



Uniwersytet Rzeszowski  
Katedra Mikroekonomii

ISSN 1898-5084  
kwartalnik

---

# **NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE A WZROST GOSPODARCZY**

*Social Inequalities and Economic Growth*

**zeszyt 47 (3/2016)**

Rzeszów 2016

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. PhDr. Ing. Emilia Janigová, PhD. (Słowacja), Prof. dr hab. Jerzy Kleer, Prof. dr hab. Grzegorz W. Kołodko,*  
*Prof. dr hab. Aleksander Łukaszewicz, Doc. Ing. Martin Mizla (Słowacja),*  
*Prof. dr hab. Yevgen Panchenko (Ukraina), Dr hab. prof. nadzw. Barbara Piontek,*  
*Dr hab. Ondrej Štefáňak (Słowacja), Prof. 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 Teresa Bal-Woźniak,*  
*Dr hab. prof. UR Anna Barwińska-Małajowicz, Ks. dr hab. prof. UR Krzysztof Ryszard Bochenek,*  
*Prof. dr hab. Mieczysław Dobija, Dr hab. prof. UR Elżbieta Dymia, Dr Łukasz Jabłoński,*  
*Dr hab. Marek Jabłoński, 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, Dr Kinga Stępień*

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 Dorčák, Dr Edita Sosnowska, Dr Jana Fiserova,*  
*Doc. dr Tamara Tkacz, Prof. dr hab. Николай Иванович Николаевич*

Opracowanie redakcyjne i korekta  
*Mgr Piotr Cyrek*

Redakcja techniczna  
*Mgr Ewa Kuc*

Wersja papierowa czasopisma jest wersją pierwotną

© Copyright by  
Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego  
Rzeszów 2016

**ISSN 1898-5084**

DOI czasopisma: 10.15584/nsawg  
DOI numeru: 10.15584/nsawg.2016.3

1304

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](mailto:wydaw@univ.rzeszow.pl); <http://wydawnictwo.univ.rzeszow.pl>  
wydanie I; format B5; ark. wyd. 33,20; ark druk. 31,750; zlec. red. 53/2016

Druk i oprawa: Drukarnia Uniwersytetu Rzeszowskiego

*Tom ten poświęcamy pamięci*

*Prof. zw. dr hab. Marianny Księżyk*

*zasłużonej, długoletniej recenzentki tekstów  
publikowanych na łamach czasopisma  
„Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”.*

*W osobie Zmarłej żegnamy  
szlachetną i rzetelną przedstawicielkę świata nauki,  
która wywarła twórczy wpływ  
na charakter naszego pisma.*

*Redaktor Naczelny,  
Rada Naukowa oraz Kolegium Redakcyjne  
czasopisma  
„Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”*





# Spis treści

<b>Michał Gabriel Woźniak</b> <i>The Fundamental Characteristics of Social Inequality in Poland in the Context of Economic Development</i> .....	9
<b>Mieczysław Dobija</b> <i>Ekonomia pracy, godziwych wynagrodzeń i racjonalnych nierówności – laboryzm</i> .....	25
<b>Tomasz Zalega</b> <i>Consumption Megatrends in the Conditions of Globalization</i> .....	53
<b>Krystyna Leśniak-Moczuk</b> <i>Globalne oblicze wolności gospodarczej i integracji społecznej</i> .....	70
<b>Marek Leszczyński</b> <i>Bezpieczeństwo ekonomiczne w dobie hiperglobalizacji</i> .....	82
<b>Anatolij Tkach</b> <i>Институциональные предпосылки формирования парадигмы экономической безопасности</i> .....	91
<b>Иван Рекун</b> <i>Создание условий экономической безопасности предприятия: институциональные изменения</i> .....	104
<b>Lukasz Jabłoński</b> <i>Nierówności dochodowe w kontekście kryzysu finansowego</i> .....	115
<b>Wojciech Kosiedowski</b> <i>Wpływ globalnego kryzysu finansowego na spójność gospodarczą państw Europy Środkowo-Wschodniej</i> .....	127
<b>Damian S. Pyrkosz</b> <i>Financialization of Values – An Institutional Anatomy of the Financial Crisis</i> .....	137
<b>Maciej F. Breksa</b> <i>Kto jest odpowiedzialny za kryzys finansowy z 2008 roku?</i> .....	148
<b>Natalia Iwaszczuk, Bartosz Łamasz, Jadwiga Orłowska-Puzio</b> <i>Globalizacja a nierówności w rozwoju wybranych krajów</i> .....	161
<b>Marianna Księżyk</b> <i>Podstawowe źródła prekaryzacji społeczeństwa we współczesnych krajach gospodarki rynkowej</i> .....	175
<b>Bogumiła Mucha-Leszko</b> <i>Polityka społeczna jako instrument spójności Unii Europejskiej</i> .....	193
<b>Katarzyna Wójtowicz</b> <i>Rola polityki fiskalnej w ograniczaniu nierówności dochodowych w warunkach kryzysu ekonomicznego – doświadczenia wybranych państw UE</i> .....	205
<b>Magdalena Tusińska</b> <i>Włączenie społeczne w krajach Unii Europejskiej – refleksja na półmetku realizacji strategii Europa 2020</i> .....	217
<b>Barbara Przybylska-Czajkowska</b> <i>Polityka inkluzji – iluzja równości?</i> .....	227

<b>Rafał Tuziak</b>	
<i>Nierówności społeczno-ekonomiczne a koncepcje sprawiedliwości dystrybucyjnej Amarty Kumar Sena i Johna Rawlsa</i> .....	236
<b>Jarosław Klebaniuk</b>	
<i>Psychologiczne uwarunkowania postaw studentów ekonomii wobec redystrybucji</i> .....	247
<b>Тамара Ткач</b>	
<i>Профессиональное выгорание у менеджеров</i> .....	260
<b>Marta Danecka</b>	
<i>Aktywne formy przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu</i> .....	273
<b>Marcin Szewczyk</b>	
<i>Prowzrostowa orientacja polityki wobec Romów w Europie</i> .....	290
<b>Riccardo Valente</b>	
<i>Mainstream and Heterodox Sources of Endogenous Growth: Some Linkages and the Role of Income Distribution</i> .....	302
<b>Agnieszka Witoń</b>	
<i>Czy wzrost gospodarczy w krajach rozwijających się musi prowadzić do zwiększenia nierówności dochodowych? Przykład krajów Afryki Subsaharyjskiej z wykorzystaniem analizy skupień</i> .....	322
<b>Barbara Piontek</b>	
<i>Znaczenie państwa w kształtowaniu uwarunkowań dla rozwoju przedsiębiorczości</i> .....	334
<b>Marta Ostrowska</b>	
<i>Dynamika procesów gospodarczych w skali mikro a problem nierówności społecznych w państwach BRICS</i> .....	346
<b>Marcel Kamba-Kibatshi</b>	
<i>Impact du commerce international sur le développement économique de la République Démocratique du Congo</i> .....	361
<b>Wioletta Nowak</b>	
<i>Rywalizacja handlowa Unii Europejskiej i gospodarek wschodzących w Afryce</i> .....	386
<b>Andrii Chuzhykov</b>	
<i>System Clustering of Media Space in Ukraine: Economic and Social Analysis</i> .....	405
<b>Małgorzata Gasz</b>	
<i>Zróżnicowanie rozwojowe Polski w latach 2004–2014 na tle innych państw Unii Europejskiej – wybrane zagadnienia</i> .....	415
<b>Patrycja Graca-Gelert</b>	
<i>Household Income Inequality in Poland from 2005 to 2013 – A Decomposition of the Gini Coefficient by Socio-Economic Groups</i> .....	427
<b>Aneta Mikula</b>	
<i>Nierówności społeczne w Polsce</i> .....	442
<b>Monika Utzig</b>	
<i>Zróżnicowanie struktury wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych w Polsce według grup społeczno-ekonomicznych</i> .....	454
<b>Jurij Renkas</b>	
<i>Nierówności płacowe a stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu</i> .....	466
<b>Barbara Oliwkiewicz</b>	
<i>Wynagrodzenie godziwe absolwenta studiów wyższych w Polsce w aspekcie modelu kapitału ludzkiego</i> .....	481
<b>Marek Sobolewski</b>	
<i>Nierówność płci na rynku pracy w Unii Europejskiej w latach kryzysu finansowego</i> .....	492
Wskazówki dla autorów .....	504

# Table of Contents

<b>Michał Gabriel Woźniak</b> <i>The Fundamental Characteristics of Social Inequality in Poland in the Context of Economic Development</i> .....	9
<b>Mieczysław Dobija</b> <i>Economics of Labor, Decent Wages and Reasonable Inequalities – Laborism</i> .....	25
<b>Tomasz Zalega</b> <i>Consumption Megatrends in the Conditions of Globalization</i> .....	53
<b>Krystyna Leśniak-Moczuk</b> <i>The Global True Colours of Economic Freedom and Social Integration</i> .....	70
<b>Marek Leszczyński</b> <i>Economic Security in the Era of Hyperglobalization</i> .....	82
<b>Anatolij Tkach</b> <i>Institutional Prerequisites for the Formation of the Paradigm of Economic Security</i> .....	91
<b>Ivan Rekun</b> <i>The Creation of a Model of Economic Security: Institutional Changes</i> .....	104
<b>Lukasz Jabłoński</b> <i>Income Inequality in a Context of Financial Crisis</i> .....	115
<b>Wojciech Kosiedowski</b> <i>Impact of Global Financial Crisis on Economic Cohesion of the Countries of Central-Eastern Europe</i> .....	127
<b>Damian S. Pyrkosz</b> <i>Financialization of Values – An Institutional Anatomy of the Financial Crisis</i> .....	137
<b>Maciej F. Breksa</b> <i>Who Should Be Blamed for the 2008 Crisis?</i> .....	148
<b>Natalia Iwaszczuk, Bartosz Łamasz, Jadwiga Orłowska-Puzio,</b> <i>Globalization and Inequality in the Development of Selected Countries</i> .....	161
<b><u>Marianna Księżyk</u></b> <i>Basic Sources of Society's Precarization in Modern Market Economies</i> .....	175
<b>Bogumiła Mucha-Leszko</b> <i>Social Policy as an Instrument of European Union Cohesion</i> .....	193
<b>Katarzyna Wójtowicz</b> <i>The Role of Fiscal Policy in Reducing Income Inequalities – The Experiences of Selected EU Member States</i> .....	205
<b>Magdalena Tusińska</b> <i>Social Inclusion in European Union Countries – Halfway Reflection on the Europe 2020 Strategy</i> .....	217
<b>Barbara Przybylska-Czajkowska</b> <i>Politics of Inclusion – Illusion of Equality?</i> .....	227

<b>Rafal Tuziak</b>	
<i>Social-Economic Inequalities and Concepts of Distributive Justice Amartya Kumar Sen and John Rawls</i> .....	236
<b>Jaroslaw Klebaniuk</b>	
<i>Psychological Determinants of Economics Students' Attitudes towards Redistribution</i> ....	247
<b>Tamara Tkach</b>	
<i>Professional Burnout among Managers</i> .....	260
<b>Marta Danecka</b>	
<i>The Active Forms as the Counter-Measure to Social Exclusion</i> .....	273
<b>Marcin Szewczyk</b>	
<i>Pro-growth Orientation of Policy towards the Roma in Europe</i> .....	290
<b>Riccardo Valente</b>	
<i>Mainstream and Heterodox Sources of Endogenous Growth: Some Linkages and the Role of Income Distribution</i> .....	302
<b>Agnieszka Witoń</b>	
<i>Does the Economic Growth in the Developing Countries Always Contribute to Growing Inequalities? Cluster Analysis of the sub-Saharan Countries</i> .....	322
<b>Barbara Piontek</b>	
<i>Role of State in Creating Conditions for Development of Entrepreneurship</i> .....	334
<b>Marta Ostrowska</b>	
<i>The Dynamics of Economic Processes at the Micro Level and the Problem of Social Inequality in the BRICS Countries</i> .....	346
<b>Marcel Kamba-Kibatshi</b>	
<i>Impact of International Trade on Economic Development for the Democratic Republic of Congo</i> .....	361
<b>Wioletta Nowak</b>	
<i>Trade Competition between the European Union and Emerging Economies in Africa</i> .....	386
<b>Andrii Chuzhykov</b>	
<i>System Clustering of Media Space in Ukraine: Economic and Social Analysis</i> .....	405
<b>Malgorzata Gasz</b>	
<i>Polish Differentiation and Development in the Period 2004–2014 Compared to Other Countries European Union – Selected Issues</i> .....	415
<b>Patrycja Graca-Gelert</b>	
<i>Household Income Inequality in Poland from 2005 to 2013 – A Decomposition of the Gini Coefficient by Socio-Economic Groups</i> .....	427
<b>Aneta Mikula</b>	
<i>Social Inequalities in Poland</i> .....	442
<b>Monika Utzig</b>	
<i>Differences in Household Consumption Patterns by Socio-Economic Type</i> .....	454
<b>Jurij Renkas</b>	
<i>Wage Inequalities and the Economic Constant of Potential Growth</i> .....	466
<b>Barbara Oliwkiewicz</b>	
<i>The Equitable Remuneration of the College Graduates in Poland According to the Human Capital Theory</i> .....	481
<b>Marek Sobolewski</b>	
<i>Gender Inequality in the Labour Market in the European Union in the Period of Financial Crisis</i> .....	492
Information for Authors .....	504

# Содержание

<b>Михал Габриэль Вожняк</b> <i>Фундаментальные характеристики социального неравенства в Польше в контексте экономического развития</i> .....	9
<b>Мечислав Добнян</b> <i>Экономика труда, достойные заработные платы и рациональные неравенства – лаборизм</i> .....	25
<b>Томаш Залега</b> <i>Потребительские макротренды в условиях глобализации</i> .....	53
<b>Кристина Лещняк-Мочук</b> <i>Глобальные облики экономической свободы и социальной интеграции</i> .....	70
<b>Марек Лещчиньски</b> <i>Экономическая безопасность в эпоху гиперглобализации</i> .....	82
<b>Анатолий Ткач</b> <i>Институциональные предпосылки формирования парадигмы экономической безопасности</i> .....	91
<b>Иван Рекун</b> <i>Создание условий экономической безопасности предприятия: институциональные изменения</i> .....	104
<b>Лукаш Яблоньски</b> <i>Неравенство доходов в контексте финансового кризиса</i> .....	115
<b>Войцех Коседовски</b> <i>Влияние глобального финансового кризиса на экономическую целостность государств Центральной и Восточной Европы</i> .....	127
<b>Дамян С. Пыркош</b> <i>Финансиализация стоимости – институциональный анализ финансового кризиса</i> ..	137
<b>Мацей Ф. Брекса</b> <i>Кто несет ответственность за финансовый кризис 2008 года?</i> .....	148
<b>Наталя Иващук, Бартош Ламаш, Ядвига Орловска-Пузио</b> <i>Глобализация и неравенство в развитии отдельных стран</i> .....	161
<b>Марианна Ксенжик</b> <i>Основные источники нестабильности занятости в современных странах с рыночной экономикой</i> .....	175
<b>Богумила Муха-Лешко</b> <i>Социальная политика как инструмент сплочения Европейского Союза</i> .....	193
<b>Катажина Вуйтович</b> <i>Роль фискальной политики в снижении неравенства доходов в условиях экономического кризиса - опыт отдельных стран ЕС</i> .....	205
<b>Магдалена Тусиньска</b> <i>Социальная интеграция в странах Европейского союза – размышление на пути реализации стратегии Европа-2020</i> .....	217
<b>Барбара Пшибыльская-Чайковска</b> <i>Политика включений – иллюзия равенства?</i> .....	227

<b>Рафал Тузьяк</b>	<i>Социально-экономическое неравенство и концепции дистрибьюторной справедливости Амартья Кумар Сена и Джона Равлса</i> .....	236
<b>Ярослав Клебанюк</b>	<i>Психологические позиции студентов экономических специальностей относительно перераспределения</i> .....	247
<b>Тамара Ткач</b>	<i>Профессиональное выгорание у менеджеров</i> .....	260
<b>Марта Данецка</b>	<i>Активные формы противостояния социальному исключению</i> .....	273
<b>Марчин Шевчик</b>	<i>Ориентация политики на развитие по отношению к цыганам в Европе</i> .....	290
<b>Риккардо Валенте</b>	<i>Мейнстрим и нетрадиционные источники эндогенного роста: некоторые взаимосвязи и роли в распределении доходов</i> .....	302
<b>Агнешка Витунь</b>	<i>Может ли экономический рост в развивающихся странах привести к увеличению неравенства доходов? Пример стран Африки, к югу от Сахары, с использованием кластерного анализа</i> .....	322
<b>Барбара Пентек</b>	<i>Значение государства в формировании условий для развития предпринимательства</i> .....	334
<b>Марта Островска</b>	<i>Динамика экономических процессов на микро уровне и проблема социального неравенства в странах БРИКС</i> .....	346
<b>Марцель Камба-Кибатши</b>	<i>Влияние внешней торговли на развитие экономики Демократической Республики Конго</i> .....	361
<b>Виолета Новак</b>	<i>Торговое соперничество Евросоюза и экономик развивающихся стран Африки</i> .....	386
<b>Андрей Чужиков</b>	<i>Кластеризация системы медиа-пространства в Украине: экономико-социальный анализ</i> .....	405
<b>Малгожата Гаш</b>	<i>Дифференциация развития Польши в период 2004–2014 на фоне других стран Европейского Союза – избранные вопросы</i> .....	415
<b>Патриция Граца-Гелерт</b>	<i>Дифференциация доходов домашних хозяйств в Польше в 2005–2013 годах – декомпозиция коэффициента Джини по социально-экономическим группам</i> .....	427
<b>Анета Микнула</b>	<i>Социальное неравенство в Польше</i> .....	442
<b>Моника Утзиг</b>	<i>Дифференциация структуры потребительских расходов домашних хозяйств в Польше по социально-экономическим группам</i> .....	454
<b>Юрий Ренкас</b>	<i>Неравенство в зарплате и устойчивый потенциал экономического роста</i> .....	466
<b>Барбара Оливкевич</b>	<i>Достойную зарплату выпускникам высших учебных заведений в Польше в аспекте модели человеческого капитала</i> .....	481
<b>Марек Соболевски</b>	<i>Гендерное неравенство на рынке труда Евросоюза в период финансового кризиса</i> ...	492
Советы для авторов .....		504

*prof. zw. dr hab. Michał Gabriel Woźniak<sup>1</sup>*

Katedra Ekonomii Stosowanej  
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

## **The Fundamental Characteristics of Social Inequality in Poland in the Context of Economic Development**

### INTRODUCTION

The subordination of market-oriented processes in Poland to neoliberal ideology made the assessments of economic changes rely on microeconomic effectiveness criteria, economic growth stability and public budget balance. Consequently, until the EU accession, the problem of income distribution was not given much attention in the policies adopted by the subsequent governments. Changes in this area were not made until EU accession and the resulting implementation of the principle of subsidiarity and Community social and economic cohesion policies under the Lisbon Strategy.

The first decade of the EU membership revealed the problems resulting from a diffusion and polarised development model. Simultaneously, the problem of the irrational and unjust state and the division of Poland into two distinct regions (modernised metropolitan areas and excluded regions in terms of their economic and social advancement) remained unsolved. Expectations with regard to narrowing regional gaps are not fulfilled. Employment rates remain low despite huge numbers of emigrants for economic reasons. Disparities between much higher productivity and compensation levels increase, leading to the violation of fair wage principles. The system of the effective control of public transfers does not function. The recipients of public transfers are not always those who really need them but often those who know how to find access to them, or those who operate in an informal economy.

The paper aims to present social inequality in Poland over the period of 25 years of the process of transformation, market development, and the implementation of EU social and economic cohesion policies in the period of the last dec-

---

<sup>1</sup> Mailing address: ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, tel. +48 12 2935197 or +48 12 2937435, e-mail: [wozniakg@uek.krakow.pl](mailto:wozniakg@uek.krakow.pl).

ade. This analysis is presented in the context of Poland's changing positions in the rankings of market development and economic growth. The results of empirical studies provide a basis for formulating recommendations for growth-oriented economic policies aimed to reduce income and social inequality.

#### POLAND IN THE WORLD RANKINGS OF MARKET DEVELOPMENT

The results of the transformation process in Poland from the perspective of the development of markets, reflected in doing business index (competitiveness and quality of business environment), as well as economic freedom (Table 1), are unquestionably positive. All global rankings position Poland as a country which is catching up with EU27 and OECD nations, but still representing average levels of competitiveness, and a country shifting from traditional economic structures towards an innovative economy. According to the competitiveness business index of the World Economic Forum (based on Porter's methodology), Poland advanced from the 60<sup>th</sup> position in 2004 to the 42<sup>nd</sup> position in 2014. As a result, among former centrally planned economies – the EU signatories, Poland ranks behind the Czech Republic and Estonia.

**Table 1. Poland's position in world rankings of market development**

Indicator	Source	Year	Number of countries examined	Position of Poland
Global Competitiveness Index	www.weforum.org, (data access: 01.09.2015)	2004	104	60
		2014	144	43
Bertelsmann Transformation Index	www.bertelsmann-transformation-index.de, (data access: 01.08.2015)	2003	116	7
		2008	125	11
		2014	117	5
Index of Economic Freedom – Heritage Foundation	www.heritage.org, (data access: 25.07.2015)	2004	123	71
		2005	127	78
		2007	157	87
		2009	179	82
		2011	179	68
Project Doing Business, World Bank	www.doingbusiness.org (data access: 01.09.2015)	2006	155	54
		2009	183	72
		2012	183	62
		2014	189	45
		2015	189	25
Corruption Perception Index Transparency International	http://cpi.transparency.org/cpi2013/ (data access: 30.11.2015)	2001	91	45
		2004	146	69
		2005	159	74
		2009	180	49
		2013	177	38
2015	167	30		

Source: own study.



The index of economic freedom, which reflects a national economy's compliance with liberal principles (created by *The Heritage Foundation* and *The Wall Street Journal*), positioned Poland No. 71 (2004). In 2014, Poland advanced to the 50th position among 183 countries. Before the outbreak of the 2006 crisis, the World Bank's Doing Business Project ranked Poland No. 54, while in 2014 No. 45 among 178 countries.

The development of markets is accompanied by real convergence, measured by GDP per capita, or the Human Development Index (HDI) (Tables 2 and 3). It should be noted that if average real convergence dynamics in terms of GDP per capita were close to values achieved in 2004–2014, Poland would narrow its GDP per capita gaps in relation to Germany's economy by a mere 5% in one decade. It implies that the catching-up process (GDP per capita) would take as many as 55 years (assuming an overoptimistic scenario of the economic growth rates in the two countries remaining at the present level)<sup>2</sup>. The slow real convergence process is based on the transfer of technologies, leading to unequal innovativeness potentials. It results in very low levels of internal innovativeness – mainly based on human capital resources – and a weak tendency to implement domestic innovations or strengthen business – R&D cooperation [Bal-Woźniak, 2012, pp. 227–232]. Moreover, all these phenomena contribute to social inequality and pose a threat of 'middle income trap'.

**Table 2. GDP p.c. Poland, the EU and the CIS in 1990–2007**  
(USD at PPP, constant prices of 2000)

Country	GDP p.c. (USD)				Average annual growth of GDP p.c. (%)				
	1990	2004	2008	2012	1990–1995	1996–2001	2002–2007	2008–2012	1990–2012
Poland	5976	13003	18021	22783	2,3	4,7	4,5	3,4	3,8
Ukraine	6806	6075	8439	8478	-12,3	0,0	7,4	-0,6	-1,4
EU-15	17395	32002	39486	41365	1,8	2,8	2,4	-0,2	1,8
EU-7	9598	16153	22894	25013	-4,4	4,3	6,5	-0,4	1,6
EU-27	14520	25602	31967	34164	2,1	3,7	2,7	-0,6	2,1
OECD	16298	28408	34114	36804	2,3	3,0	2,5	0,5	2,1

EU-7: socialist countries that joined the EU in 2004 without Poland

Source: Own calculations based on World Bank data: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, (data access: 23.06.2014)

<sup>2</sup> The neoclassical growth theory (R. Solow) shows that with increasing income level of GDP p.c. the gains become smaller, and thus real convergence and slower. A detailed description of the dynamics of real convergence, and in the sphere of Polish regulations in relation to the EU-15, post-socialist countries of the EU and CIS. See: [Tokarski, 2013, pp. 593–622].

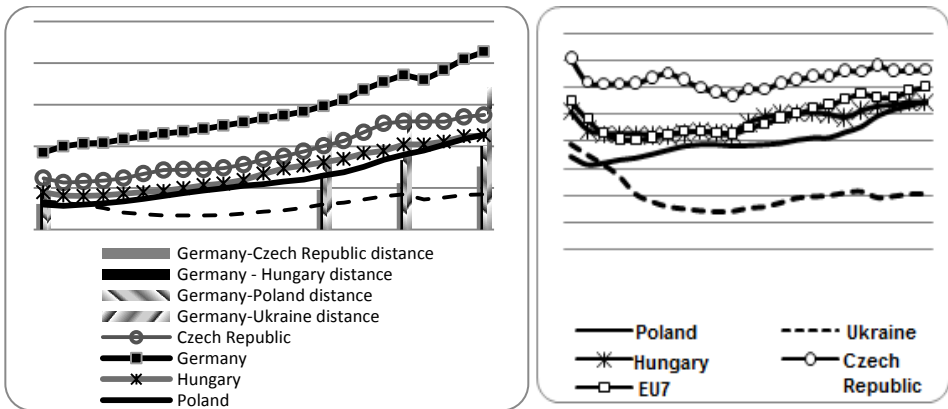
**Table 3. The level of HDI for Polish and Ukraine against OECD countries, EU-15 and EU-7**

Country	1980	1990	2000	2005	2008	2012	Difference 2005-1990	Difference 2012-2005	Difference 2012-1990
Poland		0,683	0,778 (40)	0,798 (39)	0,811 (37)	0,821 (37)	0,115	0,023	0,138
Ukraine		0,714	0,673	0,718	0,736	0,74	0,004	0,022	0,026
EU-15	0,753	0,800	0,858	0,881	0,889	0,893	0,081	0,012	0,093
EU-7	0,692	0,725	0,789	0,828	0,842	0,845	0,103	0,053	0,156
OECD	0,694	0,736	0,782	0,809	0,822	0,831	0,073	0,022	0,095

In brackets position in the ranking

Source: own study based on data from UNDP, <http://hdr.undp.org/> (data access 06.05.2014). Polish data for 1990 years taken from: [Woźniak, 2012, p. 337].

Since 2008, as a result of the severe impact of the economic crisis on the development of most EU-27 countries, especially in southern Europe and the Baltic States, and the absence of recession in Poland, the process of narrowing development gaps in our country has been accelerated. However, it is not the case of Germany (Fig. 1 and Fig. 2).



**Figure 1. GDP in selected countries in USD by PPS, current prices and GDP pc. EU15 =100**

Source: Own calculations based on World Bank data, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (data access: 23.06.2014).

The following question arises: how does the process of narrowing development gaps in terms of GDP per capita translate to the personal development of individuals? GDP is an aggregate which does not comprise all the values that constitute individual development goals. Such values include not only economic

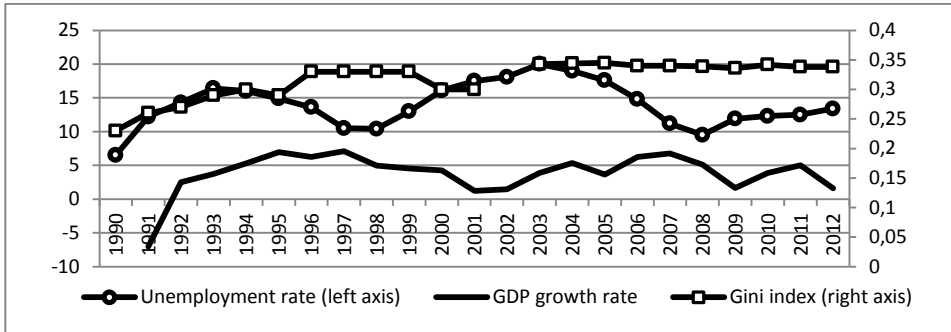
factors, but also those which relate to social recognition, decision-making authority, empowerment, natural environment, family well-being, spiritual development, etc.

GDP components contribute to achieving these values, but their distribution tends to be unequal. Therefore, principles for distributing generated value cannot be disregarded in the assessment of economic systems, especially those related to harmonised development in all spheres of human existence – they can impact on an increase in GDP in various ways and, consequently, affect the achievement of goals in the particular spheres of human existence. In this context, Poland's economic development is characterised by numerous adverse trends which accompany the transformation process.

#### THE PICTURE OF INCOME INEQUALITY

The dual transformation shock resulting from systemic changes and macroeconomic policy standards derived from the Washington Consensus, and the risk of a public finance crisis threatening the Polish economy led to disregarding such issues in the 1990s as social governance, especially income inequality, corruption, health care systems, education, work-life balance, depopulation, and successful ageing. In the 21<sup>st</sup> century, in the period preceding accession to the EU, a lesser role played by social policies resulted from the expected substantial costs of accession to be incurred by central budgets. The implementation of social policies was also hindered in the initial period of membership by contributions to the EU budget (approx. EUR 2bn annually), 20–25% national contributions to projects financed by structural funds, as well as the deferred benefits of structural and cohesion programmes. These conditions led way to increasing income inequalities and the percentage of population living at subsistence level. Also, official (statutory) poverty levels were very low. From the beginning of the transformation process until Poland's EU accession, income inequality (measured by the Gini coefficient) increased and relative poverty rates deteriorated, getting closer to EU-15 average values. According to official statistical data (Central Statistical Office, Eurostat), the Gini index almost doubled from 0.23 in 1990 to 0.345 in 2005, declining slightly in later periods (0.324 in 2011), but still exceeding average weighted values in EU-27 (0.307) by 5.5% (Fig. 2).

The general process of increasing income inequality was accompanied by a rapid rise in registered unemployment rates (from 6.5% at the end of 1990 to 20% in 2003). This negative process came to an end after accession to the EU and the beginning of economic recovery. Registered unemployment rates fell to 9.5% in 2008, rising again to 13.4% in 2013 as a result of the financial crisis. Interestingly, decile groups recorded a much higher level of diversity.

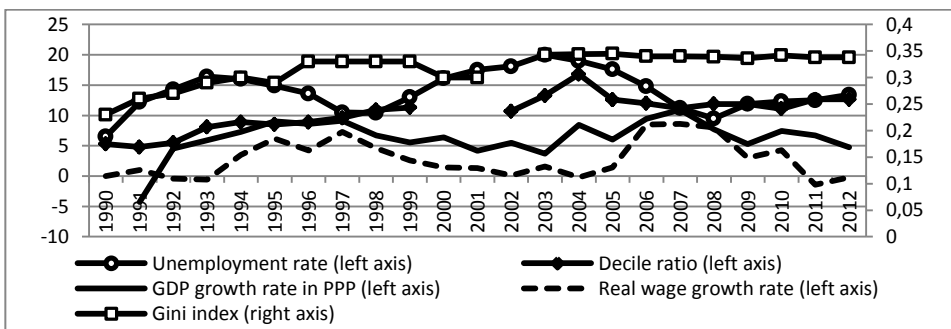


**Figure 2. Rising rates of registered unemployment, GDP and Gini index in Poland in 1990-2012**

Source: own study based on data from the World Bank, [http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators\(GDP\)](http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators(GDP)); CSO: Gini coefficient: Household budgets survey in 2012, GUS, Warsaw 2013 and the issue earlier, the unemployment rate-<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/praca-wynagrodzenia/bezrobocie-stopa-bezrobocia/stopa-bezrobocia-w-latach-1990-2014,4,1.html>, (access 06/23/2013).

In 2005, the income of the wealthiest 10% of the population was 12 times as high as the income of the 10% poorest. After 2012, this proportion changed – the income of the wealthiest decile group was 7.81 higher than income levels in the poorest decile group. As a result, income gaps between the poorest and the wealthiest deciles decreased as compared with average weighted values for EU-15 (8.31).

The income of the first decile (the poorest 10%) accounted for 4% of total income (1990), and by 1995 it had decreased by 50% – a similar level to that in EU-15. Consequently, the income of the first decile in Poland accounted for 3.1% (2012), and in EU-15 – 2.9% of total income. Simultaneously, the income of the 10% wealthiest accounted for nearly  $\frac{1}{4}$  of total income (24.2%). This process is clearly reflected in the relations between the tenth and the first decile group (Fig. 3).



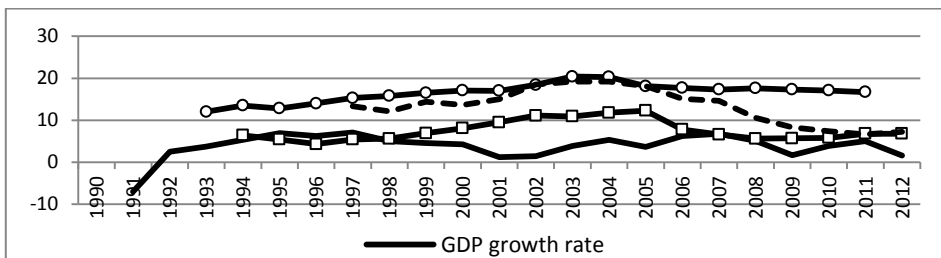
**Figure 3. Selected ratios of social and economic incoherence**

Source: Own calculations based on World Bank data, access: 23.06.2014, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, the Gini coefficient and the decile ratio based on GUS: *Household budgets survey in 2012*, GUS, Warsaw 2013 and the earlier editions.

An unprecedented increase in income gaps, as compared with other new member states, deepened poverty and social inequality. It led to the adoption of passive measures and, consequently, to pushing GDP values below its actual potential, adversely affecting the macroeconomic indicators of economic growth. Before the outbreak of the crisis, relative poverty in Poland was experienced by 9%–17% of its population. Higher rates among EU-27 countries were recorded only for Bulgaria and Romania. It should be noted that deepened inequality was not compensated for by an increase in GDP per capita. This general trend was changed after EU accession, when a new social policy recognised poverty as the absence of purposeful life, resulting from insufficient economic resources.

It can be inferred from Fig. 4 that the worsening poverty rates were accompanied by an economic recession or stagnation. Economic growth, however, did not reduce poverty rates. This process was counteracted by political measures, which is confirmed by economic trends after EU accession. However, a decrease in poverty levels was attributable to statutory standards. Inter-sector compensation gaps were narrowed, while inequalities among *powiats* (administrative territorial units), measured by the Theil index<sup>3</sup>, continued to rise [Bartak, 2014, pp. 220-223]. The observed processes confirm the thesis that "frustrating inequalities", which encourage adoption of passive measures, resulted in lower GDP growth rates. Simultaneously, the implementation of EU social policies resulting from the priorities set out by the Lisbon Strategy was not very effective. It is reflected in increasing disparities in Polish voivodeships in terms of economic and social advancement, as well as in deepening social and economic incoherencies in these regions [Jabłoński, Tokarski, Woźniak, 2012, pp. 332-374].

The adopted transformation concept and policies were not the only factors determining relations between economic development indicators and social inequality.



**Figure 4. GDP growth rates and poverty rates**

Source: own study based on data from the World Bank (GDP) and CSO(poverty rate) quoted for: [Szarfenberg, 2012]

<sup>3</sup> Theil's coefficient is used to measure entropy. It provides information on the degree of the dispersion of a given structure in relation to an ideal pattern. In the case of income inequality, this pattern is represented by egalitarian distribution of income for which the value is zero, while the elements of the analysed structure can be represented by income dispersion in *powiats* (regions), sectors, etc. The higher the value of the coefficient, the higher the level of income dispersion. See: [Theil, 1967].

Economic policies mainly result from a national economy's response to development challenges and threats. The perception of these development challenges and threats resulted from the lack of understanding of the state's inefficient management of development processes (confirmed by the period preceding the year 1990), and from underestimating market inefficiency in such areas as income distribution and the local context of development processes, especially with regard to human and social capital characteristics, and autonomous adjustment processes related to values and informal institutions. Exogenic factors also generated new sources of social inequality. Major exogenic factors include (also in the past) the following phenomena:

- Building competitive advantages, freedom from social and temporal responsibility, and systemic changes which eradicate the sense of belonging to a specific cultural heritage,
- Marginalisation of state functions and social policies, creation of hyper consumerism financed by bank credit [Barber, 2009], the society of the spectacle [Debord, 2006], and citizens freed from moral principles.

Economic entities subjected to a shocking transformation process resorted to passive measures, expecting changes in social and economic policies. The absence of such changes resulted in a slow process of adopting pro-active measures, which was inevitably accompanied by the exclusion (from modernisation activities) of social groups advocating traditional values, jobless people and large families. These phenomena slow down economic and social development. It is confirmed by the values of indices published by UNDP reports – HDI (Human Development Index) and Gini-adjusted index (IHDI). In 2012, social inequality lowered HDI values by 10.9% (in Poland), in EU-7 countries (former centrally planned economies which joined the EU in 2004) by 8.5%, and in EU-15 by 9.1%. Poland's position in this ranking is very low among other EU member states.

The above processes inevitably lead to chaotic, unstable, and polarising development. Poland, similarly to other countries, was affected by these processes, and their impact varied depending on the scope of "zero modernisation", derived from development standards and policies as well as systemic changes recommended by the IMF and the World Bank – the institutions representing the interests of transnational corporations and financial markets – justified by a theoretical consensus of mainstream economics. It can be proved, however, that reasonable policies could have counteracted the natural process of deepening "frustrating inequality", enhancing the effect of "activating inequality". The former category of inequality can be exemplified by the Czech Republic, where Gini-adjusted HDI in 2012 decreased by a mere 5.6% (in Poland by 10.9%), and Nordic countries, while the latter category is represented by China and its staggering high increase in GDP over the recent years. China's success, however, has been achieved at the cost of high inequality levels, lowering HDI values by 28.6% in 2012.

The mechanistic transfer of development patterns is not a good practice. It poses a threat of ignoring unique development drivers, especially those related to adopting pro-active measures adjusted to development challenges and threats. Such drivers should be given consideration in developing growth-oriented strategies aimed to reduce social inequality, while economics should provide guidelines and appropriate institutional tools developed on the basis of business practice and theory.

#### A WAY OUT – RECOMMENDATIONS

The representatives of mainstream economics often claim that income flows between the rich and the poor contribute to capital accumulation and economic modernisation, increasing productivity and GDP rates. Increasing outputs are beneficial not only for those who have the ability to effectively use their available resources. Improvements are made in such areas as living standards, the quality, availability and diversity of goods and services, and the productive engagement of human potential and its resources. In this approach, income inequality is an economically justified cost of modernisation and general prosperity.

However, the above considerations disregard the fact that negative freedom can result in excluding entire social groups from modernisation processes, jeopardising long-term GDP growth and its stability. Inequality leading to poverty results in the asymmetric distribution of the possible benefits of this freedom. In order to benefit from freedom, it is indispensable to achieve a state of functioning which enables people to act as independent individuals and thinkers who pursue their desires and assume responsibility for their choices, and who are able to explain their purposefulness [Sen, 1992; 2000].

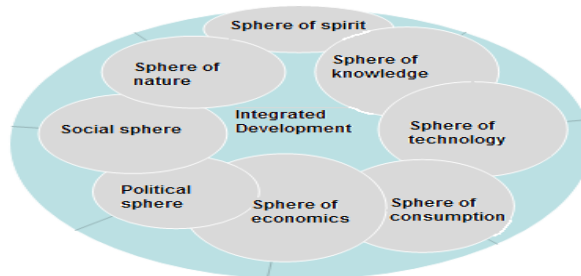
The question arises whether the institutional governance in which individuals are not provided with appropriate nutrition, health care and free movement opportunities, and who are deprived of respect and dignity, and whose emotionality is manipulated in the name of political, business or bureaucratic interests can still guarantee their free choice and active participation in modernisation processes. It is clear that in such cases equal rights do not protect people against unfair social inequality. Instead, they provide incentives for wasting human and social capital potential that could be used to face development challenges and threats, to improve life quality and increase economic competitiveness.

Solving the problems of unfair social inequality should be based on the awareness of its multidimensional impact on economic development and its dependence on whether it leads to pro-active or passive measures. Hence the need for differentiating between frustrating and activating inequalities. The state should make all possible efforts to eliminate frustrating inequalities and, consequently, to encourage positive micro- and macroeconomic activities enabling individuals to achieve specific functional conditions for participation in modern-

isation processes. The effective use of positive freedom – which implies an individual’s free choice and responsibility for this choice as well as the ability to explain its purposefulness – requires the state’s co-participation in the process of ensuring people’s good health, providing them with high quality knowledge, and ensuring their mobility, respect and dignity. A free market economy and a liberal minimal state are not capable of providing all these opportunities. The contemporary wave of globalised liberalisation encourages the internationalisation of monopolistic capital. A free market economy acts as a capitalist system of financial, industrial and trade mega-alliances. Economic policies and institutional reforms are subjected to the interests of mega-corporations.

Also, the process of achieving social goals should be based on the awareness of the fact that counteracting social inequalities must be linked with facing the challenges of a new type of competition encouraged by globalised liberalisation. This new type of competition requires developing an economy based on innovation, i.e. modernisation through increased creativity and entrepreneurship as well as through activating the inner potential for innovation. It necessitates adoption of new systemic institutional solutions and new social policies for encouraging self-responsibility, increasing employment activities, and investing in human capital and family-oriented policies.

Since the EU accession, the convergence policy has evolved towards development- and investment-oriented policies. However, these policies are currently driven by the EU and central budget funds which will not be available in the future. Without access to these funds Poland is likely to face ‘a middle income trap’ and the risk of deepened economic, social and spatial incoherencies. The problem of social inequality is likely to arise again. Consequently, it will be necessary to activate internal development mechanisms at regional and local levels, focused on integrated development – effective instruments for supporting self-responsibility, intra- and inter-generation responsibility as part of a development vision and strategy comprising all spheres of human existence (Fig. 5), and based on a coherent institutional system.



**Figure 5. The areas of integrated development – significant for programming the process of reducing inequalities**

Source: own study.



It implies the need for redesigning institutional governance, including a territorial system for the effective management of integrated management – not through distributing external resources but, in the first place, through integrating, supporting and stimulating the three pillars of responsibility. This redesigning process should be based on the above 8-sphere development area matrix, and it should aim to achieve synergy effects resulting from the allocation of necessary resources for achieving development goals in the particular spheres.

Long-term and sustained economic growth cannot exclusively rely on market-oriented reforms. On the one hand, such reforms are prerequisites for arousing a sense of self-responsibility for individual well-being, and for eliminating incautious and ineffective decisions. On the other hand, they provide opportunities for benefiting from competitive advantages, and they result in information asymmetry and insufficient competences, reducing an individual's ability to make free choices and cautious decisions. Sustained economic growth is not possible when systemic solutions lead to frustrating inequalities which, in turn, encourage adoption of passive measures. It is confirmed by the recent financial crisis, which started in the real estate market and led to a general aversion to take credit risk. Reduced revenues and demand led to a recession which was to be counteracted by government monetarist intervention. It escalated public debt, but did not give rise to significant changes in demand and supply [Woźniak, 2012, pp. 205–212]. All these processes lead to frustrating inequalities which result in deteriorating labour market conditions - rising unemployment rates, unsatisfactory working conditions and lower wages, as well as an increased number of migrants for economic reasons, especially among young well-educated people. This process ultimately leads to worsened outlooks for economic growth and the achievement of social coherence goals.

In the conditions of radical restrictions in the area of growth-oriented economic policies a key role is played by labour market reforms, the issue of minimum and fair wages, counteracting the paradoxes of human capital development through higher education reforms, and institutional changes adjusted to the needs of integrated development.

With regard to higher education, the baby-bust period provides an opportunity for consolidating and transforming higher education institutions into learning organizations and R&D centres. The great significance of such a process also results from the fact that high quality human capital is a grassroots driving force in narrowing gaps and harmonising all spheres of human existence. However, it requires investing in educational and research activities aimed to eliminate the paradoxes of human capital development [Woźniak, 2013, pp. 191–230] in order to adjust human resources and their quality to the needs of an innovative economy. It is necessary to promote competences based on holistic thinking, which allows for benefiting from the appropriate allocation of re-

sources to particular spheres of human activity, as well as increases the awareness of threats to life quality in connection with the manipulation of human emotionality. The elimination of such human capital deficiencies requires the use of autoreflexive competences which facilitate good understanding of human psyche and its limitations. This process and decision-making can be supported by behavioural economics and psychology, as well as by giving priority to those incentives and institutions which enable people to make decisions in support of their long-term interests, and in compliance with intra- and inter-generation responsibility principles. It should be noted that such competences are indispensable to the proper functioning of a civic society and to exercising control over those groups which allocate resources to specific programmes within the framework of integrated development.

Recommendations for labour market active policies – focused on job search and employment consulting, job centre activities and professional trainings – play a significant role only in solving current problems – on condition, however, that markets create new jobs. Apart from such activities, it is necessary to create a new strategy for educational development which would offer real opportunities for adopting pro-active measures and for the participation of university graduates in creating the labour market. This strategy should set the following goals:

- incorporation of education into market structural networks and their new organization, focused on independent, critical and creative thinking, an ability to compete and cooperate, and consideration given to all spheres of human existence,
- promotion of methodological holism and the necessity of prospective, strategic, integrated and interdisciplinary thinking,
- development of continuous learning in accordance with holistic paradigms,
- education focused on understanding the benefits of self-responsibility, social responsibility and the culture of partnership.

The implementation of this strategy must be supported by the state, but not only through providing funds for education (apart from the public sector, other participants can be represented by the business sector and families). All these entities benefit from human capital investments. These benefits should be estimated and determine particular contributions to formalised education. These activities could be accompanied by pro-family policies – tax allowances determined on the basis of the number of financially dependent family members under age, tax incentives or education loans (they could be refunded on condition of beneficiaries' internships in companies operating in the Polish territory, enabling them to repay such loans with personal income tax payments).

Of equal importance in this context is the problem of regaining social confidence through rebuilding a fair state system, free from corruption and not focused on temporary political gains. Institutional changes cannot free government bodies from their responsibility for transforming the organised workforce into

the precariat – working people deprived of their negotiating authority, blamed for uncertainty, unpredictability, instability and low wages in flexible labour markets<sup>4</sup>, subjugated citizens, and the easily manipulated society of the spectacle.

The engagement of economic entities in creating innovative competences for integrated development requires the support of institutions which promote technological innovation, knowledge accumulation, property rights protection, and guaranteed profits for innovators – to contribute to technological advancement.

Another issue to be included in the area of modern social policies is the paradox of higher income levels being accompanied by increasing poverty, which has an adverse impact on demand and leads to the exclusion of large social groups from the process of economic modernisation.

Poland is still among the EU's poorest countries, and work in Poland does not protect people against poverty [CBOS, 2008]. Lower than average wages before the outbreak of the crisis were earned by as many as 2/3 of employees, while 16.5% of them earned wages below poverty levels. As many as 26% of children and 13% of adult population were threatened by poverty [KE, *Raport...*, 2008]. Currently, marginal income gaps, measured by the decile ratio, have similar values to those in EU-27. However, they increased 12-fold as compared with 1990, while in EU-15 they remained steady.

Poverty mainly threatens large families, people caring for persons with disabilities, and those who support people permanently out of work. Public funds spent on counteracting poverty should be allocated to people who cannot be blamed for their poverty. In other cases, public support should target specific groups and adopt indirect measures (being conditioned by such factors as sending children to school), and take up such forms as tax credits for working parents – not direct cash transfers for unspecified purpose.

Increasing poverty cannot be effectively counteracted without giving consideration to the multiplier effect of minimum wages and fair wages<sup>5</sup>. The poorest social groups mainly purchase basic commodities to satisfy the physiological and educational needs of their children – locally manufactured goods based on non-imported components. Therefore, increased income in the poorest groups leads to the multiplier effect, stimulating GDP growth, unlike in the case of the wealthiest social groups which purchase luxury and imported goods. Increased demand leads to the multiplier effects in overseas markets. Therefore, these obvious macroeconomic correlations should be given consideration in adopted tax policies, as well as insolving problems related to minimum and fair wages. Tax

---

<sup>4</sup> The precariat in Poland is also discussed in: [Urbański, 2014]. The number of employed and regularly paid people suffering from precarity is estimated at 1.4 billion (apart from people out of work, jobless and those who are not employed – 2.4 billion) [Foster, McChesney, 2014, pp. 286-298].

<sup>5</sup> An interesting method for setting the level of fair wages based on human capital estimations is proposed in Mieczysław Dobija's numerous publications, see: [Dobija, 2013, pp. 157-190].

policies and the related multiplier effect may contribute to GDP growth, while fair wages act as social equity instruments for reducing income inequality and, as a result of pro-active measures, contribute to development both at individual and macroeconomic levels.

The idea of fair wages cannot be questioned in the context of a new type of competition and a knowledge-based economy. A dilemma arises, however, how to combine the requirements of rating agencies with Poland's long-term development goals in carrying out public finance reforms. Focusing on the current goals of budgetary policies is not an appropriate solution. Fair wages mainly aim to harmonise economic and social development, and to integrate economic and social development targets with the requirements of a competitive system. It also results from family investment in human capital. Also, it can protect the national economy against brain drain. This interpretation of fair wages justifies the engagement of the world of business in co-financing human capital development programmes not only through education projects but also through supporting family life – families *do* contribute to human capital and its quality.

It should be noted that a compensation system which does not protect families against poverty generates social costs and leads to adverse external effects, hindering economic development. Apart from brain drain, it leads to an erosion in people's attitudes to work, business and state institutions, it creates the culture of dependence on social aid programmes, increases crime rates, promotes anti-social attitudes, and increases tax burdens in connection with government expenses on social schemes. Continuous violations of fair wage principles result in unfair competition in the labour market and disparities between compensation and productivity, ultimately leading to decreasing the role of national consumption demand as a driver of economic growth. In 2000-2007, profits in the private sector rose by 26%, while labour unit costs decreased by 15%. Because of the decreasing bargaining power of employees in 3-party negotiations after the outbreak of the crisis, a growing disparity between increased productivity and compensation levels could not be eliminated. In the context of low employment rates in Poland it is not surprising that brain drain rates are high, and Polish emigrants are not inclined to come back to their homeland despite the severe effects of the financial crisis in the Euro zone.

The barriers to integrated development, discussed in this paper, as well as the proposed improvement measures require further in-depth studies and analyses which should also focus on the barriers to the development of all spheres of human existence, including such issues as inequalities resulting from the irresponsible management of natural resources, unethical consumption, unfair trade, inefficient bureaucratic procedures for creating social and economic cohesion, promoted by the European Commission, etc. Integrated analyses require the participation of interdisciplinary teams of researchers as well as public and open debate, free from ideological prejudice. Such a debate is likely to be inspired by

the Plan for Responsible Development, announced on 18th February by deputy Prime Minister Morawiecki.

A common area of issues undertaken in public debate on state and economic reforms, which also underlines their usefulness, is the natural goal that every individual has – the quality of purposeful life. The achievement of this goal is based on the particular functions of all spheres of human existence (Fig. 1). It indicates that the mission of the state and its bodies should be to improve the quality of life of all individuals, according to their will and regardless of their status. Only then can this mission be accepted by all citizens. It also implies the need for identifying, in continuous social discourse, the functions of development goals for various social groups, pertaining to the particular spheres of human existence and related values. It is a prerequisite of well-targeted reform activities, including legal regulations and the country's constitution. The 8-sphere development goals matrix, proposed in Fig. 1, seems to be an appropriate tool for organizing a reasonable parliamentary, media and social debate.

#### BIBLIOGRAPHY

- Bal-Woźniak T., 2012, *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Barber B.R., 2007, *Consumed. How Markets Corrupt Children, Infantilize Adults, and Swallow Citizens Whole*, W.W. Norton, New York.
- Bartak J., 2014, *Uwarunkowania redukcji nierówności dochodowych w Polsce*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 37, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- CBOS, 2008, *Pracujący biedni. Komunikat z badań*, Warszawa.
- Debord G., 1967, *La Société du spectacle*, Première édition, Buchet-Chastel Éditeur, Paris.
- Dobja M., 2013, *Tandem kapitału i pracy podstawą spójnej teorii i praktyki społeczno-ekonomicznej* [w:] *Gospodarka Polski 1990-2011*, red. M.G. Woźniak, t. 3: *Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, PWN, Warszawa.
- GUS, 2013, *Household budgets survey in 2012*, Warsaw.
- Foster J.B., McChesney R.W., 2012, *The Endless Crisis: How Monopoly-Finance Capital Produces Stagnation and Upheaval from the USA to China*, Hardcover.
- Jabłoński Ł., Tokarski T., Woźniak M.G., 2012, *Spójność rozwoju społeczno-ekonomicznego województw* [w:] *Gospodarka Polski 1990–2011*, red. M.G. Woźniak, t. 2: *Modernizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- KE, 2008, *Raport na temat ubóstwa w krajach UE* (English edition: *Joint Report on Social Protection and Social Inclusion 2008*).
- Sen A., 1992, *Inequality reexamined*, Harvard University Press Cambridge, Massachusetts.
- Sen A., 2000, *Development as Freedom*, Alfred A. Knopf, New York.
- Szarfenberg R., 2012, *Ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce - pomiar, wyjaśnianie, strategie przeciwdziałania*, <http://rszarf.ips.uw.edu.pl/pdf/uiws2012a.pdf> (data access: 23.06.2014).

- Theil H., 1967, *Economics and Information Theory*, North-Holland, Amsterdam.
- Tokarski T., 2013, *The Economic Convergence of Poland and Ukraine in the Context of Real and Regulatory Processes* [in:] *Convergence and Divergence in Europe: Polish and Ukrainian Cases*, (ed.) D. Lukanienko, V. Chuzhykov, M.G. Woźniak, KNEU, KYIV.
- Urbański J., 2014, *Prekariat i nowa walka klas*, Instytut Wydawniczy, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Woźniak M.G., 2012, *O potrzebie nowych procedur dla sprzężeń między nierównościami społecznymi, kapitałem ludzkim i wzrostem gospodarczym* [w:] *Bogaci i biedni. Problemy rozwoju społeczeństwa polskiego*, red. Z. Sadowski, Polska Akademia Nauk Komitet Prognoz „Polska 2000” Plus.
- Woźniak M.G., 2013, *Holistyczna modernizacja refleksyjna kapitału ludzkiego odpowiedzi na wyzwania i zagrożenia rozwojowe nowej fali globalizacji* [w:] *Gospodarka Polski 1990-2011*, red. M.G. Woźniak, t. 3: *Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, PWN, Warszawa.

#### Summary

The paper presents the process of changes in income inequality in Poland in 1990–2014. The author believes that counteracting increasing inequality should be based on social policies focused on those forms of inequality that lead to adoption of passive measures. The paper also identifies instruments which are effective in reducing social inequality as well as improving life quality in all spheres of human existence.

*Keywords:* inequality, Polish economy, integrated development

### **Fundamentalne charakterystyki nierówności społecznych w Polsce w kontekście rozwoju gospodarczego**

#### *Streszczenie*

W artykule zaprezentowano proces zmian nierówności dochodowych w Polsce w latach 1990–2014. Dla przezwyciężania procesu narastania nierówności dochodowych wskazano na potrzebę koncentracji polityki społecznej na ograniczaniu nierówności powodujących dostosowania pasywne. W artykule wskazano również na narzędzia przydatne w przezwyciężaniu nierówności społecznych sprzyjające równocześnie podnoszeniu jakości życia we wszystkich sferach bytu ludzkiego.

*Słowa kluczowe:* nierówności, gospodarka Polski, rozwój zintegrowany

JEL: D63, O15

*prof. dr hab. Mieczysław Dobija*<sup>1</sup>

Katedra Rachunkowości  
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

## **Ekonomia pracy, godziwych wynagrodzeń i racjonalnych nierówności – laboryzm**

### WPROWADZENIE

W historii odnotowano wiele nurtów myśli ekonomicznej, jak marksizm, keynesizm, czy monetaryzm. Jednak nurt, w którym praca człowieka stanowi ośnowę i główny wątek rozważań, przejawia się już od początków cywilizacji i trwa do czasów obecnych. Laboryzm jest hasłową nazwą używaną obecnie w kręgach zajmujących się myślą ekonomiczno-społeczną i nie jest jeszcze ścisłą teorią ekonomiczną. Celem tego opracowania jest przedstawienie współczesnego ekonomii pracy (laboryzmu) jako zwartej, spójnej, zintegrowanej i naukowej teorii, która może dobrze służyć praktyce życia społeczno-gospodarczego i ma potencjał rozwiązywania powstających problemów. Oprócz ekonomii klasycznej i teorii rachunkowości podwójnej, które naturalnie należą do tego kręgu myśli, współczesny laboryzm wzbogaca naukowe postrzeganie pracy i kapitału oraz pozytywne wyniki badań w zakresie pomiaru kapitału ludzkiego i godziwego wynagradzania. W tych badaniach odkryto stałą potencjalnego wzrostu stanowiącą podstawę rachunku kapitału ludzkiego. Ekonomia pracy oferuje gospodarkę bez deficytów budżetowych z niewielkim obciążeniem podatkami oraz racjonalizuje i uzasadnia nierówności wynagrodzeń i dochodów z majątku osiągniętego uczciwą pracą nierzadko wielu pokoleń.

Nauka, jak wiadomo, jest procesem tworzenia wiedzy potrzebnej do rozumienia zjawisk i ich ewentualnego kontrolowania. Ekonomia pracy wpisuje się jako wynik procesu naukowego, który zaowocował teorią, w której wykonywana praca jest źródłem pieniędzy. Dlatego laboryzm jest przeciwieństwem moneta-

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, tel. +48 12 293 50 40, e-mail: dobijam@uek.krakow.pl.

ryzmu, w którym kreatorem pieniądza jest bank centralny. Ekonomia pracy nie jest niczym nowym w historii myśli ekonomicznej, przeciwnie; praca, jej pomiar i odpowiednie wynagrodzenie, występowały od początków cywilizacji i w tysiącleciach życia gospodarczego [Dobija, Jędrzejczyk, 2011]. Laboryzm jako teoria ekonomiczna jest już obecna w różnych słownikach. *Słownik języka angielskiego* określa rzeczownik *laborism* jako teorię ekonomii, w której praca dominuje nad kapitałem w życiu politycznym kraju (*a political theory favoring the dominance of labor in the economic and political life of a country*). Natomiast w *Słowniku katolickiej nauki społecznej* to hasło jest opisane następująco: „Porządek skonkretyzowany w modelu gospodarczym, który wychodzi z założenia, że praca nie jest podporządkowana kapitałowi, czy nawet równorzędna w stosunku do kapitału, ale go kształtuje i przewyższa. Oznacza to, że kapitał jest podporządkowany pracy, a nie odwrotnie, jak to miało miejsce w panujących ustrojach społeczno-gospodarczych, tj. w kapitalizmie i socjalizmie. Trzeba jednak stwierdzić, że nie została jeszcze wypracowana zadowalająca koncepcja laboryzmu, nawet w podstawowych zarysach, którą można by urzeczywistniać w różnych ustrojach społecznych i w różnych krajach” (ks. prof. dr hab. Władysław Piwowski).

Przytoczone określenia charakteryzują do pewnego stopnia koncepcję ekonomii pracy, ale tak pierwsze, jak i drugie zawiera metafory o podporządkowaniu i przewyższaniu. W tym opracowaniu dąży się do sformułowań *stricte* naukowych i przedstawienia spójnej teorii wolnej od jakichkolwiek wpływów, z jasno określonym układem fundamentalnych kategorii i zasad. Praca, jak wiadomo, jest podstawową kategorią naukową, ale bardziej w naukach fizycznych niż w ekonomicznych, zwłaszcza makroekonomii. Jest to silna przesłanka do oczekiwania, że teoria laboryzmu, która zawiera zagadnienia makroekonomii pracy [Dobija, 2015], będzie spójna i skuteczna na wzór nauk fizycznych.

Ogólnie rzecz ujmując, do ekonomii pracy należą te wszystkie teorie, w których rachunek ekonomiczny dotyczy nakładów pracy żywej wykonywanej przez zatrudnionych oraz wcześniej wykonanej i zakrzepłej w aktywach. Aktywa także mają zdolność wykonania pracy, która uczestniczy w rachunku ekonomicznym przez wielkość amortyzacji bądź zużycia materiałów. W ekonomii pracy dokonuje się zatem pomiaru nakładów pracy i kategoria wartości jest naturalnie związana z pracą. Dlatego jednostkę pieniężną i rachunkową stanowi jednostka pracy, a pieniądze to należności za wykonaną pracę. Istotą gospodarki towarowo-pięniężnej jest przeto ustawiczna i powszechna wymiana wartości powstałych z nakładów pracy, za pośrednictwem należności za pracę, czyli pieniędzy. To stwierdzenie przyjmuje matematyczną postać równania wymiany, które w laboryzmie jest zasadniczo różne niż w monetaryzmie i teoretycznie znacznie głębsze, ponieważ prowadzi do rozwiązania zagadnienia stabilności jednostki pieniężnej (inflacja, deflacja).



## 1. STRUKTURA OPRACOWANIA

Celem tego studium jest przedstawienie dokonań naukowych składających się na ekonomię pracy jako teorię spójną i niezawodną przy rozwiązywaniu problemów trwania, przetrwania i rozwoju społeczno-ekonomicznego. Nawiązuje się do wcześniej osiągniętych wyników i przedstawia nowe dotyczące zagadnień deflacji. Obecnie laboryzm jest w pełni ukształtowaną współczesną teorią ekonomii zdolną do przejęcia odpowiedzialności za równowagę ekonomiczną w systemie gospodarki<sup>2</sup>. Ekonomia pracy (laboryzm), mimo że ta nazwa nie była stosowana od początków ekonomii, przejawia się właściwie od zarania cywilizacji, od czasów gdy pojawiła się zorganizowana działalność zespołów ludzkich. Dlatego w tym studium uwzględnia się wiedzę i praktykę z dawnych mileniów, a więc czasów, kiedy mądrość nierzadko dominowała nad nauką. Wtedy rachunkowość i ekonomia pracy skutecznie wspomagały zarządzanie gospodarką miast-państw. Nawiązuje się również do roli pracy w ekonomii klasycznej, zwłaszcza do poglądów Adama Smitha, który zasadnie może być uznany za ojca ekonomii pracy. Wcześniej, przynajmniej w XV wieku powstała teoria rachunkowości podwójnej, która może i powinna być postrzegana jako konstytutywny składnik laboryzmu. Zauważmy, że we współczesnej gospodarce, w jej ekonomicznym sterowaniu, rachunkowość i jej sprawozdawczość spełniają ważną rolę.

W drugiej części rozważa się współczesne naukowe podstawy ekonomii pracy. Podstawą jest stwierdzenie, że praca stanowi jednoznacznie naukową kategorię w naukach fizycznych i ekonomicznych. Jednak różne poziomy emergencji nauk fizycznych i ekonomicznych wymagają odpowiednich teoretycznych interpretacji. Analizy kategorii pracy i kapitału jako jej źródła, prowadzą do oryginalnych wniosków. Podstawowy orzeka, że praca ludzi ze swojej natury sama się finansuje, skoro jest transferem kapitału ludzkiego zatrudnionych do obiektów pracy. Uwzględnienie tego faktu prowadzi do wprowadzenia samofinansowania w sferze budżetowej, co skutkuje likwidacją deficytu, jednakże przy koniecznej reformie banku centralnego. Co więcej, dla zrównoważonego rozwoju ekonomicznego okazuje się konieczne wprowadzenie sektora rodzinnego gospodarki i wykorzystanie samofinansowania dla opłacania pracy w tym sektorze.

Trzecia, ostatnia część prezentuje teorie, które składają się na współczesny laboryzm. Jest to teoria pomiaru kapitału ludzkiego identyfikująca stałą ekonomiczną potencjalnego wzrostu (SEPW), a także teoria godziwych płac stałych. Dalej następuje konstrukcja funkcji aktywności ekonomicznej (rodzaj funkcji produkcji) i wynikający z niej wskaźnik produktywności pracy. Płacowe równanie wymiany i makroekonomia pracy wskazująca rolę banku centralnego jako płatni-

---

<sup>2</sup> Artykuły składające się na teorię laboryzmu zostały opublikowane w języku angielskim głównie w czasopiśmie „Modern Economy” w latach 2011–2015, a także w języku polskim w czasopiśmie „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” w latach 2003–2015.

ka wynagrodzeń w sektorze publicznym oraz formuły służące utrzymywaniu równowagi w gospodarce towarowo-pieniężnej stanowią ostatnie osiągnięcie współczesnego laboryzmu i są oryginalne w tym opracowaniu. Tekst artykułu jest podporządkowany celowi jasnego i spójnego przedstawienia współczesnej ekonomii pracy, jako ścisłej, naukowej teorii ekonomicznej, która ma możliwości uwolnienia realnych systemów ekonomicznych od niedostatków monetaryzmu, deficytów budżetowych, rosnącego zadłużenia, bezrobocia i kryzysów finansowych.

## 2. PRZEJAWY LABORYZMU W HISTORII GOSPODARKI

### 2.1. EKONOMIKA PRACY W PIERWSZYCH TYSIĄCLECIACH CYWILIZACJI

Poszukiwania śladów rachunku pracy w prehistorii i ewentualnych procedur zarządzania umożliwiła archeologia odkrywająca najwcześniejsze zapisy gospodarcze bądź literackie, które dotrwały do naszych czasów. Wiele odkrytych artefaktów czeka jeszcze na interpretację i wiele nadal tkwi w piaskach Bliskiego Wschodu. Dla laboryzmu bezcenne źródła stworzyła D. Schmandt-Besserat [1988; 2007], interpretując małe gliniane przedmioty odnajdywane przez archeologów, czyli tokeny, które służyły rachunkom gospodarczym. W tym artykule staram się uzasadnić pogląd, że stanowiły one także narzędzie rozrachunku z tytułu pracy. Ponieważ praca z natury jest transferem kapitału, więc ten rozrachunek naturalnie podlegał zasadzie podwójnego zapisu. Nie mniejsze zasługi dla analiz historycznych zapisów i artefaktów ma dzieło G. Ifraha (1990) o dziejach liczby, w którym autor często nawiązuje do rachunkowości i wskazuje, że to rachmistrze wynaleźli pismo.

Badania rachunkowości w odległych czasach prowadziło wielu autorów, w szczególności R. Mattessich [2000], który doszukiwał się podwójnego zapisu przy stosowaniu tokenów. Istnieje także środkowoeuropejskie piśmiennictwo dotyczące archaicznej rachunkowości, jak: M. Dobija i M. Śliwa, [2001], B. Kurek [2004], M. Dobija i M. Jędrzejczyk [2011], E. Łazarowicz [2011] i inni. Dzieło, w całości poświęcone archaicznej rachunkowości z naciskiem na techniki w ekonomicznej administracji, napisali H.J. Nissen, P. Damerow i R.K. Englund [1994]. Istnieją zatem przesłanki i materiały do badania różnych domysłów na temat ekonomii i rachunkowości w czasach historycznych i prehistorycznych. Podstawową hipotezą jest stwierdzenie, że sprawy ekonomiczne w tamtych czasach koncentrowały się wokół pracy. W tamtych odległych czasach istniał system myśli i praktyki ekonomicznej, który zasadnie można określić jako system rachunkowości pracy. Ten system służył także jako teoria ekonomiczna wczesnych społeczności i późniejszych miast-państw. Należy się zgodzić ze stwierdzeniem, że wczesne społeczności musiały rozwiązywać niezwykle ważny dla ich istnienia i trwania problem współpracy. Ludzie musieli

współpracować, aby dysponować większą mocą, która zwiększała szanse na przetrwanie w trudnych pierwotnych warunkach. Dotyczy to społeczności na każdym etapie rozwoju, ale w początkach cywilizacji ta kwestia miała krytyczne znaczenie. Rzecz polega na potrzebie wspólnej pracy, aby społeczność uzyskiwała zwielokrotnione efekty wynikające ze wspólnego działania i indywidualnej specjalizacji poszczególnych jej członków. Dlatego potrzebny był system rozrachunku, który zapewniał możliwie sprawiedliwy związek między wkładem pracy a efektem. Dzięki temu unikano sporów i cementowała się współpraca. Wspólnoty rodowe i plemienne umacniały się i trwały.

Ten system rozrachunku dotyczył zatem pracy, a co za tym idzie – należności za pracę i zobowiązań z tego tytułu. Wszak efekty pracy nieczęsto pojawiają się równocześnie z jej wykonywaniem. Wykonawca ma zatem należności, a zlecający pracę ma zobowiązania. System dotyczył wszelkich prac jak budowa murów obronnych, które nie przynoszą podzielnych efektów. Dlatego naturalnie wyłaniał się system rachunkowości, w którym występuje pomiar pracy i jej efektów, należności i zobowiązań. Prowadzi to do konieczności dualnego ujmowania operacji gospodarczych. Jeśli zatem członek wspólnoty ma należność to wspólnota ma zobowiązanie. Ważnym elementem tego pierwotnego systemu było utworzenie i wprowadzenie medium, które byłoby pomocne w rejestracji i pomiarze wkładu dokonywanego przez każdego uczestnika wspólnej pracy, a następnie przy realizacji podziału efektów pracy, czyli wypłacie wynagrodzenia. W moim domyśle temu służyły tokeny, wśród których występują także figurki oznaczające jednostki pracy. Jednostkę pracy (podstawową) wyznacza czworościan foremny przedstawiony na fotografii 1 umieszczonej za zgodą autorki prof. Denise Schmandt-Besserat. Fotografia ukazuje proste tokeny z obecnego Iraku, około 4000 lat p.n.e. Stożki, kulki i dyski przedstawiają różne miary zboża, czworościan reprezentuje jednostkę pracy.



**Rysunek 1. Tokeny obrazujące produkty. Czworościan przedstawia jednostkę pracy**

Źródło: [Schmandt-Besserat, 2007, s. 3].

Proste tokeny pojawiają się, jak pisze D. Schmandt-Besserat [2007, s. 27], od przynajmniej ósmego tysiąclecia i występują w obszarze między morzami

Kaspijskim, Czarnym, Śródziemnym, Czerwonym i Zatoką Perską. Najwięcej złożonych tokenów (dodatkowo oznakowanych) występowało w okolicach budynków publicznych w miastach Mezopotamii. Mogły one służyć różnym celom. Do ewidencji; jako forma współczesnej kartoteki magazynowej lub do rozrachunków, co jest bardziej interesujące dla moich dociekań. Na funkcję rozrachunkową wskazuje token reprezentujący jednostkę pracy. Można sobie wyobrazić, że pracownik za wykonaną pracę otrzymywał konkretne tokeny reprezentujące miary oliwy, zboża, czy piwa, bez czego nie mógł się żywić i pracować, natomiast resztę zarobku otrzymywał jako sumę przepracowanych jednostek pracy. Tę sumę mógł wymienić na inne jeszcze produkty, na przykład skórę, którą okrywał biodra. W przypadku rozliczeń za pośrednictwem tokenów występuje potrzeba kalkulacji kosztów produktów, czyli określenia ile jednostek pracy kosztuje dany produkt.

Tokeny zostały zastąpione pismem najpierw piktograficznym, pisany rylcem na glinianych tabliczkach, a później bardzo wydajnym pismem klinowym, pisany przez odciskanie klinów stylikiem [Schmandt-Besserat, 2007, s. 113–116]. Dzieje się to w okresie rozpoczynającym się około 3100 roku p.n.e. w mieście-państwie Uruk. Autorka pisze, że rachmistrze wprowadzili najpierw cyfry (bez zera) podkreślając doniosłość tego kroku ku abstrakcyjnemu myśleniu oraz piktogramy oznaczające przedmioty. Cyfry od początku były odciskane, a nie ryte rylcem. Pismo piktograficzne, jak wnioskuje autorka, było konsekwencją abstrakcyjnego liczenia. Pisze [s. 115], że piktogramy, raz oderwane od pojęcia liczby, wstąpiły na drogę własnego rozwoju. Dodaje, że równocześnie piktogramy obrazujące przedmioty otrzymywały wartości fonetyczne, co kompletuje wyobrażenia o powstaniu pisma.

Uruk, miasto-państwo, które powstało z połączenia dwóch mniejszych gmin Etana i Kullaba [Roux, 2006, s. 67] jest dobrze rozeznane z wielu względów. Z nim wiąże się osoba Gilgamesza, herosa znanego ze starożytnego eposu [Gilgamesz, 1980] opisującego jego niezwykle dokonania, a także informacje o zorganizowanej pracy osób zatrudnionych na stanowiskach pisarzy (dub-sar) stanowiących prototyp dzisiejszych księgowych. Dzieje Uruku są także znane z wielu interesujących opisów mitologicznych, czyli „tego co było na początku”. Historia tego miejsca według archeologów sięga 4000 lat p.n.e. G. Roux [2006, s. 69] pisze: „(...) Żadna epoka, może poza wiekiem XIX, nie zaznała tyłu technicznych innowacji co okres Uruk. Ale te wielkie wynalazki, jak koło, żagiel, radło, produkcja przemysłowa naczyń i przedmiotów metalowych, bledną przy wynalazku pisma. To właśnie w świątyniach archaicznych warstwy IVb okręgu Etana w Uruk, datowanego na około 3300 r. p.n.e. znaleziono najstarsze w świecie teksty pisane w formie tabliczek piktograficznych (...)”.

Zrozumienie ekonomiki i rachunkowości pracy jako intelektualnego narzędzia zarządzania potrzebuje wyobrażeń tła organizacyjnego ówczesnego życia

gospodarczego. Wyraziście przedstawia to G. Roux [2006, s. 116–121]. Gminy tworzyły zbiorowiska rodzin żyjące na terenie, który stanowił własność boga opiekuńczego. Z tego względu ważną rolę w ekonomicznym (i nie tylko) zarządzaniu pełniły świątynie, które nierzadko były pierwszymi budowlami, wokół których tworzyły się gminy, a później miasta. Rozwój demograficzny i inne czynniki powodowały tworzenie się miast, których suweren łączył cechy przywódcy religijnego i świeckiego. Jak stwierdza cytowany autor [s. 116]: „(...) Suweren podejmuje wszystkie najważniejsze decyzje, być może po zasięgnięciu opinii rady starszych, a świątynia pod jego rozkazami administruje sprawami ekonomicznymi. Miasto-państwo, jeśli się na nie patrzy w ten sposób jest niczym innym, tylko przedłużeniem gminy wiejskiej i w dalszym ciągu należy do bóstwa. Pastwiska, stada i łowiska, a także handel i przemysł są w gestii państwa zgodnie z wolą bóstwa. Także świątynia, która zarządza ziemią uprawną, nie jest jej prawdziwym właścicielem, nie może jej sprzedać (...)”.

Wynika z tego, że mieszkańcy byli pracownikami najemnymi w swojej gminie, a własność, którą dysponowali to jedynie gliniano-trzciniowe domy i dobra ruchome. Świątynia była zatem także miejscem zarządzania pracą mieszkańców i ich wynagradzaniem za pracę, czyli rozdziałem wytworzonych dóbr. Jak wiadomo z wielu opracowań system przydziałów był bardzo złożony, ponieważ uwzględniał funkcje pracownika, jego prestiż i przydatność. Pisze G. Roux [2006, s. 117]; „(...) Wszystko to wymagało planowania, kontroli, skrupulatnej księgowości, ale Sumerowie, ludzie drobiazgowi i praktyczni, byli świetnie zorganizowani pod tym względem. Ich biurokraci zostawili nam nie tylko setki list płac, pokwitowań, list zatrudnienia i innych tego rodzaju dokumentów, ale z archiwów Girsu i Szurupak dowiadujemy się o niezwyklej specjalizacji zawodowej. (...) Armia skrybów powiększona o armię kierowników **ugula** intendentów **nu-banda** inspektorów **maskim**, weryfikatorów **agrig** pod wodzą osoby, która była jednocześnie kapłanem i najwyższym zarządcą świątyni **sanga**, sprawiała, że ta ciężka machina ekonomiczna działała sprawnie (...)”.

Dodajmy, że duża liczba specjalności wiązała się także z rozwiniętym budownictwem publicznym. Ruiny ogromnych murów o długości 9,7 km z ponad setką baszt nadal otaczają Uruk (obecnie Warka).

Uczeni badający archiwa z miast-państw starożytnej Mezopotamii wskazują, że stanowisko księgowego (dub-sar) pojawiło się od III tysiąclecia p.n.e. Na przełomie IV i III tysiąclecia, jak pisze A. Tyumenev [1969, s. 73]: „(...) Administracja majątków świątyń zaczęła się dopiero pojawiać. Nie tylko rachunki księgowe, tak dobrze rozwinięte później, są jeszcze nieobecne, ale także brak prostej dokumentacji operacji gospodarczej bowiem pismo było w tym czasie piktograficzne, niezdolne do wyrażania abstrakcyjnych terminów i gramatycznych form (...)”.

Gdy pismo zmieniło formę na bardziej dogodną do prowadzenia rachunkowości, administracja i księgowość wkrótce się rozwinęły.

„(...) Personel administracyjny znacznie się rozszerzył od tego czasu. Nie tylko szeregowi pracownicy ale także wyżsi rangą urzędnicy mają swoich przełożonych. Pojawia się w tym okresie stanowisko księgowego (dub-sar). Ich liczba jest poważna i wyróżnia się starszego księgowego (dub-sar-mah), jak też kierowników sekcji (...)” [Tyumenev, 1969, s. 77].

Apogeum rozwoju księgowości w Sumerze miało miejsce pod koniec III tysiąclecia, o czym świadczą archiwa fabryki tekstyliów z Ur [*Das Rechnungswesen...*, 1993].

Spotykamy się zatem z przemyślanym systemem rachunkowości, spełniającej żywotne role w organizacji państwowej. Pieniądz w formie monet i banknotów nie był potrzebny. Jak zauważają A. Oppenheim [1957] i K. Polanyi at el [1957, s. 21], w tych starożytnych miastach-państwach władze administrujące prowadziły rachunki (konta rozrachunkowe) dla każdego obywatela w zakresie własności, należności i zobowiązań. Praca każdego obywatela była precyzyjnie księgowana i każdy mógł pobrać z magazynów dobra o wartości nieprzekraczającej wartości należności z tytułu wykonanej pracy. W ten sposób władze publiczne mogły zagwarantować, że każdy może wydatkować nie więcej niż zarobił i oszczędził.

Istnieją bardzo wyraźne dowody świadczące o tym, że w trzecim tysiącleciu stosowano do rozliczeń abstrakcyjną jednostkę pracy. Sumerolodzy natrafili na zagadnienie „dniówek” jako formy jednostki obrachunkowej. V. Struve [1969, s. 128] po przebadaniu tabliczek z archiwów miasta Umma (23 wiek p.n.e.) dochodzi do następujących stwierdzeń: „(...) Tabliczki zawierają zapisy liczby pracowników (kobiet i mężczyzn), którzy wykonywali prace w gospodarstwach rolnych pod kierownictwem nadzorcy. Czas przypisany na wykonanie zadanej pracy jest wyrażony w dniach lub miesiącach ale w większości przypadków zapisy podają jeden dzień (określona liczba robotników przez jeden dzień)... Analiza porównawcza tych zapisów z dokumentami zbiorczymi prowadzi do wniosku, że pisarze zapisywali na tabliczce liczbę robotników, a dalej umieszczali iloczyn tej liczby i 360 dni w roku. W rezultacie otrzymywali liczbę robotników pracujących przez jeden dzień. Z tego wniosek, że sumeryjscy księgowi stosowali pojęcie roboczodniówki i nakłady pracy sumowali w tych jednostkach (...)”.

U początków cywilizacji spotykamy zatem zagadnienia organizacji, zarządzania i pomiaru pracy. Badania archeologów i sumerologów wskazują, że zagadnienie pomiaru pracy ludzkiej zostało rozwiązane już tysiąclecia temu. Aby działanie zespołów ludzkich było efektywne niezbędny był, między innymi, obiektywny pomiar pracy i wyznaczenie na tej podstawie należności za pracę, czyli zarobku adekwatnego do wartości pracy. To jest naturalna idea pieniądza

zawarta w nauce laboryzmu. Należności za pracę to kategoria prawna pochodna od pracy, a więc abstrakcyjna i także mierzalna. Oznacza ona bezwzględne prawo do otrzymania równowartości.

## 2.2. EKONOMIA PRACY A MYŚL ADAMA SMITHA

W. Stankiewicz [2000, s. 156] przypomina, że Adam Smith spotkał F. Quesnaya podczas pobytu we Francji w latach 1764–1767, gdzie rozpoczął pracę nad dziełem swego życia. Znał zatem poglądy Fizjokratów, którzy między innymi, analizowali proces pracy. Wyróżnili klasy: produkcyjną, jałową i klasę właścicieli. Pracę robotników, rzemieślników, kupców uznali za jałową (ale potrzebną), ponieważ niewspomagana siłami przyrody nie pomnażała wartości początkowej. Natomiast praca rolnika jest przykładem współdziałania z siłami przyrody (fotosynteza), dzięki czemu powstaje wartość dodatkowa. Opinia o klasie i pracy jałowej była do pewnego stopnia słuszna, bowiem do wykonania pracy musi zaistnieć zdolność do jej wykonania, czyli musi utworzyć się kapitał ludzki pracownika. Dlatego praca robotnika będąc tylko transferem kapitału z istniejącego źródła (kapitał personalny) do produktów nie zwiększa ogólnego bilansu wartości. Ale ta opinia nie była absolutnie słuszna, jeśli uwzględnia się nieznaną wówczas drugą zasadę termodynamiki, z której wynika naturalna, losowa stratność kapitału zawartego w aktywach. Tę stratność bieżąco niweluje praca zatrudnionych, a ponadto tworzy inne aktywa, co jest niezbędnym elementem rozwoju. Zauważmy też, że kapitał ludzki powstaje z wydatnym udziałem Natury.

Teoria produktu czystego Fizjokratów głosi [Stankiewicz, 2000, s. 132]: „(...) że tylko w rolnictwie zachodzi proces otrzymywania nadwyżki ponad włożone nakłady. Natura-ziemia, pisał Quesnay, nie targuje się z farmerem o to, co mu jest niezbędne, ale dostarcza produkt fizyczny większy od jego wydatków i kosztów utrzymania. Co więcej, nadwyżka ta utrzymuje nie tylko farmera, lecz także całe społeczeństwo. Sama ziemia, bez nakładów, też daje produkt, ale zwykle jest ona skąpa i daje niewiele. Nakłady podnoszą naturalną urodzajność gleby i można dowieść, że są one także produktem ziemi-natury (...)”.

To stwierdzenie jest bardzo istotne dla ekonomii pracy, w którym niezbywalną rolę spełnia SEPW kwantyfikująca wpływ Natury na wzrost ekonomiczny. SEPW spełnia ponadto rolę standardu dla stóp procentowych i dyskontowych, dzięki czemu możliwy jest pomiar kapitału personalnego i wyznaczanie jego godziwej płacy. Zatem fizjokratyzm także stanowi naturalną część ekonomii pracy, ale jej teoretyczne przesłanie najpełniej wyraził Adam Smith, pisząc że: „Co jest nabyte za pieniądze lub dobra jest nabyte za pracę (...) 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 (...)” [1776, Book I, Ch. V].

Można przytoczyć wiele innych cytatów świadczących o przynależności tego wybitnego reprezentanta myśli ekonomicznej do nurtu laboryzmu. To, czego u Smitha nie można jednak przyjąć za wzorzec, to niepełne zrozumienie kategorii kapitału, który w tekstach tego autora stanowi coś podobnego do zasobów lub aktywów. Nie jest to zarzut, ale należy stwierdzić, że wydany drukiem traktat L. Paciolego opisujący rachunkowość podwójną był znany już od 1494 roku. Interpretacja podstawowej tożsamości (Aktywa = Kapitał) nie jest łatwa, ale wyklucza inne niż abstrakcyjne postrzeganie kapitału, a mimo to, także obecnie ekonomiści bezkrytycznie posługują się kategorią kapitału, jakby to były pieniądze bądź inne aktywa. Tak jak w fizyce obowiązuje układ materia – energia, tak w ekonomii niezbywalny jest tandem aktywa – kapitał. To przyrost abstrakcyjnego kapitału tkwiącego w różnych aktywach decyduje o wyniku; zysku bądź straty. Te zagadnienia są wyjaśnione w artykule [Dobija, Kurek, 2013] i wielu innych.

Wiadomo, jak nieostre określenia podstawowych kategorii obciążają dyskurs ekonomiczny. Kończy się jednak czas obowiązywania opinii Ch. Blissa [1975, s. 7], który napisał w rezultacie dokonanych szczegółowych analiz, że nie wiadomo co to jest kapitał, a kiedy ekonomiści osiągną zgodność w kwestii kapitału, to wkrótce osiągną zgodność we wszystkich innych kwestiach. Jednak uznał ten stan za mało prawdopodobny. Postęp został osiągnięty na przełomie XX i XXI wieku, dzięki poprawnej interpretacji fundamentalnej tożsamości rachunkowości podwójnej i zrozumieniu abstrakcyjnej natury kapitału. Model kapitału [Dobija, 2007, s. 89–114] pozwala identyfikować źródła jego ewentualnego wzrostu.

Ważnym krokiem w tym kierunku było prawidłowe rozróżnienie zasobów i aktywów od kategorii kapitału dokonane przez Y. Ijiri [1995, s. 55]. Według tego autora kapitał jest abstrakcyjny, zagregowany i homogeniczny, podczas gdy zasoby są konkretne i heterogeniczne. System podwójnej księgowości, który stał się fundamentem rachunkowości, od więcej niż pięciu wieków, od początków opierał się na podwójnym ujęciu zasobów i kapitału. Abstrakcyjna natura kapitału ujawnia się wyraźnie na gruncie podstawowego równania, z którego wywodzi się zarazem konieczność podwójnego zapisu operacji gospodarczych, jako zasady że kapitał nie powstaje z niczego.

Inni klasycy, jak K. Marks, nie osiągnęli wyższego poziomu rozumienia kwestii kapitału i pracy niż Adam Smith. Wiadomo, że K. Marks przeciwstawiał pracę kapitałowi, więc praktyka nie mogła się wzbogacić o użyteczną wiedzę i procedury obliczeniowe. Współczesny badacz M.A. Lebovitz [2003, s.4] przedstawia interesujący pogląd K. Marksa w kwestii kapitału, który uznawał: „(...) że aby zrozumieć kapitał, należy zrozumieć pieniądź. Stwierdzając, że burżuazyjni ekonomiści nawet nie próbowali rozwiązać zagadki pieniądza, Marks stwierdził w rozdziale (*The Commodity*), że sekretem pieniądza jest bycie uniwersalnym ekwiwalentem pracy we wszystkich dobrach; pieniądź reprezentuje społecz-



ny nakład pracy społeczności wytwarzającej produkty. Zgodnie z jego logiką schemat  $M - C - M$  ( $M - money$ ,  $C - commodity$ ,  $M - money$ ) reprezentuje proces, gdzie kapitałiści będący właścicielami znaczącej części społecznych nakładów pracy potrafią otrzymać w wymianie większą część wartości powstającej w procesie pracy (...).”

Wiadomo, że K. Marks nie posługiwał się naukową kategorią pracy i kapitału personalnego. Tego rodzaju teorie wówczas nie istniały. Mimo wielu słusznych spostrzeżeń dotyczących związku kapitału i pieniędzy nie potrafił zestawić właściwie tych abstrakcyjnych pojęć i uznać, że pieniądze są należnościami za pracę, a kapitał jest zdolnością do wykonywania pracy, która jest z kolei transferem kapitału z danej lokalizacji (pracownik, maszyna) do obiektu pracy. Dlatego opinia, że K. Marks nie wnosi do ekonomii pracy więcej niż to uczynił Adam Smith, jest uzasadniona.

### 3. O NAUKOWYCH PODSTAWACH LABORYZMU

#### 3.1. UWAGI O ROLI NAUKI

Jak wiadomo, wiedza naukowa tworzy się przy rozwiązywaniu problemów poznawczych i decyzyjnych [Mazur, 1975, s. 99–116], w stałym kontakcie z praktyką. Celem nauki, jak pisze D. Deutsch [1997, s. 68], z czym trudno się nie zgodzić, jest zrozumienie rzeczywistości poprzez wyjaśnienia, czyli stwierdzenia dotyczące natury rzeczy i przyczyn ich istnienia. Wyjaśnienia uzyskuje się przez rozumowanie i racjonalny krytycyzm polegający na wyborze teorii najlepiej wyjaśniającej w ramach kryteriów właściwych dla badanego problemu. Charakterystyczną (acz nie jedyną) metodą krytycyzmu wykorzystywaną w nauce jest testowanie doświadczalne, czyli eksperymenty, których wyniki mogą sfalsyfikować konkurencyjne teorie.

Spośród wielu zadań wskazywanych przez naukoznawców można wyszczególnić kilka najważniejszych stawianych przed dobrą teorią, jak to wyszczególnia Y. Ijiri [1999, s. 186], znany teoretyk ekonomii i rachunkowości. Są to zadania:

- objaśnienie dziedziny podlegającej teoretycznemu opisowi;
- pomiar wielkości charakteryzujących badane zagadnienie;
- umożliwienie prognozowania rozwoju zjawisk;
- narzędzie przekształcania rzeczywistości.

Teorie i wiedza naukowa jest formułowana i prezentowana za pomocą języka, a właściwie zbioru odpowiednich języków. W naukach, w szczególności ekonomicznych, można wyróżnić trzy istotne języki, które wspólnie prezentują i wyrażają istotę teorii. Są to: język naturalny, język matematyki i język fizyki. W języku naturalnym autor prowadzi narrację i dzięki niemu ma miejsce komunikacja i porozumienie z odbiorcami informacji. W języku matematycznym

formuluje się zwykle ogólne związki między wielkościami charakteryzującymi badane zjawiska i problemy, zaś język nawiązujący do dokonań fizyki nadaje im właściwe semantyczne treści. Przykładem jest kategoria pracy. Ponadto fizyka formuluje fundamentalne prawa przyrody, bez respektowania których wszelkie rozważania miałyby wątpliwy kontakt z rzeczywistością, a efekty byłyby zawsze mizerne.

### 3.2. ZASADY FUNDAMENTALNE I STAŁE

Naukowe objaśnienia wymagają respektu do zasad (praw) fundamentalnych. Ich istotą jest to, że bez ich uwzględnienia nie jest możliwe uzyskanie rzetelnych wyjaśnień dotyczących zjawisk występujących w rzeczywistości. Studium tych zasad w odniesieniu do ekonomii zawiera, między innymi, opracowanie [Dobija, Kurek, 2013], a podsumowanie rozważań znajduje się w tabeli 1.

**Tabela 1. Zestawienie zasad fundamentalnych – podstawa nauk ekonomicznych**

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

Źródło: opracowanie na podstawie [Dobija, Kurek, 2013].

Zasada fundamentalna wyraża podstawę konstrukcji wiedzy o rzeczywistości, ale niekoniecznie jest absolutna, przynajmniej nie każda. N. Tesla wykonywał eksperymenty, które były sprzeczne z zasadą zachowania energii, zwłaszcza w przypadku, gdy jeździł samochodem z silnikiem elektrycznym bez akumulatora. Ale zbudował jakąś czarną skrzynkę, która, jak wyjaśnił, pozwoliła na dopływ elektryczności z eteru, czyli przestrzeni. Ten znany fakt wskazuje, że zasady fundamentalne nie muszą być ostateczne. Obecnie więcej wiadomo w tej kwestii i rozwija się badania nad przestrzenią i energią próżni. Są to istotne kwestie bowiem ekonomia ulegnie zmianie, gdy energia będzie w ogólnym, wolnym dostępie, czego uczeni spodziewają się od teorii próżni.

Laboryzm w pełni respektuje zasady fundamentalne wyszczególnione w tabeli 1, a także, jak inne teorie naukowe, korzysta z odkrycia wielkości zwanej stałą. Jest to wspomniana SEPW. W naukach przyrodniczych występuje wiele stałych. Znany uczony S. Hawking [1990, s. 120] charakteryzuje rolę stałych fizycznych następująco: „(...) Prawa nauki, jak je dzisiaj znamy, zawierają wiele podstawowych stałych fizycznych, takich jak ładunek elektronu lub stosunek masy protonu do masy elektronu. Nie potrafimy, przynajmniej dziś, obliczyć tych stałych na podstawie jakiejś teorii, musimy wyznaczyć je doświadczalnie. Jest rzeczą możliwą, że pewnego dnia odkryjemy kompletną, jednolitą teorię, zdolną do przewidzenia wartości tych liczb, ale jest też możliwe, że zmieniają się one w zależności od miejsca we Wszechświecie (...). Warto zwrócić uwagę, że te wartości wydają się być dobrane bardzo starannie, by umożliwić rozwój życia (...)”.

J. Barrow [2003], który poświęcił całe dzieło dla opisanego roli stałych Natury w wyjaśnianiu rzeczywistości, napisał w zakończeniu [s. 290–291], że: „(...) nasze odkrywanie prawideł działania Natury i reguł dokonywania zmian doprowadziło nas do odkrycia tajemniczych liczb, które określają strukturę wszystkiego co istnieje. Stałe Natury zapewniają Wszechświatowi możliwość jego postrzegania i jego istnienia. (...) Stałe Natury stanowią bastion chroniący naukę przed nieokiełznanym relatywizmem. One określają strukturę Wszechświata w sposób, który może usunąć nasze uprzedzenia wynikające z koncentracji na czysto ludzkim postrzeganiu rzeczy i spraw. Jeśli nawiązalibyśmy kontakt z inteligencją gdzieś we Wszechświecie, to wpieryw poznawalibyśmy stałe Natury dla uzyskania wspólnej płaszczyzny porozumienia (...)”.

Obszerne badania nad SEPW i odpowiednie testy empiryczne wykonał B. Kurek [2011, s. 2011–225], co przedstawił w swojej monografii o hipotezie deterministycznej premii za ryzyko. Na marginesie tej wypowiedzi rodzi się refleksja związana z odkryciem SEPW, która wyznacza warunki ziemskie w odniesieniu do tempa pomnażania kapitału 0,08 [1/rok], ale jest także średnią wartością tempa spontanicznego rozproszenia kapitału, czyli określa poziom niepewności, co także rzuca światło na tempo upływu ludzkiego czasu. Czy w innych światach, ta stała może być na przykład 5%, co oznacza mniejsze zyski, ale też mniejszą niepewność w rzeczywistości tego świata?

## 3.3. PRACA – KLUCZOWA KATEGORIA EKONOMII PRACY

Praca jest podstawowym pojęciem nauk ekonomicznych. Podobny status ma w termodynamice. Mimo że nauki ekonomiczne są emergentne w stosunku do fizycznych, podstawowe ustalenia dotyczące pracy i jej pomiaru niewiele się różnią. Pracę określa się jako ruch przeciwko siłom przeciwnym [Atkins, 2007, s. 23]. Na dodatek wszelką pracę można interpretować jak działanie przeciw siłom grawitacji. Na przykład praca intelektualna wymaga przyływu impulsów elektrycznych w mózgu. Ale przepływ prądu elektrycznego może uruchomić silnik elektryczny. Temu urządzeniu można podłączyć do wirnika linkę zakończoną ciężarkiem. Przy odpowiedniej konstrukcji urządzenia aktywne myślenie może podnosić ciężarek.

Drugim ważnym pojęciem ściśle powiązanim z pracą jest zdolność obiektu do wykonywania pracy. Ta zdolność w naukach fizycznych nazywa się energią, a w naukach ekonomicznych kapitałem. Emergentność nauk ekonomicznych sprawia, że teoria kapitału jest całkowicie odrębna, a nawet dysponuje własną stałą niewystępującą w fizyce. Ostatecznie praca i kapitał stanowią tandem, a nie przeciwieństwa (praca to robotnicy, a kapitał to pieniądze i maszyny kapitalistów). Kategoria pracy wprowadza do ekonomii miarę wartości i jest obecna w podstawowych relacjach. Zauważmy, że zaszeregowanie pracownika do danego stanowiska pracy z określonym wynagrodzeniem, faktycznie oznacza przypisanie współczynnika mocy. W praktyce ten współczynnik wyznacza się przez porównanie do mocy przypisanej innym stanowiskom, zwłaszcza do najwyższego z mocą maksymalną.

W języku matematycznym wyrazimy związki między wielkościami określającymi pracę  $L$ :  $L = F \times s \times \cos\alpha = P \times t \times \cos\alpha$ , gdzie  $F$  – siła powodująca przesunięcie,  $s$  – rozmiar przesunięcia,  $\alpha$  – kąt między kierunkiem przesunięcia a kierunkiem działania siły  $F$ ,  $P$  – moc przypisana pracownikowi lub obiektowi ze zdolnością do wykonania pracy,  $t$  – czas trwania pracy. Jeśli przykładowo zaszeregowanie dyrektora to 15 000 zł, a analizowanego pracownika to 3000 zł, to współczynnik mocy jest  $3000/15\ 000 = 1/5$ . Zatem praca wykonana przez 200 godz. w miesiącu jest  $L = 1/5 \times 200 = 40$  jednostek pracy. Jeśli wynagrodzenie w złotych będzie 3200 zł, to z relacji 40 jednostek pracy (jp) = 3200 zł wynika, że 1 zł = 0,0125 jp i złotówka jest także jednostką pracy.

Czynnik  $\cos\alpha$  ma naturalną ekonomiczną interpretację [Kurek, 2004] i przedstawia zgodność pracy ze społeczno-ekonomicznymi oczekiwaniami. Dlatego przy pełnej zgodności, co jest stanem naturalnym,  $\cos\alpha = 1$ . Znamy jednak przypadki, gdzie czynnik ten powinien być uwzględniony. Wiadomo, że obliczenia PKB uwzględniają na plus wykonane prace remontowe i naprawcze. Jeśli jednak chuligani niszczą wiatę na przystanku, to też pracują, jednak z  $\cos(180^\circ) = -1$ , ponieważ ich działania są antyspołeczne i niszczące. Uwzględniając także tę

pracę PKB nie wykazuje wzrostu z wykonania napraw. Wiele aktywności obniża PKB, więc ich eliminacja jest także sposobem na zwiększanie zamożności. Na to wskazuje analiza formuły pomiaru pracy. Publicyści krytykują ułomność miernika PKB, ale tutaj ujawnia się brak precyzji pojęciowej, tak w odniesieniu do wielkości PKB, jak i kategorii pracy. Tych trudności nie da się usunąć bez zrozumienia, że dążąc do pomiaru okresowej aktywności ekonomicznej pomiar pracy musi być precyzyjny i konsekwentny.

Wartość w tym kontekście stanowi koncentrację kapitału (zdolności do wykonywania pracy) w obiekcie. Kapitał koncentruje się w obiekcie przez transfery zwane pracą. Praca może być transferem bezpośrednim pracy żywej i zakrzepłej (praca żywa – ludzi i zakrzepła – w materiałach i urządzeniach), jak też pośrednim. Wzrost wartości działek w mieście następuje pośrednio w wyniku rozwoju infrastruktury miejskiej, powstawania miejsc pracy i tworzenia się życia miejskiego. Ten rozwój dzięki nakładom pracy zwiększa pośrednio wartość terenu miejskiego. Wartość wraz z pracą i kapitałem tworzą triadę powiązanych merytorycznie pojęć, przy czym praca zapewnia mierzalność wielkości ekonomicznych (rachunkowość i inne rachunki nakładów). Podstawą teoretyczną jest istnienie systemu liczb rzeczywistych, bowiem miara pracy, wartości i kapitału wyrażane są rzeczywistą liczbą dodatnią [Kurek, Dobija, 2009].

Istotę gospodarki towarowo-pieniężnej (GTP) określa wymiana pieniędzy, czyli należności za pracę na produkty. (Należności – bezwzględne prawo do otrzymania równowartości). Postrzeganie pieniędzy jako należności za pracę odróżnia laboryzm od innych systemów myśli ekonomicznej. Z odrzucenia materialnego postrzegania i generowania „pieniądza” wynika właściwe dla laboryzmu równanie wymiany, czyli wymiana pieniędzy (należności) na produkty. To praca generuje pieniądze, a one są równie abstrakcyjne jak pojęcia triady: kapitał – praca – wartość. Zatem ani kruszec, ani pieniądz banku centralnego nie jest dobrym teoretycznym rozwiązaniem dla ekonomii. Tę opinię potwierdza historia gospodarcza i doświadczenia obecne. Kreowanie „pieniądza” gotówkowego przez bank centralny, co jest współczesnym standardem, narusza pierwszą fundamentalną zasadę (tabela 1) i prowadzi do gospodarek, które działają, jak to określa D. Rushkoff [2008, s. 245], jak *maszyny napędzane deficytem*.

### 3.4. GODZIWE WYNAGRODZENIA ZA PRACĘ

Zasady fundamentalne i stała ekonomiczna mają znaczące zastosowania przy wyznaczaniu godziwej płacy stałej. Jedną z podstawowych teorii z zakresu laboryzmu, dotyczy godziwego rozmiaru płac; zarówno stałych, finansowanych z funduszy obrotowych jak i premiovych, uzależnionych od tworzenia zysku. W tym zakresie rozwija się modele i testuje wyniki od początku lat dziewięć-

dziesiątych XX wieku, co znajduje wyraz w monografii [Dobija (red.), 2011]. Model godziwej płacy stałej można zapisać następująco:

$$W = p \times H(p, m, T, w) - \Delta D(T) \quad (1)$$

gdzie:  $p = \text{SEPW} = 0,08[1/\text{rok}]$ ,  $m$  – liczba lat profesjonalnej edukacji,  $w$  – współczynnik uczenia,  $T$  – liczba lat pracy zawodowej,  $D(T)$  – kapitał z doświadczenia określony przez adaptowaną krzywą uczenia. Formuła (1) wskazuje, że płaca godziwa silnie zależy od SEPW.

Uzasadnienie modelu godziwej płacy stałej wynika z drugiej zasady termodynamiki, w jej pierwotnym sformułowaniu przez Sir Kelvina o warunkach działania silnika cieplnego (silnik cieplny nie może działać bez stratności energii przeznaczanej do wykonania pracy). Jak to niezwykle twórczo wyjaśnia P. Atkins [2005, s. 157–158] „ (...) Abstrakcyjny silnik cieplny znajdujący się w naszym organizmie jest rozproszony między wszystkie komórki naszego ciała i przyjmuje tysiące różnych form (...)”. Autor wyjaśnia działanie silnika cieplnego działającego za pośrednictwem cząsteczki ATP (adezynotrifosforan), która pod działaniem enzymów przekształca się w adezynodifosforan uwalniając przy tym energię.

Te niezwykle ważne interpretacje ukazują termodynamiczną złożoność procesów ludzkiego organizmu. Istota płacy godziwej wynika ze spostrzeżenia, że skoro życie wymaga funkcjonowania silników cieplnych, te zaś mogą pracować tylko pod warunkiem utraty części energii źródłowej, to ta strata musi być równoważona dla utrzymania równowagi i zachowania istnienia bytu. Godziwa płaca musi zatem równoważyć naturalną, wynikającą z istoty życia, stratność kapitału ludzkiego. Tę stratność określa zmienna losowa  $s$ , której średnia wartość  $E(s)$  jest według długotrwałych badań równa  $\text{SEPW} = E(s) = 0.08[1/\text{rok}]$ . W tym kryje się także wiedza, że Natura stwarza potencjał określony przez SEPW, ale w naturze działają także spontanicznie siły rozpraszające, więc wzrost może być utracony jeśli nie zapobiegnie się temu przez pracę. Niemowlę przychodzi na świat z dużym potencjałem sił życiowych, ale wkrótce by umarło, gdyby nie praca rodziców i profesjonalnej opieki. Dzięki temu siły rozpraszające są powstrzymane, a kapitał ludzki wzrasta zgodnie z SEPW.

W tabeli 2 umieszczone są przykładowe obliczenia godziwej płacy minimalnej. Jest to najprostsza ilustracja formuły (1). Wiadomo, że w USA określa się minimalną godzinową płacę i obecnie ta płaca to 7,25\$, a koszty pracy są  $7,25 \times 1,062 = 7,70\text{\$}$ , ponieważ pracodawca płaci składkę emerytalną 6,2%. Przyjmuje się, że nastolatek (17 lat) dorastał w czteroosobowej rodzinie typu 2 + 2. Według badań, miesięczne koszty utrzymania szacuje się kwotą 475\$ z przedziału [450, 500]\$. Ten poziom kosztów powinien zapewnić, że kapitał ludzki potomków naturalnie wzrasta. Liczba lat kapitalizacji to 17 lat życia. Odpowiednie liczby dla Polski, to 800 zł/m-c, 18 lat, i legalna płaca minimalna 1750 zł w 2015 roku.

Tabela 2. Obliczenia kapitału ludzkiego i godziwej płacy minimalnej (2015)

Lp.	Obliczana wielkość	Formuła obliczeniowa	USA	Polska
1	Skapitalizowana wartość kosztów utrzymania przy stopie 8%. Formuła kapitalizacji ciągłej strumienia kosztów	$H(p) = 12 \times 475 [e^{17 \times 0,08} - 1] / 0,08$	206 354 \$	386 484 zł
2	Roczne koszty pracy przedsiębiorcy zatrudniającego nastolatka	$W = p \times H(p)$	16 598 \$	30 919 zł
3	Miesięczne koszty pracy	$MKP = W/12$	1376 \$	2577 zł
4	Godzinowe koszty pracy (US) Miesięczne koszty pracy (PL)	$GKP = MKP/176$	7,81 \$	2577 zł
5	Godzinowe i miesięczne koszty pracy (US i PL) określone przez przepisy o płacy minimalnej		$7,25 \times 0,62 = 7,70$ \$	$1\ 750 \times 1,2 = 2\ 100$ zł
6	Procent zgodności		99%	82%
7	Dochody rodziny przy płacy godziwej		2752 \$	5154 zł
8	Minus składki: emerytalna (20%), zdrowotna (10%)		1926 \$	3608 zł
9	Koszty utrzymania na osobę		482 \$	902 zł
10	Fundusz emerytalny do 65. roku pracy zawodowej na osobę przy stopie kapitalizacji 3%		331 549 \$	596 842 zł

Źródło: opracowanie własne.

Profesjonalne kształcenie może mieć miejsce w trakcie wykonywania zawodu, więc istnieją modele, które uwzględniają ten fakt. Rozbudowane modele [Kozioł, 2010; Renkas, 2012] uwzględniają sytuacje pracy zawodowej i równoległego kształcenia, jak to ma miejsce w przypadku nauczycieli akademickich, lekarzy i innych specjalistów.

Wynagrodzenie premiovne stanowi drugą część wynagrodzenia zatrudnionych, które zawiera znaczący element motywacji. O ile wynagrodzenie stałe zapewnia trwanie i brak deprecjacji personalnego kapitału pracowników, to premia zwiększa możliwości rozwoju. Premia jest uzależniona od wyników ekonomicznych organizacji, w przypadku przedsiębiorstw od tworzenia zysku. Dlatego potrzebne jest narzędzie teoretycznego opisu procesów wytwórczych, które pozwoli rozwiązać problem określenia funduszu premiovnego zgodnego z osiągnięciami ekonomicznymi. Do tego celu powstała oryginalna konstrukcja funkcji produkcji, różniąca się od znanych modeli ekonometrycznych.

Znana jest krytyka sformułowana przez J. Robinson [1953, s. 81] względem ekonometrycznych modeli produkcji: „(...) funkcja produkcji była i jest potężnym narzędziem antyedukacji. Studenta ekonomii uczy się napisać wzór  $Q = f(K, L)$ , gdzie:  $L$  – jest ilością pracy, zaś  $K$  – to ilość kapitału, natomiast  $Q$  jest liczbą produktów. Instruuje się go, aby założył, że każdy pracownik jest taki sam, a prace mierzy się w roboczogodzinach (...) potem spieszy się do innych

kwestii w nadziei, że student zapomni zapytać, w jakich jednostkach mierzy się kapitał. Zanim kiedyś o to mógłby zapytać, to wcześniej stanie się profesorem, i tak to mizerne myślenie (*sloppy habits of thought*) jest przekazywane z jednej generacji na drugą (...)

W ekonomii określanej mianem laboryzmu problem kwantytatywnego opisu procesów wytwórczych znajduje rozwiązanie zgodne z oczekiwaniami J. Robinson<sup>3</sup> (1953–1954).

Funkcję produkcji, przedstawioną w wielu wcześniejszych opracowaniach [Dobija, Jędrzejczyk, 2013] opisują formuły:

$$P = K(1 + r) = \dots = W(1 + r)([1 + A/H \times z/u]) = W \times Q \quad (2)$$

gdzie:  $P$  – wartość rocznej produkcji w cenie sprzedaży,  $K$  – suma kosztów w roku,  $W$  – łączne koszty płac,  $r$  – zyskowność kosztów,  $A$  – średnia wartość aktywów,  $H$  – łączna wartość kapitału ludzkiego zatrudnionych (KLP),  $z$  – wskaźnik rotacji aktywów względem kosztów pozapłacowych,  $u$  – procent opłacenia pracy względem KLP,  $Q$  – wskaźnik produktywności pracy.

Na podstawie funkcji (2) tworzy się model produkcji wykorzystując zależność  $1 + a \approx e^a$  i zastępując zmienne ( $r$ ,  $z$ ,  $u$ ) jedną wielkością zwaną zmienną zarządzania  $M$ . Ta zmienna syntetyzuje oddziaływania określane, jako: zyskowność kosztów, rotacja aktywów względem kosztów pozapłacowych i procent opłacenia pracy względem wartości kapitału ludzkiego. Są to zmienne podlegające bieżącym decyzjom kierowniczym w odróżnieniu od zmiennych długoterminowych jak:  $A$  i  $H$ . Otrzymujemy zatem model:

$$P = W \times \exp\left[\frac{AM}{H}\right] \quad (3)$$

Korzystając z relacji  $L = p \times H$ , gdzie  $L$  – wartość płac stałych eliminuje się zmienną  $H$  przez łatwiej dostępną liczbowo zmienną  $L$ .

$$P = W \times \exp\left[\frac{AMp}{L}\right] \quad (4)$$

Model (4) jest sposobny do wyznaczania funduszu wynagrodzeń premiovych. Przyjmując naturalne założenie, że zmienna zarządzania nie może maleć, co oznacza, że zyskowność kosztów i szybkość rotacji aktywów są utrzymane,

---

<sup>3</sup> W „The Production Function and the Theory of Capital”, Joan Robinson (1953–1954, p. 81) napisała: „(...) the production function has been a powerful instrument of miseducation. The student of economic theory is taught to write  $Q = f(L, K)$  where  $L$  is a quantity of labor,  $K$  a quantity of capital and  $Q$  a rate of output of commodities. He is instructed to assume all workers alike, and to measure  $L$  in man-hours of labor; he is told something about the index-number problem in choosing a unit of output; and then he is hurried on to the next question, in the hope that he will forget to ask in what units  $K$  is measured. Before he ever does ask, he has become a professor, and so sloppy habits of thought are handed on from one generation to the next (...).”



mimo ewentualnego wzrostu płac, otrzymujemy faktycznie równanie z jedną niewiadomą. Zatem formuła określająca sumę wynagrodzeń  $W$  jest:

$$W = P \times \exp\left[-\frac{AMp}{L}\right] \tag{5}$$

Formuła (5) pozwala wyznaczyć wynagrodzenia  $W$  jako funkcję planowanych wyników ekonomicznych. Jeśli planowana produkcja i sprzedaż zostaną wykonane przy niezmnieszonej zmiennej zarządzania, to kwota  $W - L$  określa rozmiar funduszu premiowego.

**Tabela 3. Liczbowa ilustracja wyznaczenia planowanego funduszu premiowego**

Lp.	Nazwa zmiennej	Wartości w roku 2014	Plan na rok 2015
1	Produkcja w cenie sprzedaży $P$	1 700 000 zł	1750 000 zł
2	Średnia wartość aktywów $A$	1 050 000 zł	1080 000 zł
3	Płace stałe ze składkami $L$	415 000 zł	430 000 zł
4	Wynagrodzenia całkowite $W$	505 000 zł	<b>523 961 zł</b>
5	Produktywność pracy $Q$	3,366	3,340
6	Zmienna zarządzania $M$	<b>3,704</b>	<b>3,704</b>
7	Fundusz premiowy w %	21,69 %	21,85%

Źródło: opracowanie własne.

Obliczenia dotyczą przykładowej firmy, która za 2014 rok wykazała wielkości ekonomiczne zawarte w tabeli 3. Obliczona na tej podstawie wielkość zmiennej zarządzania  $M = 3,704$ . Zakłada się, że ta zmienna w następnym roku nie może się zmniejszyć, aczkolwiek kierownictwo może stosować politykę systematycznego wzrostu tej zmiennej. Oznacza to, że zyskowność kosztów i rotacja się nie zmniejszą, a podwyżki wynagrodzeń będą adekwatne do wyników ekonomicznych przy procencie funduszu premiowego 21,85%.

Płaca stała wyznaczona jako 8% od wartości kapitału ludzkiego pracownika plus wypracowana premia stwarzają warunki finansowe do rozwoju kapitału ludzkiego w rodzinach typu 2 + 2 lub 2 + 3, gdy oboje rodziców pracują zawodowo. Jak pokazują badania [Kozioł, 2014, s. 156–193; Renkas, 2012] w przedsiębiorstwach, utrzymujących się na rynku, poziom wynagrodzenia premiowego przekracza zwykle 20%. Zatem łączne wynagrodzenie pracownika wynosi  $0,08H + 0,2[0,08H] = 0,096H \approx 0,1H$ . Wynagrodzenie na poziomie 10% gwarantuje nie tylko brak deprecjacji ale także rozwój personalnego kapitału pracowników i potomstwa. Powyższe teorie są istotną częścią laboryzmu w zakresie wynagrodzeń pracowników. Teorie te nie wyznaczają wynagrodzeń w zakresie kapitału kreatywności. To jest przedmiot odrębnych badań.

Ekonomia pracy uwzględnia zasadę, że płace mają swoją teorię wyznaczającą ich godziwą wartość. Dlatego oczekuje się, aby płace stałe w wymiarze godziwym nie były obciążane podatkiem bezpośrednim, bowiem utraciłyby

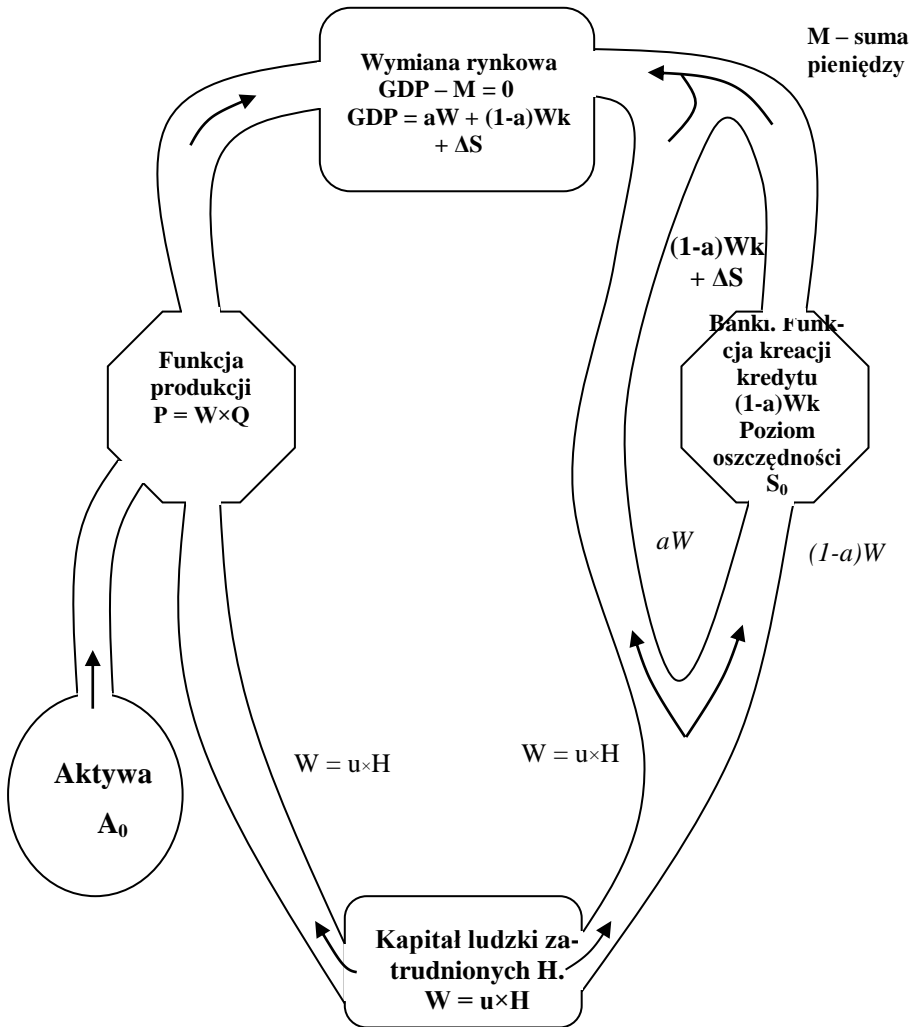
własność godziwości, czyli personalny kapitał zatrudnionych ulegałby deprecjacji. Jednak zatrudnieni często zarabiają więcej niż wskazuje rachunek płac godziwych, więc dopuszczalny jest podatek, który najmniej narusza ideę zachowania kapitału ludzkiego. W szczególności w ewentualnym systemie podatkowym kwota wolna od podatku musi być nie mniejsza niż płaca minimalna ustalona według przedstawionej teorii. To zarazem zwolni od podatku większość dochodów z emerytur. Obciążenie podatkiem progresywnym powinno dotyczyć wynagrodzeń znacznie przekraczających poziom płac wynikający z rachunku kapitału ludzkiego. Z obliczeń w zakresie kapitału ludzkiego wynika, że rozpiętość płac stałych nie powinna przekraczać liczby 5 do 6 razy. Potwierdzają to także badania decylowe [Kołodko, 2014] dotyczące realnych gospodarek. Zatem płaca godziwa maksymalna to kwota około 12 000 zł. Zakładając, że płace powyżej 3000 zł obciąża liniowy niski podatek nie przekraczający 10%, to zarobki powyżej 12 000 zł mogą podlegać obciążeniom progresywnym o 1% więcej od każdego kolejnego tysiąca złotych. Dopuszczalność obciążenia płac niskim podatkiem liniowym jest uzasadniona przekonaniem, że *cosa* nie zawsze jest idealnie równy 1.0.

#### 4. PŁACOWE RÓWNANIE WYMIANY. KREDYT, INFLACJA I DEFLACJA

Analiza procesu pracy wskazuje, że działanie kapitału ludzkiego w gospodarce towarowo-pieniężnej uruchamia dwa podstawowe strumienie; produktów i pieniędzy. Przedstawia to schemat 1 ukazujący konfrontację tych dwóch strumieni, których źródłem jest kapitał ludzki i wypływające strumienie kosztów pracy. Strumień z lewej strony ukazuje jak za pośrednictwem funkcji produkcji aktywa komponują się z kosztami pracy tworząc produkty. Te produkty ostatecznie wyceniają się w rynkowej wymianie produktu na pieniądze (obrazuje to górny prostokąt, w którym zapisane jest równanie wymiany produktu na pieniądze). Strumień z prawej strony przedstawia należności z tytułu pracy, czyli pieniądze. Uruchamia go ta sama praca ludzka, czyli koszty pracy. Ten strumień pieniędzy może podlegać powiększeniu w systemie bankowym, gdzie działa funkcja kreacji pieniądza kredytowego. Ostateczna suma pieniędzy konfrontuje się z produktem w wymianie rynkowej. Wtedy kształtuje się ostatecznie wartość produktów i pieniędzy, czyli należności za pracę, która te produkty wytworzyła.

Podkreślmy, że to praca ludzka uruchamia te dwa strumienie. Robotnik naprawiający drogę tworzy produkt będący kompozycją jego pracy mierzonej kosztami pracy i aktywów, czyli materiałów, narzędzi i maszyn. Z drugiej strony te same koszty pracy stanowią należności płacowe tego robotnika. Te należności mogą być utrzymywane w formie zapisu na rachunku bankowym, bądź mogą być w posiadaniu robotnika w formie banknotów. W każdym przypadku robotnik będzie je wymieniał na towary w miarę swoich potrzeb i posiadanych sum należ-

ności za pracę. Z tego wynika, że praca tworzy pieniądze, a mądrze zorganizowana produktywna praca zapewnia stabilność wartości i wzrost bogactwa. Im kraj jest bardziej bogaty, wskutek procesów pracy, tym więcej pieniędzy w bankach.



**Rysunek 2.** Rynek jako mechanizm wyrównujący wartość strumieni produktów i pieniędzy

Źródło: opracowanie własne.

Mechanizm rynkowy wyrównuje wartość strumienia produktu i strumienia pieniędzy, generując wartości rynkowe, więc ten proces można opisać wieloczonową równością, czyli **placowym równaniem wymiany**. Przy oznacze-

niach: PKBR – realny PKB,  $W$  – koszty pracy,  $a$  – wskaźnik procentowy za-  
możności,  $i$  – stopa inflacji,  $k$  – współczynnik kreacji pieniędzy w systemie ban-  
kowym,  $\Delta S$  – zmiana sald oszczędności ma ono postać:

$$\mathbf{PKB} = \mathbf{PKBR}(1 + i) = \mathbf{a} \times \mathbf{W} + (1 - \mathbf{a}) \times \mathbf{W} \times \mathbf{k} + \Delta \mathbf{S} \quad (6)$$

Jeśli przyjmie się warunek  $i = 0$ , co oznacza brak i deflacji i inflacji, to rów-  
nanie (6) przyjmuje postać:

$$\mathbf{GDP} = \mathbf{GDPR} = \mathbf{a} \times \mathbf{W} + (1 - \mathbf{a}) \times \mathbf{W} \times \mathbf{k} + \Delta \mathbf{S} \quad (7)$$

Dzieląc równanie przez  $W$  otrzymuje się formułę (8):

$$\mathbf{Q} = \mathbf{Q}_r = \mathbf{a} + (1 - \mathbf{a}) \times \mathbf{k} + \mathbf{d}, \text{ gdzie } \mathbf{d} = \Delta \mathbf{S}/\mathbf{W}, \mathbf{Q} = \mathbf{PKB}/\mathbf{W} \quad (8)$$

Interpretacja jest jasna. Istotnym warunkiem dobrej gospodarki jest równość  
nominalnej i realnej produktywności pracy. Z formuły (8) uzyskuje się także  
wiedzę od czego zależy wskaźnik kreacji kredytu ( $k$ ).

$$\mathbf{k} = (\mathbf{Q}_r - \mathbf{a} - \mathbf{d})/(1 - \mathbf{a}) \quad (9)$$

Z kolei, adekwatny dla danej gospodarki poziom kredytu, wyznacza formuła  
(10)

$$\mathbf{Poziom\ kredytu} = (1 - \mathbf{a})\mathbf{W}(\mathbf{Q}_r - \mathbf{a} - \mathbf{d})/(1 - \mathbf{a}) = \mathbf{W} \times (\mathbf{Q}_r - \mathbf{a} - \mathbf{d}) \quad (10)$$

Zatem kwoty dopuszczalnego kredytu są funkcją produktywności pracy i za-  
możności, która zależy głównie od wartości użytecznych aktywów.

Oryginalnym spostrzeżeniem jest to, że formuła (10) określa nie tylko kre-  
dyt dopuszczalny, ale także konieczny. Przy mniejszej wartości udzielonego  
kredytu może występować deflacja. Ta kwestia jest obecnie aktualna. Trudnym  
zadaniem w zarządzaniu rozwiniętą współczesną gospodarką jest konieczność  
udzielania odpowiednio dużych kwot kredytu, aby nie dopuścić do deflacji. Ta  
sprawa ujawniła się w monetaryzmie, a naturalnie rozwiązuje się w ekonomii  
pracy, dzięki zrozumieniu i stosowaniu samofinansowania pracy. Zgodnie z tym,  
że praca sama tworzy pieniądze, zapłata za pracę w sektorze publicznym nie  
wymaga żadnego finansowania. To tylko odpowiednia instytucja publiczna po-  
winna dokonać zapisu księgowego po stronie należności za pracę na koncie pra-  
cowników. To jest naturalny kierunek reorganizacji zadań banku centralnego.

Konieczność udzielania kredytu w odpowiedniej wysokości przejawia się  
w obecnych rozwiniętych gospodarkach: Japonii, USA, i Europy. Ślady tego  
stanu rzeczy są wyraźnie widoczne. Już w 2002 roku ówczesny szef FED ogło-  
sił, że bank centralny może drukować pieniądze w celu uniknięcia deflacji, czyli  
dążyć do zwiększania tak zwanej bazy monetarnej. Z odpowiednich źródeł in-

formacji o działalności FED można dowiedzieć się o ówczesnym i obecnym rozmiarze emisji i programie „luzowania ilościowego”. Czytamy [„Forbes”, 2014], że „Amerykański FED podjął decyzję o obniżeniu skali skupu aktywów (obligacje skarbowe) do poziomu 75 mld dolarów amerykańskich miesięcznie. Agencja donosi, że zmniejszenie programu *luzowania ilościowego* o 10 mld dolarów miesięcznie to pierwszy krok w kierunku wycofywania się z dodruku pieniędzy, które dotąd (w 2013 roku) stymulowały gospodarkę USA”. Jednak w 2014 roku sytuacja nie uległa poprawie i inflacja w USA cały czas znajdowała się poniżej celu inflacyjnego wyznaczonego przez FED.

Przedstawione tezy można zilustrować danymi makroekonomicznymi. Posługując się szacunkami dotyczącymi USA przyjmuje się: PKB w 2014 roku 16 500 mld \$, a wskaźnik  $Q = 3,53$  [Dobija, 2014]. Zatem szacunkowa suma płac w 2014 roku to  $16\,500/3,53 = 4\,674$  mld \$. Przyjmując wskaźnik 20% (wskaźnik 23% dotyczy Polski) szacunkowa kwota płac w sektorze publicznym to 935 mld \$ rocznie. Zatem kwota miesięczna to około 78 mld \$. W praktyce, ta kwota będzie wypłacana przez bank centralny pracownikom sfery budżetowej. W obecnym systemie płacona jest z podatków, także bezpośrednich obciążających wynagrodzenia. Zatem o tę wartość pomniejszany jest strumień pieniędzy w stosunku do strumienia produktów. Ten stan rzeczy może być przyczyną deflacji w dobrze rozwiniętych i zarządzanych gospodarkach, jak USA czy Japonia. Problem tkwi w wadach monetaryzmu. Szuka się rozwiązań typu *helikopter money* [Bossone, i in., 2014].

Wskaźnik produktywności pracy  $Q$  spełnia w ekonomii niezwykle znaczącą rolę. Oprócz roli w równaniu wymiany i wyznaczania poziomu kredytu poszerza on wiedzę o udziale płac w PKB (*labor share*), jest więc jedną z ważniejszych zagadnień ekonomii. Zdefiniowany jako iloraz kosztów pracy do nominalnego PKB stanowi prostą odwrotność wskaźnika  $Q = PKB/W$ . Rzecz jednak w tym, że w dotychczasowych badaniach przy obliczaniu udziału pracy koszty pracy dotyczą tylko pracowników sfery produkcyjnej, a nie jak we wskaźniku  $Q$ , gdzie dotyczą wszystkich zatrudnionych w gospodarce. Tożsamości (11 i 12) przedstawiają ogólne zależności.

$$PKB = PKB \frac{1}{Q} + PKB \frac{Q-1}{Q} = W + PKB_A \quad (11)$$

$$1 = \frac{1}{Q} + \frac{Q-1}{Q} = \frac{W}{PKB} + \frac{PKB_A}{PKB} \quad (12)$$

Jak widać, im wyższy udział płac w PKB, tym kraj jest biedniejszy, ponieważ finansowanie przypadające na istniejące aktywa jest małe. Bogate kraje dysponują aktywami o dużej wartości (infrastruktura, maszyny i urządzenia, oszczędności) i one przyczyniają się do wzrostu PKB.

Oprócz inflacji i deflacji, od wskaźnika produktywności pracy zależy poziom wynagrodzeń. Wiele gospodarek, w tym także gospodarka polska, ma zbyt niską produktywność pracy, aby płaca minimalna osiągnęła poziom godziwy. Jest to ustalenie empiryczne [Dobija, 2011], że zgodność godziwej płacy minimalnej i płacy legalnej występuje w krajach o produktywności pracy  $Q$  większej niż 2,8. Przybliżona formuła analityczna estymuje procent zgodności tych płac  $C$  jako funkcję produktywności pracy  $Q$  wzorem:

$$C = 56.24 + 85.30 \times \lg_{10}(Q) \quad (13)$$

Dlatego pierwszym i stałym zadaniem ekonomicznym dla Polski jest zapewnienie wzrostu produktywności pracy. Obecnie wskaźnik  $Q = \text{PKB}/W$  nie przekracza 2,0 zatem zgodność płacy legalnej i godziwej jest zbliżona do 81%. Jak pokazują badania [Dobija, 2014] wskaźnik  $Q$  ma decydujący wpływ na sukces danego kraju w strefie euro. Państwa, założyciele strefy euro osiągnęły poziom produktywności pracy przekraczający 3,0 i ta strefa nie toleruje państw ze znacznie niższym  $Q$ , czego wyraźnym przykładem jest Grecja.

## 5. UWAGI PODSUMOWUJĄCE

Monetaryzm nie spełnia rygorów naukowych, skoro dopuszcza emisję pieniądza bez związku z pracą. Jest to niezgodne z rozumieniem kapitału i praw nim rządzących, czyli z zasadami fundamentalnymi. Odbiega także od naukowego pojmowania pracy. Szkody wynikające z monetaryzmu jako dominującego sposobu myślenia ekonomicznego i działania politycznego są stałym przedmiotem debat i rozpraw, jednak bez świadomości rzeczywistych przyczyn stanu rzeczy. Monetaryzm powoduje, że gospodarki cierpią na chroniczne deficyty budżetowe, wysokie podatki i faktycznie wpływa na utrzymywanie się dużego bezrobocia. W kategoriach geopolitycznych jest tłącym się zarzewiem konfliktów (walka o utrzymanie statusu dolara i petrodolara).

Ekonomia pracy to ekonomia przeszłości i przyszłości. Trzecie tysiąclecie p.n.e. to już okres w Mezopotamii, w którym organizacja pracy i jej pomiar dla proporcjonalnej zapłaty stanowią podstawę ekonomii. Nieco później, w Egipcie, praca ludu [Bator, 1993] organizowana i nadzorowana przez urzędników i pisarzy zgodnie z duchem *Maat* stanowiła o sile i dokonaniach państwa niezwykle szanowanego przez mieszkańców. Jeszcze cywilizacja mykeńska czerpała siłę z dobrze zorganizowanej pracy. Wieki ciemne (początek XI w. p.n.e.) kończą ten stan naturalnej ekonomii. Powstające imperia potrzebują monety, aby prowadzić operacje na rozległych terenach. Ekonomia i rachunkowość pracy prowadząca pomiary i utrzymująca stosowne zapisy zanikają, a pieniądz kruszcowy dominuje w cywilizacjach, zwłaszcza europejskiej. Zmiana jest zasadnicza. **Wcześniej praca tworzyła abstrakcyjne pieniądze (należności) wymieniane**

**na produkty, po wprowadzeniu monet należy posiadać pieniądź kruszcowy, aby uruchomić proces pracy.** Ten stan rzeczy, mimo zmian (banknoty, pieniądź elektroniczny) właściwie trwa do dziś. Pojawiają się kolejne niepożądane objawy, jak kryzysy finansowe i deflacja. Ten niekorzystny stan odmieni ekonomia pracy, której wprowadzenie wymaga jednego aktu. Jest to przekształcenie banku centralnego do roli płatnika wynagrodzeń w sektorze publicznym i stanowczego, niezależnego nadzorca i kontrolera wskaźnika produktywności pracy, który nie może maleć, a powinien wzrastać.

### BIBLIOGRAFIA

- Atkins P., 2005, *Palec Galileusza. Dziesięć wielkich idei nauki*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
- Atkins P., 2007, *Four Laws that Drive the Universe*, Oxford University Press, New York.
- Barrow J.D., 2003, *From Alpha to Omega, The Constant of Nature*, Vintage Books, London.
- Bator W., 1993, *Mysł starożytnego Egiptu*, Zakład Wydawniczy Nomos, Kraków.
- Bliss J.Ch., 1975, *Capital Theory and the Distribution of Income*, Oxford: North-Holland.
- Bossone B., Fazi T., Wood R., 2014, *Helicopter money: The best policy to address high public debt and deflation*, VOX CEPR's Policy Portal, 01 October 2014v, <http://www.voxeu.org/article/>.
- Das Rechnungswesen im vorbabylonischen Sumer Mesopotamiens vor viertausend Jahren, insbesondere die perfekte Fabrikbuchhandlung eines grossen Textilbetriebes*, „Die Wirtschaftsprüfung”, nr 14/1993 [za:] *Rachunkowość fabryki włókienniczej sprzed 4000 lat*, „Rachunkowość” nr 5/1994 (523).
- Deutsch D., 2000, *Struktura rzeczywistości*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Dobija M., Sliwa, M., 2001, *Money as an Intellectual Venture [w:] Intellectual Product and Intellectual Capital*, red. S. Kwiatkowski, Ch. Stowe, Wydawnictwo ALK im. Leona Koźmińskiego, Warszawa, s. 131–185.
- Dobija M., 2007, *Abstract Nature of Capital and Money [w:] L.M. Cornwall, New Developments in Banking and Finance*, Nova Science Publishers, Inc., New York, s. 89–114.
- Dobija M., 2011, *Abstract Nature of Money and the Modern Equation of Exchange*, “Modern Economy”, Vol. 2, No. 2. 142–152, <http://dx.doi.org/10.4236/me.2011.22019>.
- Dobija M., 2011, *Labor Productivity vs. Minimum Wage Level*, “Modern Economy”, Vol. 2, No. 2, 780–787, <http://dx.doi.org/10.4236/me.2011.25086>.
- Dobija M. (red.), 2011, *Kapitał ludzki w perspektywie ekonomicznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Dobija M., Kurek B., 2013, *Towards Scientific Economics*, “Modern Economy”, Vol. 4, Nr 4, s 293–304, <http://dx.doi.org/10.4236/me.2013.44033>.
- Dobija M., Jędrzejczyk M., 2011, *Szkice z historii rachunkowości*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków.

- Dobija M., Jędrzejczyk M., 2013, *Production function in the cost accounting approach and managerial applications*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, Vol. 72. No. 128, <http://dx.doi.org/10.5604/16414381.1063611>
- Dobija M., 2014, *Teoretyczne podstawy integracyjnego obszaru walutowego. Dylematy przystąpienia Polski do strefy euro*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 39 (3/2014), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, s. 110–133.
- Dobija M., 2014, *The Global Currency Area a Way to Constructively End the Era of Reserve Currency*, “Modern Economy”, No. 5, 289–302. DOI: 10.4236/me.2014.54029.
- Dobija M., 2014, *Formation of the Integrative Currency Area*, *SOP Transactions on Economic Research*, Vol. 1, No. 1, 1–9, <http://dx.doi.org/10.15764/er.2014.01001>
- Dobija M., 2015, *Laborism: The Economics Driven by Labor*, “Modern Economy”, nr 6, s. 578–594, <http://dx.doi.org/10.4236/me.2015.65056>
- „Forbes”, 2013, *Fed ogranicza dodruk pieniądza*, <http://www.forbes.pl/fed-ogranicza-dodruk-pieniadza-gielda-reaguje-wzrostem>, artykuły, 168357, 1,1.html (dostęp 20.09.2014 r.)
- Gilgamesz, 1980, tł. R. Stiller, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Hawking W.S. 1990, *Krótką historia czasu – od wielkiego wybuchu do czarnych dziur*, Wydawnictwo Alfa, Warszawa.
- Ibrah G., 1990, *Dzieje liczby czyli historia wielkiego wynalazku*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.
- Ijiri Y., 1995, *Segment Statements and Informativeness Measures: Managing Capital vs. Managing Resources*, “Accounting Horizons”, Vol. 9, No. 3.
- Ijiri Y., 1999, *The Cost Principle and the Labor Theory of Value in Relation to the Role of Accounting Theories and Their Depth*. In: Sunder S. and Yamaji H. *The Japanese Style of Business Accounting*, Quorum Books, Westport.
- Kołodko G.W., 2014, *Społeczne i przestrzenne aspekty zróżnicowania dochodów we współczesnym świecie*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 39 (3/2014), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, s. 26–37.
- Kozioł W., 2010, *Kształtowanie plac stałych na podstawie kapitału ludzkiego* [w:] *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, red. M. Dobija, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków, s. 73–100.
- Kozioł W., 2014, *Rozwój teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń* [w:] *Teoria rachunkowości. Podstawa nauk ekonomicznych*, red. M. Dobija, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Kurek B., Dobija M., 2013, *Scientific Provenance of Accounting*, “International Journal of Accounting and Economics Studies”, Vol. 1, No. 2, <http://dx.doi.org/10.14419/ijaes.v1i2.1054>.
- Kurek B., 2004, *Rachunkowość jako stymulator rozwoju kultury*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 24.
- Kurek B., Dobija M., 2009, *Istota pracy w fizyce i rachunkowości*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, nr 796, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
- Kurek B., 2011, *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, s. 122–125.



- Lebovitz M.A., 2003, *Beyond Capital. Marx's Political Economy of the Working Class*, Palgrave Macmillan, New York.
- Łazarowicz E., 2011, *Historia powstania księgowości podwójnej i rachunku kosztów*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Mattessich R., 2000, *The Beginning of Accounting and Accounting Thought. Accounting Practice in the Middle East 8000 B.C. to 2000 B.C.*, Routledge, New York and London.
- Mazur M., 1976, *Cybernetyka i charakter*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Nissen H.J., Damerow P., Englund R.K., 1994, *Archaic Bookkeeping: Early Writing and Techniques of Economic Administration*, The Chicago University Press.
- Oppenheim A.L., 1957, *A Bird's-Eye View of Mesopotamian Economic History* [w:] K. Polanyi et al, *Trade and Market in the Early Empires*, The Free Press, New York.
- Polanyi K., Arensberg K., Pearson H., 1957, *Trade and Market in the Early Empires*, The Free Press, New York.
- Renkas J., 2012, *Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 24, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, s. 345–356.
- Robinson J., 1953–1954, *The Production Function and the Theory of Capital*, Review of Economic Studies, No. 212 77–89, <http://dx.doi.org/10.2307/2296002>
- Roux G., 2006, *Mezopotamia*, Wydawnictwo Akademickie DIALOG, Warszawa.
- Rushkoff D., 2006, *Open Source Currency* [w:] J. Brockman, *What is your dangerous idea*, Edge Foundation, Inc. Polish edition 2008, *Niebezpieczne idee we współczesnej nauce*, Smak Słowa, Sopot, s. 244–244.
- Schmandt-Besserat D., 1988, *Accounting in Prehistory*, Vth World Congress of Accounting Historians, Sydney.
- Schmandt-Besserat D., 2007, *Jak powstało pismo*, Wydawnictwo AGADE, Warsaw.
- Schmandt-Besserat D., 2007, *When Writing Met Art. From Symbol to Story*, University of Texas Press.
- Smith A., 1776, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, access date: 03.01.2013, <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN2.html>.
- Stankiewicz W., 2000, *Historia myśli ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Struve W., 1969, *Some New Data on the Organization of Labor and on Social Structure in Sumer During the Reign of the III rd Dynasty of Ur* [in:] I.M. Diakonoff, *Ancient Mesopotamia. Socio-Economic History*. Nauka, Moskwa, s. 127–172.
- Tyumenev A., 1969, *The Working Personnel on the Estate of the Temple of Ba-U in Lagasz during the Period of Lugalanda and Urukagina* [in:] I.M. Diakonoff, *Ancient Mesopotamia. Socio-Economic History*. Nauka, Moskwa, s. 173–203.

### *Streszczenie*

Opracowanie przedstawia spójny system ekonomiczny, inny niż monetaryzm. Ten system wyróżnia uznanie pracy za podstawę teorii ekonomicznej, stąd nazwa *laboryzm*. W tym systemie pieniądze powstają jako należności za pracę, a nie tworzą je upoważnione instytucje. Studium

nawiązuje do cząstkowych wyników już wcześniej opublikowanych. Natomiast znamiona *laborizmu* w starożytności oraz formuły wysokości kredytu, który zapewni stabilną wartość jednostki pieniężnej, należą do oryginalnych dokonań zawartych w tym opracowaniu.

*Słowa kluczowe:* praca, kapitał, należności, równanie wymiany, deflacja

### **Economics of Labor, Decent Wages and Reasonable Inequalities – Laborism**

#### *Summary*

The study presents a coherent economic system, other than monetarism. This system is distinguished by the recognition of work as the basis of economic theory, hence the name economics of labor or laborism. In this system, the money are created as debt for work or work receivables, not create them some authorized institutions. In this study are included partial results of discussions and studies previously published. The manifestations of the economics of labor in the antiquity and the establishment of the adequate credit, to ensure the stability of the monetary unit, belong to the original achievements contained in this document.

*Keywords:* labor, capital, work receivable, the equation of exchange, deflation

JEL: B30, E40, E58

*prof. Tomasz Zalega, Ph.D.*<sup>1</sup>

National Economy Department  
University of Warsaw

## **Consumption Megatrends in the Conditions of Globalization**

### INTRODUCTION

Globalisation may be viewed as one of the key determinants of today's economic processes. Globalisation processes, together with related progress, innovation and liberalisation of international information, money, people and material goods flows, are leading to the emergence of a socio-political and economic environment of a new quality. The ongoing integration of countries and citizens of the world and the abolition of cross-border barriers are bringing about not only free movement of capital, knowledge and workers, but also increased accessibility and availability of products. These processes affect the market behaviour of modern consumers, thereby fostering the international intertwining of consumption patterns and creating a global consumer culture and global consumer segments distinguished by values, behaviour and attitudes to goods and brands. Consumers who purchase similar products begin to discern interrelated patterns and start to form groups around shared interests, experiences and needs. The exchange of experiences between consumers contributes to the spread of purchasing habits, crowding out those products that failed to meet expectations. Thus, the consumer begins to affect the functioning of the producer [Aldridge, 2006, pp. 156–158]. According to Z. Bauman, everyone (...) considers globalisation to be the inevitable fate of the world and an irreversible process that affects all of us to the same extent and in the same way [Bauman, 2000, p. 5]. This opinion is obviously right, since changes in modern consumers' behaviour that accompany globalisation are manifested, among others, as initiating new forms of consumption, developing new products and new points of sale, satisfying needs in new ways and increasing consumer activity on the market.

---

<sup>1</sup> Mailing address: Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, Katedra Gospodarki Narodowej, ul. Szturmowa 3, 02-678 Warszawa, tel. +48 553 41 85, e-mail: tomasz.zalega@wp.pl.

This article aims to reveal the relationships between globalisation processes and the market behaviour of today's consumers. The study contains a purely theoretical analysis of the processes of consumption globalisation. In view of the requirements concerning its length, imposed by the journal, the first part of the paper concentrates solely on discussing the key determinants of globalisation as well as mechanisms and manifestations of consumption globalisation processes. Further, the focus is on consumption megatrends emerging in the era of globalisation and the Internet. The final part of this study contains a synthetic conclusion.

#### DEFINITION AND THE MULTIPLE ASPECTS OF GLOBALISATION

The concept of "globalisation" was first mentioned in 1953 in Germany, in *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. Subsequently, the term was used in *The Economist* in 1959 in the context of a bigger globalised number of imported cars. Two years later, in 1961, "globalisation" appeared as an entry in *Webster's Dictionary* [Waters, 1995, pp. 2–4].

Globalisation is understood in different ways and is a catch-all concept that comprises multi-thread aspects of the modern world [Weinberg, Eubank, 2004, pp. 81–102]. The difficulty in defining this concept stems from the basic features of globalisation, including [Zorska, 1998, pp. 16–18]: multidimensionality, a multi-thread character, integration, international interdependence, an inherent link between globalisation and scientific and technical progress, compression of time and space, i.e. "shrinking world", a dialectic and multi-level nature. For these reasons, globalisation is most frequently interpreted in economic, sociological and political terms. In the first case, it is defined as a process of building a single market for goods, services and production factors, covering all countries, regions and continents of the world [Misala, 2004, p. 260]. The OECD definition is similar and indicates that globalisation is a process whereby national markets and manufacturing processes are becoming increasingly connected through the exchange of goods and services and flows of capital and technology [Oręziak, 2004, p. 155]. G.W. Kołodko defines it in a similar vein, claiming that globalisation is a historical and spontaneous process of liberalisation and parallel integration of thus far isolated and loosely connected goods, capital and (...) labour markets as well as technology and information into a single interdependent global market [Kołodko, 2008, p. 98]. J. Stiglitz assumes that globalisation may be understood as integration of countries and citizens of the world through lowering the cost of transport and communication and through the abolition of cross-border barriers, leading to free movement of capital, knowledge and labour [Stiglitz, 2006, p. 26]. Similarly, W.C. Clark defines globalisation as a process of building network connections among economies through a flow of people, in-

formation, ideas, capital and goods [Clark, 2000, p. 87]. M.E. Porter sees it as a transformation of various industries into a global industry where a company's competitive position on one country's market depends on its competitive position on markets of other countries [Porter, 1986]. Furthermore, A. McGrew believes that globalisation involves the propagation of habits, values and technologies that affects human lives worldwide [Albrow, 1997, p. 88].

According to sociological definitions, globalisation means the sudden widening, deepening and speeding up of global interdependence among people [Held, McGrew, Goldblatt, Perration, 1999, pp. 24–26], and a process that can make people perceive the globe as a whole in the face of the world compression [Robertson, 1992, p. 8]. A. Giddens regards globalisation as the intensification of worldwide social relations which link distant localities in such a way that local happenings are shaped by events occurring many miles away and vice versa [Giddens, 1990, p. 64]. Most sociological definitions highlight social changes brought about by the globalisation process.

In political sciences, globalisation is most often understood as an international network of interdependent links that became a reality after World War II [Nye, 2002, p. 81]. A. McGrew believes that globalisation is based on relationships and mutualities among countries and societies which interact and form the present global system [Held, McGrew, 2007, pp. 31–32]. M. Guillen argues that globalisation is a process leading to greater interdependence and mutual awareness among the economic, political and social units in the world, and among actors in general. Moreover, he stresses that this phenomenon is sometimes seen as an impersonal and inevitable force that is supposed to justify certain policies [Guillen, 2001, pp. 236–237]. S. Huntington, who does not highlight the name itself, but rather puts an emphasis on the phenomenon, mentions the danger of conflicts between different parts of the world representing different civilisations [Huntington, 2000]. He understands that globalisation deepens mainly cultural differences among various regions of the world.

The quoted definitions suggest that globalisation, in all its dimensions, is not a homogeneous process and may be studied at different levels and in different contexts. Therefore, the concept of globalisation involves multiple aspects. P.H. Dembiński's definition of globalisation fits perfectly into this view, because he interprets it as a set of five dimensions, including [Dembinski, 2001, pp. 21–30]:

- the services sector – where particular importance has been attributed to an increase in the share of personal and general services in the economy and the GDP since the end of the 19<sup>th</sup> century;
- finance – forming a subcomponent of the services sector. Global finance is a unification of business practices, transmission of signs and communication, which results in procedure standardisation and finance homogenisation, with simultaneous related innovation processes;

- multinationals – established through capital consolidation, transnational interdependencies, and organisational capacities allowing for integrating resources and production spread throughout the world;
- society – where differences in income and a polarisation process occur as part of globalisation;
- *homo financierus* – an anthropological dimension of globalisation that highlights the emergence of a new human species. It is a human whose aim is to maximise the value of his or her wallet while controlling the risk level.

Considering globalisation at different angles, it can be defined as a process whereby people in the world are becoming increasingly interconnected in cultural, economic, political, technological and environmental aspects of their lives [Greenberg, Baron, 2003, p. 14]. It should also be borne in mind that the characteristics of the present stage of globalisation clearly show how complex and multi-dimensional this process is. This is the main reason why researchers have not distinguished the one and only characteristic of the analysed phenomenon.

#### THE ESSENCE OF GLOBALIZATION

The globalisation process began with the great geographical discoveries, which later led to the colonisation of newly discovered lands. The dynamics of transnational economic links rapidly accelerated with the development of the capitalist system. The market as a key element of this system increasingly pressed for actions to eliminate various trade and regulatory barriers. Countries began to use their international trade advantages stemming from geographical conditions, natural and human resources, but also from their military power [Nowak, Zalega, 2015, p. 579]. That is why globalisation processes are firmly set in broader cultural, socio-political, and economic contexts. Many determinants of the development of these processes can be identified. The major ones include, in particular [*Mastering global business*, 1998, p. 5]:

- 1) development and liberalisation of foreign trade,
- 2) spread of market economy patterns,
- 3) increased foreign direct and portfolio investment,
- 4) liberalisation of capital markets,
- 5) impact of international organisations,
- 6) rapid diffusion of innovation and new technologies,
- 7) increasing mobility of modern societies.

A factor contributing to globalisation is, undoubtedly, the rapid development of modern information technologies, which are the main instrument for international and global dissemination and uniformisation of behavioural patterns. Their development has not been limited solely to information flow, but also involved the disappearance of barriers among societies. Important determinants of

globalisation also include a greater role of science and education in the creation of knowledge, ideas and innovations, continuous restructuring processes aimed at improving and producing goods and providing services, and conversion of knowledge into new designs, formulas, technologies and organisational solutions [Stonehouse, Hamill, Campbell, Purdie, 2001, pp. 25–27].

The effects of globalisation processes are also of importance. It should be borne in mind that the consequences of globalisation are felt differently in countries with different levels of economic development. In economically developed countries, globalisation is an opportunity to maintain their accelerated economic development, while in countries undergoing an economic transformation, globalisation creates opportunities to accelerate changes and eliminate delays in their economic development. Advanced economies mainly benefit from unique and rare human capital skills, which ensures their efficient operation on the global market, a growth in income of people with such skills, and benefits for countries and companies using and developing this capital. In less developed countries, there is more demand for well-qualified employees and scarce resources, increasing the income of their owners [Żurkowska, 2000, p. 485]. In addition, direct investment should be seen as a big advantage for developing countries as it introduces technological progress, supplies skills, changes the organisation and management of companies and improves opportunities for greater access to global demand. The inflow of portfolio funds may, in turn, reduce the current deficit in developing countries [Szymański, 2007, pp. 197–198].

Clear benefits of globalisation include intensified social integration processes driven by technological discoveries and interacting cultural patterns. Globalisation thus creates potential opportunities for increased efficiency and improved standard of living for most countries in the world, because it enables producers to gain access to a larger outlet market, and consumers to enjoy a wider choice of goods and services and lower prices. Globalisation also allows for effective use of labour and capital resources and creates a climate for an expansion of entrepreneurship, import, export and foreign investment, leading to economic growth and development [Liberska, 2002, p. 22].

It should be remembered that dynamic changes of the globalisation process may bring about economic, political and social benefits as well as costs for economic operators involved in it. The most important negative consequences of globalisation comprise [Flejterski, Wahl, 2003, pp. 204–208]:

- 1) in the economic sphere – fierce international competition, rising unemployment, extension of areas of poverty and hunger;
- 2) in the political sphere – reduced sovereignty of states, smaller role of governments;
- 3) in the social sphere – international crime, income gap in societies, homogeneous systems of values, disappearing cultural differences, growing consumerism.

GLOBALISATION IN THE AREA OF CONSUMPTION – CONCEPT,  
DETERMINANTS, DEVELOPMENT STAGES AND CONSEQUENCES

Globalisation affects not only the functioning of economies of individual countries, but also the functioning of societies, including, in particular, consumer behaviour as regards making consumption decisions and consumption patterns. The process of dissemination and extension of the world-market supply offer, leading to alignment of consumption patterns, purchase and consumption behaviours in different regions of the world, is known as globalisation of consumption [Mazurek-Łopacińska, 2003, p. 33]. A. Olejniczuk-Merta describes globalisation of consumption as a more complex phenomenon, noting its three areas: market environment and conditions conducive to meeting consumers' needs (retail and service infrastructure, expansion of hypermarkets, legislation governing the protection of consumers' interests), ways of meeting the needs (shopping habits, brands, product range in various consumer segments) and the structure and hierarchy of needs resulting from accepted systems of norms, values and lifestyles that have emerged within the existing and developing Western civilisation [Olejniczuk-Merta, 2001]. This phenomenon is interpreted even more broadly by K. Włodarczyk, who defines globalisation of consumption as alignment of consumption patterns with global trends as a result of the same products/brands becoming popular around the world, which is facilitated by easy access to modern sources of communication, easy movement, the presence of multinationals offering the same or very similar products on all continents [Włodarczyk, 2013, p. 57].

In order to identify the drivers of globalisation of consumption properly, it is necessary to take into account the determinants that not only foster this process, but also hinder it. Globalisation of consumption is driven by the following changes [Ślusarczyk, 2013, pp. 174–207]:

- 1) economic changes – these involve regional economic integration, i.e. the emergence, in the 1990s, of powerful markets: Europe (Single European Market), Asia-Pacific (Osaka Declaration), North America (North American Free Trade Agreement), increasing influence of international organisations in the economy (e.g. World Bank), development of digital economy and growing dominance of the so-called intangible economy, where products are based on information, and development of transnational corporations;
- 2) socio-cultural changes – these include the development of consumer society, acquisition of global awareness, converging patterns of socio-economic development, openness to different cultures and disappearance of local identity;
- 3) political changes – these are associated with liberalisation and democratisation of the world system, reduction of customs barriers under the GATT, growing importance of highly integrated international structures (the European Union, North American countries) and international NGOs (Greenpeace,



the Red Cross), gradual disappearance of barriers to international cooperation, greater pluralism on the global political scene, and so on.

Undoubtedly, the key conditions favouring globalisation of consumption also include [Mróz, 2013, pp. 21–22]:

- 1) development of cable and satellite TV, computer network and the Internet;
- 2) cooperation of companies engaged in direct marketing with the entertainment industry;
- 3) technological progress in production of many goods, hence in standardisation of consumer products;
- 4) easy movement thanks to more and more modern means of transport and communication and reduction, or even elimination, of cross-border barriers;
- 5) easier payments by private consumers through the introduction of payment cards.

In contrast, the determinants that definitely hinder the processes of consumption globalisation encompass:

- 1) cultural factors,
- 2) ethnocentrism,
- 3) income disparities,
- 4) unemployment (especially structural unemployment),
- 5) fear of losing national identity.

Speaking about globalisation of consumption, four degrees (development stages) of its prevalence in the society may be distinguished. The first and the lowest degree involves two phases: proliferation of products and proliferation of brands. The second degree, which also comprises two phases, concerns proliferation of tastes and, consequently, proliferation of consumer preferences. The third degree is a further effect of the ongoing globalisation of consumption, that is implementation of generally accepted consumption patterns in the society, with the second phase involving adoption of specific consumption patterns by consumers. The final consequence of globalisation of consumption is the fourth degree manifested as the emergence of global consumer segments [Adams, 2011, pp. 19–20].

The processes of globalisation of consumption are the outcome of increasing integration of markets, which, in turn, encourages companies to standardise their products and advertising. Globalisation also brings new global products and services for which new outlet markets are then sought and, consequently, further civilisation and cultural parameters emerge. A clear effect of globalisation processes is the spread of such consumption patterns in societies that ignore environmental and social costs, ultimately contributing to the waste of goods, resources and nature and making an individual dependent on possession of goods.

The reasons why consumers are inclined to follow global consumption patterns include [Holt, Quelch, Taylor, 2004, pp. 68–75]:

- 1) new values and philosophy of the modern life imposed by the Western civilisation culture where an important role is played by attractiveness, modernity and a desire for global products;
- 2) high-quality global products, functionality, comfort, adaptation to new realities;
- 3) easier communication among consumers in different countries, allowing them to exchange opinions, experience and market knowledge.

When assessing globalisation of consumption, both positive and negative consequences can be discerned, and their scale and scope depend on the socio-economic development of countries. The first group of consequences comprises [Solomon, Bamossy, Askegaard, 1999, p. 464]:

- 1) proliferation of global consumption ethics,
- 2) increased access to advanced technology products,
- 3) better conditions for meeting the needs and expectations of consumers,
- 4) stronger consumer preferences,
- 5) harmonisation of consumer safety laws,
- 6) infrastructure development.

On the other hand, negative consequences of consumption globalisation are as follows [Solomon, Bamossy, Askegaard, 1999, p. 465]:

- 1) artificial inclusion of foreign influences and products in local traditions (hybridisation of consumption),
- 2) the risk of changes in local consumption habits,
- 3) risks of purchasing global products, rather than meeting basic needs,
- 4) a lack of correlation between market globalisation and the globalisation of democratic and civil society institutions.

## GLOBALISATION AND CONSUMPTION MEGATRENDS

The social, political and economic changes as well as the continuous technological progress (in particular, the development of information technologies) and increasing globalisation at the turn of the 20<sup>th</sup> and 21<sup>st</sup> centuries impact the long-term behaviour of economic men (and thus consumers) and are referred to as megatrends. Megatrends have been an area of considerable interest among sociologists, cultural anthropologists, psychologists and economists for many years. Therefore, the literature dealing with this topic includes their various definitions. The notion of megatrends was first used by John Naisbitt, an American futurologist, in *Megatrends: Ten New Directions Transforming Our Lives* published in 1982. He defined megatrends as large social, economic, political and technological changes that unfold gradually but have a lasting impact on our lives for seven to ten years. Megatrends can be said to determine long-term socio-political, cultural and technological changes accompanying the transition

from the industrial to post-industrial era, where specific empowerment of workers takes place with an increasing role of knowledge and creativity. These changes are global and slow to form, but once in place, they continue for a longer time [Zalega, 2012, p. 132]. Megatrends can be defined as permanent (6–10 years) global and macroeconomic development forces that are formed slowly and spread rapidly, simultaneously exerting a significant and irreversible impact on culture, law, economy and society (lifestyles of households and the operation of companies on the market) [Zalega, 2013, pp. 11–12]. It is necessary to remember that megatrends are not objective, i.e. independent of human consciousness and will. Megatrends result from a combination of original trends that are generally easier to recognise. It can be argued that while trends affecting the society cause “evolution”, megatrends bring about a “revolution” due to their far-reaching social, economic, legal and technological consequences. It should also be borne in mind that both studies on and analyses of megatrends largely consist in deductive reasoning based on a wide range of observations that are difficult to generalise. According to J. Naisbitt and P. Aburdene, an emerged megatrend usually “sweeps” through certain industries, dominating and transforming them, and thus contributes to new megatrends being formed [Naisbitt, Aburdene, 1990, pp. 53–56]. In today’s world, many large megatrends can be observed. Their relevance for explaining and forecasting the developmental situation depends, however, on how they are classified. Given the issues raised in this article, we will focus exclusively on megatrends in consumption. Taking into account this criterion, megatrends can be defined as objective and long-term directions of general consumer choices, behaviours and preferences.

In the first decade of the 21<sup>st</sup> century, the mentality of consumers changed as a result of globalisation of consumption, which was reflected as the adoption of a specific system of consumption values. What is observed is a shift from consumer civilisation based on the quantitative growth in consumption towards a focus on its qualitative aspects allowing for a higher quality of life.

The consequence of globalisation are changes in the level and distribution of income. Today’s economy is witnessing increasing wage disparities between low wages of blue-collar workers and high salaries of managerial staff. In addition, the asymmetry of income distribution both among groups of countries and within individual countries translates into changes in the interest in luxury goods with unique functional and aesthetic properties and sophisticated design produced by companies such as: LVMH, Luxottica, Swatch Group, Gucci Group, Coach, Hermes, Phillips-Van Heusen or Prada SpA. The products of these companies have long been affordable to economic elites only. I would call this megatrend **luxurisation (prestigiousation) of consumption**, since consumers purchasing luxury goods do not rely solely on their functionality, but are often motivated by the potential of such goods to create a certain image in the minds of other people, i.e. a kind of prestige. Consumers inclined to follow this megatrend are themselves

willing to imitate the behaviours of economic elites, treating this as social advancement. In many countries of the world, those who mostly contribute to increasing demand for luxury goods are entrepreneurs accumulating wealth. An interesting classification of luxury goods beneficiaries was provided by a US consulting firm – SRI Consulting Business Intelligence, which identified three groups of consumers [<http://www.adage.com/article/american-demo-graphics/good-life/44684/>]:

- 1) luxury is functional (i.e. consumers purchasing luxury goods for their functionality);
- 2) luxury is a reward (i.e. consumers treating luxury goods as a reward for their hard and responsible work);
- 3) luxury is indulgence (i.e. consumers addicted to buying luxury goods).

In Poland, the demand for such goods is generated, in particular, by some high-income households belonging to the fifth quintile group with a monthly disposable income per capita exceeding PLN 10,000.00.

Another important source of the megatrend commonly known as **role-relaxed consumption** are changes in consumers' value systems. This is reflected in a bigger interest in their own appearance and quality of life. Today's consumers who are interested in a healthy lifestyle regularly do sports (e.g. Nordic walking, jogging, cycling, swimming etc.), care about their appearance (e.g. do aerobics in fitness clubs) and well-being (e.g. concentration meditation: anapana, jhana or vipassana, moving meditation, mindfulness meditation, visualisation, homoeopathy, natural medicine, etc.). As they attach greater importance to the quality of life, consumers (especially those from high-income households) do not focus solely on furnishing their flats and homes, but increasingly concentrate on their own health. Therefore, they purchase better-quality cosmetics for hair and body care, organic food and food supplements (e.g. "light" products) and use pharmacological products, undergo plastic surgeries, attend wellness and spa centres, etc. Consumers who are concerned about a healthy diet buy fresh products from reliable sources, mainly organic farms, and from good and reliable suppliers.

Changes in the structure of employment resulting from the prevalence of atypical (non-standard, flexible) forms of employment are causing the so-called **restrained (cautious) consumption** megatrend to emerge. It should also be mentioned that the dynamic development of flexible forms of employment allows young people and women to work more frequently, on the one hand, and contributes to increased uncertainty associated with the employment relationship, on the other hand, which, in effect, influences individuals' behaviour as regards spending and saving their disposable income, thereby affecting the level and structure of consumption in the long term. This megatrend is somewhat correlated with the feminisation of social life<sup>2</sup>, which means a changing and contin-

---

<sup>2</sup> Feminisation involves adopting standards and beliefs previously regarded as "feminine" and blurring the boundary between male and female value systems, e.g. metrosexual fashion style.

uously rising position of women in the economic, political, social and cultural life of modern societies.

Women's professional work has contributed indirectly to the development a megatrend called **lazy (comfortable) consumption**. In this case, the focus is on products that facilitate a comfortable life. This has resulted in an unprecedented increase in the demand for highly processed products fitting into the flexi-eating trend (e.g. sweet treats, instant soups, instant noodles, etc.), the use of convenience foods, ordering food and eating out, and the use of professional catering services (for family celebrations, communion receptions, religious festivals etc.). All of these consumer behaviours of today's households have contributed to the dynamic servicisation of consumption (e.g. the development of tourist, hotel and catering services). It should be noted that, owing to standardisation of fast food offers and automation of catering services provision system, the consumer is also becoming an apparent link in this system, precisely because self-service entails the consumer's active involvement in value creation.

Another megatrend ensued from globalisation processes is **celebration of consumption** associated with a specific way of eating. Consumers themselves organise receptions and invite guests to prepare dishes together, using the ideas suggested by each guest. Traditional visits to restaurants are being replaced by meetings in dinner clubs organised at home, but also in familiar restaurants. The idea is to enjoy the celebration of good food in good company. Such initiatives, launched in the US and the UK, are also being implemented in Poland, where dinner clubs in every major city allow for tasting new dishes and meeting interesting people. This cooking fashion and a drive to new kitchen arrangements are being enhanced by mass-media promotion of chefs who are becoming celebrities strongly influencing the behaviours and consumption culture, not only in the area of food (i.a. K. Okrasa, M. Gessler, R. Makłowicz).

Another megatrend affecting the modern consumer is the increasing mobility of people. This megatrend is called **functionalisation of consumption** and is a direct consequence of the ongoing globalisation of the world economy. It has contributed to a very rapid development of the aviation industry, in particular cheap airlines such as: Wizzair, Ryanair, Centralwings, Easy Jet, Germanwings, etc. The dynamic development of passenger transport has boosted the so-called secondary demand, or demand for goods and services that are directly connected with travel. Namely, a large increase in demand has been observed for travel bags, cameras, video cameras, smaller packaging designed for short trips, products combining functionality and simplicity and labelled with such keywords as "smart", "mini" or "go", to name a few. In addition, given more frequent and faster travelling from one place to another in the "shrinking world", many people feel the need for contacts with others, especially those having similar or identical values and interests. That is why various consumer clubs are being established

and meetings and gatherings are being organised to allow those interested to share their experiences and opinions on a particular topic with other consumers with similar interests. It should also be mentioned that the megatrend labelled as functionalisation of consumption is creating a group of consumers who are open to the world and see globalisation processes as an opportunity to build relationships with inhabitants of other countries and to benefit more from the achievements of civilisation. They are, therefore, interested in a global product offer, since it makes them feel like citizens of the world. Global consumers are also very mobile in space, because they wish to learn about other cultures, recognising cultural diversity as an important value. At the same time, they are aware of the trends towards homogenisation of consumption and cultural patterns, which they accept as they spot the related benefits these may bring for them. Aspiring to be citizens of the world, they embrace new urban solutions whereby land is developed so as to promote comfort of the residents. They strive to overcome communication barriers by investing in learning foreign languages and other forms of education.

A megatrend observed in the behaviour of today's households on the market is a change in their consumer behaviour as regards shopping places – a change stemming from clients' preference to purchase and use products in a convenient way. This phenomenon is referred to as **mallisation of consumption**. Guided by a well-known marketing principle of "one stop shopping", consumers prefer to do quick and complete shopping in one place, e.g. in shopping malls, hypermarkets and supermarkets or discount shops. This megatrend has also created a consumer group of "lovers of commercial space" called postflaneurs and smaller by some authors. They include both those who like shopping in mall surroundings and those who regard the very being in a retail chain shop as a treat, because they delight in watching displays and people and in strolling around the malls. These are people hungry for unusual feelings who wish to break away from the everyday reality, routine and life problems.

Another megatrend that has emerged as a result of globalisation and relates partly to the mallisation of consumption is **consumption sacralisation** whereby celebration of various religious and national festivals has been converted to commercial habits. The beginning of the year sees big sales, followed by St. Valentine's Day, St. Patrick's Day and Easter, Mother's Day, Children's Day, Halloween, and the most important commercial holiday – Christmas. It is obvious that this cycle is associated with the religious calendar. Time returning to the starting point allows people to feel safe in the face of infinity. It used to be the time associated with religious events and the cycle of nature, whereas today these are accompanied by consumption. In shopping malls or shopping centres, the atmosphere is similar to that prevailing in the church, hence a consumer who is not adequately involved in shopping may feel like an intruder [Fiske, 2004, p. 64]. This comparison was even further elaborated by D. Miller, claiming that the

act of consumption is an equivalent of a ritual sacrifice. Both making a sacrifice and doing shopping are expected to metaphysically transform the product. The moment of purchasing, spending money resembles the moment of sacrifice – the actor is rewarded with a form of grace or power. The only difference is that instead of gods magically providing power, the consumer receives the power of a brand, a cult product, membership of a privileged group. Another issue associated with consumption sacralisation is the protection against the fear of death. Both death and old age have lost their place in the public sphere. The blame for this is put on new generations that have abandoned traditional values including respect for the elderly. The media, however, are reassuring, arguing that virtually every disease has its cause. If that is the case, it can be prevented through consumption – proper diet, following hygiene rules, fitness, etc. Simultaneously, death is now being perceived as a medical phenomenon only, removed from sight and hidden behind hospital curtains and sterile doors. On the other hand, the media are dazzling audiences with dirty scenes of murder, news programmes are massively showing death, making it both too abstract and too common to be worth any concern whatsoever [Fiske, 2004, p. 177].

Globalisation, on the one hand, and the rapid development of the Internet, on the other, have contributed to a fast development of a megatrend known as **information technology civilisation** or **cyberconsumerism** (with reference to online consumption). The use of the Internet by consumers (*homo informaticus*, or e-consumer, also called consumer of the new era) and improvements to the consumption process undoubtedly facilitate their access to unlimited sources of information, consumer goods and services. Information and communication technologies make it easier and faster for e-consumers to access rich sources of information about goods and services offered on the web. Consequently, consumer choice increases, expanding opportunities for online shopping. In this way, consumption styles may be personalised as consumers of the new era are increasingly willing to shop online with home delivery of the goods so purchased. Information technology civilisation as a megatrend is a result of new trends such as: social media, virtual consumption and multitasking<sup>3</sup>. It should be highlighted that the achievements of civilisation, notably in information and communication technology, foster the rise of “ambitious and creative” consumers who most fully benefit from these achievements and try to participate in such developments. At the same time, huge fascination with technology, in particular the Internet, makes consumers excessively reliant on technology, which paradoxically creates a restriction whereby users are inevitably influenced by communicated messages. The category of *homo ambitious* was indicated by Francis Fukujama, emphasising their desire for continuous development and appreciation of intangible values. The presented group of consumers also comprises creative

---

<sup>3</sup> For further information on these consumption trends see: [Zalega, 2013].

consumers who, given their intellectual potential and professions pursued (authors, engineers, doctors, etc.), play an important role in initiating and creating innovation. These “active and creative” consumers want access to detailed information about purchased products and their impact on human health and fitness. As participants in virtual communities, they share their views and follow advice and recommendations of others, especially experts. This gives them a sense of control over their lives and related problems. According to J. van Dijk [1999, p. 159], new media, by creating a virtual space, contribute to the phenomenon of “lost communities”, because lifestyles and customs that prevailed in traditional communities are changing.

### CONCLUSION

Definitions of globalisation contained in the relevant literature often stress a change in the operating conditions of the global economy. As a result of this change, events and processes in one part of the world are important for individual operators and societies in distant parts of the globe.

Globalisation is stimulated by market determinants (emergence of transnational companies; development of new international distribution channels), cost factors (economies of scale and scope of production, trade and services; availability of better and cheaper supply sources; savings resulting from centralised logistics systems), government factors (trade policy liberalisation; internationalisation of quality, technical, environmental and safety standards; international economic integration processes) and competition factors (growing competition in domestic markets and the emergence of companies able to compete on global markets). The key drivers of globalisation are: technical forces (industrialisation; information and communication revolution; transport revolution), economic forces (increasing individual income; world trade; global financial markets; market forces), social forces (consumption; education and skills; harmonisation of consumer preferences) and political forces (reduction of trade barriers; intellectual property rights; technical standards).

Globalisation manifests itself in multiple aspects of human life and affects many areas of human activity. Its influence is also of great importance for consumption as such. The outcome of globalisation impacts is an increase in consumption in different countries and a spread of various behavioural patterns that are transferred along with the development of telecommunications, all-embracing Internet, mass media, access to various information sites, more widespread tourist mobility and unification of goods. Such direct globalising forces bring an indirect effect, namely megatrends in consumption. What should be borne in mind is also the fact that globalisation of consumption is treated as both a cause and a result of changes in consumer behaviour on the market.



Distinguishing and classifying new megatrends as well as analysing changes obviously expand our knowledge about the market and the behaviour of economic agents operating there, and set directions for research on new megatrends, with account being taken of forecasting the future. Clashes of various megatrends are a logical step in the evolution of modern civilisation, meaning that, on the one hand, consumers focused on megatrends may cause a completely new model of the functioning of the economy and society to emerge and, on the other hand, companies, by monitoring megatrends, can predict potential changes in consumer behaviour more easily and thus adjust their strategies by matching both their product offer and supply with market requirements. Conclusions drawn from the identification of new megatrends may also help companies build a competitive advantage on the market.

#### BIBLIOGRAPHY

- Adams R., 2011, *Fragmentation and Segmentation: Marketing Global Benefits*, "International Business and Economics Research Journal", Vol. 10, No. 9, <http://dx.doi.org/10.19030/iber.v10i9.5627>
- Albrow M., 1997, *The Global Age*, Stanford University Press, Stanford, CA.
- Aldridge A., 2006, *Konsumpcja*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Bauman Z., 2000, *Globalizacja. I co z tego dla ludzi wynika*, PIW, Warszawa.
- Clark W.C., 2000, *Environmental Globalization* [in:] *Governance in a Globalizing World*, J.S. Nye and J.D. Donahue (eds.), Brookings Institution Press, Washington.
- Dembiński P.H., 2001, *Globalizacja - wyzwania i szansa* [in:] *Globalizacja*, J. Klich (ed.), ISS, Kraków.
- Fiske J., 2004, *Reading the Popular*, Routledge, London-New York.
- Flejterski S., Wahl P., 2003, *Ekonomia globalna. Synteza*, Difin, Warszawa.
- Giddens A., 1990, *Consequences of Modernity*, Cambridge.
- Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, 2002, B. Liberska (ed.), PWE, Warszawa.
- Greenberg J., Baron R.A., 2003, *Behavior in organizations*, Prentice Hall, New Jersey.
- Guillen M.F., 2001, *Is Globalization Civilizing, Destructive or Feeble? A Critique of Five Key Debates in the Social Science Literature*, "Annual Review of Sociology", No. 27, <http://dx.doi.org/10.1146/annurev.soc.27.1.235>
- Held D., McGrew A., 2007, *Globalization/Antiglobalization. Beyond the great divide*, Polity Press, Cambridge.
- Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J., 1999, *Global Transformations: Politics, Economics, Culture*, Stanford University Press, Stanford.
- Holt D.B., Quelch J.A., Taylor E.L., 2004, *How global brands compete*, "Harvard Business Review", September.
- Huntington S.P., 2000, *Zderzenie cywilizacji*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2008, *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa.

- Mastering Global Business: Your Single-Source Guide to Becoming a Master of Global*, 1998, Financial Times Management, 1st edition, Templeton College Oxford.
- Mazurek-Łopacińska K., 2003, *Zachowania nabywców i ich konsekwencje marketingowe* PWE, Warszawa.
- Misala J., 2004, *Lokalizacja działalności gospodarczej w warunkach globalizacji (ujęcie teoretyczne)* [w:] *Globalizacja od A do Z*, red. E. Czarny, NBP, Warszawa.
- Mról B., 2013, *Konsument w globalnej gospodarce. Trzy perspektywy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Naisbitt J., Aburdene P., 1990, *Megatrends 2000*, Sidgwick & Jacson.
- Nowak A.Z. and Zalega T. (eds.), *Makroekonomia*, 2015, PWE, Warszawa.
- Nye J. Jr., 2002, *The paradox of American power*, Oxford University Press, New York, <http://dx.doi.org/10.1093/0195161106.001.0001>
- Olejniczuk-Merta A., 2001, *Rynek młodych konsumentów*, Difin, Warszawa.
- Oreziak L., 2004, *Globalizacja rynków finansowych* [w:] *Globalizacja od A do Z*, red. E. Czarny, NBP, Warszawa.
- Porter M.E., 1986, *Changing Patterns of International Competition*, "California Management Review" vol. XXVIII, no. 2, <http://dx.doi.org/10.2307/41165182>
- Robertson R., 1992, *Globalization. Towards theory and global culture*, Sage Publications, London.
- Solomon M., Bamossy G., Askegaard S., 1999, *Consumer Behaviour. A European Perspective*, Prentice Hall Europe, Hemel Hemstead.
- Stiglitz J.E., 2006, *Globalizacja*, PWN, Warszawa.
- Stonehouse G., Hamill J., Campbell D., Puride T., 2001, *Globalizacja. Strategiczne zarządzanie*, Felberg SJA, Warszawa.
- Szymański W., 2007, *Czy globalizacja musi być irracjonalna*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Ślusarczyk B., 2013, *Teoretyczno-praktyczne aspekty globalizacji gospodarczej*, Sekcja Wydawnicza Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.
- van Dijk J., 1999, *The Network Society*, New York.
- Waters M., 1995, *Globalization*, Routledge, London – New York.
- Weinberg L., Eubank W., 2004, *Everything That Descends Must Converge: Terrorism, Globalism and Democracy* [in:] *Research on Terrorism: Trends, Achievements and Failures*, A. Silke, F. Crass (eds.), Portland, London.
- Włodarczyk K., 2013, *Rynkowe zachowania polskich konsumentów w dobie globalizacji konsumpcji*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Zalega T., 2012, *Konsumpcja. Determinanty, teorie i modele*, PWE, Warszawa.
- Zalega T., 2013, *Nowe trendy i makrotrendy w zachowaniach konsumenckich gospodarstw domowych w XXI wieku*, "Konsumpcja i Rozwój" nr 2.
- Zorska A., 1998, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa.
- Żurkowska K., 2000, *Unia Europejska na progu nowego tysiąclecia: Odpowiedź na wyzwanie globalizacji* [in:] *Globalizacja w gospodarce światowej*, opr. zbiorowe, Uniwersytet Gdański, Sopot.
- [www.adage.com/article/american-demographics/good-life/44684/](http://www.adage.com/article/american-demographics/good-life/44684/) [accessed on 14.09.2012].

### *Summary*

Globalisation is one of the challenges at the turn of the 20<sup>th</sup> and 21<sup>st</sup> centuries. This notion is used in everyday life and may be considered from different points of view, because globalisation is a process relevant to and significantly affecting various aspects of human existence. Globalisation processes determine the changes in the system of consumer values. Globalisation of consumption is also treated as both a cause and a result of changes in consumer behaviour on the market. It involves a spread and extension of the product offer promoted on the global market, leading to convergence of consumption patterns and purchase and consumption behaviours in different parts of the world. Societies in developing countries relatively quickly adopt patterns that emerge in developed countries, often at the expense of their local cultural identities. This article aims to reveal the relationship between globalisation processes and the market behaviour of today's consumers. The study contains a purely theoretical analysis of the processes of consumption globalisation. In view of the requirements concerning its length, imposed by the journal, the first part of the paper concentrates solely on discussing the key determinants of globalisation as well as mechanisms and manifestations of consumption globalisation processes. Further, the focus is on consumption megatrends emerging in the era of globalisation and the Internet.

*Keywords:* globalisation, consumption, megatrends, consumer behaviour

## **Makrotrendy konsumenckie w warunkach globalizacji**

### *Streszczenie*

Globalizacja jest jednym z wyzwań przełomu XX i XXI wieku. Jest to pojęcie, które funkcjonuje w życiu codziennym, które można rozpatrywać z różnych punktów widzenia, gdyż jest to proces dotyczący różnych aspektów ludzkiej egzystencji i w istotny sposób na nią wpływający. Zasadniczy wpływ na zmiany układu wartości konsumpcyjnych mają procesy globalizacji. Globalizacja konsumpcji jest przy tym traktowana zarówno jako przyczyna jak i skutek zmian zachowań konsumentów. Globalizacja konsumpcji polega na upowszechnieniu i rozszerzeniu oferty produktów lansowanych na rynku globalnym, co prowadzi do ujednoczenia się wzorców konsumpcji, zachowań nabywczych i konsumpcyjnych w różnych częściach świata. Społeczeństwa krajów rozwijających się stosunkowo szybko przyjmują wzorce ukształtowane w rozwiniętych państwach, często kosztem utraty lokalnej tożsamości kulturowej. Celem artykułu jest ukazanie zależności między procesami globalizacji a rynkowymi zachowaniami współczesnych konsumentów. Opracowanie ma wyłącznie charakter teoretycznych rozważań na temat procesów globalizacji konsumpcji. Z uwagi na wymogi objętościowe czasopisma, w pierwszej części opracowania skoncentrowano się wyłącznie na omówieniu najważniejszych uwarunkowań rozwoju globalizacji oraz mechanizmów i przejawów procesów globalizacji konsumpcji. W dalszej części artykułu uwagę skoncentrowano na makrotrendach konsumenckich powstałych w epoce globalizacji i Internetu.

*Słowa kluczowe:* globalizacja, konsumpcja, makrotrendy, zachowania konsumentów

JEL: A12, C18, D10

*dr hab. Krystyna Leśniak-Moczuk, prof. UR<sup>1</sup>*

Instytut Socjologii  
Uniwersytet Rzeszowski

## **Globalne oblicze wolności gospodarczej i integracji społecznej**

### WSTĘP

Ćwierćwiecze europejskich przemian ustrojowych i społeczno-gospodarczych upłynęło pod wyzwaniem procesów globalizacyjnych, rozwoju cywilizacji informacyjnej i kształtowania gospodarki opartej na wiedzy [Kukliński, 2009, s. 215–219]. Cywilizacja zmierzająca w kierunku materialistycznym oddaje człowieka w niewolę rzeczy, własnych wytworów, podporządkowując człowieczeństwo panowaniu świata rzeczy co degraduje jego godność w społeczeństwie. Głoszony przez Jana Pawła II priorytet „pracy” nad „kapitałem” będący prymatem człowieka nad rzeczami [Grocholewski, 2013, s. 365–367] zostaje odwrócony we współczesnym konsumpcyjnym społeczeństwie nastawionym na komercję. Wraz z kryzysem gospodarczym prowadzi to do rozpadu społeczeństwa rozumianego jako system społeczny. Na proces rozpadu systemu społecznego, ma także wpływ sposób funkcjonowania gospodarki opartej o poszukiwanie maksymalizacji zysków przez najbogatszych, nieliczących się ze społeczną odpowiedzialnością wobec interesariuszy. Pod wpływem dekompozycji i fragmentaryzacji życia społecznego oraz procesu dezinstytucjonalizacji następuje osłabienie kategorii społecznych, ich hierarchii i aktorów społecznych. Jednym ze sposobów walki z kryzysową sytuacją jest rekonstrukcja społeczeństwa poprzez interwencję państwa oraz powstanie wspólnej dla skonfliktowanych stron koncepcji świata społecznego [Touraine, 2013, s. 34, 59–60]. Globalizacja i ponadpaństwowe ugrupowania w skali gospodarczej, kulturowej i politycznej ograniczają jednak zdolności interwencyjne instytucji państwowych.

Celem artykułu jest konfrontacja stanowisk ekonomistów i socjologów wyjaśniających przemianę roli państwa w gospodarkach krajowych funkcjonują-

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, Al. Rejtana 16 C, 35-959 Rzeszów, e-mail: kles@autograf.pl.

cych w epoce globalizacji, ze szczególnym uwzględnieniem wybranych zjawisk zachodzących na lokalnych rynkach pracy i skutków tych procesów w postaci dystansów społecznych.

W artykule postawiono tezę, że w wyniku globalizacji w sferze gospodarki zostały osłabione niektóre instrumenty interwencyjne zmniejszające zdolność państwa w płaszczyźnie społeczno-gospodarczej do regulacji i kontroli wzajemnych relacji między aktorami ekonomicznymi i społecznymi.

Artykuł ma charakter przeglądowy, nie zawiera oryginalnych wyników badań, lecz integruje i interpretuje stanowiska ekonomistów i socjologów odnoszące się do wpływu globalnych przemian społeczno-gospodarczych na zakres wolności gospodarczej i integracji społecznej.

## ROLA PAŃSTWA W GLOBALNEJ GOSPODARCE

Zakres relacji państwo-rynek jest przedmiotem sporów ekonomistów, które nabierają szczególnego znaczenia w globalnej gospodarce. Już w latach 40. XX wieku K. Polanyi liberalizację i interwencyjną regulację uznał za przeciwstawne tendencje. H.P. Minsky strategiczną rolę państwa określa słowami: „stabilizacja niestabilnej gospodarki”. Ekonomiści głównego nurtu uznają, że warunkiem sprawnego funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej jest interwencja państwa, nawet w formie ukrytej prowadzonej przez rządy głoszące oficjalnie poglądy liberalne. Według „paradoksu globalizacji” D. Rodrika niemożliwe jest utrzymanie demokracji przy niezależnym państwie narodowym i dlatego na skutek globalizacji rezygnuje się częściej z państwa narodowego. Według Andrzeja Koźmińskiego w okresie kryzysu należy oczekiwać zwiększonej aktywności państwa na poziomie mezo, prowadzącego politykę przemysłową, regionalną i sektorową [Koźmiński, 2014b, s. 180–193].

Jeszcze głębiej w swoich wywodach na temat roli państwa w gospodarce sięga Jerzy Hausner, który wychodzi z założenia, że państwo jest podmiotem gospodarczym na rynku jako uczestnik rynku oraz jest podmiotem politycznym regulującym działalność rynku jako prawodawca i egzekutor prawa. Państwo w roli podmiotu gospodarczego może w ramach sektora publicznego prowadzić bezpośrednią działalność gospodarczą jako właściciel i inwestor, występować w roli podmiotu zamówień publicznych oraz jako pomiot redystrybucyjnych funkcji budżetu. Im państwo będzie bardziej zaangażowane w bezpośrednią działalność gospodarczą, tym mniej skutecznie będzie pełnił funkcję regulatora gospodarki [Hausner, 2014, s. 130–133].

Na skutek rosnących żądań społecznych traktowanych przez obywateli jako uprawnienia, pod koniec XX wieku zmierzano do społeczeństw kierowanych przez państwo. Rosła więc rola państwa i powstawały społeczeństwa transferów, w których państwo miało na celu wyrównywanie szans grup społecznych i re-

gionów, a także regulowanie struktury płac za pomocą polityki podatkowej [Marody, 2000b, s. 310]. Regulacje te zmuszają dominujących do działań zgodnych z interesem społecznym bez uderzania w wydajność i ekonomiczną efektywność biznesu [Mączyńska, 2014a, s. 4–5]. Regulacje państwa w gospodarce są konieczne, bowiem potrzebny jest nurt uwrażliwienia na kwestie społeczne. Gospodarka rynkowa oparta na prywatnej własności pozostawiona sama sobie, sprzyja innowacjom, rozwojowi, dyfuzji wiedzy, ale zawiera potężne siły destabilizujące, zagrażające harmonijnemu rozwojowi społeczno-gospodarczemu, demokracji, sprawiedliwości społecznej [Mączyńska, 2014, s. 8–11]. Grzegorz Kołodko w książce *Wędrujący świat* wytacza argumenty dementujące przekonanie, że mechanizm rynkowy jest w stanie samoistnie zapewnić efektywność gospodarowania i równowagi, ani harmonijnego rozwoju w długich okresach [Kołodko, 2008, s. 85–86].

Przyszłość społeczeństwa w epoce globalizacji nie może opierać się na wyłącznej roli rynku [Stiglitz, 2013, s. XXII]. Grzegorz Kołodko uważa, że pożądane jest funkcjonowanie i ekspansja światowej gospodarki z zachowaniem ekonomicznego rozsądku i wykazaniem autentycznej troski o społeczny wymiar gospodarowania [Kołodko, 2008, s. 92]. Model Społecznej Gospodarki Rynkowej ogranicza zapędy liberalnych ekonomistów dążących do zagwarantowania całkowitej wolności racjonalnym prawom rynku. Zdobywają oni poparcie społeczne, ponieważ dominacja elit rządzących budzi protesty zdominowanych. Z drugiej strony można podać przykłady pozytywnego oddziaływania elit rządzących na gospodarkę danego państwa. Podczas prezydentury Baraka Obamy udało się dzięki skutecznej interwencji państwa zażegnać kryzys finansowy i zatrzymać wzrost nierówności społecznych [Touraine, 2013, s. 133, 148–149]. Ale w dobie globalizacji akceptacja interwencji rządu w sprawy gospodarcze kraju i przykłady pozytywnych praktyk w tym zakresie nie gwarantuje możliwości sprawnego rozwiązywania złożonych kluczowych problemów wewnętrznych.

Zygmunt Bauman w książce *Płynny lęk* uświadamia, że globalizacji poddana jest nie tylko gospodarka, ale według niego wszelkie podstawowe problemy, od których zależą sposoby rozwiązania innych problemów, mają charakter globalny i nie dopuszczają lokalnych rozwiązań. Neal Lawson wysuwa radykalny pogląd, że państwo nie będąc już wszechmocnym panem swojego terytorium pozostaje na usługach globalnych sił gospodarczych. Nie zwalnia to państwa, zdaniem Baumana, z odpowiedzialności za prawo i ład panujący na jego terytorium, a wręcz przeciwnie [Bauman, 2008, s. 222, 234–235]. Państwo ponosi odpowiedzialność za skutki problemów napływających z zewnątrz, prokurowanych przez falę globalizacji, nie mając możliwości zapobiegania im. Nie może także liczyć na globalne siły wpływające na rozwiązanie tych problemów.

Jacques'a Attali twierdzi, że współczesne państwa pozbawiane wpływu na bieg spraw zrzekają się na rzecz mechanizmów globalizacji kierowania procesami społeczno-gospodarczymi i przeciwstawiania się zagrożeniom. Globaliza-

cja według niego to pasożytniczo-grabieżczy proces wysysający energię z urzędów ochronnych państw. Z kolei Richard Rorty dowodzi, że sytuacja ekonomiczna państw wymknęła się spod kontroli prawa obowiązującego w poszczególnych krajach. Klasa superbogatyh, niezwiązanych z konkretnym terytorium może działać bezkarnie w sferze ponadpaństwowej, ponieważ dysponują mobilnym majątkiem i ich bezpieczeństwo nie zależy od krzywdzonych lokalnych pracowników [Bauman, 2008, s. 255–256, 279].

Światowa gospodarka cechująca się liberalizacją, integracją i współzależnością, składa się ze współzależnych części narodowych gospodarek zintegrowanych z gospodarek lokalnych i regionalnych w jeden globalny układ. W gospodarce światowej toczy się nieustająca gra pomiędzy aktorami globalizacji: rządami państw narodowych, transnarodowymi korporacjami, globalnymi inwestorami, organizacjami międzyrządowymi i pozarządowymi, światowymi sieciami mediów, zorganizowaną przestępczością. Wyniki tej gry z jednej strony zdynamizowały gospodarkę, podniosły wynagrodzenia, zwieliokrotniły handel, ale z drugiej strony stworzyły ogromne podziały społeczne w pogłębiających się nierównościach. Aby zapobiec narastającej marginalizacji i grożących wybuchów protestów niezbędna jest instytucjonalizacja globalizacji ujmująca światowy system kapitalistycznego rynku w ramy regulacji i poddanie go sterowaniu w interesie rozwoju światowej gospodarki i społeczeństwa. W gospodarce światowej powiązanej pajęczyną współzależności samoistnie nie rozwiąże się problemów o egzystencjalnym znaczeniu dla ludzkości. Zamiast instytucjonalnego bałaganu musiałby powstać światowy ład instytucjonalny. Mogłyby go zaprowadzić nieskorumpowane przez kapitał organizacje społeczne. Racjonalizacja globalizacji wymaga twórczej współpracy, zespolenia, koordynacji polityki i wspólnej organizacji, prowadząc do globalnej państwowości i światowego społeczeństwa. Brak jest politycznego mechanizmu rozwiązującego sprzeczności w skali regionalnej, krajowej i globalnej, wydłużenia czasowej perspektywy ciągniętego rachunku makroekonomicznego na skalę globalną, zmniejszenia marż zysków korporacji transnarodowych, eliminacji spekulantów finansowych [Kołodko, 2008, s. 100–135].

Nie istnieją lokalne rozwiązania globalnych problemów i musi nastąpić głęboka, przełomowa przemiana ludzkiej kondycji, by odnaleźć się w nowej globalnej sytuacji. To wymaga czasu, a na lokalnej scenie ludzie są wyczerpani i zmęczeni potwierdzaniem własnej przydatności, niepewnością losu, daremnie szukają sprawców zgrzytów i kłopotów, a państwa czują się bezsilne wobec globalnego kapitalizmu i nie są w stanie sprostać tej części opinii publicznej, która domaga się ograniczenia liberalizmu w gospodarce poprzez interwencjonizm państwowy [Bauman, 2003, s. 239, 242, 245]. Tylko część opinii publicznej zrozumiała, że w celu ochrony świata przed katastrofą całego systemu konieczny jest interwencjonizm państwowy [Touraine, 2013, s. 45]. Państwo narodowe przeżywa kryzys spowodowany ponadnarodową integracją na szczeblu europej-

skim i światowym. Staje się organem administracji lokalnej, pilnującej wykonywania decyzji podejmowanych przez rząd centralny. Długa droga do wolności i dobrobytu zainspirowała naukowców do tworzenia adekwatnych pojęć w ramach politycznej ekonomii cierpliwości i politycznej ekonomii nadziei. Pojęcie „gospodarka narodowa” ma sens wyłącznie statystyczny, „koncentracja kapitału” kojarzy się z rozmywaniem, a nie wzmaganiem mocy państwa. Kapitał o charakterze ponadnarodowym jest odporny na protekcyjizm i politykę gospodarczą. Będąc w pełni mobilnym nie musi traktować poważnie wysiłków państw w celu ochrony rynków narodowych [Bauman, 2000, s. 352–365].

O aktualności tematyki dotyczącej roli państwa w gospodarce świadczy nagroda Nobla w 2015 roku dla Jeane’a Tirole, francuskiego ekonomisty za analizę proporcji między przestrzenią dla sił wolnego rynku i dla regulacji państwowych. Wyniki jego badań wskazują na potrzebę sprawnego państwa na miarę oczekiwań obywateli. Jego zdaniem niezbędne są do tego rozwiązania i narzędzia na rzecz restrukturyzacji, umacniania konkurencji, zwiększania odpowiedzialności urzędników oraz monitorowania działań państwa, jako warunku obiektywnej oceny jego sprawności. O powodzeniu regulacyjnego oddziaływania państwa na gospodarkę decyduje sprawność instytucji państwowych [Mączyńska, 2014a, s. 4–5].

## RYNKI PRACY W WARUNKACH GLOBALIZACJI

Procesy składające się na globalizację gospodarki (swoboda przepływów towarów, kapitału, wiedzy, technologii, ludzi) wpływają na wyższy poziom wydajności pracy w bogatych krajach, a w ślad za tym wyższe płace i poziom życia, pomimo, że z absolutnym wzrostem dochodów idzie w parze spadek udziału w nich płac. Cywilizacyjną przyczyną spadku tego udziału płac dla najmniejszej siły roboczej jest postęp technologiczny wypierający człowieka z miejsca pracy i transferujący część dochodów do autorów tego postępu. Niekorzystne dla siły najmniejszej roboczej przesunięcie w strukturze dochodów wynika także z presji kapitału maksymalizującego zyski w skali zarówno lokalnej, krajowej jak i globalnej. Zysk w neoliberalnej gospodarce radzi sobie lepiej niż państwo czy związki zawodowe, którym trudniej jest kontrolować te procesy przy globalizacji rynku pracy [Kołodko, 2008, s. 118–119]. W wyniku tworzenia ponadpaństwowych struktur gospodarczych i globalizacji wolnej konkurencji, przestały obowiązywać stare mechanizmy zabezpieczające maksymalne zatrudnienie siły roboczej na określonym terytorium danego kraju. Związki zawodowe nie mogą wykorzystywać strajku jako narzędzia obrony interesów pracowników, ponieważ swoboda przepływu kapitału umożliwiła przedsiębiorcy wynajęcie tańszej siły roboczej za granicą [Woroniecki, 2015, s. 92]. Rynek z nadmiarem podaży siły roboczej przyczynia się nie tylko do powiększania rozmiarów bezrobocia,



ale także do pojawienia się nowej klasy społecznej, prekariatu (łac. *precarious* – niepewny). Według twórcy tego pojęcia, brytyjskiego ekonomisty Guy’a Standinga są to osoby nie zatrudnione na umowę o pracę, pracownicy tymczasowi, zatrudnieni w niepełnym wymiarze godzin. Są to więc warstwy ludzi coraz lepiej wykształconych, coraz bardziej świadomych swojego losu, a pracujących w miejscach, w których ich wiedza i umiejętności nie są potrzebne. Globalizacja elastycznych form zatrudnienia wpływa na wykorzenienie gospodarki ze społeczeństwa. Jest to także wynikiem wolności gospodarczej poprzez wprowadzenie norm i standardów przyporządkowujących relacje międzyludzkie logice bezosobowego mechanizmu rynkowego. Rozrastającą się klasę prekariatu, jej pauperyzację z powodu minimalizacji kosztów pracy można interpretować w kategoriach „odhumanizowanej pracy” W. Roepkego, zrównującej pracownika z maszyną. Tak jak nikt nie myśli o stabilizacji egzystencji maszyny, którą można kupić i oddać na złom, tak nikogo nie interesuje los człowieka pozbawionego zatrudnienia [Woroniecki, 2015, s. 93–94, 98].

Za zmniejszenie popytu na siłę roboczą i pozbywanie się osób nieodpowiednich w danym układzie odpowiada nowoczesność jako wynik postępu gospodarczego i zmiany społecznej. Zygmunt Bauman w sposób dobitny nazywa te przemiany na rynku pracy produkcją odpadów ludzkich. W epoce przemysłowej ograniczono katastrofalne następstwa gromadzenia się masy tych odpadów za pomocą tzw. przemysłu asenizacyjnego polegającego na emigracji bezrobotnych z krajów modernizujących się na połacie ziemi chłonącej te nadwyżki. W globalnej gospodarce brak takich „wysypisk śmieci” z powodu swobodnego rozprzestrzeniania się nowoczesnych form życia i przepływu czynników wytwarzania [Bauman, 2003, s. 251–253].

Na polskim rynku pracy po zmianie ustrojowej nastąpiło przejście od traktowania pracy jako „dobra naturalnego” przynależnego każdemu obywatelowi do „denaturalizacji zatrudnienia” przy całkowitej zmianie instytucjonalnych warunków wyznaczających sytuację pracy [Sikorska, 2000, s. 93–94]. Po stronie popytu na pracę pojawiły się podmioty funkcjonujące w dwu odmiennych systemach własności, które stwarzały inne kryteria i motywacje osób podejmujących pracę oraz zakładających prywatną działalność gospodarczą. W sektorze państwowym pozycja w siatce etatów zależy od zobiektywizowanych kryteriów jak: wykształcenie, staż pracy, typ stanowiska, aktywność polityczno-społeczna. Podstawą jednostkowego działania jest minimalizacja kosztów, kosztem niższych dochodów. Pracownicy tego sektora zorientowani są na maksymalizację bezpieczeństwa, za co płacą podwójną cenę. Tracą możliwość obiektywizacji swojego sukcesu bowiem znak równości między fachowością i stażem pozbawia ich weryfikacji rynkowej swoich kwalifikacji. Kryterium sukcesu w narzuconych rynkowo porównaniach staje się awans w hierarchii służbowej. W sektorze prywatnym pozycje rynkowe zdobywa się poprzez zasoby kapitałowe (materialne, symboliczne, kwalifikacji, kompetencji). Podstawą pozyskiwania dochodów

i maksymalizacji zysku są indywidualne osiągnięcia dzięki fachowości w wykonaniu stawianych zadań i wydajność przy zwiększonym ryzyku. Przyrost dochodu jest wskaźnikiem finansowego i wewnętrznego rozwoju [Marody, 2000a, s. 85; Marody, 2000b, s. 299–300].

Trendy rewolucji informacyjnej wyrażane w ekonomicznej, społecznej, kulturowej zmianie w zakresie dostępu do informacji wpływają na relacje społeczne i widzenie świata oraz na rynek pracy. Automatyzacja i robotyzacja powoduje spadek zapotrzebowania na pracę fizyczną (przy taśmie) i umysłową (urzędnicy, analitycy), oprócz zawodów wymagających kreatywności (projektanci). Poszukujący pracowników na rynku pracy kładą nacisk bardziej na kategorię funkcji, typu wykonywanych zadań, aniżeli na wąsko określoną specjalizację zawodową i wiedzę specjalistyczną związaną z daną branżą. Tymi poszukiwanymi funkcjami są: sprzedaż, zarządzanie projektami, wytwarzanie i marketing. Te poszukiwane funkcje nie definiują specjalizacji jednostek i nie są powiązane z konkretnym typem wykształcenia. Cenniejsze są osoby nieprzypisane do wąsko określonej kategorii wykształcenia, ale elastycznie dostosowujące się do różnych typów zadań. Wśród najbardziej poszukiwanych kompetencji są: doświadczenie, znajomość języków obcych, wykształcenie, zdolności komunikacyjne i znajomość obsługi komputera. Kolejnym wymiarem oceny przydatności pracownika przez pracodawcę jest osobowość i predyspozycje charakterologiczne. Najwyżej ceniona jest postawa indywidualistyczna, samodzielności i twórcze podejście do stawianych zadań wyrażające się w kreatywności. Ważna jest także dyspozycyjność, talent organizatorski, umiejętności pracy w grupie i talent przywódczy. Badani młodzi profesjonalisci za docelowy punkt kariery uznają usamodzielnienie i założenie własnej firmy. Perspektywicznym łaodem gospodarczym będzie więc kapitalizm oparty na dużej liczbie prywatnych, małych firm [Markowski, 2000, s. 237–249].

Brak jest bezpieczeństwa socjalnego, które powinno wynikać ze stałości zatrudnienia, możliwości szybkiego znalezienia pracy, godnego dochodu i zabezpieczenia socjalnego osób zatrudnionych. Kolejnym czynnikiem powodującym pauperyzację zatrudnionych, a wynikającym z globalizacji gospodarki, jest tworzenie w Polsce tanich miejsc pracy przez inwestorów zagranicznych. Globalne firmy sytuują w krajach pochodzenia kapitału dobrze płatne miejsca pracy i specjalistyczne stanowiska związane z wyższym szczeblem zarządzania, wymagające wysokich kwalifikacji. Motywem inwestowania koncernów zagranicznych jest tania siła robocza, by dzięki niskim kosztom wytwarzania utrzymać konkurencyjność produkcji na rynkach światowych [*Wspólnie...*, 2015, s. 31].

Na dyskomfort prekariatu wynikający z zagrożenia utraty dochodów, kompromisu zawieranego między pracodawcą a pracobiorcą w imię obniżenia kosztów pracy, przy braku zabezpieczenia socjalnego, nakłada się obniżenie poziomu konsumpcji bieżącej. Wzrost luki pomiędzy niskim wzrostem dochodów większości obywateli a kreowanymi rosnącymi potrzebami jest generowany nie tylko

poprzez tempo postępu technicznego, ale wynika także z wysokiego obciążenia kosztów pracy dla polskich pracodawców i z globalnej konkurencji [Wierzbicki, 2015, s. 103–105].

Zła kondycja rynku pracy wskazuje na dystanse społeczne spowodowane rozbieżnymi interesami podmiotów rynku pracy, które są multiplikowane przez rozdźwięk pomiędzy popytem na pracę i podażą siły roboczej. Starzenie się społeczeństw i utrzymanie akceptowanego poziomu życia po zakończeniu pracy wymagało będzie przedłużania okresu aktywności zawodowej. W optyce Andrzeja Koźmińskiego państwo stanie przed dylematem wyboru pomiędzy subsydiowaniem „nicnierobienia” poprzez utrzymywanie beneficjentów emerytur, zasiłków socjalnych a subsydiowaniem produktywnej aktywności ludzkiej poprzez tworzenie miejsc pracy w obszarach słabych sił rynku lub poprzez płacę minimalną i korzystanie ze świadczeń socjalnych [Koźmiński, 2014a, s. 284–285].

Można wysunąć tezę, że kiedy praca stanie się dobrem luksusowym, pogłębi to nierówności, niezadowolenie społeczne, spadek prestiżu, ograniczenie dostępu do dóbr, zasobów, co może skutkować depresjami i samobójstwami. Praca bowiem jest nie tylko istotnym warunkiem zdobywania środków materialnych traktowanych jako źródło utrzymania siebie i rodziny, ale posiada także wartość autoteliczną. Praca jako dobro i potrzeba człowieka musi w życiu każdego być równoważona aktywnością w wielu innych sferach związanych z życiem prywatnym i duchowym. Psycholodzy twierdzą, że około czterdziestego roku życia dochodzi do równowagi pomiędzy trzema sferami, co ilustruje równoboczny trójkąt egzystencjalny z ramionami: a – praca, biznes, szkolenia zawodowe, sprawy społeczne, b – miłość, rodzina, przyjaciele, rozrywki, podróże, sport, c – życie duchowe, sztuka, religia, medytacja [Bochniarz, Santorski, 2003, s. 116]. Zakłócenie tych powiązań w okresie aktywności zawodowej spowodowane niedoborem pracy i możliwości angażowania się w sprawy zawodowe i społeczne wpływa na deregulację dalszego etapu życia, z powodu niedostatecznego zabezpieczenia socjalnego utrudniającego realizację zamierzeń z dwu pozostałych sfer.

## GLOBALIZACJA DYSTANSÓW SPOŁECZNYCH

Maksymalizacja bogactwa jako siła napędowa gospodarki może sprawdzać się na poziomie mikro, ale z uwzględnieniem ścierania się różnych wartości i ideologii. Grzegorz Kołodko stwierdza, że gdyby w skali makroekonomicznej (na poziomie państw i narodów oraz gospodarki światowej) stosowanie tej zasady było możliwe, to wszyscy mogliby być bogaci [Kołodko, 2008, s. 85]. Tymczasem globalizacja przyczynia się do polaryzacji społecznej i utrwalania syndromu (4B) bogaci będą bogatszymi, a biedni biedniejszymi. A ekonomiści ilustrują ten proces kielichem wstydu, w którym zawartość czaszy jest przeznaczona dla 1/5 najbogatszych, a dla pozostałych 4/5 pozostaje jedynie to, co spływa

do nóżki kielicha [Mączyńska, 2014, s. 8–11]. Niepokoje, demonstracje, nastroje rewolucyjne wynikające z wykluczenia społecznego są przedmiotem obaw plutokracji. Grzegorz Kołodko postuluje wyhamowanie wzrostu gospodarczego i ograniczenie bezwzględnego poziomu dochodów wraz z ostentacyjną konsumpcją lepiej usytuowanych grup [Kołodko, 2008, s. 204].

W Polsce po trzech pokoleniach relatywnego egalitaryzmu dochodowego szokiem zmiany ustrojowej jest zaakceptowanie utrwalanej biedy i ostentacyjnego bogactwa. Bieda traktowana jest jako niesprawiedliwość społeczna, a bogactwo jako efekt strategii realizowanych rozmijaniem się z prawem i zasadami przyzwoitości i uczciwości [Strzyczkowski, 2000, s. 153]. Szybkie bogacenie jest możliwe dzięki wykorzystywaniu luk prawnych w prowadzonej działalności gospodarczej, w wyniku niedoskonałości systemu prawa i niespójności przepisów prawnych. Różne strategie bogacenia się powodują podział na zasłużenie i niezasłużenie bogatych oraz zasłużenie i niezasłużenie biednych. Napiętnowanie bogatych na powierzchowny charakter przejawiający się w krytyce ostentacyjnej konsumpcji nuworyszów, wystawiającej deprecjonujące świadectwo. Jako przejaw niepraworządności traktowane jest otrzymywanie korzyści materialnych przez elity polityczne, których podstawy awansu społecznego nie stanowi fachowość ani kryteria merytoryczne. Lepiej oceniani są bogaci od pokoleń, ci którzy nie obnoszą się ze swoimi dochodami, ale realizują cele społecznie odpowiedzialnego biznesu. Jednak na poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji społecznej źle wpływa duży dystans zamożności i społecznie naganne reguły osiągania wyższych dochodów, a także ukrywanie w zeznaniach podatkowych zleceń przez pracowników państwowych. Mirosława Marody podkreśla uderzający brak solidaryzmu społecznego w odniesieniu do zasłużenie biednych, którzy sami powinni zadbać o zmianę swojego statusu, a nie poprzez pomoc społeczną po zwiększeniu podatków. Los niezasłużenie biednych (renciści, budżetówka) jest oceniany w kategorii niesprawiedliwości, ale jest nie do uniknięcia jako efekt akceptowanych przeobrażeń społeczno-gospodarczych [Marody, 2000b, s. 296, 303–304]. Pojawiające się nierówności stanowią społecznie akceptowany element rzeczywistości społecznej. Jednak procesy strukturotwórcze sprzeczne są z pojęciem sprawiedliwości społecznej powodu braku równości szans. Brak równości szans uzasadniony jest zróżnicowaniem zdobytej fachowości poprzez predyspozycje i zdolności na różnych poziomach, miejscem zamieszkania i zatrudnienia oraz odmiennym traktowaniem różnych branż przez państwo [Marody, 2000b, s. 296–297].

## ZAKOŃCZENIE

W artykule dokonano prezentacji stanowisk znanych przedstawicieli ekonomii i socjologii zajmowanych wobec przemian społeczno-gospodarczych zachodzących we współczesnym świecie. Prezentowaną problematykę ujęto

w trzech powiązanych ze sobą na zasadzie sprzężeń zwrotnych zagadnieniach, odnoszących się do wpływu procesów globalizacyjnych na zmiany roli państwa w gospodarce, sytuację pracodawców i pracobiorców na rynku pracy oraz postępującego wzrostu nierówności społecznych.

Funkcje państwa w sferze gospodarczej są ograniczane z jednej strony przez proces globalizacji, a z drugiej strony przez modele gospodarki oparte na doktrynie neoliberalnej. Globalna gospodarka rozwijająca się poprzez ekspansję globalnych firm transnarodowych, e-przedsiębiorczości, wirtualnych firm, łączeniu kapitału zagranicznego z rodzimym, swobodny przepływ kapitału, towarów i usług oraz siły roboczej wymyka się spod kontroli rządów poszczególnych państw. Neoliberalna wolna konkurencja i maksymalizacja zysku może stanowić motywację gospodarowania w skali mikroekonomicznej, natomiast w skali makroekonomicznej niezbędne jest oddziaływanie państwa stanowiącego prawo i zapewniającego warunki praworządności dla podmiotów gospodarczych. Centralne organy władzy ustawodawczej i wykonawczej powinny wprowadzać regulacje prawne, które nie będą ograniczać konkurencji i utrudniać działań prywatnego biznesu poprzez nadmierne skomplikowanie przepisów, olbrzymią biurokrację nastawioną przeciwko firmom, nieprzejrzysty i zbyt skomplikowany system podatkowy. Od regulacji państwa zależy zmiana kultury organizacyjnej urzędów, wprowadzenie nowej, spójnej ordynacji podatkowej i połączenie w jeden podmiot instytucji pobierających podatki.

Procesy globalizacji powodują perturbacje na rynkach pracy, przejawiające się w niekorzystnym dla siły najemnej roboczej przesunięciu w strukturze dochodów wynikającym z presji kapitału maksymalizującego zyski, w mniejszej skuteczności obrony interesów pracowniczych przez związki zawodowe wobec przepływu kapitałów do krajów o tańszej sile roboczej oraz w niekorzystnych dla pracobiorców warunków zatrudnienia. Nakładanie się na te negatywne skutki globalizacji, trendów cywilizacyjnych i zmian ustrojowych, objawiających się rozwojem technologii, większą efektywnością pracy, nowymi zawodami, nowymi podmiotami własnościowymi na rynku pracy, nowymi kryteriami oceny kandydatów ubiegających się o zatrudnienie, prowadzi do odhumanizowania pracy, rodzi nową klasę prekariatu i może uczynić pracę jako luksus. Rolą państwa jest wprowadzanie regulacji ustawodawczych przyczyniających się do dostosowywania systemu edukacyjnego do potrzeb i wymogów rynku pracy, upowszechniania telepracy, zmian systemu motywacyjnego do pracy, zmniejszenia restrykcyjności i uelastycznienia prawa pracy, zmniejszania obciążenia kosztów pracy, zastąpienia konkurencji niskimi płacami, konkurencyjnością, wysoką wydajnością oraz jakością wyrobów i usług.

Wzrost dystansów społecznych spowodowany jest niestabilnością zatrudnienia, niskimi dochodami, niewydolnością systemu emerytalnego z powodu coraz mniejszej liczby zatrudnionych i wzrastającą liczbą osób korzystających

z nieefektywnego systemu wsparcia socjalnego. Rozwój społeczny ukierunkowany na wartości sprawiedliwości społecznej i racjonalności powinien wskazywać nowe obszary wzrostu z uwzględnieniem trendów globalnych, demograficznych i społecznych [*Nowa Polska...*, 2015].

## BIBLIOGRAFIA

- Bauman Z., 2000, *Ponowoczesność jako źródło cierpień*, Wydawnictwo Sic! S.c., Warszawa.
- Bauman Z., 2008, *Płynny lęk*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
- Bauman Z., 2003, *Razem osobno*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
- Bochniarz H., Santorski J., 2003, *Bądź sobą i wygraj. 10 odpowiedzi dla aktywnej kobiety*, Wydawnictwo AB, Warszawa.
- Grocholewski Z., 2013, *Uniwersytety wobec współczesnych wyzwań*, Szkoła Wyższa im. Bogdana Jańskiego, Warszawa.
- Hausner J., 2014, *Globalny kryzys: potrzeba nowej polityki gospodarczej* [w:] *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej*, red. E. Mączyńska, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Kołodko G.W., 2008, *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Koźmiński A.K., 2014a, *Czas pokera*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Koźmiński A.K., 2014b, *Przedsiębiorcze państwo?* [w:] *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej*, red. E. Mączyńska, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Kukliński A., 2009, *Procesy tworzenia i destrukcji porządku globalnego* [w:] *Polska transformacja i jej przyszłość*, red. E. Mączyńska, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Markowski G., 2000, *The successful candida te will have... – definiowanie zasobów na rynku pracy* [w:] *Między rynkiem a etatem. Społeczne negocjowanie polskiej rzeczywistości*, red. M. Marody, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Marody M., 2000a, *Instytucjonalne ramy negocjacji społecznych* [w:] *Między rynkiem a etatem. Społeczne negocjowanie polskiej rzeczywistości*, red. M. Marody, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Marody M., 2000b, *Społeczne negocjowanie rzeczywistości* [w:] *Między rynkiem a etatem. Społeczne negocjowanie polskiej rzeczywistości*, red. M. Marody, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Mączyńska E., 2014a, *Kim jest Jean Tirole?*, „Biuletyn PTE”, nr 4.
- Mączyńska E., 2014b, *Piketty a sprawa polska. Thomasa Piketty'ego kij w neoliberalne mrowisko*, „Biuletyn PTE”, nr 4.
- Nowa Polska teraz. Nowoczesność, wolność, rozwój, zaangażowanie, odpowiedzialność*, Nowoczesna PL. Kierunki programowe, 2015.
- Sikorska M., 2000, *Przetransponowanie się na kogoś innego – definiowanie sytuacji pracy* [w:] *Między rynkiem a etatem. Społeczne negocjowanie polskiej rzeczywistości*, red. M. Marody, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Stiglitz J.E., Sen, A., Fitoussi J-P., 2013, *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

- Strzyczkowski K., 2000, *Bogacze, biedacy, średniacy* [w:] *Między rynkiem a etatem. Społeczne negocjowanie polskiej rzeczywistości*, red. M. Marody, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Touraine A., 2013, *Po kryzysie*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Wierzbicki A.P., 2015, *Scenariusz zagłady czy przyszłość pracy w społeczeństwie informacyjnym?* „Biuletyn PTE”, nr 2.
- Woroniecki P., 2015, *Globalizacja i społeczna gospodarka rynkowa. Warunki współistnienia* [w:] *E-gospodarka w Europie Środkowej i Wschodniej. Teraźniejszość i perspektywy rozwoju*, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Wspólnie budujemy naszą zamożność czyli dlaczego w Polsce zarabiamy 4 razy mniej niż w bogatych krajach Europy Zachodniej*, 2015, Fundacja „Pomyśl o Przyszłości”.

### Streszczenie

W artykule dokonano prezentacji stanowisk znanych przedstawicieli ekonomii i socjologii zajmowanych wobec przemian społeczno-gospodarczych, zachodzących w wyniku globalizacji. Prezentowaną problematykę ujęto w trzech powiązanych ze sobą na zasadzie sprzężeń zwrotnych zagadnieniach, odnoszących się do wpływu procesów globalizacyjnych na zmiany roli państwa w gospodarce, sytuację pracodawców i pracobiorców na rynku pracy oraz postępującego wzrostu nierówności społecznych. W wyniku globalizacji w sferze gospodarki zostały osłabione niektóre instrumenty interwencji państwa w płaszczyźnie społeczno-gospodarczej. Procesy globalizacji powodują perturbacje na rynkach pracy, przejawiające się w niekorzystnym dla siły najemnej roboczej przesunięciu w strukturze dochodów wynikającym z presji kapitału maksymalizującego zyski, w mniejszej skuteczności obrony interesów pracowniczych przez związki zawodowe wobec przepływu kapitałów do krajów o tańszej sile roboczej oraz w niekorzystnych dla pracobiorców warunków zatrudnienia. Wzrost dystansów społecznych spowodowany jest niestabilnością zatrudnienia, niskimi dochodami, niewydolnością systemu emerytalnego z powodu coraz mniejszej liczby zatrudnionych i wzrastającą liczbą osób korzystających z nieefektywnego systemu wsparcia socjalnego.

*Słowa kluczowe:* globalizacja, rola państwa w gospodarce, rynek pracy, nierówności społeczne

## The Global True Colours of Economic Freedom and Social Integration

### Summary

As a result of globalization in the economic sphere some of the instruments of state intervention in the socio-economic plane were weakened.

The article presents the positions of well-known representatives of economics and sociology occupied with socio-economic changes occurring as a result of globalization.

The presented issues are included in the three interlinked aspects on the basis of feedback issues relating to the impact of globalization on the changing role of the state in the economy, the situation of employers and employees on the labor market and the progressive growth of social inequality.

*Keywords:* globalization, role of the state in the economy, labor market, social inequality

*dr hab. Marek Leszczyński, prof. UJK*<sup>1</sup>

Instytut Prawa, Ekonomii i Administracji  
Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

## **Bezpieczeństwo ekonomiczne w dobie hiperglobalizacji**

### WSTĘP

Bezpieczeństwo w ostatnich latach stało się przedmiotem szczególnego zainteresowania zarówno nauki jak i polityki. Wynika to zarówno z dynamiki zmian w układzie stosunków międzynarodowych, powstawaniem nowych potęg gospodarczych, ale także (zwłaszcza ostatnio) zagrożeniem nową „zimną wojną”. Szkoła kopenhaska z B. Buzanem wymienia pięć głównych obszarów współczesnego bezpieczeństwa: bezpieczeństwo ekonomiczne, bezpieczeństwo społeczne, bezpieczeństwo ekologiczne, bezpieczeństwo polityczne i bezpieczeństwo militarne. Wyznaczanie nowych paradygmatów i trajektorii rozwoju staje się szczególnie istotne w warunkach dużej niepewności oraz rozczarowania dotychczasowymi modelami rozwojowymi i polityką rozwoju akcentującą bezwzględną konkurencję opartą o wolny przepływ kapitału. W tym kontekście interesujące jest przyjrzenie się bezpieczeństwu ekonomicznemu w warunkach hiperglobalizacji i refleksja nad ewolucją roli państwa w kreowaniu i koordynowaniu procesów rozwoju ekonomiczno-społecznego.

### BEZPIECZEŃSTWO EKONOMICZNE JAKO DOBRO PUBLICZNE

Bezpieczeństwo ekonomiczne jest przedmiotem zainteresowania co najmniej trzech dyscyplin naukowych: ekonomii, nauk o bezpieczeństwie oraz nauk o polityce. Wynika to z interdyscyplinarności bezpieczeństwa ekonomicznego (istotną rolę grają tu czynniki ekonomiczne, polityczne i społeczne) oraz transdyscyplinarności w badaniach bezpieczeństwa jako takiego. Realia ekonomicz-

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Instytut Prawa, Ekonomii i Administracji, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, ul. Świętokrzyska 21 A, 25-406 Kielce, e-mail: marekle@wp.pl.



no-społeczne i polityczne nakazują traktować bezpieczeństwo jako nadrzędną potrzebę człowieka (zbiorowości) rozumianą jako „brak czegoś, co jest niezbędne do zachowania życia, rozwoju, utrzymania roli społecznej” [Stachowiak, 2012, s. 38]. „W najogólniejszym znaczeniu bezpieczeństwo można określić jako pewność istnienia i przetrwania, stanu posiadania oraz funkcjonowania i rozwoju podmiotu. Pewność jest wynikiem nie tylko braku zagrożeń (ich niewystępowania lub eliminowania), ale powstaje także wskutek kreatywnej działalności danego podmiotu i jest zmienna w czasie, czyli ma naturę procesu społecznego” [Zięba, 2012, s. 8]. W przywołanej definicji kontrowersje budzi określenie bezpieczeństwa jako „pewność istnienia i przetrwania podmiotu”. Pewność oznaczałaby całkowity brak zagrożeń dla trwania, a w realnym świecie sytuacja taka jest niemożliwa. Można jedynie zbliżać się do tego stanu idealnego, służą temu wszelkie działania w obszarze bezpieczeństwa. W naukach o bezpieczeństwie rozważane jest często pojęcie „bezpieczeństwa narodowego” zaczerpnięte z anglosaskiego *national security*, nie należy przy tym bezpośrednio utożsamiać bezpieczeństwa narodowego z funkcjonowaniem państwa o jednorodnej strukturze etnicznej. Raczej chodzi tu o społeczeństwo obywatelskie, obywatele danego państwa. W tym kontekście warto przywołać definicję A. Skrabacz: „Pod pojęciem bezpieczeństwa narodowego rozumie się naczelną misję całego społeczeństwa i jego organizacji państwowej, polegającą na realizacji dwóch zasadniczych funkcji; po pierwsze ochronie i obronie wartości i interesów narodowych przed istniejącymi i potencjalnymi zagrożeniami, po drugie, tworzeniu warunków niezbędnych dla swobodnego rozwoju politycznego, społecznego, kulturalnego, gospodarczego narodu, wobec wyzwań przyszłości” [Skrabacz, 2012, s. 27]. Rzeczywistość społeczna ma charakter dynamiczny, niejednorodny i nieciągły (rozwój społeczny nie ma charakteru ukierunkowanego postępu – jednak jednostki i grupy dostosowują się w sposób racjonalny do zewnętrznych warunków, a także w kreatywny sposób starają się rzeczywistość kształtować). Z tego punktu widzenia podejście dynamiczne uznać należy za prymarne. Podejście do badań bezpieczeństwa jest różnie rozpatrywane w głównych nurtach badań [Zięba, 2012, s. 14–16]:

- realizm – koncentruje się na bezpieczeństwie państwa oraz akcentuje czynnik militarny i zwraca uwagę jedynie na tego rodzaju zagrożenia i działania nakierowane na ich eliminowanie (potęga państwa w oparciu o zasoby militarne). Podejście rzadko spotykane w „czystej” formie współcześnie;
- liberalizm – czerpie m.in. z A. Smitha i D. Ricardo. Interesy ekonomiczne i społeczne preferują akcentowanie niemilitarnych aspektów bezpieczeństwa. Prymat wiodą współpraca i koegzystencja pokojowa;
- konstruktywizm – świat społeczny ma charakter subiektywny, jest wypadkową doświadczeń, wyobrażeń i przekonań jednostek. Warunkiem zrozumienia bezpieczeństwa różnych podmiotów jest uchwycenie jego subiektywnych

aspektów, które dokonuje się poprzez własne doświadczenie komunikacyjne pozwalające nam zrozumieć ich tożsamość, postrzegane zagrożenia i podejmowane działania ochronne i pozytywnie kształtujące ich pewność.

Bezpieczeństwo jest przykładem dobra publicznego, o charakterze nierywalizacyjnym, z konsumpcji którego nie można wyłączyć żadnego członka danej zbiorowości. Decyzje o dostarczaniu dóbr publicznych są efektem wyborów publicznych i decyzji politycznych [Stachowiak, 2012, s. 42]. Bezpieczeństwo będąc dobrem publicznym posiada wspólne cechy z innymi dobrami zaliczanymi do tej kategorii, w tym m.in. użyteczność, jako miarę satysfakcji z konsumpcji. Dostarczenie bezpieczeństwa wymaga odpowiednich środków i związanych z nimi nakładów w czasie. Bezpieczeństwo jako dobro publiczne warunkuje także konsumpcję innych dóbr i usług, stanowiąc dobro podstawowe oraz jednocześnie będąc dobrem komplementarnym w stosunku do wartości objętych przedmiotowo zakresem bezpieczeństwa. Za dostarczanie i wytwarzanie bezpieczeństwa odpowiada państwo w wymiarze instytucjonalnym. Jednym zaś z obszarów bezpieczeństwa jest bezpieczeństwo ekonomiczne [Stachowiak, 2012, s. 42]. Warunkiem skutecznego kształtowania bezpieczeństwa (ekonomicznego) jest suwerenność podmiotu, w tym przypadku państwa. „Mimo postępującej integracji i dynamiki tworzenia ugrupowań integracyjnych suwerenność pozostaje wyłącznym atrybutem państw i stanowi o istocie państwowości. Nasilenie procesów globalizacji i fragmentacji wywołało pytania dotyczące możliwości i sposobów odpowiedzi na nowe wyzwania i zagrożenia w stosunkach międzynarodowych, w tym dotyczące suwerenności państwa. Dylemat ten odnosi się w głównej mierze do dalszego funkcjonowania międzynarodowego systemu opartego na państwach narodowych i ich zdolności do skutecznego działania w globalizującym się świecie w rzeczywistości turbokapitalizmu” [Grącik-Zajączkowski, 2011, s. 234]. Z punktu widzenia analiz bezpieczeństwa ekonomicznego istotne staje się określenie suwerenności ekonomicznej państwa. Niemożność skutecznego wpływania na przebieg procesów gospodarczych czy utrzymanie porządku publicznego interpretowana jest jako utrata suwerenności. Suwerenność ekonomiczna interpretowana jest jako określona kontrola sprawowana przez władze publiczne nad transnarodowymi przepływami towarów, kapitału, osób i idei. Immanentnym elementem suwerenności ekonomicznej jest także zdolność i prawo podmiotów do zawierania porozumień międzynarodowych – suwerenne państwa zawierają traktaty, wreszcie z suwerennością wiąże się autonomia stanowienia prawa na danym terytorium geograficznym [Grącik-Zajączkowski, 2011, s. 237]. Państwo narodowe nadal pozostaje głównym aktorem w zakresie kreowania bezpieczeństwa, w tym ekonomicznego, przy czym zmienia się jego rola w związku z nasilającym się procesem globalizacji, przechodzącym w hiperglobalizację. „Analiza przyszłości państw narodowych lub państw-narodów wymaga szerokiego spojrzenia poza państwo, ponieważ współczesne państwa poza władzą realizowaną na określonym obszarze wobec społeczeństwa

czeństwa ten obszar zamieszkującego, są uwikłane w różne zewnętrzne struktury polityczne. W związku z tym rozważania na temat przyszłości państwa narodowego wymagają analizy zmian, jakie zachodzą w ramach samego państwa (sił społecznych, ich interesów, priorytetów, dążeń, adaptacji do nowych wyzwań, relacji z innymi państwami i miejsca w międzynarodowych instytucjach politycznych i gospodarczych)” [Polakowska-Kujawa, 2006, s. 81]. Suwerenność danego państwa może być ograniczana w imię tzw. celów wyższych, jak obrona życia i zdrowia zagrożonych mieszkańców w państwach upadłych lub reżimach niedemokratycznych. Problemem pozostaje jednak legitymizacja interwencji, ponieważ obecne mechanizmy (Rada Bezpieczeństwa ONZ) okazały się mało skuteczne. Współcześnie pojawiają się nowe, nietypowe zjawiska i procesy ekonomiczne zagrażające stabilności państwa. Dotyczą one takich obszarów jak: zdolność systemu gospodarczego do konfigurowania wewnętrznych i powiązanych ze sobą czynników ekonomicznych, tak aby zapewniły one państwu stabilność; wypadkowa czynników gwarantujących stabilność i rozwój gospodarki narodowej i tych, które mają charakter zakłócający; bilans potrzeb zapewniających stabilność i rozwój gospodarki i możliwości ich zaspokojenia; stan rozwoju gospodarki oraz jej struktur umożliwiających skuteczne przeciwdziałanie negatywnym czynnikom osłabiającym stan gospodarki oraz stabilności systemu społeczno-politycznego kraju oraz zdolności obronnej; wyobrażenia rzeczywistych i potencjalnych zagrożeń struktur gospodarczych państwa; stopnia podatności do przenoszenia przez dziedzinę gospodarczą państwa oddziaływań mających na celu osłabienie bezpieczeństwa i stabilności państwa [Ciszek, 2013, s. 49].

Według Krzysztofa Książopolskiego bezpieczeństwo ekonomiczne to niezakłócone funkcjonowanie gospodarek, to znaczy utrzymanie podstawowych wskaźników rozwojowych oraz zapewnienie komparatywnej równowagi z gospodarkami innych państw [Książopolski, 2011, s. 24]. Autor wyodrębnia cztery wymiary bezpieczeństwa ekonomicznego, które są ze sobą logicznie powiązane i zależne, a mianowicie wymiar finansowy, surowcowo-energetyczny, żywnościowy i dostęp do czystej wody. Podobny zakres bezpieczeństwa ekonomicznego przyjęto w *Strategii Bezpieczeństwa Narodowego RP*. W dokumencie tym czytamy: „Celem przygotowań podsystemów gospodarczych bezpieczeństwa narodowego jest opracowanie i wdrożenie odpowiednich strategii i programów zapewniania bezpiecznego funkcjonowania podmiotów gospodarczych państwa w czasie zagrożenia i wojny oraz realizacja zadań gospodarczego wsparcia operacyjnych podsystemów systemu bezpieczeństwa narodowego” [*Strategia Bezpieczeństwa Narodowego RP*, 2014, s. 54]. Strategia wymienia następujące składowe bezpieczeństwa ekonomicznego: bezpieczeństwo finansowe, bezpieczeństwo energetyczne, bezpieczeństwo żywnościowe, ekologia oraz potencjał naukowy [*Strategia...*, s. 54–56]. Pojęcie bezpieczeństwa ekonomicznego odzwierciedla nie tylko zgodność (harmonię) określonych wielkości ekonomicznych – makro- i mikro-, ale także liczne wyzwania i zagrożenia, których pokonanie

wymaga wysiłku całego społeczeństwa. Wyzwania i zagrożenia mają swoje źródło zarówno w systemie wewnętrznym danego państwa (mówimy wówczas o wydolności, bądź niewydolności systemowej), ale także coraz częściej wynikają z rozwoju i funkcjonowania światowej gospodarki [Stachowiak, 2012, s. 45]. Bezpieczeństwo ekonomiczne jest to: wypadkowa czynników rozwoju gospodarczego i barier go ograniczających; stan gospodarki i jej struktury oraz relacji gospodarczych umożliwiających skuteczne przeciwstawianie się negatywnym działaniom zewnętrznym, które mogą wpłynąć na stabilność systemu państwa, zakłócić rozwój gospodarczy, czy obniżyć potencjał obronny; ogólny stan zależności ekonomicznej, określającej stopień efektywności zewnętrznej ingerencji ekonomicznej w wewnętrzny rozwój gospodarczy; wyraz stopnia podatności danego państwa na przeniesienie przez płaszczyznę gospodarczą – głównie przez transmisję kanałami i mechanizmami zależności ekonomicznych – działań o charakterze politycznym skierowanych na osłabienie bezpieczeństwa państwa (szantaż energetyczny, spekulacje na rynku walutowym i kapitałowym); bilans potrzeb rozwojowych i możliwości ich zaspokojenia [Stachowiak, 2012, s. 45–46].

#### BEZPIECZEŃSTWO W WARUNKACH POSTĘPUJĄCEJ GLOBALIZACJI – W KIERUNKU HIPERGLOBALIZACJI

Jak zauważa Z. Sadowski, na przełomie XX i XXI wieku system rynkowy uległ zasadniczym zmianom, które określić można mianem wynaturzenia objawiającego się finansyzacją. Stworzona dzięki paradygmatowi neoliberalnemu swoboda przepływu i inwestowania kapitału finansowego, mająca do dyspozycji rozwinięte formy łączności związane z rewolucją informacyjną, doprowadziła w bardzo krótkim czasie do powstania instrumentów pochodnych, konkurujących ze sobą w określaniu atrakcyjnych form lokowania i pomnażania kapitału. Rozmiary przepływów kapitału osiągnęły wielkość, wobec której obroty handlowe przestały ogrywać istotną rolę. Główną formą działalności ekonomicznej stała się gra giełdowa wielkimi i wciąż rosnącymi kapitałami pieniężnymi. Nową formą działalności stało się szerokie doradztwo finansowe, rozwinęły się firmy ratingowe, które często mimowolnie, bądź świadomie uczestniczą w procesie kreowania zachowań podmiotów i instytucji. Sfera realna związana z produkcją i usługami nie zniknęła, ale jej rola stała się podrzędna i uzależniona od systemu zasilania finansowego sterowanego przez gry spekulacyjne [Sadowski, 2014, s. 105]. Wielu ludzi wierzyło, że demokracja i kapitalizm są nieodłącznymi partnerami, tymczasem elitarni aktorzy rynku finansowego nie martwili się i nie zabiegali o to, co powinno służyć demokratycznym państwom i społeczeństwom. Wpędzili oni swoimi grami spekulacyjnymi świat w kryzys finansowy, a w następstwach zadłużenia państw (groźnych z punktu widzenia stabilności systemu) nie chcą wcale uczestniczyć, gdyż obce im jest dobro społeczne i zain-

interesowani są jedynie nieokiełznaną pogonią za zyskiem. Agencje ratingowe bezwzględnie szacują kondycję finansową państw, banki stały się tak zachowawcze, że rządzący politycy nie mogą zmniejszyć długów ze względu na opór prywatnych wierzycieli, a banki inwestycyjne nadal uczestniczą w spekulacjach. Demokratycznie wybrane władze państw posiadają ograniczone możliwości oddziaływania, zajmują się głównie administrowaniem długiem, ograniczają wydatki publiczne, co w konsekwencji grozi eskalacją napięć społecznych i radykalizmem politycznym [Bartz, 2013, s. 28]. Nad systemem zmniejsza się kontrola państwa. W tej sytuacji, jak zauważa U. Beck, „stare państwo narodowe przekształca się w kosmopolityczne państwo neoliberalne, które jest państwem konkurencyjnym, rynkowym, w którym polityka trzyma się logiki kapitału. (...) Prawdopodobieństwo tego, że państwo narodowe przekształci się w neoliberalne, wzrasta wraz z dyscyplinowaniem państwa według reguł gospodarki światowej, co nader przypomina trespurę, w której rolę bicia odgrywa groźba omówienia przez MFW kredytów” [Beck, 2005, s. 325]. Tuż przed kryzysem 2007 roku D. Rodrik zauważył, że stopień integracji produkcji i handlu w gospodarce światowej jest tak dalece posunięty, iż przejście do fazy hiperglobalizacji, poprzez zastosowanie przez dany kraj izby walutowej lub jego wejście do unii monetarnej przynosi relatywnie małe korzyści, a wiąże się z potencjalnie dużymi kosztami związanymi z brakiem możliwości wykorzystania polityki kursowej i pieniężnej do powstrzymywania narastających w gospodarce nierównowag i łagodzenia skutków ewentualnych kryzysów [Sławiński, 2014, s. 158]. Czynniki, które w istotny sposób mogą spowolnić hiperglobalizację są społeczne i polityczne koszty sytuacji, w których wyborcy (społeczeństwo) za niepowodzenia gospodarcze obwiniać zaczęły poszczególne rządy, gdy tymczasem ich rola w kreowaniu realnej polityki gospodarczej jest stosunkowo niewielka. Z czasem może to doprowadzić do spowolnienia globalizacji (w obecnym wydaniu), ponieważ poszczególne kraje będą wprowadzać ograniczenia w swobodzie przepływów kapitałowych, by odzyskać potrzebny zakres autonomii w polityce gospodarczej oraz odzyskać kontrolę polityczną nad przebiegiem procesów społecznych [Rodrik, 2011; Sławiński, 2014, s. 158]. Efektem narastającej globalizacji, przeobrażającej się w hiperglobalizację jest swoisty dyktat „kapryśnego” kapitału transnarodowego i uzależnienie znacznych terytoriów od napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), które szukają lokalizacji o niskich kosztach wytwarzania, zmniejszając konieczność stosowania się do regulacji, które poszczególne rządy mogą im narzucać. Co prawda na poziomie międzynarodowym można by ustanowić instytucje posiadające demokratyczny mandat, koncesjonujące działalność korporacji w poszczególnych państwach. Na razie jednak brak woli politycznej do objęcia większą kontrolą zarówno działalności korporacji transnarodowych, jak też działalności wielkich instytucji finansowych. Lobbying, zwłaszcza tych ostatnich jest dostatecznie skuteczny, aby zachować status quo. Jeżeli zatem cechą immanentną bezpieczeństwa ekonomicz-

nego i warunkiem jego występowania jest suwerenność ekonomiczna – zdolność wpływania na bieg zdarzeń gospodarczych przy uwzględnieniu czynników zewnętrznych i wewnętrznych, wolność od nacisku grup interesów i agresywnego lobbingu, to niezbędne jest występowanie określonych ram instytucjonalnych.

G. Kołodko wyróżnia kilka składowych instytucji, są to [Kołodko, 2004, s. 618]:

- legalne i zwyczajowo przyjęte oraz akceptowane w praktyce procedury i zasady postępowania,
- obowiązujące prawo oraz przepisy uchwalone po to, by chronić interesy podmiotów gospodarczych,
- organizacje, struktury administracyjne oraz polityczne, które obsługują podmioty działające na rynku: rząd, agendy rynku kapitałowego, bank centralny, które wymuszają na podmiotach gospodarczych określone zachowania w interesie całego układu społeczno-gospodarczego,
- kulturę i mentalność rynkową jako instytucje *sensu largo*, które to tylko trzeba budować, utrzymywać, czy dekretować, ale również których trzeba się uczyć.

Słabość istniejących instytucji, w tym skutecznych mechanizmów prognozy i kontrolnych, co uwypuklił ostatni kryzys finansowy i gospodarczy skłania do refleksji nad skuteczną polityką gospodarczą oraz określeniem na nowo relacji państwo – rynek. Tworząc określone instytucje odpowiedzialne za kształtowanie bezpieczeństwa ekonomicznego należy przydzielić im funkcje. Zaliczyć do nich można w szczególności: regulację zachowań ludzi w sposób nie powodujący wzajemnych szkód albo przynajmniej kompensujące szkody; obniżania kosztów zawierania transakcji przez ułatwianie zawierania kontraktów i dostępu do rynków towarów, organizowanie procesu przekazywania informacji i ułatwianie procesu uczenia się [Stachowiak, 2012, s. 108].

## PODSUMOWANIE

Problem bezpieczeństwa ekonomicznego państwa w warunkach postępującej finansyzacji związanej z obecną falą globalizacji wymaga podejścia interdyscyplinarnego. Zasadniczą kwestią pozostaje suwerenność decyzji gospodarczych, służących akumulacji kapitału i tworzeniu bogactwa w sytuacji coraz niższej rangi sfery realnej, a wzrastającej roli sektora finansowego. Wysoka mobilność transnarodowego kapitału wymusza reorientację roli i funkcji tradycyjnie rozumianego państwa narodowego. Stopniowo zmienia się ono w państwo „neoliberalne”, tracąc atrybuty realnego wpływu na procesy gospodarcze. Finansyzacja stwarza zagrożenie, przy nadmiernym uzależnieniu od kapitału zewnętrznego, utraty sterowalności nad procesami ekonomicznymi, a także ogranicza możliwości realnego wpływu na kierunek polityki ekonomicznej służącej zapewnieniu bezpieczeństwa ekonomicznego kraju.

## BIBLIOGRAFIA

- Bartz B., 2013, *Jak niegodziwy kapitalizm deprawuje demokrację i solidarność*, „Doctrina – Studia Społeczno-Polityczne”, nr 10.
- Beck U., 2005, *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*, Scholar, Warszawa.
- Ciszek M., 2013, *Filozofia ujmowania zagrożeń ekonomicznych dla bezpieczeństwa narodowego RP i stabilności wewnętrznej państwa*, „Doctrina – Studia Społeczno-Polityczne”, nr 10.
- Grącik-Zajaczkowski M., 2011, *Suwerenność w warunkach globalizacji* [w:] *Bezpieczeństwo międzynarodowe. Przegląd aktualnego stanu*, red. K. Żukrowska, IUS AT TAX, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2004, *Znaczenie instytucji i polityki dla szybkiego rozwoju gospodarczego* [w:] *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, red. A. Noga, PTE, Warszawa.
- Księżopolski K.M., 2011, *Bezpieczeństwo ekonomiczne*, Elipsa, Warszawa.
- Polakowska-Kujawa J., 2006, *Współczesna Europa w procesie zmian. Wybrane problemy*, Difin, Warszawa.
- Rodrik D., 2011, *The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy*, W.W Norton&Company.
- Sadowski Z., 2014, *Rozwój gospodarczy i bieda* [w:] *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej*, red. E. Mączyńska, PTE, Warszawa.
- Skrabacz A., 2012, *Bezpieczeństwo społeczne. Podstawy teoretyczne i praktyczne*, Elipsa, Warszawa.
- Sławiński A., 2014, *Granice globalizacji: przypadek strefy euro* [w:] *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej*, red. E. Mączyńska, PTE, Warszawa.
- Stachowiak Z., 2012, *Teoria i praktyka mechanizmu bezpieczeństwa ekonomicznego państwa. Ujęcie instytucjonalne*, AON, Warszawa.
- Strategia Bezpieczeństwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej*, 2014, Biuro Bezpieczeństwa Narodowego, Warszawa.
- Zięba R., 2012, *O tożsamości nauk o bezpieczeństwie*, ZN AON, nr 1(86)

## Streszczenie

W artykule podjęto rozważania nad miejscem bezpieczeństwa ekonomicznego w warunkach postępującej globalizacji, która przeobraża się w hiperglobalizację. Wskazano na bankructwo neoliberalnego paradygmatu rozwojowego, który absolutyzowany przyczynił się nie tylko do kryzysu finansowego i gospodarczego, ale także poważnie ograniczył możliwości oddziaływania państwa na przebieg i kierunek procesów gospodarczych i politycznych. Rozmiary przepływów kapitału osiągnęły wielkość, wobec której obroty handlowe przestały odgrywać istotną rolę. Główną formą działalności ekonomicznej stała się gra giełdowa wielkimi i wciąż rosnącymi kapitałami pieniężnymi. Nową formą działalności stało się szerokie doradztwo finansowe, rozwinęły

się firmy ratingowe, które często mimowolnie bądź świadomie uczestniczą w procesie kreowania zachowań podmiotów i instytucji. Sfera realna związana z produkcją i usługami nie zniknęła, ale jej rola stała się podrzędna i uzależniona od systemu zasilania finansowego sterowanego przez gry spekulacyjne. Skoro bezpieczeństwo ekonomiczne to niezakłócone funkcjonowanie gospodarek, to znaczy utrzymanie podstawowych wskaźników rozwojowych oraz zapewnienie komparatywnej równowagi z gospodarkami innych państw, to niezbędne do tego są określone instytucje. Słabość istniejących instytucji, w tym skutecznych mechanizmów prognostycznych i kontrolnych, co uwypuklił ostatni kryzys finansowy i gospodarczy skłania do refleksji nad skuteczną polityką gospodarczą oraz określeniem na nowo relacji państwo – rynek. Tworząc określone instytucje odpowiedzialne za kształtowanie bezpieczeństwa ekonomicznego należy przydzielić im funkcje. Zaliczyć do nich można w szczególności: regulację zachowań ludzi w sposób niepowodujący wzajemnych szkód albo przynajmniej kompensujące szkody; obniżania kosztów zawierania transakcji przez ułatwianie zawierania kontraktów i dostępu do rynków towarów, organizowanie procesu przekazywania informacji i ułatwianie procesu uczenia się.

*Słowa kluczowe:* bezpieczeństwo ekonomiczne, hiperglobalizacja, instytucje

## **Economic Security in the Era of Hyperglobalization**

### *Summary*

The article discusses the place of economic security in the conditions of increasing globalization, which has been transformed into hyperglobalization. It has been pointed to the bankruptcy of the neoliberal development paradigm, which, absolutized, contributed not only to the financial and economic crisis, but also deeply limited the possibilities of the state influence on the course and direction of economic and political processes. The sizes of capital flows reached the amount towards which the trade turnover stopped to play an important role. The stock market game with great and still increasing cash capital has become the main form of economic activity. Widespread financial advice has become the new form of activity, rating agencies has developed, which often unwittingly or deliberately take part in the process of creating the behaviours of subjects and institutions. The real sphere connected with production and services has not disappeared, but its role has become subordinate and dependent on the financial power system, which is controlled by the speculative games. If the economic security is uninterrupted functioning of economies, which means the maintenance of basic development indicators as well as the assurance of comparative balance with the economies of other countries, essential institutions are needed to this. The weakness of existing institutions, including effective forecasting and controlling mechanisms, which the recent financial and economic crisis made visible, provokes thoughts on the successful economic policy and redefining the relation of the state and the market. By creating specific institutions responsible for shaping economic security, some functions have to be assigned to them. These include in particular: regulation of people's behaviours in a way which does not cause mutual harm or at least compensates the loss; reducing costs of making transactions by facilitating the conclusion of contracts and the access to the markets of goods, organizing the process of transmitting information and facilitating the educational process.

*Keywords:* economic security, hyperglobalization, institutions

JEL: F68



*dr hab. Anatolij Tkach*<sup>1</sup> *prof. PRz*

Katedra Ekonomii  
Politechnika Rzeszowska

## **Институциональные предпосылки формирования парадигмы экономической безопасности**

### **ВВЕДЕНИЕ**

Институциональное изменение парадигмы – это перелом восприятия роли и значения социальных, политических, экономических, военных или религиозных институтов. Это образ мышления и действия, основанный на рациональности, объединяет безопасность с механизмами приказов и контроля. Потому что ни одна традиционная форма общественного мнения не может ответить на вопрос о необходимости и пределах вмешательства в случае чрезвычайной ситуации. В этом случае всегда возникает опасность тоталитаризма и гегемонии во всех формах, с соответствующими последствиями. В современном плюралистическом и разнообразном мире нужно мышление, способное формулировать и устранять причины использования средств силы, а на их место должны прийти политические и моральные ресурсы.

Традиционным и наиболее распространенным подходом (Stachowiak Z.), который касается роли силы в обеспечении нормальной жизни общества, является положение о том, что задача государства это, прежде всего, реализация интересов безопасности институтов. Ведущей концепцией гарантии безопасности во многих странах считается накопление силы, а причиной хаоса и анархии в стране и в международных отношениях, считается ее дефицит. В результате этого формулируется тезис, что в мире конкуренции и соперничества невозможно избежать насилия [Stachowiak, 2012, с. 69].

Ученые (Stachowiak Z., Sienkiewicz P, Rutkowski C., Kołodko G.), которые являются сторонниками политического плюрализма, исходят из того, что безопасности нет там, где существует реальная угроза для существования государства и народа. А там, где внутри общества и в международных

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Politechnika Rzeszowska, al. Powstańców Warszawy 8, 35-9596, Rzeszów, e-mail: tkach\_aa@prz.edu.pl.

отношениях (где живут разные национальности, разделенные границами) и среди народов (где живут бок о бок в одном государстве разные национальности), которые не придерживаются цивилизованных моральных ценностей, там преобладает насилие [Stachowiak, 2012, с. 70].

В современных условиях обеспечение безопасности не может быть гарантировано только силой (государств или коалиции государств), а через доверие во внутренних и международных отношениях, то есть через использование моральных принципов и человеческого капитала. Если контакты отдельных людей и государств будут основаны на универсальных институтах, то есть, нравственных принципах, правилах и нормах, то во внутренних и внешних связях возникнет порядок и будут созданы условия для общей безопасности человечества (Budnikowski A.).

Нами выдвигается положение о том, что одним из главных условий безопасности государств является развитие институтов и институциональных соглашений безопасности. Недостаточное развитие и спецификация институтов безопасности, порождает доминирование силовых стратегий ее достижения и гарантирования, как внутри отдельных государств, так и в международном сообществе. В современной истории есть немало примеров того, что решение проблем безопасности с помощью силы, чаще всего, не достигается или приводит к их «замораживанию». Это относится как к военным и политическим, так и экономическим конфликтам.

В связи с этим, предлагается вести научный поиск решений проблемы безопасности с помощью существующего и разработки нового методологического инструментария – новой институциональной экономической теории.

Важное значение для понимания предпосылок формирования новой институциональной парадигмы экономической безопасности имеют работы О. Вильямсона [2001], Р. Коуза [*Природа фирмы...*, 2002], Д. Норта [1997], А. Олейника [2000], Z. Stachowiaka 2012], А. Ткача [2007], Żukrowskiej K. [2013], А. Шаститко [2002], Д. Ходжсона [2003] и др.

Проблемы экономической безопасности реального сектора экономики были предметом изучения таких исследователей как О. Барановский [1999], И. Бинько [*Політика протекціонізму ....*, 1997], М. Ермошенко [2010], Т. Васильцев [2008], Я. Жалило [2001], В. Мунтиян [1999], Г. Пастернак-Таранушенко [2003] и др.

Целью статьи является поиск нового решения проблемы экономической безопасности исходя из разработки подходов к формированию институциональной парадигмы.

Основой этого процесса является реальный плюрализм целей и решений (в том числе идей, идеалов, ценностей, норм политических и социальных систем) и, как следствие, открытие пути для толерантности, диалога, достижения компромисса и консенсуса.

## СТАНОВЛЕНИЕ ПАРАДИГМЫ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Становление парадигмы новой институциональной экономической теории является процессом, охватывающим взгляды ведущих неинституционалистов, которые опираются на идеи и систему понятий основателя институционализма Т. Веблена, его последователей и сторонников. Т. Веблен считал, что задачей институционализма, в первую очередь, было создание концепции социально-экономической системы, представленной, как совокупность различных институтов. Он выделял главные (производительные) и не производительные институты [Ткач, 2007, с. 15]:

- главные (производительные), связаны с промышленностью (*industry*) где работники в желании получить хорошую работу, осуществляют процесс производства;
- не производительные, то есть такие, которые связаны с миром бизнеса. Это та часть системы, в которой праздный класс руководствуется мотивом получения прибыли, а целью является демонстративное потребление.

Многие представители институционального направления осознают необходимость сформулировать парадигму новой институциональной экономики и требований к ней, поскольку, очевидно, что она не может быть вечной и неизбежной. Но это должно быть принято на основе консенсуса большинства исследователей и может периодически испытывать фундаментальные трансформации, приводящие к глубоким изменениям в науке. То есть, к появлению новых научных теорий, результаты которых овладеют умом большинства исследователей и истинность которых не должна ставиться под сомнение [*Nowa ekonomia instytucjonalna...*, 2009].

Парадигма – это фундаментальное научное положение, которое открывает новое направление анализа общественных процессов, не противоречащее существующим методологическим принципам исследований и принятое научной средой.

Каждая экономическая система остается под определяющим влиянием различных институтов и стимулов. Использование ограниченных ресурсов для достижения частных и коллективных, групповых целей активизирует институты адаптации этих противоположных сил. Одним из направлений этого процесса является экономическая система, сформированная двумя, связанными друг с другом, но находящимися в противоречии, блоками [Ткач, 2005]:

- первый блок экономики – ценовой (*price economy*), который ассоциируется с комплексом исторически сложившихся институтов и определяется церемониальным поведением, основанном на силе денег;
- второй блок экономики – промышленное производство (*industrial economy*), основанное на технологии, науке и совершенствовании орудий труда.

Формирование новой неинституциональной парадигмы экономики порождено господством частных интересов, их превалировании над интересами общества. Такая модель экономической системы имеет методологическую и практическую ограниченность, поскольку лишает перспектив примирения частного и публичного сектора.

И. Лакатос пытался примирить основные взгляды К. Поппера и С. Куна, в поисках определенного синтеза их взглядов, одновременно проповедуя свои собственные идеи. В соответствии с методологией институциональной экономической теории нужно обратить внимание на концепции научных исследовательских программ, под которыми понимается связанные друг с другом теории. В соответствии с таким подходом, в их структуре, с одной стороны, выделяется «твердое ядро», образуемое совокупностью фундаментальных и относительно неоспоримых положений, содержание которых изменяется очень медленно. А также «защитный пояс», который охватывает «твердое ядро» и состоит из вспомогательных гипотез, модифицированных, в соответствии с потребностями защиты основной научной исследовательской программы и содержание которых, должно быть частью ядра [Ткач, 2005].

#### ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ПРОГРАММА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Идея новой парадигмы институциональной экономики можно считать равнодействующей всех существующих взглядов современных представителей различных школ институционализма. Она настроена на целостный подход, когнитивно навязывающая необходимость использования метода моделирования (в том числе и модель эталонного моделирования) и позволяет сосредоточить внимание на соотношениях между частями и целым, искать согласованность явлений и отслеживать процесс социальной эволюции. Институциональная парадигма базируется на множестве элементов, образующих ядро парадигмы и «пояса безопасности», составляющих его окружение.

«Твердое ядро» институциональной парадигмы экономической теории формирует такие структурные элементы: «социальные процедуры» и «технологии» (идеи мира бизнеса и промышленности (Т. Веблен); «философию» (взгляды прагматизма С. Ауреса, и инструментализма Дж. Дьюи) и «среду» (экономическая антропология К. Поланьи). Каждый из этих элементов имеет свой собственный «пояс безопасности», образованный окружающей средой, которая характеризует его основные признаки.

«Социальные процедуры» описывают ключевые слова: институты, убеждения и ценности. В свою очередь, «технологии» описывают такие слова как инструменты и квалификация. «Окружающая среда» конкретизируются такими признаками как земля, флора, фауна, климат.

«Философия» описывается детерминантами правомочий в повышении осведомленности (со ссылкой на критерии социальной легитимности – «социальной правомочности» В. Нила), демократии участия (по сути, представительской демократии) и самодостаточности (самодостаточность К. Поланьи) [Stachowiak, 2012].

На наш взгляд, «твердое ядро» научной исследовательской программы институциональной парадигмы экономической безопасности субъектов хозяйствования могут образовывать такие базовые институты:

- не противоречивое соотношение частных и общественных, частных и коллективных (групповых), коллективных и общественных прав собственности и порождаемых ими хозяйственных интересов;
- правовые гарантии ведения бизнеса, обеспечение воспроизводства, вход и выход с рынков, доступ до ресурсов, достижение доходности, выполнение налоговых и контрактных обязательств, доступ до мировых рынков, конкурентная среда, развитие человеческого капитала.

«Защитный пояс» научной исследовательской программы институциональной парадигмы экономической безопасности включает положения об отказе от идеологии силового решения возникающих проблем экономической безопасности.

Формула приведенной парадигмы институциональной экономики предполагает, что ее исследователь, не может быть нейтральным и не будет объективным, поскольку всегда является выразителем определенного мировоззрения. При этом нужно учитывать достижения многих наук, чтобы выражать оценочные суждения. В то же время нужно учесть достижения многих учений. Имея это в виду, Ф. Хейден и Дж. Ходжсон делают попытку ее новой интерпретации. Дж. Ходжсон ввел в институциональную экономику четыре вопроса:

- концепцию обмена, которая понимается как передача прав собственности; институты рынка, рассматриваемые как набор социальных институтов, в которых перечислены товары с особой регулярностью;
- предприятия, которые обеспечивают снижение альтернативных издержек, действуют в условиях неопределенности;
- ожидания, которые порождаются созданием институтов, способствующих формированию в будущем смешанной социально-экономической системы, в которой будут сосуществовать традиции, рынок и план [Ходжсон, 2003].

Формирование институциональной парадигмы экономической безопасности может осуществляться сквозь призму, входящих в нее структурных элементов: субъектов, объектов и окружающей среды.

Институциональная парадигма экономической безопасности должна рассматриваться с позиций субъекта, которая должна быть соотнесена не

только с человеком и обществом, но и со специализированными социальными институтами.

Безопасность отдельного человека (индивидуума) в контексте институциональной парадигмы экономической безопасности, определяется необходимостью создания институтов удовлетворения элементарных потребностей. Видное место в этой системе институтов занимают те потребности, которые имеют универсальный характер (истина, добро, красота, справедливость). Личную безопасность (индивидуальную) можно развернуть в безопасность группы (семьи), общины (локальной, религиозной, этнической), общества (в рамках государственной организации), нации (как специфического общественного организма), социальных структур (политических, экономических, военных, идеологических, экологических), международного сообщества (регионального, глобального).

По отношению к обществу (социальным группам), безопасность означает удовлетворение потребностей существования, выживания, уверенности, стабильности, целостности личности, независимости, сохранения уровня и качества жизни в рамках определенных социальных структур. Она также реализует фундаментальные потребности человека в ассоциации, в образовании общественных структур и процессов социализации индивида.

Исходя из институционального подхода к безопасности, как институту восприятия и поведения на основе анализа объективных и субъективных аспектов риска, можно выделить следующие ее уровни:

- безопасность, когда реальная угроза значительная и ее восприятие соответствующее;
- одержимость, когда незначительная опасность воспринимается как существенная;
- ложную безопасность, когда существенная угроза рассматривается как незначительная;
- реальную безопасность, когда внешняя угроза незначительная и воспринимается адекватно.

Институциональная парадигма экономической безопасности с методологических позиций нужно рассматривать как персональный код, как безопасность личности, социальной группы, социальной общности, народа, государства, международной и целых цивилизаций.

На уровне государства, институциональная парадигма экономической безопасности, должна учитывать такие ее институты, как: географическое положение, наличие природных ресурсов и состояние материального богатства, развитие материальной и нематериальной культуры как источника удовлетворения потребностей и восприятие идеи экономической безопасности.

Экономическая безопасность как процесс, означает непрерывную деятельность отдельных лиц, предприятий, общин, государств и международ-

ных организаций для создания нужного хозяйственного состояния безопасности.

Еще один подход к категории экономической безопасности является ее восприятие по критериям: отрицательный и положительный. Негативное восприятие безопасности означает способность обеспечить только выживание, а положительный подход предполагает создание условий и достижение свободы развития. Такая характеристика безопасности, предполагает постоянный мониторинг двух сводных систем показателей, которые характеризуют негативную и позитивную стороны экономической безопасности.

Понятие экономической безопасности применяется к широкому спектру деятельности: государству, региону и миру. Его суть заключается в неприкосновенности свободы, гарантированного выживания и развития. Она определяется как категория по объективным показателям, а также субъективными факторами, которые трудно поддаются количественной оценке. Хотя чувство угрозы это примитивное ощущение, но достаточно важное для того, чтобы индивид воспринимал свою безопасность.

Наполнение институциональными смыслами идеи безопасности требует, чтобы она определяла мотивацию поведения соответствующих институций – государственных учреждений и силовых структур. Государственную безопасность следует рассматривать, в целом, как организацию деятельности по обеспечению постоянной безопасности, включая такие ее элементы, как правовое обеспечение, политику и стратегию, гражданские и военные организации охраны и обороны, инфраструктуру, экономическую безопасность.

Конкретизируя понятие экономической безопасности, его следует соотносить с хозяйством (экономикой) и хозяйствованием (предпринимательством, управлением экономикой). Оба эти понятия воспринимаются и определяются по-разному.

Сосредоточение внимания на вопросе экономической безопасности требует определения концепции национальной безопасности. Такая концепция должна быть очень гибкая и разнообразная.

Экономическая безопасность, с одной стороны, определяется комбинацией объективных факторов и обстоятельств, подвергающейся рациональным оценкам, с другой стороны, она выступает как ощущение субъектов системы отношений правительства, предприятий и населения в безопасности. Причина этого кроется в содержании, собственно, национальных отношений в сфере безопасности, с желанием выжить, и, таким образом, поддерживать свои собственные экзистенциальные интересы.

По нашему мнению, институциональная смена парадигмы – это перелом в восприятии роли и значения социальных, политических, экономических, военных и религиозных институтов наукой и хозяйственной практикой. Это трансформация образа мышления и действия, основанных на ра-

циональности, которая объединяет безопасность с механизмом приказов и контроля. Ибо ни одна традиционная форма общественного сознания, или теория, пока, не в состоянии ответить на вопрос о границах экономической безопасности в различных конфликтных или чрезвычайных ситуациях. В современном плюралистическом и разнообразном мире требуется мышление, которое способно формулировать возможные угрозы и устранять их причины, путем использования всех политических, экономических и моральных институтов.

Задача новой институциональной экономической теории, а также ее сторонников, создать критическую методологическую массу подходов и принципов экономической безопасности государства. Это, прежде всего, достижение экономической безопасности субъектов хозяйствования, через совершенствование действующих и разработку новых институтов и институций, предотвращающих угрозы там, где их нет, или ограничено действие законов и правопорядка. То есть, в обеспечении безопасности государство не должно ограничиваться широко трактуемыми понятиями внутренней и внешней безопасности. Гарантией последней считается накопление силы там, где причиной хаоса и анархии в стране и в международных отношениях есть ее дефицит. В результате этого доминирует тезис, что в мире конкуренции и соперничества нет возможности избежать насилия.

Принципиально новое решение возможно только на основе институциональной парадигмы, что включает реальный плюрализм целей и решений (в том числе идей, идеалов, ценностей, норм, политических и социальных систем и т.д.) и, как следствие, открытие пространства для толерантности, диалога, достижения компромисса и консенсуса.

Становление парадигмы новой институциональной экономики является процессом, в ходе которого, в первую очередь, должна быть создана концепция безопасности социально-экономической системы, представленной как совокупности различных институтов.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, концепция экономической безопасности относительно национальной экономики и институтов, которые ее характеризуют с одной стороны, выступает как относительно изолированная макросистема (или подсистема) общества, с другой стороны, как совокупность ресурсов и результат деятельности страны.

Для каждой компании наибольшим риском является рыночный риск в том смысле, что, в результате неправильных решений, она не может продавать свою продукцию на рынке, или продавать ее себе в убыток, что может негативно сказаться не только на финансовом состоянии, но даже



угрожать ее существованию. Риск – как внутренний и внешний – может быть защищен и застрахован. В то же время безопасность сводится к проектам, направленным на предотвращение возникновения потерь. Тогда как страхование сводится к перенесению определенной ответственности. Оба эти решения не являются взаимоисключающими, а взаимно дополняют друг друга и поэтому могут быть использованы одновременно.

Решение предприятия в условиях неопределенности, то есть отклонения от равновесия, которое нельзя предусмотреть и рассчитать означает, что основой для него есть информация о ситуации, о которой предприятие было осведомлено, включая возможные потери. Неопределенность, как риск, может быть как внутренней и внешней. Неопределенность возникает в результате внешних обстоятельств и не может быть предсказуемой. Это может быть из-за неточных расчетов издержек производства, принятия ошибочных решений из-за отсутствия соответствующей информации.

Внешняя неопределенность, как и внешние риски, согласно тем же условиям, являются такими, которые очень трудно определить, по сравнению с внутренними неопределенностями. Объем возможных рисков и неопределенности в наибольшей степени касается инвестиций и инноваций. Это выражается в существовании опасности, что использованное оборудование, технология будет быстро стареть, тогда как существует более современная и эффективная, с помощью которой можно производить более качественный продукт. Это создает ситуацию, при которой более эффективная техника используется, а морально устаревшая техника амортизируется.

## ЛИТЕРАТУРА

- Барановський О.І., 1999, *Фінансова безпека*: монографія, Київ, Фенікс.
- Вільямсон О.Е., 2001, *Економічні інститути капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів*, К, АртЕк.
- Васильців Т.Г., 2008, *Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення*, монографія, Львів, Арал.
- Бендиков М.А., 2000, *Экономическая безопасность промышленного предприятия*, «Менеджмент в России и за рубежом», № 2, с. 17–30.
- Єрмошенко М.М., 2010, *Фінансова складова економічної безпеки : держава і підприємство*, М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева, К, Нац. акад. упр.
- Жаліло Я.А., 2001, *Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти*, Київ, Сатсанга.
- Ильашенко С.Н., 2003, *Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к ее оценке*, «Актуальные проблемы экономики» №3, с. 12–19.

- Ковалев Д., 1998, *Экономическая безопасность предприятия*, Д. Ковалев, Т. Сухо-рукова, «Экономика Украины», № 6, с. 48–51.
- Куркин Н.В., 2004, *Управление экономической безопасностью развития предприятия*, Монография, Н. В. Куркин, Днепропетровск, АРТ-ПРЕСС.
- Лакатос И., *Методология программ научных исследований*, [http://scorcher.ru/art/theory/anty\\_paradigm.php](http://scorcher.ru/art/theory/anty_paradigm.php) (доступ: 10.11.2015).
- Мелихов А.А., 2009, *Эволюция подходов к содержанию категории «экономическая безопасность предприятия»*, А.А. Мелихов, Э.В. Камышникова, «Вісник Приазовського державного технічного університету» № 19, с. 316–319.
- Мунтян В.І., 1999, *Економічна безпека України*, монографія, Київ, КВІЦ.
- Норт Д., 1997, *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М., «НАЧАЛА».
- Олейник А.Н., 2000, *Институциональная экономика*, М., ИНФРА-М.
- Бінько І.Ф., Базілюк Я.Б., Коваленко С.О., 1997, *Політика протекціонізму як складова економічної безпеки України*, К., НІСД.
- Пастернак-Таранушенко Г.А., 2003, *Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: монографія*, Київ, Київ. економ. ін.-т менеджменту.
- Природа фірми: Походження, еволюція, розвиток*, 2002, за ред. О.Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера, К, А.С.К.
- Ткач А.А., 2007, *Институціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія*, К, Центр учбової літератури.
- Ткач А.А., 2005, *Институціональні основи ринкової інфраструктури*, Монографія, НАН України, Об'єднаний ін-т економіки, К.
- Ходжсон Дж., 2003, *Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории*, М., Дело.
- Шалагин Д.А., 2009, *Методологические основы формирования экономической безопасности предприятия*, «Вестник Белорусского национального технического университета» № 1, с. 98–102.
- Шаститко А.Е., 2002, *Новая институциональная экономическая теория*, М, ТЕИС.
- Экономическая безопасность предприятия в системе внутреннего экономического механизма*, 2007, И. И. Цигилик, Т. М. Паневник, «Экономика» № 8, с. 3–5.
- Постсоветский институционализм, 2005*, ред. П.Н. Нуреев В.В. Дементьев, Каштан, Донецк.
- Bezpieczeństwo międzynarodowe. Teoria i praktyka*, 2006, red. K. Żukrowska, M. Grą-cik, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2004, *Znaczenie instytucji i polityki dla szybkiego rozwoju gospodarczego [w:] Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, red. nauk. A. Noga, PTE, Warszawa.
- Kurek S., 2000, *Bezpieczeństwo ekonomiczne państwa [w:] Ekonomika bezpieczeństwa państwa średniej wielkości. Teoria i praktyka*, praca zespołowa pod red. S. Kurini i M. Krća, Warszawa–Brno.
- Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, 2009, red. S. Rudolf, WSEiP, Kielce.
- Polska polityka bezpieczeństwa 1989–2000*, 2001, red. R. Kuźniar, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

- Rutkowski C., 2009, *Sieć bezpieczeństwa. Domeny, relacje, dylematy, szanse*, WSiP, Warszawa.
- Sienkiewicz P., 2012, *Metodologia badan bezpieczeństwa narodowego*, tom II, Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej, Warszawa.
- Stachowiak Z., 2012, *Teoria i praktyka mechanizmu bezpieczeństwa ekonomicznego państwa: ujęcie instytucjonalne*, AON, Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej, Warszawa.
- Weber T., *Commission Targets Undeclared Work*, <http://www.eiro.eurofund.ie>.
- Współczesne postrzeganie bezpieczeństwa, 2007*, red. nauk. K. Jałoszyński, B. Wiśniewski, T. Wojtuszek, WSZA w Bielsku-Białej, Bielsko-Biała.
- Wybrane problemy ekonomiki bezpieczeństwa, 2003*, red. nauk. Z. Stachowiak, J. Płaczek, AON, Warszawa.
- Zarządzanie bezpieczeństwem – wyzwania XXI wieku, 2008*, red. M. Lisiecki, WSZiP, Warszawa.
- Zięba R., 2001, *Instytucjonalizacja bezpieczeństwa europejskiego. Koncepcje – struktury – funkcjonowanie*, WN Scholar, Warszawa.
- Żukrowska K., 2013, *Ekonomia jako sfera bezpieczeństwa państwa [w:] Interdyscyplinarność nauk o bezpieczeństwie*, red. K. Raczkowski, K. Żukrowska, M. Żuber, Difin, Warszawa.

#### Аннотация

В статье исследуется институциональное изменение парадигмы как теоретической основы экономической безопасности через призму восприятия роли и значения социальных, политических, экономических, военных или религиозных институтов.

Сопоставляются традиционный и новый, консенсусный подходы к экономической безопасности в контексте перехода от накопления силы, как инструмента достижения безопасного сосуществования стран, народов, предприятий и граждан, к решению проблем защиты собственных хозяйственных интересов с помощью переговорных институтов.

Доводится, что экономическая безопасность, это образ мышления и действия, основанный на способности формулировать и устранять причины использования средств силы, а на их место должны прийти политические и моральные ресурсы.

Делается попытка обосновать тезис, что в мире конкуренции и соперничества возможно избежать насилия. Автор исходит из позиции о том, что внутри некоторых обществ и в международных отношениях, где живут разные национальности, разделенные границами и среди народов, где живут в одном государстве разные национальности, преобладает насилие потому, что отсутствуют или бездействуют институты морали и нравов.

Проанализированы научные истоки становления парадигмы новой институциональной экономики и требований к ней, поскольку, очевидно, она должна быть принята на основе консенсуса большинства исследователей и не должна ставиться под сомнение, поскольку эта система взглядов считается само собой разумеющейся и не противоречит существующим исследованиям.

На основе использования методологии институциональной экономической теории анализируются концепции научных исследовательских программ, в структуре которых выделяется «твердое ядро», и «защитный пояс».

Сделан вывод, что концепция новой парадигмы неинституциональной экономики можно считать равнодействующей всех существующих взглядов современных представителей различных школ институционализма, а по отношению к обществу безопасность означает удовлетворение потребностей существования, выживания, уверенности, стабильности, целостности личности, независимости, сохранения уровня и качества жизни в рамках определенных социальных. Определена экономическая безопасность как процесс, который означает непрерывную деятельность отдельных лиц, предприятий, общин, государств и международных организаций для создания нужного хозяйственного состояния безопасности.

*Ключевые слова:* экономическая безопасность, институциональная парадигма, неопределенность, риски, консенсус

### **Instytucjonalne przesłanki kształtowania paradygmatu bezpieczeństwa ekonomicznego**

#### *Streszczenie*

W artykule przedstawiono badania nad zmianami paradygmatu instytucjonalnego jako teoretycznej podstawy bezpieczeństwa ekonomicznego w kontekście roli i znaczenia instytucji społecznych, politycznych, gospodarczych, wojskowych czy religijnych.

Zestawione zostały tradycyjne i nowe, konsensualne podejścia do bezpieczeństwa gospodarczego w kontekście transformacji od modelu kumulacji sił jako narzędzia dla osiągnięcia bezpiecznego współistnienia państw, narodów, przedsiębiorstw i obywateli, w kierunku wyzwania ochrony własnych interesów gospodarczych za pośrednictwem instytucji zbiorowych.

Dowodzi się, że bezpieczeństwo ekonomiczne stanowi odzwierciedlenie sposobu myślenia i działania, opartego o zdolność do określenia i odniesienia się do przyczyn stosowania środków przymusu, których miejsce powinny zająć zasoby polityczne i moralne.

Podejmuje się próbę uzasadnienia tezy, że w świecie konkurencji i rywalizacji możliwe jest uniknięcie przemocy. Autor prezentuje stanowisko, zgodnie z którym w ramach niektórych społeczeństw i w stosunkach międzynarodowych, zachodzących pomiędzy różnymi narodowościami rozdzielonymi przez granice, jak i wśród społeczeństw krajów o zróżnicowanej narodowości, przemoc dominuje ze względu na braki lub nieaktywność instytucji moralności i obyczajów.

Przeanalizowano naukowe pochodzenie i wymagania paradygmatu nowej ekonomii instytucjonalnej, który powinien być przyjęty w drodze konsensusu większości badaczy i nie powinien być kwestionowany, ponieważ ten system przekonań okazuje się być oczywisty i nie staje w opozycji do istniejących badań.

W oparciu o metodologię ekonomii instytucjonalnej analizuje się koncepcje programów badań naukowych, w których strukturze wyróżnia się „twardy rdzeń” oraz „strefy buforowe”.

We wnioskach stwierdzono, że koncepcja nowego paradygmatu ekonomii neoinstytucjonalnej może zostać uznana za wynik wszystkich istniejących poglądów współczesnych przedstawicieli licznych szkół instytucjonalizmu, a w odniesieniu do bezpieczeństwa społeczeństwa oznacza zaspokojenie potrzeb istnienia, przetrwania, zaufania, stabilności, integralności tożsamości, niepodległości, zachowania poziomu i jakości życia w ramach danego społeczeństwa. Bezpieczeństwo ekonomiczne jest definiowane jako proces, który oznacza nieprzerwaną działalność osób indywidualnych, firm, wspólnot, państw i organizacji międzynarodowych dla osiągnięcia pożądanego bezpieczeństwa ekonomicznego państwa.

*Słowa kluczowe:* bezpieczeństwo ekonomiczne, paradygmat instytucjonalny, niepewność, ryzyko, konsensus

## **Institutional Prerequisites for the Formation of the Paradigm of Economic Security**

### *Summary*

The article explores the institutional paradigm shift as the theoretical basis of economic security through the prism of perception of the role and importance of social, political, economic, military or religious institutions.

There were presented traditional and new consensual approaches to economic security in the context of the transition from the accumulation of forces as a tool for achieving secure coexistence of countries, peoples, businesses and citizens, to address the challenges of protecting their own economic interests through bargaining institutions.

It is discussed that economic security is a way of thinking and acting, based on the ability to formulate and address the causes of the use of means of force, and in their place have come political and moral resources.

Attempts were made to substantiate the thesis that in the world of competition and rivalry it is possible to avoid violence. The author proceeds from the position that within some societies and in international relations, where different nationalities divided by borders and among peoples, where they live in the same state of different nationalities, dominated by violence because there is no idle or institutions of morality and morals.

There were reviewed the scientific origins of the formation of the paradigm of the new institutional economics and its requirements, because, obviously, it must be accepted by consensus of most researchers and should not be questioned, since this belief system is taken for granted and is not contrary to existing research.

Through the use of the methodology of institutional economic theory analyzes the concept of scientific research programs, the structure of which is allocated a "hard core" and "protective belt".

There were made the conclusion that the concept of the new paradigm of the new institutional economics can be considered as the result of all the existing views of the contemporary representatives of different schools of institutionalism, and in relation to society security is about meeting the needs of existence, survival, confidence, stability, integrity, independence, preservation of level and quality of life within certain society. Economic security is defined as a process that requires the continuous activity of individuals, businesses, communities, states and international organizations for the economic state security.

*Keywords:* economic security, institutional paradigm, uncertainty, risks, consensus

JEL: B52, H56

*канд. эконом. наук, доцент, Иван Рекун<sup>1</sup>*

Кафедра Финансово-Экономической Безопасности,  
Днепропетровский Национальный Университет  
Железнодорожного Транспорта имени ак. Лазаряна

## **Создание условий экономической безопасности предприятия: институциональные изменения**

### ВСТУПЛЕНИЕ

Экономическая деятельность современного предприятия связана с угрозами и рисками, природа которых все больше приобретает институциональный характер. Масштабы этих процессов возрастают вследствие роста динамичности и многообразия влияний как внутренних факторов (собственных), так и внешних (глобальных, государственных). Эти факторы могут способствовать благоприятному развитию предприятия, а могут наоборот представлять опасности или угрозы, что является угрозами экономической составляющей безопасности деятельности предприятий Украины. Выход из указанной ситуации заключается в необходимости создания устойчивых институциональных амортизаторов риска. Одной из составляющей развития современной теории экономической безопасности есть формирование модели институциональной экономической безопасности. Она должна базироваться на совокупности конституирующих и регулирующих принципов, которые определяют эффективность деятельности предприятия и защиту от реальных угроз и неопределенности. Целью статьи есть развитие теоретических положений, раскрывающих возрастающую роль институциональных факторов в обеспечении экономической безопасности предприятия.

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan, 49 010, Ukraine, Dnipropetrovsk, Lazaryana str. 2, e-mail: docrekun@gmail.com.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В условиях рыночной конкуренции предприятия, получившие широкую хозяйственную самостоятельность, оказались и ситуациях риска и неопределенности. Поэтому предприятия столкнулись с необходимостью создания новых подходов к обеспечению собственной экономической безопасности.

Значительный вклад в развитие общей теории экономической безопасности внесли как отечественные, так и зарубежные ученые.

Украинский ученый О.С. Власюк определяет основные категории, которые составляют содержание теории экономической безопасности. К ним можно отнести [Власюк, 2008]:

- экономические интересы;
- объекты экономической безопасности;
- субъекты национальной безопасности;
- принципы экономической безопасности;
- функции безопасности;
- систему (составляющие) экономической безопасности;
- угрозы экономической безопасности;
- характеристики экономической безопасности (внутренняя, внешняя);
- факторы обеспечения экономической безопасности;
- формы, методы и средства обеспечения экономической безопасности.

Категория «экономическая безопасность» непосредственно связана с такими категориями как «экономический интерес», «экономическая угроза», «защита». От их содержательного наполнения в значительной степени зависят формы, методы и средства обеспечения безопасности. Именно противоречия в конкретном содержании интересов являются источником внутренних и внешних угроз безопасности [Власюк, 2008, с.10].

Среди польских ученых теорию экономической безопасности исследовали такие как: К. Жукровская, Р. Земба, Р. Кужняр и другие. К. Жукровская достаточно глубоко описала различные аспекты безопасности. Она идентифицирует безопасность как состояние, при котором отсутствует опасность, причем определяет «твердые» и «мягкие» аспекты безопасности. «Твердые» аспекты она относит к военной сфере, а «мягкие», к гражданской. Сфера экономики (экономическая и политическая стабильность, процветание и либерализация внутренней и международной торговли) решающее укрепляет внутреннюю безопасность любой страны, ведь в новых условиях она приобрела новый смысл непосредственно для международной безопасности. Трудно определить, какой из этих процессов начался раньше. Автор отмечает, что «благополучие легче строить вместе, чем один против другого» [Zięba, 2000, s. 33].

Р. Земба, определяет безопасность через следующие факторы:

1. субъектные: национальная безопасность и международная безопасность;
2. предметные: политическая безопасность, военная, экономическая, социальная, культурная, идеологическая, экологическая информация и т.д.;
3. пространственные: личная безопасность (касается отдельных людей), локальная (государственная, национальная), субрегиональная, региональная (коалиционная), транс региональная и глобальная (универсальная);
4. временные: состояние безопасности и процесс безопасности;

Способы организации:

- 1) Индивидуальный: (односторонний) – гегемонизм сверхдержав, изоляционизм, нейтральность, неприсоединение.
- 2) Совместный (система блоков) – кооперативная система безопасности, коллективная система безопасности [Żukrowska, 2013].

Еще одним важным для понимания феномена безопасности является ее восприятие как главной потребности, ценности и цели для существования человека, социальных групп. Известный классик Р. Кужняр утверждает, в частности, что безопасность является основным экзистенциальной необходимостью индивидов, социальных групп и, наконец, стран. Речь идет не только о выживании, целостности или независимости, но и о безопасности развития, которая заключается в обеспечении защиты и усилении единства отдельных лиц, организаций и нации [Kuźniar, 2003].

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

«Под экономической безопасностью той или иной системы понимается совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающих возможность достижения целей всей системы» [Тамбовцев, 1995].

Украинский ученый А.С. Власюк отмечает, что для современной экономики характерным являются катастрофы и риски, природа которых приобретает все более институциональный характер. Их масштабы возрастают вследствие роста трансакций на мировых финансовых рынках. Они превращаются в угрозу для реальной экономики целых стран, что означает риски для экономической составляющей национальной безопасности для стран с либеральной экономикой, к которым относится и Украина. Выход из указанной ситуации, угрожающей экономической деятельности хозяйственного субъекта любого уровня, заключается в создании институциональных амортизаторов риска [Власюк, 2008, с. 14].

Система обеспечения экономической безопасности предприятия нацелена на достижение с наименьшими затратами максимальной эффективности производственного процесса, повышение своей роли на рынке, макси-



мальной адаптации субъектов реального сектора экономики к изменяющейся рыночной среде. Такая ситуация побуждает к институциональным изменениям. Изменения могут быть дискретными и непрерывными. Под первыми понимают радикальные изменения в формальных правилах, которые обычно происходят в результате завоеваний или революций. Такие дискретные изменения имеют определенные общие черты с перерывчатыми эволюционными изменениями (характеризующиеся «точечным равновесием»). Однако из истории известно, что они редко бывают настолько революционными, как считается. Если формальные правила меняются, то неформальные ограничения быстро изменяться не могут, поскольку опираются на укоренившееся культурное наследие, устойчивые стереотипы мышления и способы действий.

Институциональные изменения означают изменения экономического уклада современного общества, его институциональной структуры под действием значимых факторов, которые накапливаются в процессе исторического развития.

Масштабность и сложность институциональных изменений не только порождает разрыв между установленными правилами и механизмами обеспечения их соблюдения, но и может в целом стать тормозом трансформационных процессов.

Среди основных институциональных правил и норм формирования и развития рыночной экономики целесообразно выделить такие [Ткач, Остащ, 2014, с. 153]:

- урегулированности процессов ее формирования, развития и их управляемости;
- взаимодополнения и преемственности;
- синергетического эффекта;
- необходимой и достаточной конкуренции;
- информационной обеспеченности;
- свободного переливания ресурсов;
- индикативности.

Пока еще современная теория не в полной мере отвечает на вопрос, как защитить экономику слаборазвитых предприятий и превратить их в процветающие, но знание фундаментальных характеристик институтов, разработанных классиками институционно-эволюционной теории, позволяет сделать определенные обобщения:

- основное условие устойчивого экономического развития – гибкая институциональная матрица, приспособляющаяся к технологическим и демографическим изменениям, которые разворачиваются, а также к взломам в системе;
- существенной характеристикой является создание стабильного конституционного уклада, дополняемого неформальными нормами;

– формирование современной рыночной экономики объективно предусматривает создание новых институциональных образований (ассоциаций, концернов, консорциумов, корпораций), которые заполняют «вакуум» между государственными учреждениями и рынком.

Для того, чтобы определить, что является институциональными изменениями, удобно воспользоваться «формулой» описания любого правила:

- *описание ситуации*, характеризующее условия дополнения к норме и определяющее, как следует действовать индивиду в соответствии с данным правилом;
- *характеристика индивида*, или адресата нормы, позволяющая определить, какие типы индивидов должны придерживаться правила;
- *определение установленного действия*, или содержания нормы, свидетельствующее, какие именно действия могут или не должны осуществлять адресаты правила в соответствующих ситуациях;
- *описание санкции* за невыполнение распоряжения, позволяющее адресату нормы определить, какие расходы он понесет, не выполнив установленное действие;
- *характеристика гаранта нормы*, то есть субъекта, применяющего санкции к нарушителю правила; такая характеристика позволяет адресату нормы точнее определить ожидаемые расходы от нарушения правила и принять более обоснованное решение.

Таким образом, изменение правила – это не изменение в поведении, которое может быть вызвано самыми разными, в частности случайными, причинами, а изменение *содержания* компонентов правила, позволяющие индивидам принимать решение о своих действиях.

Внедрение институциональных инноваций осуществляется через так называемый институциональный рынок. В. Тамбовцев определяет институциональный «рынок как механизм институциональных изменений» [Тамбовцев, 1995, с. 3].

С. Пейович считает, что «рынок институтов – это процесс, позволяющий индивидам выбирать правила игры в их содружестве. С помощью своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают преобладающие правила, определяют и проверяют пригодность новых. Важнейшей функцией этого конкурентного рынка выступает поощрение институциональных инноваций и форм адаптивного поведения». На рынке институтов происходит их конкуренция («мета конкуренция», по Ф. Хайеку). Под «конкуренцией между правилами» имеют в виду конкуренцию между индивидами и группами, которая осуществляется с помощью правил и институтов. Победа того или иного института означает, что он приобрел массовое распространение в экономическом поведении хозяйствующих субъектов, а проигрыш показывает, что данное правило перестает применяться вообще или ему следуют изредка в определенных ситуациях. Следование

индивида тому или иному правилу обуславливается не только текущими экономическими выгодами, но и социокультурными условиями.

Обобщая концепцию институциональных изменений, можно отметить три важных момента:

- институциональные изменения можно рассматривать на основе общего понятия жизненного цикла, то есть следует выделять фазы зарождения изменения (институциональную инновацию), функционирования института и его отмирания, что может быть одновременно и фазой возникновения нового института;
- внутри фазы институционального нововведения выделяется три основных источника инноваций – заимствование, неумышленное изобретение, целенаправленное (умышленное) изобретение или институциональное проектирование;
- на этапе распространения нового института важно различать два принципиальных механизма: государственное принуждение к использованию, допускающее выбор нового института через механизм политического рынка, и добровольное принятие хозяйствующими субъектами нового правила через механизм рынка институтов [Ткач, Осташ, 2014, с. 153].

Механизм институциональных изменений запускается путем объединения внешних изменений и внутреннего накопления знаний.

Изменения в формальных правилах могут стать результатом юридических и законодательных изменений, изменений в регулирующих правилах, которые вводятся властными структурами, а также изменений в конституции, что определяет метаправила, по которым строится вся система правил.

Изменения в неформальных ограничениях осуществляются постепенно и нередко формируют у индивидов альтернативные модели поведения, связанные с новым восприятием выгод и расходов.

Институциональные изменения зависят от траектории предыдущего развития. Суть этой зависимости заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут состояться не любые (произвольные) институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми. В тех условиях, которые сложились раньше, которые, в свою очередь, возникли как следствие предыдущих аналогичных ситуаций [Ткач, Осташ, 2014, с. 164].

Новая институциональная экономическая теория рассматривает институциональные изменения через призму рыночных трансакций, выделив отдельно институциональный рынок. На этом рынке осуществляются имеющиеся институциональные операции, непосредственно направленные на смену существующего институционального уклада, а также неявные, то есть действия по выбору определенного правила, в соответствии с которым может быть осуществлен товарный обмен. Поскольку в результате таких действий изменяется частота использования определенных правил, меняет-

ся и режим функционирования этих правил, а следовательно, происходит изменение существующей институциональной структуры.

К явной институциональной операции можно отнести установление новых правил государственной регистрации фирмы или ее товарного знака, нового порядка лицензирования в каком-то регионе, занятий определенным видом деятельности и т.п. Для явных институциональных операций существенно то, что они определяют новое правило, не указывая и не предопределяя, какие именно будущие трансакции в соответствии с ним будут осуществляться, фиксируя только тип таких трансакций. Именно такое задание правила для определенного типа трансакций является целью заключения явного институционального соглашения.

Суть неявных институциональных операций состоит в том, что вместе с конкретной товарной операцией неминуемо осуществляется и выбор определенной институциональной формы, в которой происходит данная товарная операция. Ведь никакой обмен (и никакая другая трансакция) невозможен вне определенной формы, порядка или алгоритма действий. При этом выбирается и форма, которая представляется экономическому агенту или агентам наиболее эффективной среди известных и (или) доступных им форм, в которой осуществляется «базовая» товарная трансакция. К неявным институциональным операциям можно отнести: заключение соглашения о снабжении товаров с предоплатой или в бартерной форме; устное, а не письменное определение нового порядка взаимодействия работников в организации и т. п.

Поскольку сравнительная эффективность институтов зависит от конкретных условий выполнения действия, распространенность того или иного института в каждый данный момент или период времени оказывается опосредствованной функционированием институционального рынка. Эта опосредованность имеет место даже в том случае, когда данный институт является объектом ранее осуществленной операции на политическом рынке, то есть индивиды принуждаются к следованию соответствующему правилу силой государства (или внутриорганизационным контрактом).

Трансформация экономики в период больших институциональных изменений неразрывно связана с массовым созданием новых институтов. Для их создания необходимо институциональное проектирование. Под институциональным проектированием (ИП) понимается деятельность, направленная на разработку моделей экономических институтов, сознательно и целенаправленно внедряемых в массовое хозяйственное поведение. Основная проблема заключается в разработке таких правил и принципов деятельности, соблюдение которых способствовало бы эффективному решению тех проблем, для преодоления которых они создавались.

В соответствии с подходом, предложенным В. Тамбовцевым, выделяется пять принципов ИП: 1) этапная полнота; 2) компонентная полнота; 3)

достаточное разнообразие стимулов; 4) максимальная защищенность от оппортунистического поведения; 5) соучастие. Первые два принципа являются общими для любой проектировочной деятельности, а последние три более специфические для институционального проектирования [Тамбовцев, 1995, с. 3–6].

Принцип этапной полноты проекта. Поскольку разработка проекта (нормативной модели) предполагаемой коллективной деятельности является разновидностью процесса принятия и реализации управленческого решения, последовательность этапов такой разработки совпадает с последовательностью шагов при принятии решений. Рассмотрим эти этапы.

Определение цели проекта. Он предлагает характеристику будущего желаемого состояния экономических процессов, которое должно наступить в результате функционирования создаваемого института. Цель проекта – логическое отрицание какой-либо осознаваемой субъектом проблемы – нежелательного, с его точки зрения, состояния экономических отношений, процессов, явлений.

Разработка вариантов достижения цели. Это формирование структур индивидуальной и групповой деятельности экономических агентов, в результате которой должно осуществиться желаемое изменение в экономических процессах. Во-первых, каждый вариант разрабатываемого проекта должен отвечать второму принципу – принципу компонентной полноты проекта, то есть включать все те составляющие деятельности, без которых она не может осуществиться. Во-вторых, поскольку заранее неясно, какой именно экономический институт позволит наилучшим образом осуществить желаемое изменение, варианты, которые разрабатываются, должны принадлежать всем допустимым типам институтов. Таким образом, на данном этапе необходима развернутая, многоаспектная классификация экономических институтов. В-третьих, наличие множества вариантов экономических институтов как средств достижения той или иной цели ставит вопрос о критериях выбора одного из них для последующего осуществления. Каждый из вариантов, который разрабатывается, должен сопровождаться прогнозной оценкой транзакционных расходов. Это относится и к связанным расходам, которые возникают у тех экономических агентов, на деятельность которых будет влиять реализуемая институциональная инновация.

Изложенные выше идеи и выводы могут быть положены в основу построения институциональной модели экономической безопасности. Работа не с самим объектом (явлением, процессом), а с его моделью дает возможность относительно быстро и безболезненно исследовать его основные (существенные) свойства и поведение при любых вероятных ситуациях (это преимущества теории) (В. Витлинский). Объектом моделирования может быть реальная хозяйственная система, один или несколько процессов, которые развиваются в такой системе [Вітлінський, 2003, с. 45].

Одной из таких моделей является модель экономической безопасности, которая действует на основе комплекса условий, организующих экономическую деятельность каждого предприятия. Экономическая безопасность предприятия складывается из нескольких функциональных составляющих, которые для каждого конкретного предприятия могут иметь различные приоритеты в зависимости от характера существующих угроз. Основным фактором, определяющим состояние экономической безопасности, является обладание предприятием устойчивыми конкурентными преимуществами, определяющимися в зависимости от существующих угроз.

Необходимо отметить, что институциональная модель функционирует посредством:

- институционального механизма ограничения экономической власти элит, использующей методы вне рыночного принуждения, что ограничивает конкуренцию и снижает эффективность;
- создания условий для превращения краткосрочных капиталов в долгосрочные;
- выработки принципов поддержания конкурентоспособности для применения технологических и нетехнологических конкурентных преимуществ.

Реализация институциональной модели осуществляется через формируемые нормы и правила, отражающие ограничения – формальные (законодательство, регулирующие правила, вводимые властными структурами, изменения в Конституции) и неформальные (нормы, соглашения, личные стандарты честности).

## РЕЗУЛЬТАТЫ

Надежное обеспечение экономической безопасности предприятия в современных условиях - проблема для всех организаций независимо от форм собственности, вида деятельности. Рыночная экономика, жесткая конкуренция в ней является базовым источником возникновения экономических рисков, угроз, опасностей, непредвиденных ситуаций. Именно такое положение современности требует ответа на поставленные вопросы: как избежать влияния негативных угроз и рисков, что сделать для того, чтобы это влияние было минимальным, как эффективно управлять предприятием в таких ситуациях, как достичь стабильного и безопасного состояния в бизнесе.

Происходящие структурные изменения в экономике вынуждают предприятия к реализации собственных моделей экономического развития, которые основаны на институциональных изменениях. Необходимо формирование общей модели защиты собственных экономических интересов от возможных потрясений рынка и от внутренних производственных проблем.

## ЛІТЕРАТУРА

- Вітлінський В.В., 2003, *Моделювання економіки*, Навч. посібник, К., КНЕУ.
- Власюк О.С., 2008, *Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку*, К., Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБОУ.
- Тамбовцев В.Л., 1995, *Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы*, Вестн. моск. ун-та, М., «Экономика» №3.
- Ткач А., Остах Г., 2014, *Ключевые институты экономики и новая экономическая история*, монографія, Мелітополь – Rzeszów.
- Zięba R., 2000, *Instytucjonalizacja bezpieczeństwa europejskiego*, Wyd. Scholar, Warszawa.
- Żukrowska K., 2013, *Ekonomia jako sfera bezpieczeństwa państwa* [w:] K. Raczkowski, K. Żukrowska, M. Żuber, *Interdyscyplinarność nauk o bezpieczeństwie*, Difin, Warszawa.
- Kuźniar R., 2003, *Niebezpieczeństwa nowego paradygmatu bezpieczeństwa* [w:] *Bezpieczeństwo międzynarodowe czasu przemian. Zagrożenia – koncepcje – instytucje*, red. R. Kuźniar, Z. Lachowski, Warszawa.

## Анотація

Экономическая деятельность современного предприятия связана с угрозами и рисками, природа которых все больше приобретает институциональный характер. Масштабы этих процессов возрастают вследствие роста динамичности и многообразия влияний как внутренних факторов (собственных), так и внешних (глобальных, государственных). Выход из указанной ситуации заключается в необходимости создания устойчивых институциональных амортизаторов риска. Одной из составляющей развития современной теории экономической безопасности есть формирование модели институциональной экономической безопасности.

*Ключевые слова:* институциональные изменения, институциональная модель, явные институциональные операции, неявные институциональные операции

**Tworzenie warunków bezpieczeństwa ekonomicznego przedsiębiorstwa:  
zmiany instytucjonalne***Streszczenie*

Działalność gospodarcza współczesnego przedsiębiorstwa wiąże się z zagrożeniami i ryzykiem, których natura w coraz większym stopniu zyskuje instytucjonalny charakter. Skala tych procesów wzrasta na skutek wzrostu dynamiki i różnorodności wpływów zarówno czynników wewnętrznych (własnych), jak i zewnętrznych (globalnych, państwowych). Wyjście z określonej sytuacji polega na konieczności tworzenia trwałych instytucjonalnych amortyzatorów ryzyka. Jednym z elementów rozwoju współczesnej teorii bezpieczeństwa gospodarczego jest tworzenie modelu instytucjonalnego bezpieczeństwa ekonomicznego.

*Słowa kluczowe:* zmiany instytucjonalne, model instytucjonalny, jawne operacje instytucjonalne, niejawne operacje instytucjonalne

## **The Creation of a Model of Economic Security: Institutional Changes**

### *Summary*

Economic activities of modern enterprises linked to the threats and risks, the nature of which is becoming increasingly institutional. The magnitude of these processes increases due to the growing dynamism and diversity of influences of internal factors (own) and external (global, regional, national). The way to deal with this situation is the need to create sustainable institutional absorbers of risk. One part of the development of the modern theory of economic security is the formation of a model of institutional economic security.

*Keywords:* institutional change, institutional model, explicit institutional operations, implicit institutional operations

JEL: B52



dr Łukasz Jabłoński<sup>1</sup>

Katedra Ekonomii Stosowanej  
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

## Nierówności dochodowe w kontekście kryzysu finansowego<sup>2</sup>

### WPROWADZENIE

Nierówności ekonomiczne rozumiane jako zróżnicowania dochodowe zajmują poczesne miejsce w dorobku ekonomii. Począwszy do S. Kuznetza [1955] wielu ekonomistów podjęło liczne próby zidentyfikowania nie tylko istoty nierówności między mieszkańcami danego kraju, lecz również ich związki z realnymi procesami ekonomicznymi. W związku z tym poszukiwano z jednej strony odpowiedzi dotyczących sił sprawczych rosnących bądź malejących nierówności ekonomicznych, z drugiej zaś ich wpływu na przebieg procesów ekonomicznych i społecznych.

Ponowne zainteresowanie ekonomistów nierównościami przypada na koniec XX wieku. A.B. Atkinson [1997] w pracy o wymownym tytule *Bringing Income Distribution in From the Cold* podkreślał konieczność podjęcia rzetelnej dyskusji ekonomicznej nad nierównościami, które, jak ilustrują liczne badania empiryczne<sup>3</sup>, pogłębiają się niemal systematycznie od lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku w większości krajów na różnym poziomie rozwoju ekonomicznego.

Wzrost zainteresowania nierównościami nastąpił również na początku bieżącego stulecia. Wielu ekonomistów zwracało uwagę z jednej strony na szybko rosnące nierówności ekonomiczne wewnątrz krajów, z drugiej zaś na szkodliwe implikacje pogłębiających się nierówności dla życia społecznego i ekonomicznego [Voitchovsky, 2005; Moss, Thaker, Rudnick, 2013].

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: lukaszj@uek.krakow.pl.

<sup>2</sup> Sfinansowano ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/03/D/HS4/01659.

<sup>3</sup> M.in.: [Bourguignon, Morrisson, 2002; Jolly, 2006; Ortiz, Cummins, 2011; Azzimonti, de Francisco, Quadrini, 2012].

Wielu autorów podejmuje wysiłki na rzecz wyjaśnienia przyczyn, jak również skutków bieżącego kryzysu finansowego 2007–2008 w kontekście pogłębiających się nierówności ekonomicznych [Stiglitz, 2010; Stockhammer, 2015]. W związku z tym podejmuje się wysiłki na rzecz z jednej strony wyjaśnienia wpływu pogłębiających się nierówności na erupcję kryzysu finansowego, z drugiej zaś na implikację recesji i ożywienia, jako elementów cyklu koniunkturalnego na zróżnicowanie dobrobytu wewnątrz krajów.

W związku z tym celem artykułu jest zaprezentowanie wpływu kryzysu finansowego z 2007 roku dla zmian nierówności w krajach na różnym poziomie rozwoju ekonomicznego.

Artykuł składa się z dwóch zasadniczych części. W pierwszej części uwagę zwrócono na rozstrzygnięcia teoretyczne i wyniki badań empirycznych ilustrujących implikacje wahań koniunkturalnych na nierówności. W literaturze zjawisko kryzysu analizuje się w dwojakim kontekście. Po pierwsze kryzys ujmuje się jako element cyklu koniunkturalnego i na tym tle analizuje się wpływ wahań koniunkturalnych na zmiany nierówności (zróżnicowań dochodowych) wewnątrz krajów. Z drugiej zaś istnieje pokaźna literatura, zwłaszcza o charakterze empirycznym wyjaśniająca skutki kryzysów, głównie walutowych i bankowych na nierówności. Z tego względu kolejno zaprezentowano rozstrzygnięcia o charakterze teoretycznym i empirycznym w zakresie wpływu z jednej strony cyklu koniunkturalnego, z drugiej zaś kryzysów na nierówności. Następnie przedstawiono wpływ kryzysu 2007–2008 na zróżnicowania dochodowe wewnątrz krajów w oparciu o wyniki badań OECD z lat 2008, 2011 i 2013. Artykuł zamyka podsumowanie i wnioski z prowadzonych rozważań.

## CYKL KONIUNKTURALNY A NIERÓWNOŚCI

Z badań empirycznych wynikają niejednoznaczne wnioski dotyczące wpływu wahań koniunkturalnych na nierówności<sup>4</sup>. Dla przykładu S.P. Dimelis i A. Livada [1999] podają, iż nierówności dochodowe w USA i Wielkiej Brytanii wykazują charakter antycykliczny, w Grecji procykliczny, z kolei we Włoszech mieszany.

W związku z tym w literaturze funkcjonują trzy podejścia do wyjaśniania wpływu wahań koniunkturalnych na nierówności.

Do XXI wieku wśród ekonomistów przeważał pogląd, że nierówności dochodowe w gospodarce mają charakter antycykliczny<sup>5</sup>. Zatem nierówności do-

---

<sup>4</sup> M.in. [Parker, 1998; Castaneda, Diaz-Gimenez, Rios-Rull, 1998; Hoover, Giedeman, Dibooglu, 2009; Morin, 2013; Oh, 2013].

<sup>5</sup> M.in. [Parker, 1998; Castaneda, Diaz-Gimenez, Rios-Rull, 1998; Maliar, Maliar, Mora, 2003; Storesletten, Telmer, Yaron, 2004; Hoover, Giedeman, Dibooglu, 2009; Morin, 2013; Oh, 2013].

chodowe rosną w okresie recesji i spowolnienia, z kolei maleją podczas ożywienia gospodarczego.

Antycykliczny charakter nierówności dochodowych w gospodarce wynika z modelu m.in. L. Maliar, S. Maliar i J. Mora [2003]. Pracownicy uzyskują dochody z pracy i z posiadanego majątku. Pracownicy dzielą się na dwie grupy. Pierwszą tworzą pracownicy z relatywnie większym majątkiem i niższymi umiejętnościami, a więc bogaci i niskokwalifikowani. Z kolei druga grupa z relatywnie skromnym majątkiem osobistym, charakteryzuje się względnie wysokimi kwalifikacjami do wykonywania pracy (biedni i wysoko kwalifikowani). Zatem większy udział w dochodach tej grupy pracowników mają przychody z pracy (wynagrodzenia).

W okresie ożywienia rośnie poziom płac i wydłuża się czas pracy pracowników, co zwiększa dochody ogólne w gospodarce. Wówczas płace pracowników z niskim majątkiem, lecz lepiej wykwalifikowanych rosną szybciej w stosunku do tych bogatych i nisko kwalifikowanych. Zatem podczas ożywienia rosnące dochody z pracy pracowników z wysokimi umiejętnościami, istotnie zwiększają ich dobrobyt. Dlatego nierówności dochodowe między dwoma uprzednio wspomnianymi grupami pracowników maleją w okresie ożywienia gospodarczego. Z kolei podczas recesji pracownicy bogaci i gorzej wykwalifikowani uzyskują wyższe dochody, w stosunku do biednych i lepiej wykwalifikowanych pracowników, co pogłębia nierówności dochodowe w gospodarce.

Pod koniec pierwszej dekady XXI wieku zaczęto podawać w wątpliwość antycykliczny charakter różnicowań wynagrodzeń i dochodów w gospodarce. Opracowanie baz danych dotyczących różnicowań dochodowych i płacowych w USA [Heathcote, Perri, Violante, 2010; Solt, 2009] umożliwiło przeprowadzenie badań, ilustrujących nie tylko ujemną, lecz także dodatnią korelację między różnicowaniem płac a zmianami PKB [Morin, 2013; Bordo, Meissner, 2011]. J. Oh [2013] pokazał również, iż nierówności charakteryzują się umiarkowaną antycyklicznością, sugerując tym samym odmienną wrażliwość na wahania koniunktury różnicowań dochodów, płac i konsumpcji. W szczególności wykazał on, iż nierówności dochodowe są bardziej wrażliwe (antycyklicznie) na wahania koniunktury, niż nierówności płacowe. Z kolei nierówności konsumpcji wykazują najslabszy antycykliczny charakter w stosunku do różnicowań dochodowych i płacowych.

A. Morin [2013] wyjaśnia te zależności w oparciu o zmianę różnicowań płacowych wewnątrz grup pracowników charakteryzujących się podobnymi cechami<sup>6</sup>, tj. wiek, położenie geograficzne, umiejętności itp. Cykl koniunktural-

---

<sup>6</sup> Różnicowania płacowe pracowników charakteryzujących się podobnymi cechami A. Mori [2013] określa jako rezydualny podział dochodów (*residual wage distribution*). Rezydualny podział wynagrodzeń jest to różnicowanie wynagrodzeń w grupie pracowników charakteryzujących się podobnymi cechami, tj. wiek, wykształcenie, kwalifikację itp.

ny wpływa na siłę monopsonową przedsiębiorstw poprzez zmianę proponowanej przez nie wartości płacy dla poszukujących pracy.

Podczas ożywienia rośnie liczba ofert pracy dla poszukujących zatrudnienia. Przedsiębiorstwa doświadczają spadku prawdopodobieństwa zaakceptowania ich ofert pracy przez poszukujących pracy, co osłabia ich siłę rynkową. Wobec tego firmy zwiększają liczbę oferowanych miejsc pracy, które są lepiej płatne. Wobec tego na podobnych stanowiskach pracownicy uzyskują różne wynagrodzenia. Ci, którzy zostali zatrudnieni przed ożywieniem są niżej opłacani w stosunku do tych zatrudnionych podczas ożywienia. Dzięki temu rosną nierówności wewnętrzne, czyli zróżnicowania rezydualnego dochodu, co przekłada się na rosnące nierówności dochodowe w gospodarce.

Trzecie podejście do zależności występujących między nierównościami i wahaniami koniunkturalnymi wyrasta na gruncie rozstrzygnięć G. Barlevya i D. Tsiddona [2006]. Autorzy ci wyjaśnili, że zmiana zróżnicowań dochodowych w cyklu koniunkturalnym, a więc pro- lub antycykliczna, zależy od długookresowych trendów nierówności dochodowych.

W czasie recesji pracownicy wykazują skłonność do podnoszenia kwalifikacji, ponieważ wówczas maleją koszty alternatywne podnoszenia ich kwalifikacji. Jeśli nierówności w długim okresie rosną, to podczas recesji lepiej wynagradzani pracownicy mają większą motywację do zwiększania kwalifikacji i umiejętności (kapitału ludzkiego), niż pracownicy gorzej wynagradzani. Wynika to z tego, że stopa zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki dla lepiej wynagradzanych jest wyższa niż dla gorzej opłacanych pracowników. W takiej sytuacji nierówności dochodowe w gospodarce będą się pogłębiać.

Jeśli zaś nierówności wykazują w długim okresie tendencję malejącą, wówczas w recesji nisko płatni pracownicy będą realizować wyższe inwestycje w kapitał ludzki, co wywiera presję na zmniejszanie nierówności dochodowych w społeczeństwie. W związku z tym w warunkach malejącego trendu nierówności dochodowych, recesja sprzyja ograniczaniu zróżnicowań dochodowych w społeczeństwie.

## KRYZYSY A NIERÓWNOŚCI

Pojawiające się kryzysy finansowe w następstwie drugiej fali globalizacji z lat siedemdziesiątych XX wieku zwróciły uwagę ekonomistów na związki występujące między kryzysami walutowymi i nierównościami w krajach rozwijających się.

Z większości tych badań wynika, iż kryzysy walutowe z ostatnich trzech dekad XX wieku sprzyjały pogłębieniu lub utrzymywaniu się nierówności dochodowych na stałym, często wysokim poziomie. G. Barlevya i D. Tsiddona [2006] przytaczają wyniki badań ilustrujących, że w ostatnich trzech dekadach XX wieku nierówności dochodowe w większości krajów wzrosły w wyniku kryzysów walutowych. Jednakże ich pogłębienie było większe w krajach rozwi-

jających się, zwłaszcza zaś Ameryki Łacińskiej, niż w rozwiniętych. Z kolei E. Baldacci, L. de Mello i G. Inchauste [2004] wykazali, iż negatywny wpływ kryzysów walutowych z lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku na nierówność był silniejszy, jeśli kryzysom tym towarzyszyły:

- recesja przejawiająca się spadkiem wartości PKB;
- pogorszenie warunków handlu (*terms of trade*) i wzrost inflacji w wyniku dewaluacji waluty krajowej, a także (c) restrykcyjna polityka fiskalna.

Odmienne wnioski dotyczące zmian nierówności wynikają z badań poświęconych kryzysom bankowym. Większość autorów sugeruje, iż kryzysy bankowe sprzyjały ograniczaniu nierówności dochodowych wewnątrz krajów. W następstwie kryzysów bankowych z lat dziewięćdziesiątych nierówności dochodowe zmniejszyły się w Rosji, Indonezji, Meksyku i kilku krajach Afryki [Honohan, 2005]. Również, jak podają M.D. Bordo i C.M. Meissner [2011], badania w grupie 44 krajów świata ilustrują korzystny, tj. zmniejszający wpływ kryzysów bankowych z lat 1960–2000 na zróżnicowania dochodowe wewnątrz krajów. Podają, iż zmniejszenie zróżnicowań dochodowych w następstwie kryzysów bankowych wynikało wówczas z wyraźnego ograniczenia dochodów obywateli z górnych przedziałów dystrybucji [Honohan, 2005; Roine, Vlachos, Waldenstrom, 2009].

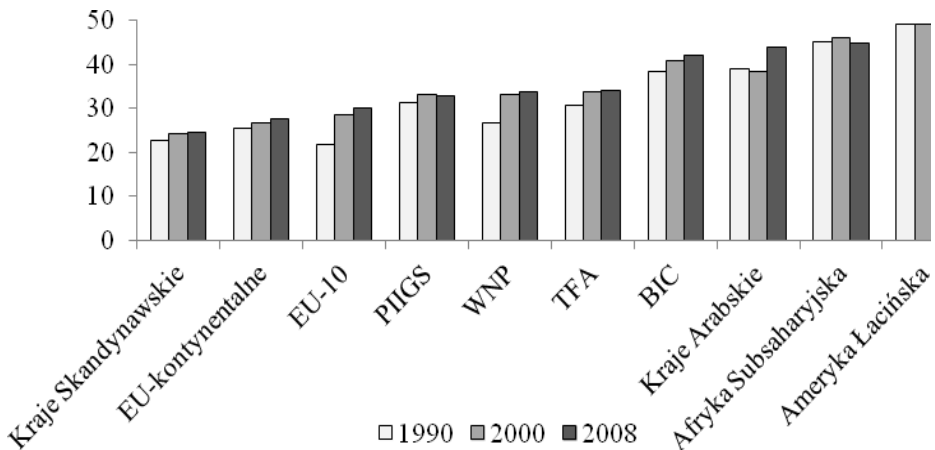
Wykazany w badaniach empirycznych korzystny wpływ kryzysów bankowych na nierówności, a także spostrzeżenie zaczerpnięte również z doświadczeń wielkiego kryzysu lat trzydziestych XX wieku o wyraźnym pogubieniu nierówności dochodowych w latach poprzedzających krach skłoniły ekonomistów do podjęcia interesującego, również w kontekście recesji z początku XXI wieku, obszaru badań. Mianowicie ekonomiści starali się pokazać [Bordo, Meissner, 2011; Kumhof, Ranciere, 2011], że kryzysy bankowe poprzedzone są wyraźnym wzrostem nierówności wewnątrz krajów, jednakże po ich erupcji następuje ograniczenie zróżnicowań dochodowych, czyli innymi słowy, że zależności między kryzysami bankowymi i nierównościami przyjmują kształt odwróconej litery 'V'.

Badania weryfikujące tę hipotezę prowadzone były w oparciu o długie szeregi czasowe, tj. dotyczące całego XX wieku. Co ciekawe, wyniki tych badań okazały się zaskakujące w stosunku do analiz dotyczących okresu 1960–2000 [Bordo, Meissner, 2011]. Zależności między kryzysami bankowymi i nierównościami w kształcie odwróconej litery 'V' stwierdzono jedynie w okresie międzywojennym. Zasadniczo doświadczenia wielkiego kryzysu z lat trzydziestych XX wieku ilustrują, iż nierówności w latach 1920–1930 gwałtownie rosły, później zaś malały. Z kolei do wybuchu pierwszej i po drugiej wojnie światowej wybuch kryzysów bankowych sprzyjał pogłębianiu nierówności dochodowych. Wniosek ten dotyczy również kryzysu finansowego z lat 2007–2008. Poczynając od J.E. Stiglitz [2010] ekonomiści wydają się skłaniać do wniosku, iż w następstwie wybuchu kryzysu na rynku kredytów hipotecznych następuje wzrost nierówności ekonomicznych w większości krajów.

### ZMIANA NIERÓWNOŚCI W CZASIE KRYZYSU FINANSOWEGO

Z większości badań<sup>7</sup> wynika, iż od przełomu siódmej i ósmej dekady XX wieku mamy do czynienia z eksplozją nierówności dochodowych w większości krajów świata (rysunek 1).

Od lat 90. nierówności dochodowe zmniejszyły się w niewielkim stopniu jedynie w rozwijających się krajach Ameryki Łacińskiej oraz w Afryce Subsaharyjskiej, a więc w krajach o stosunkowo niskich i bardzo niskich dochodach, gdzie nierówności te są bardzo głębokie. Kraje wysoko rozwinięte, a więc OECD, UE są mniej zróżnicowane dochodowo. Jednakże nierówności te wydają się głębsze w krajach z tzw. grupy Technology Frontier Area oraz w tych gospodarkach, które zostały dotknięte kryzysem zadłużeniowym, a więc w umownej grupie krajów PIGS. Również głębokimi nierównościami, a także dość szybko rosnącymi charakteryzują się kraje posocjalistyczne WNP oraz będące członkami UE.

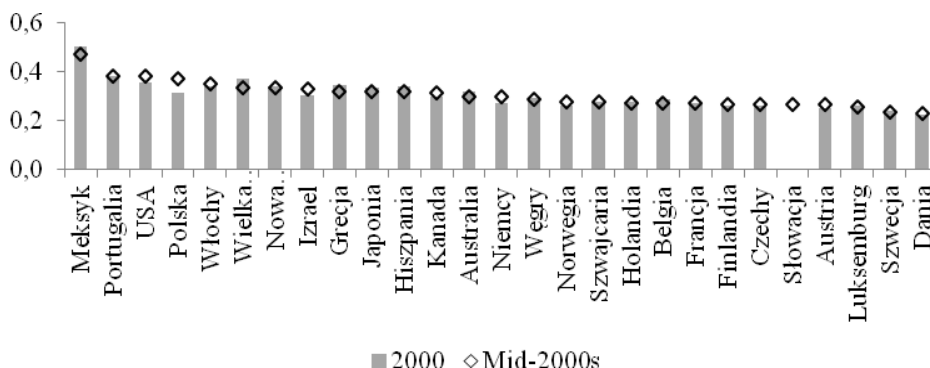


**Rysunek 1. Współczynnik Giniego (dochodów rozporządalnych) w wybranych grupach krajów w latach 1990–2008**

Źródło: opracowanie własne na podstawie [ortiz, cummins, 2011].

Zejsście na niższy poziom agregacji ilustruje, że choć ogólnie w krajach OECD nierówności dochodowe wzrosły, to jednak nieznacznie zmniejszyły się w 13 spośród 30 krajów tej grupy. Zatem w większości gospodarek, w tym również w Polsce nierówności pogłębiły się (rysunek 2).

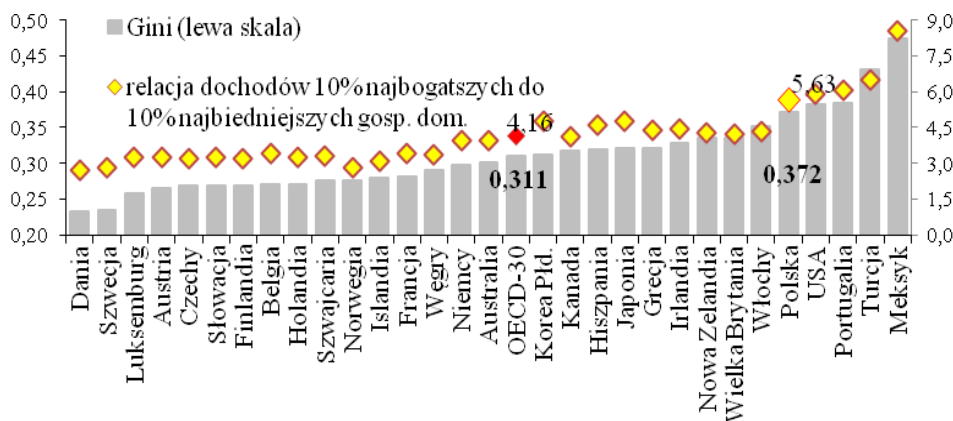
<sup>7</sup> M.in.: I. Ortiz i M. Cummins [2011], R. Jolly [2006], OECD [2008], M. Azzimonti, E. de Francisco, V. Quadrini [2012], F. Bourguignon i C. Morrisson [2002].



Rysunek 2. Współczynnik Giniego (dochodów rozporządzalnych) w krajach OECD

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD [2014].

Zatem z obserwacji danych dotyczących nierówności wynika, iż w ujęciu przeciętnym nierówności wykazywały charakter procykliczny, jednakże nie jest to zjawisko powszechne we wszystkich krajach OECD. Zatem przed wybuchem kryzysu mieliśmy do czynienia z bardzo zróżnicowanymi nierównościami w krajach OECD. Warto podkreślić, iż porównanie wartości współczynnika Giniego uniemożliwia sformułowanie uogólnień dotyczących tego, jakim cechom różnych krajów towarzyszyły wyższe, bądź niższe nierówności. Wydaje się, iż kraje starszej 15 są bardziej równe, niż gospodarki nowych krajów członkowskich, a zwłaszcza w Polsce, która ze względu na zróżnicowania dochodowe wykazuje podobieństwo do krajów z liberalnymi modelami kapitalizmu.

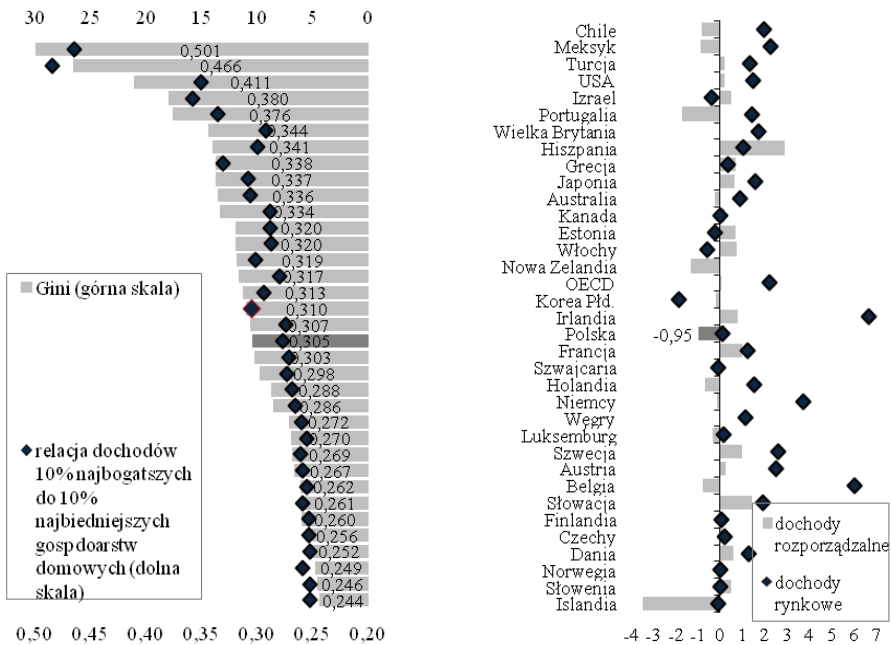


Rysunek 3. Współczynnik Giniego i relacja średnich dochodów rozporządzalnych dla górnego i dolnego decyla w krajach OECD w 2005 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD, 2014].

W trzech latach kryzysu nierówności w krajach OECD były stabilne. Jednakże najsilniejsze pogłębienie zróżnicowań dochodowych nastąpiło w Hiszpanii, Słowacji, i Szwecji. Zaś nierówności zmniejszyły się w Islandii, Portugalii, Szwecji, a także w Polsce.

Porównanie współczynnika Giniego dla dochodów rozporządzalnych i rynkowych, obejmujących dochody z pracy i majątku sugeruje, iż istotny wpływ na ograniczanie nierówności dochodowych miała polityka fiskalna związana zwłaszcza z transferami socjalnymi. Zatem tam, gdzie wzrost nierówności w dochodach rozporządzalnych był mniejszy niż dochodów rynkowych, tam polityka fiskalna korzystnie wpływała na nierówności dochodów rozporządzalnych. W związku z tym w Hiszpanii i Grecji, gdzie następowała silna konsolidacja fiskalna, nierówności dochodów rozporządzalnych rosły szybciej, niż nierówności dochodów rynkowych (rysunek 4).

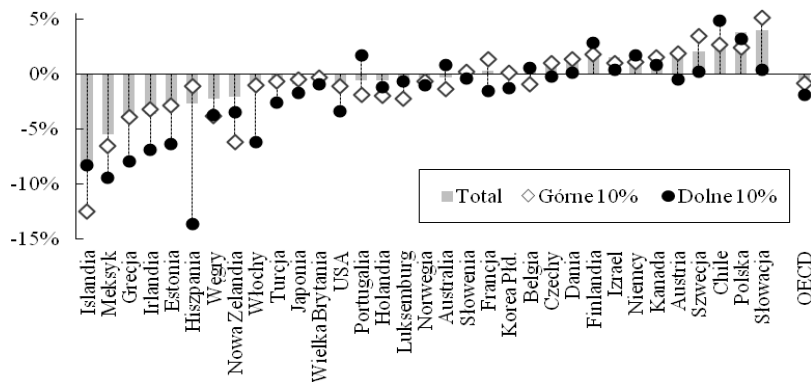


**Rysunek 4. Nierówności dochodowe w 2010 roku oraz zmiana nierówności (pkt proc.) w latach 2007–2010 w krajach OECD**

Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD, 2014].

Z porównania zmian dochodów rozporządzalnych w gospodarstwach domowych z różnych grup dochodowych wynika, iż średnio w krajach OECD 10% najbiedniejszych gospodarstw domowych albo najwięcej straciła, albo najmniej zyskała w stosunku do 10% najbogatszych gospodarstw domowych (rysunek 5).





**Rysunek 5. Roczna procentowa zmiana dochodów rozporządzalnych według grup dochodowych w krajach OECD w latach 2007–2010**

Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD, 2014].

W stosunku do zamożnych gospodarstw domowych, sytuacja dochodowa gospodarstw biednych poprawiła się w Islandii, Nowej Zelandii, Portugalii, Holandii, Luksemburgu, a zwłaszcza Australii, Belgii, Finlandii i Polsce. w pozostałych krajach gospodarstwa domowe albo więcej straciły, albo mniej zyskały w stosunku do zamożnych gospodarstw domowych.

## PODSUMOWANIE

W artykule podjęto próbę przeanalizowania implikacji kryzysu finansowego z lat 2007–2008 dla nierówności dochodowych w krajach OECD. Z przeprowadzonej analizy można sformułować kilka uogólnień.

- W oparciu o porównania wartości mierników nierówności w krajach OECD trudno wysnuć jednoznaczne wnioski. W szczególności wydaje się, iż można posłużyć się bardzo nieostrą konstatacją P. de Beera [2012], który zaznaczył, że „w wyniku kryzysu nierówności w niektórych krajach wzrosły, w innych zaś zmalały”.
- Spośród krajów OECD w latach 2007–2010 nierówności dochodowe obniżyły się w 13 krajach, tj. w Meksyku, Wielkiej Brytanii, Nowej Zelandii, Grecji, Japonii, Hiszpanii, Australii, na Węgrzech, w Szwajcarii, Holandii, Belgii, Luksemburgu i Szwecji. W pozostałych krajach zaobserwowano pogłębienie różnicowań dochodów rozporządzalnych.
- W wyniku erupcji kryzysu finansowego wzrosły zwłaszcza nierówności dochodów rynkowych, tj. przed opodatkowaniem.
- Polityka fiskalna ograniczała wzrost lub zmniejszała nierówności dochodów rozporządzalnych w krajach OECD.

- W krajach stosujących silną konsolidację fiskalną nierówności wydawały się rosnać bardziej, np. Hiszpania, Grecja, Irlandia.
- W krajach, gdzie pracodawcy mogli „łatwo” zmniejszać zatrudnienie na czas nieokreślony (Dania) lub określony (Hiszpania), nierówności rosły szybciej.

Jednakże należy wyraźnie podkreślić, iż do z jednej strony zasygnalizowanych uogólnień, z drugiej zaś – do postawionego problemu badawczego, tj. wpływu kryzysu na nierówności należy podchodzić ostrożnie z co najmniej dwóch powodów.

1. Do pierwszej dekady XXI wieku większość empirycznych badań tego obszaru dotyczyło gospodarki USA. Z kolei badania o charakterze porównawczym prowadzone są zasadniczo od 2010 roku, kiedy to opracowano bazy porównywalnych danych statystycznych dotyczących nierówności dochodowych dla wielu krajów. Jednak jak na razie badania te są niejednoznaczne. W szczególności nie ma zgodności wśród ekonomistów na temat związków między kryzysami i nierównościami, co uniemożliwia opracowanie teorii wyjaśniającej zmiany nierówności i przebieg realnych procesów ekonomicznych.

2. Otwarte pozostaje pytanie, jaki jest wpływ innych czynników, poza kryzysami, czy cyklem koniunkturalnym, na nierówności wewnątrz krajów. Z literatury wynika, iż postęp techniczny, globalizacja, finansyzacja, integracja gospodarcza przestają być coraz częściej rozpatrywane jako czynniki, lecz jako niezbywalne fakty determinujące przebieg realnych procesów ekonomicznych. Co więcej, literatura wskazuje na wiele sił sprawczych związanych ze sferą realną i regulacji gospodarek kształtujących zróżnicowania dochodowe wewnątrz krajów. W związku z tym na znaczeniu zyskuje stwierdzenie G.W. Kołodko [2008, s. 313], że „rzeczy dzieją się tak jak się dzieją, gdyż wiele rzeczy dzieje się naraz”.

## BIBLIOGRAFIA

- Atkinson A.B., 1997, *Bringing income distribution in from the cold*, “Economic Journal”, no. 107, s. 291–321, <http://dx.doi.org/10.1111/j.0013-0133.1997.159.x>.
- Azzimonti M., de Francisco E., Quadrini V., 2012, *Financial globalization, inequality, and the rising of public debt*, CEPR Discussion Paper, no. 8893.
- Baldacci E., de Mello L., Inchauste G., 2004, *Financial crises, poverty, and income distribution*, IMF working paper no. 02/04, <http://dx.doi.org/10.5089/9781451842050.001>.
- Barlevy G., Tsiddon D., 2006, *Earnings inequality and business cycle*, “European Economic Review”, vol. 50, s. 55–89, <http://dx.doi.org/10.1016/j.euroecorev.2004.08.001>.
- Bordo M.D., Meissner C.M., 2011, *Do financial crises always raise inequality? Some Evidence from History*, artykuł przygotowany na JIMF 4th Annual Conference at UC Santa Cruz, 23–24 września 2011, Santa Cruz, USA, [www.sciie.ucsc.edu](http://www.sciie.ucsc.edu), dostęp: 10.10.2012 r.

- Bourguignon F., Morrisson C., 2002, *Inequality among World Citizens: 1820–1992*, “The American Economic Review”, vol. 92, no. 4, s. 727–744, <http://dx.doi.org/10.1257/00028280260344443>.
- Castaneda A., Diaz-Gimenez J., Rios-Rull J.-V., 1998, *Exploring the income distribution business cycle dynamics*, “Journal of Monetary Economics”, vol. 42, issue 1, s. 93–130, [http://dx.doi.org/10.1016/s0304-3932\(98\)00015-4](http://dx.doi.org/10.1016/s0304-3932(98)00015-4)
- de Beer P., 2012, *The impact of the crises on earnings and income distribution in the EU*, European Trade Union Institute, ETUI Working Paper 2012.01.
- Dimelis S.P., Livada A., 1999, *Inequality and Business Cycles in the US and European Union Countries*, “International Advances in Economic Research”, vol. 5, iss. 3, s. 321–338, <http://dx.doi.org/10.1007/bf02296415>.
- Heathcote J., Perri F., Violante G.L., 2010, *Unequal we stand: an empirical analysis of economic inequality in the United States, 1967–2006*, “Review of Economic Dynamics”, vol. 13, no. 1, s. 15–51, <http://dx.doi.org/10.1016/j.red.2009.10.010>.
- Honohan P., 2005, *Financial sector crises and inequality*, Policy Research Working Paper Series, no. 3659, World Bank, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.770926>.
- Hoover G.A., Giedeman, S. Dibooglu 2009, *Income inequality and the business cycle: A threshold cointegration approach*, “Economic Systems”, vol. 33, s. 278–292, <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecosys.2009.04.002>.
- Jolly R., 2006, *Inequality on historical perspective*, UNU-WIDER, Research Paper, no. 2006/32, March. World Institute for Development Economics Research, United Nations University.
- Kołodko G.W., 2008, *Wędrujący świat*, Wydawnictwo Pruszyński i S-ka, Warszawa.
- Kumhof M., Ranciere R., 2011, *Inequality, leverage and crises*, IMF working Paper, no. 10/268, <http://dx.doi.org/10.5089/9781455210756.001>
- Kuznets S., 1955, *Economic growth and income inequality*, “The American Economic Review”, vol. 45, no. 1, March, s. 1–28.
- Maliar L., Maliar S., Mora J., 2003, *Income and wealth distribution along the business cycle: implications from the neoclassical growth model*, “The B.E. Journal of Macroeconomics”, De Gruyter, vol. 5, no. 1, s. 1–28.
- Morin A., 2013, *Wage dispersion over the business cycle*, European University Institute, Max Weber Programme Working Papers, no. 2013/28.
- Moss D., Thaker A., Rudnick H., 2013, *Inequality and decision making: imagining a new line of inquiry*, Harvard Business School Working Paper no. 13–099, June, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2284341>
- OECD, 2008, *Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD Countries*, OECD Publishing, Paris, DOI:10.1787/9789264044197-en
- OECD, 2014, *OECD statistics portal*, <http://stats.oecd.org/WBOS/index.aspx> (dostęp 15.12.2014).
- Oh J., 2013, *Inequalities and Business Cycles in Dynamic Stochastic General Equilibrium Models*, Department of Economics, The Ohio State University, November 2013, [https://economics.osu.edu/sites/economics.osu.edu/files/JonghyeonOH\\_JMP\\_0.pdf](https://economics.osu.edu/sites/economics.osu.edu/files/JonghyeonOH_JMP_0.pdf), (dostęp: 27.08.2014).
- Ortiz I., Cummins M., 2011, *Global inequality: beyond the bottom billion. A rapid review of income distribution in 141 countries*, UNICEF Social and Economic Policy Working Paper, April.

- Parker S.C., 1998, *Income inequality an business cycle: A survey of the evidence and some new results*, "Journal of Post Keynesian Economics", vol. 21, no. 2, s. 201–225, <http://dx.doi.org/10.1080/01603477.1998.11490191>.
- Roine J., Vlachos J., Waldenström D., 2009, *The long-run determinants of inequality: What can we learn from top income data?*, "Journal of Public Economics", no. 93, s. 974–988, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.04.003>.
- Solt F., 2009, *Standardizing the World Income Inequality Database*, "Social Science Quarterly", vol. 90, no. 2, s. 231–242, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6237.2009.00614.x>.
- Stiglitz J.E., 2010, *Freefall. Jazda bez trzymanki*, PTE, Warszawa.
- Stockhammer E., 2015, *Rising inequality as a cause of the present crises*, "Cambridge Journal of Economics", vol. 39, no. 3, s. 935–958, <http://dx.doi.org/10.1093/cje/bet052>.
- Storesletten K., Telmer C.I., Yaron A., 2004, *Cyclical dynamics in idiosyncratic labor market risk*, "Journal of Political Economy", vol. 112, no. 3, s. 697–717, <http://dx.doi.org/10.1086/383105>.
- Voitchofsky S., 2005, *Does the profile of income inequality matter for economic growth?: distinguishing between the effects of inequality in different parts of the income distribution*, "Journal of Economic Growth", vol. 10, s. 273–296, <http://dx.doi.org/10.1007/s10887-005-3535-3>.

### *Streszczenie*

W artykule podjęto próbę zaprezentowania skutków kryzysu finansowego z 2007 roku dla nierówności w krajach na różnym poziomie rozwoju ekonomicznego.

Artykuł składa się z dwóch zasadniczych części. W pierwszej części uwagę zwrócono na rozstrzygnięcia teoretyczne i wyniki badań empirycznych w zakresie wpływu z jednej strony cyklu koniunkturalnego, z drugiej zaś kryzysów na nierówności. Następnie przedstawiono wpływ kryzysu 2007–2008 na zróżnicowania dochodowe wewnątrz krajów w oparciu o wyniki badań OECD z lat 2008, 2011 i 2013. Artykuł zamyka podsumowanie i wnioski z prowadzonych rozważań.

*Słowa kluczowe:* nierówności dochodowe, kryzysy

### **Income Inequality in a Context of Financial Crisis**

#### *Summary*

The article is an attempt to present the outcomes of financial crises on income inequality in countries at various stages of economic development. Article consists of two parts. The first part discusses the theoretical and empirical research on implications of conjuncture fluctuations and crises itself for income inequality. The second part refers to discretion of income inequality change during and after the financial crises 2007–2008 within the OECD countries. last part of the article is the conclusion that sums up the issues analyzed in the text.

*Keywords:* income inequality, crisis

JEL: E32, G01, O15, P52

*prof. dr hab. Wojciech Kosiedowski*<sup>1</sup>

Katedra Integracji Europejskiej i Studiów Regionalnych  
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

## **Wpływ globalnego kryzysu finansowego na spójność gospodarczą państw Europy Środkowo-Wschodniej**

### WPROWADZENIE

Zagadnienie spójności gospodarczej Unii Europejskiej nabiera szczególnego znaczenia w ostatnich latach, gdy w związku z konsekwencjami globalnego kryzysu finansowego, kryzysem strefy euro, a ostatnio także masowym napływem imigrantów, nasilają się obawy o dalszą przyszłość Wspólnoty. Odpowiedzią na nowe, groźne wyzwania powinno być dalsze, mozolne budowanie spójności Wspólnoty. Liczne badania dowodzą, że spójność znacznie wzmacnia konkurencyjność międzynarodową, poprawia bezpieczeństwo zarówno poszczególnych krajów jak i całej Unii, oddala ryzyko nawrotu recesji gospodarczej, tworzy szanse rozwiązania wielu nabrzmiewających problemów, jak: wykluczenie społeczne, bezrobocie, niewydolność ubezpieczeń społecznych. Niestety, nie wszyscy przedstawiciele europejskich elit politycznych ten pogląd podzielają.

Państwa Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW)<sup>2</sup> tworzą specyficzny region międzynarodowy, charakteryzujący się wspólną historią kilkudziesięcioletniego panowania tzw. realnego socjalizmu i znacznie niższym poziomem rozwoju oraz słabszą międzynarodową pozycją konkurencyjną w porównaniu z tzw. starą UE. Do niedawna państwa te funkcjonowały w warunkach systemu polityczno-gospodarczego będącego zaprzeczeniem demokracji i wolnego rynku i przez okres prawie półwiecza były pozbawione realnej suwerenności, a trzy z nich (Estonia, Litwa i Łotwa) nie posiadały nawet pozornych, formalnych atrybutów

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, ul. Gagarina 13a, 87-100 Toruń, tel. +48 56 611 46 03, e-mail: kosie@umk.pl.

<sup>2</sup> Pojęcie Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) jest w literaturze różnie definiowane. W niniejszej pracy oznacza ono grupę 11 państw postsocjalistycznych, które aktualnie należą do Unii Europejskiej. Są to: przyjęte do UE 1 maja 2004 r. – Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Republika Czeska, Słowacja, Słowenia i Węgry; 1 stycznia 2007 r. – Bułgaria i Rumunia; 1 lipca 2013 r. – Chorwacja.

niezawisłości. Nic więc dziwnego, że po wejściu do UE zajęły końcowe pozycje w rankingach makroekonomicznych, znacznie pogłębiając niespójność Wspólnoty. Na tym tle pojawiły się niebezpieczne dla integracji europejskiej koncepcje (tzw. Europy różnych prędkości i podobne) głoszące, że dysproporcje wewnątrz UE są zjawiskiem naturalnym i trwałym, więc należy się z nimi pogodzić. Koncepcje te, przynajmniej do tej pory, nie zyskały pozycji dominującej ani w instytucjach unijnych, ani w zainteresowanych państwach członkowskich. Wprost przeciwnie, polityka spójności konsekwentnie jest kontynuowana, dzięki czemu dystans dzielący EŚW od Europy Zachodniej powoli lecz systematycznie zmniejsza się. Ten pozytywny proces objął wszystkie państwa EŚW, chociaż w różnym stopniu. Niestety, nieoczekiwany wybuch globalnego kryzysu finansowego spowodował w nim duże zakłócenia [Ignasiak-Szulc, Kosiedowski, 2010, s. 12–13]. Analiza dynamiki PKB w latach 2008–2014 pokazuje, że w niektórych państwach nastąpiło w tym szczególnym okresie przyśpieszenie konwergencji (największe w Polsce), podczas gdy inne uległy dywergencji (Chorwacja, Słowenia) lub pozostały w stosunku do średniej UE na poziomie przedkryzysowym (Estonia, Republika Czeska). Trzeba jednak z zaniepokojeniem odnotować fakt, że wraz z narastającymi trudnościami rosną w siłę przeciwnicy polityki spójności, co stawia jej przyszły kształt (po roku 2020) pod znakiem zapytania.

Niniejsze opracowanie wpisuje się w dyskusję toczącą się wokół zarysowanych wyżej problemów. Jego celem jest identyfikacja i interpretacja zróżnicowanych skutków globalnego kryzysu finansowego dla procesu budowy spójności gospodarczej w EŚW. Zaprezentowana w artykule analiza ma charakter wstępnej analizy komparatywnej gospodarek krajowych EŚW, w układzie porównań wzajemnych oraz w odniesieniu do całej UE. Przedmiotem tych porównań są kluczowe dla wspomnianego procesu zmiany w dynamice wzrostu gospodarczego, które rozpatrzono na podstawie wskaźników wzrostu/spadku PKB.

## TERYTORYALNY, DEMOGRAFICZNY I EKONOMICZNY POTENCJAŁ EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Państwa EŚW reprezentują stosunkowo nieduży i bardzo zróżnicowany potencjał terytorialny i demograficzny (tabela 1).

EŚW zajmuje 26% obszaru całej UE i około 11% powierzchni Europy rozumianej jako część świata<sup>3</sup>. Wśród położonych tutaj państw Polska wyróżnia się stosunkowo większym terytorium (6. miejsce w UE), dość duża jest także Rumunia, za którą lokują się Bułgaria i Węgry, zaś pozostałe kraje dysponują obszarem rzędu zaledwie kilkudziesięciu tysięcy km<sup>2</sup>.

<sup>3</sup> Bardzo często Europa jest mylnie nazywana kontynentem. Należy więc przypomnieć, że w sensie geograficznym Europa jest jedną z sześciu części świata i wraz z Azją tworzy kontynent zwany Eurazją.

Tabela 1. Powierzchnia i ludność państw EŚW

Państwo	Powierzchnia tys. km <sup>2</sup>	Ludność <sup>1</sup>			Wzrost / spadek (-) liczby ludności	
		2008	2015		2008–2015	
		tys. osób	na 1 km <sup>2</sup>		tys. osób	indeks zmiany, %
<b>UE-28</b>	<b>4363,2</b>	<b>500418</b>	<b>508191</b>	<b>116</b>	<b>7773</b>	<b>101,6</b>
EŚW, w tym:	1134,8	105098	103385	91	-1713	98,4
Bułgaria	110,9	7518	7202	65	-316	95,8
Chorwacja	56,6	4312	4225	75	-87	98,0
Estonia	45,2	1338	1313	29	-25	98,1
Litwa	65,3	3213	2921	45	-292	90,9
Łotwa	64,5	2192	1986	31	-206	90,6
Polska	312,7	38116	38006	122	-110	99,7
Republika Czeska	78,9	10343	10538	134	195	101,9
Rumunia	238,4	20635	19861	83	-774	96,2
Słowacja	49,0	5376	5421	111	45	100,8
Słowenia	20,3	2010	2063	102	53	102,6
Węgry	93,0	10045	9849	106	-196	98,0

<sup>1</sup> Stan na 1 stycznia.

Źródło: Eurostat, [<http://ec.europa.eu/eurostat>]; obliczenia własne.

Ludność EŚW stanowi 20,3% ludności całej UE, a gęstość zaludnienia jest tutaj wyraźnie niższa od przeciętnej w UE i bardzo zróżnicowana: najniższa w północnej części (Estonia, Łotwa), najwyższa w części środkowej (Republika Czeska, Polska). Państwa EŚW charakteryzują się zbliżonymi warunkami położenia geopolitycznego, a także podobnymi uwarunkowaniami społeczno-historycznymi. Funkcjonując „na Wschód od Zachodu i na Zachód od Wschodu”, na skrzyżowaniu ważnych szlaków handlowych, w sferze aktywnego – gospodarczego, politycznego i kulturowego wpływu Rosji oraz Europy Zachodniej, nabrały cech właściwych dla obszarów przejściowych. Wszystkie w ostatnich kilkudziesięciu latach przechodziły aż dwie transformacje systemowe. Pierwsza, narzucona po II wojnie światowej przez nieistniejące już supermocarstwo – ZSRR, wprowadziła system gospodarki nakazowo-rozdziałowej (tzw. realny socjalizm), który zastąpił panującą tutaj dawniej gospodarkę rynkową; natomiast druga dokonała się po przewrocie politycznym przełomu lat 80./90. i stanowiła przeciwieństwo pierwszej, tzn. polegała na restytucji kapitalizmu rynkowego. Każdej z tych transformacji towarzyszyło głębokie załamanie gospodarcze.

Bardzo negatywną cechą przemian zachodzących w EŚW było i nadal pozostaje to, że wraz z poprawą sytuacji makroekonomicznej w większości państw tego regionu pogarszała się sytuacja demograficzna. W połowie lat 90., wraz z opanowaniem tzw. kryzysu transformacyjnego, pojawiło się tutaj zjawisko depopulacji, które z czasem przybrało formę długofalowego, trwającego do dzisiaj procesu. Globalny kryzys finansowy spowodował, że ostatnio liczba ludno-

ści malała w tempie jeszcze szybszym niż w okresie przedkryzysowym. Jak wynika z tabeli 1, w latach 2008–2015 liczba mieszkańców ESW zmniejszyła się o ponad 1,7 mln osób, co oznacza spadek o 1,6% w okresie zaledwie 7. lat. W tym samym czasie zaludnienie całej UE zwiększyło się o blisko 7,8 mln osób (1,6%). Spadek liczby ludności dotknął wszystkie państwa ESW, z wyjątkiem Republiki Czeskiej, Słowacji i Słowenii. Proces depopulacji najbardziej jest zaawansowany na Litwie i Łotwie; w każdym z tych państw liczba ludności w analizowanych latach spadła aż o ponad 9%.

O niewielkim stosunkowo potencjale gospodarczym omawianego regionu świadczą niskie wskaźniki wytwarzanego PKB. Podstawowe dane z tego zakresu zawiera tabela 2.

**Tabela 2. Produkt krajowy brutto państw EŚW**

Państwo	mld USD		mld USD PPP		<i>per capita</i> tys. USD PPP	
	2007	2014	2007	2014	2007	2014
<b>UE-28</b>	<b>17677,9</b>	<b>18495,3</b>	<b>16489,4</b>	<b>18526,5</b>	<b>33,1</b>	<b>36,7</b>
<b>EŚW</b>	<b>1250,2</b>	<b>1458,1</b>	<b>2039,1</b>	<b>2502,5</b>	<b>19,1</b>	<b>24,0</b>
Bułgaria	43,7	55,8	108,6	128,6	14,2	17,9
Chorwacja	60,1	57,2	89,0	88,5	20,6	20,9
Estonia	22,3	26,0	32,9	35,6	24,5	27,0
Litwa	39,8	48,2	68,8	79,6	21,3	27,1
Łotwa	30,9	32,0	45,7	48,2	20,7	23,7
Polska	429,2	546,6	692,8	954,5	18,2	25,1
Republika Czeska	188,8	205,7	276,0	314,6	26,9	29,9
Rumunia	171,7	200,0	326,3	392,8	15,1	19,7
Słowacja	76,9	100,0	120,9	152,6	22,4	28,2
Słowenia	48,2	49,5	57,3	61,1	28,5	29,7
Węgry	138,6	137,1	220,8	246,4	21,9	24,9

Źródło: IMF, World Economic Outlook Database, April 2015, [www.imf.org].

Po kilkunastu latach pomyślnej koniunktury, w ostatnim roku przed kryzysem globalnym (2007) 11 państw regionu wytworzyło łącznie PKB o niezbyt imponującej wartości bieżącej 1250,2 mld USD – licząc wg kursów walut i 2039,1 mld USD – wg parytetu (standardu) siły nabywczej (PPP)<sup>4</sup>. W 2014 r. analogiczne wskaźniki wynosiły 1458,1 i 2502,5. W stosunku do całej Wspólnoty było to zaledwie: w 2007 r. – 7,1% wg kursów walut i 12,4% wg PPP, a w 2014 r. nieco więcej – odpowiednio 7,9% i 13,5%. Największym producentem PKB na tym obszarze jest Polska, najmniejszym – Estonia, stosunek PKB wg PPP między tymi gospodarkami w 2014 r. wyniósł 27:1.

<sup>4</sup> Duża różnica między wskaźnikami obliczonymi wg kursów walut i wg PPP wynika z tego, że przeciętny poziom cen rynkowych w EŚW jest ciągle znacznie niższy niż w UE, chociaż z biegiem czasu do niego się zbliża. W 2014 r. poziom ten w stosunku do UE wahał się od 48,4% w Bułgarii do 82,6% w Słowenii; w Polsce wynosił 55,8%. Zob. Eurostat [http://ec.europa.eu/eurostat].



Inaczej kształtowały się wskaźniki PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca (w tabeli 3 zamieszczono wskaźniki obliczone tylko wg PPS, jako bardziej adekwatne do rzeczywistości). W tym ujęciu EŚW osiągnęła w stosunku do średniej UE: 57,7% w 2007 r. i 65,4% w 2014 r. Największym PKB *per capita* cieszyła się w 2007 r. Słowenia, która w 2014 r. minimalnie ustąpiła miejsca Republice Czeskiej, natomiast najłabsze wskaźniki w jednym i drugim przypadku odnotowała Bułgaria. W kwocie bezwzględnej na jednego Czecha w 2014 r. przypadało 29,9 tys. USD, podczas gdy na jednego Bułgara tylko 17,9 tys. USD. Zróżnicowanie to należy ocenić jako wysokie. Świadczy ono nie tylko o dużych dysproporcjach w poziomie rozwoju gospodarczego, ale także o zróżnicowanej konkurencyjności międzynarodowej. Sugeruje również, że w zbliżonym stopniu są zróżnicowane dochody realne i związany z nimi poziom życia ludności.

#### KONSEKWENCJE GLOBALNEGO KRYZYSU FINANSOWEGO DLA SPÓJNOŚCI GOSPODARCZEJ EŚW

Rok 2007 był ostatnim, w którym wszystkie państwa UE osiągnęły przyrost realnego PKB. W następnym roku UE odnotowała wprawdzie pewien wzrost tego wskaźnika, lecz na poziomie bardzo niskim (0,7%), a trzy państwa członkowskie, w tym dwa położone w EŚW (Estonia i Łotwa), weszły w stan recesji (trzecim była Irlandia). Zwraca uwagę fakt, że kryzys bardzo szybko dotarł do EŚW, bowiem dwa wspomniane państwa bałtyckie w stan recesji weszły już na początku 2008 r., a więc kilka miesięcy przed spektakularnym bankructwem amerykańskiego *Lehman Brothers* (15.09.2008 r.).

Najgorszym jednak okazał się rok 2009, w którym gospodarka światowa znalazła się w stanie stagnacji, a wszystkie państwa UE, z jednym tylko wyjątkiem – Polski, pogrążyły się w kryzysie, zaś Unia jako całość odnotowała spadek najłabszy od zakończenia II wojny światowej (-4,3%).

Tabela 3. Tempo wzrostu PKB państw EŚW na tle świata i UE

Państwo	Średniorocznie		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	1990–1996	1997–2007							
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>
<b>Świat</b>	<b>3,0</b>	<b>4,0</b>	<b>3,1</b>	<b>0,0</b>	<b>5,4</b>	<b>4,2</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>
<b>UE-28</b>	<b>1,8</b>	<b>2,6</b>	<b>0,7</b>	<b>-4,3</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>-0,4</b>	<b>0,1</b>	<b>1,4</b>
Bułgaria	-5,0	3,8	5,8	-5,0	0,7	2,0	0,5	1,1	1,7
Chorwacja	2,6 <sup>1</sup>	3,8	2,1	-7,4	-1,7	-0,3	-2,2	-0,9	-0,4
Estonia	-5,4	7,4	-5,3	-14,7	2,5	8,3	4,7	1,6	2,1
Litwa	-7,1	6,4	2,6	-14,8	1,6	6,1	3,8	3,3	2,9
Łotwa	-6,8	7,6	-3,2	-14,2	-2,9	5,0	4,8	4,2	2,4

<i>1</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Polska	0,9	4,2	3,9	2,6	3,7	4,8	1,8	1,7	3,3
Rep. Czeska	.	3,1	2,7	-4,8	2,3	2,0	-0,8	-0,7	2,0
Rumunia	-1,7	2,7	8,5	-7,1	-0,8	1,1	0,6	3,4	2,9
Słowacja	-1,4	4,3	5,4	-5,3	4,8	2,7	1,6	1,4	2,4
Słowenia	3,9 <sup>1</sup>	4,1	3,3	-7,8	1,2	0,6	-2,6	-1,0	2,6
Węgry	-2,1	4,0	0,9	-6,6	0,8	1,8	-1,5	1,5	3,6

<sup>1</sup> Lata 1992–1996.

Uwaga: kolorem szarym zaznaczono lata spadku PKB.

Źródło: opracowano na podstawie danych IMF, World Economic Outlook Database, April 2015, [www.imf.org].

Najgłębsze załamanie gospodarcze wystąpiło w państwach bałtyckich (Estonii, Litwie i Łotwie), które w poprzednich latach osiągnęły imponująco wysoką dynamikę rozwoju, zyskując miano „tygrysów bałtyckich”. Spadek PKB w tych państwach był wyjątkowo duży nie tylko w skali europejskiej, lecz nawet światowej. Niechlubnym liderem okazała się Łotwa, gdzie recesja panowała przez trzy kolejne lata, a w jednym tylko roku (2009) spadek sięgnął 14,2%. Natomiast pod względem długości recesji bardzo negatywnie wyróżniła się Chorwacja, gdzie spadek PKB trwał nieprzerwanie aż do 2014 r. Polska, która okazała się jedyną w UE tzw. zieloną wyspą, w ogóle nie odnotowała spadku PKB<sup>5</sup>.

W kolejnych dwóch latach tendencję spadkową w UE udało się przezwyciężyć, lecz w niektórych państwach EŚW trwała ona nadal: w 2010 r. na Łotwie, w Chorwacji i Rumunii, w 2011 r. już tylko w Chorwacji. Stosunkowo korzystną w tych latach dynamikę wzrostu zdołały osiągnąć: Polska, Słowacja i Estonia. Niestety, kolejny rok (2012) przyniósł drugą falę dekonunktury: cała Unia ponownie odnotowała spadek PKB, chociaż znacznie mniejszy niż w 2009 r., natomiast w EŚW recesja dotknęła cztery państwa: Słowenię, Chorwację, Węgry i Republikę Czeską. Następne dwa lata przyniosły pewną poprawę, lecz bardzo ograniczoną: w 2013 r. gospodarka UE była praktycznie w stanie stagnacji, a w trzech państwach EŚW (Słowenii, Chorwacji i Republice Czeskiej) nadal panowała recesja; w 2014 r. Unii udało się osiągnąć niewielki wzrost gospodarczy, a w EŚW kryzys był obecny już tylko w Chorwacji, jednak pozostałe państwa osiągnęły wzrost niewiele wyższy od zera (3% tempa wzrostu przekroczyły jedynie Węgry i Polska).

Zmiany w międzynarodowej pozycji konkurencyjnej poszczególnych państw, spowodowane zróżnicowaną dynamiką wzrostu gospodarczego, znalazły odbicie w zmianie pozycji w stosunku do pozostałych państw Wspólnoty. Dane ukazujące przesunięcia w stosunku do średniej UE pozwalają ocenić efektywność procesu konwergencji (zob. tabela 4).

<sup>5</sup> Warto dodać, że w Europie rozumianej jako część świata znalazły się jeszcze trzy inne „zielone wyspy”. Były to: Albania, Białoruś i Kosowo. Zwraca uwagę niezwykle skład tego „archipelagu”. Zob. IMF, World Economic Outlook Database, October 2015 [www.imf.org].

**Tabela 4. Wskaźniki spójności gospodarek EŚW (PKB PPP *per capita* w stosunku do średniej UE)**

Państwo	PKB PPP <i>per capita</i>			zmiana w pkt proc.		
	1995	2007	2014	1995– 2007	2008– 2014	1995– 2014
<b>UE-28</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
<b>EŚW</b>	<b>46</b>	<b>58</b>	<b>65</b>	<b>12</b>	<b>7</b>	<b>19</b>
Bułgaria	36	43	49	7	6	13
Chorwacja	49	62	57	13	-5	8
Estonia	38	74	74	36	0	36
Litwa	34	64	74	30	10	40
Łotwa	31	62	65	31	3	34
Polska	42	55	68	13	13	26
Republika Czeska	71	81	81	10	0	10
Rumunia	39	46	54	7	8	15
Słowacja	50	68	77	18	9	27
Słowenia	69	86	81	17	-5	12
Węgry	56	66	68	10	2	12

Uwaga: kolorem szarym zaznaczono przypadki dywergencji.

Źródło: opracowano na podstawie danych IMF, World Economic Outlook Database, April 2015 [www.imf.org].

W okresie przed kryzysem globalnym konwergencja obejmowała wszystkie państwa EŚW, ponieważ każde z nich wydatnie poprawiło swoją pozycję w stosunku do średniej UE pod względem PKB na 1 mieszkańca. Największy sukces odniosły państwa bałtyckie, a szczególnie Estonia, która w latach 1995–2007 awansowała z poziomu 38% średniej UE do 74% tej średniej, a więc o 36 punktów proc. Tak niebywały postęp w ciągu zaledwie 12 lat należy do najwybitniejszych w skali całej UE i jest porównywalny tylko z wcześniejszym tzw. „cudem celtyckim”, czyli wyjątkowym awansem gospodarki irlandzkiej. Bardzo znacznie poprawiły swoją pozycję również Łotwa i Litwa, natomiast w najmniejszym stopniu uczyniły to Bułgaria i Rumunia. Kryzys finansowy i trwający po nim aż do dzisiaj okres słabej, niestabilnej koniunktury wniosły do procesu konwergencji istotną korektę; w latach 2008–2014 pozycja dwóch państw EŚW (Chorwacji i Słowenii) względem średniej UE uległa pogorszeniu, doszło więc tam do dywergencji, dwa inne (dotychczasowy lider konwergencji Estonia oraz Republika Czeska) swej pozycji nie zmieniły, a pozostałe awansowały, lecz w bardzo różnym stopniu. Swoistym paradoksem jest to, że z punktu widzenia konwergencji kryzys znakomicie przysłużył się Polsce, bowiem nasza pozycja względem średniej UE wzrosła w tym czasie najbardziej w całej UE – aż o 13 pkt proc. (jest to swoista nagroda za bycie tzw. zieloną wyspą). Z pozostałych

państw regionu najbardziej zyskała Litwa, a po niej Słowacja, Rumunia, Bułgaria i – minimalnie Łotwa i Węgry.

Ciekawych wniosków dostarcza także porównanie wskaźników spójności uzyskanych przez państwa EŚW za cały okres od zakończenia pierwszej fazy transformacji (1995–2014). Okazuje się, że wszystkie państwa awansowały w stosunku do średniej UE, jednak w bardzo różnym stopniu. Najsprawniej swoje opóźnienie gospodarcze zredukowały państwa bałtyckie (Litwa przesunęła się w górę aż o 40 pkt proc.), natomiast najsłabiej – Chorwacja (zaledwie o 8 pkt proc.). Polska, która przesunęła się o 26 pkt, zajęła pod tym względem wysokie 5. miejsce, za Litwą, Estonią, Łotwą i Słowacją.

### KONKLUZJE

Z przeprowadzonej analizy wynika, że konsekwencje globalnego kryzysu finansowego dla regionu EŚW, podobnie jak dla całej UE, były negatywne, lecz bardzo zróżnicowane w poszczególnych państwach, do tego stopnia, że niektóre z nich na swej międzynarodowej konkurencyjności zyskały, podczas gdy inne wiele straciły. Główną przyczyną tych zmian był spadek tempa wzrostu gospodarczego. Przykłady, z jednej strony – państw bałtyckich, które w stan recesji weszły już na początku 2008 r. i później odnotowały rekordowo duże spadki PKB, a z drugiej – Polski, która w ogóle nie doświadczyła recesji, dowodzi, że państwa EŚW w sposób bardzo zróżnicowany reagują na tzw. szoki zewnętrzne. Okazało się, że EŚW do niedawna uważana za region peryferyjny, jest już bardzo „zglobalizowana”, inaczej mówiąc, jest obszarem głębokiej penetracji kapitału międzynarodowego.

Kryzys globalny w zasadniczym stopniu zmienił relacje międzypaństwowe pod względem dynamiki procesu konwergencji. Nieoczekiwanie okazało się, że na plan pierwszy w tym procesie wysunęły się państwa, które poprzednio odnosiły ograniczone sukcesy, natomiast te, które dawniej były „tygrysami wzrostu”, spadły na dalsze pozycje. Spośród pierwszych wymienić trzeba przede wszystkim Polskę, która właśnie w latach kryzysowych znacznie poprawiła swoją pozycję w Unii. Tym samym znalazła potwierdzenie znana z literatury hipoteza, że: „rosnąca międzynarodowa konkurencyjność Polski jest nie tylko konsekwencją szybkiego wzrostu gospodarczego, ale także wyjątkowo dużej – jak dotąd – odporności polskiej gospodarki na wstrząsy wewnętrzne i zewnętrzne” [Rapacki, 2011, s. 26].

### BIBLIOGRAFIA

- Ignasiak-Szulc A., Kosiedowski W., 2010, *Economic Growth Dynamics Differentials of Central and Eastern Europe Countries in the Context of Global Financial Crisis* [w:] 2<sup>nd</sup> International Scientific Conference “Economic Policy and EU Integration”,

Aleksander Moisiu University of Durres, Faculty of Economics and Administration, 11–13 June 2010, Durres (Albania).

IMF, April 2015, *Short- and Long-Term Factors*, “World Economic Outlook”, Washington DC.

IMF, October 2015, World Economic Outlook Database, [www.imf.org].

Rapacki R., 2011, *Wzrost gospodarczy i realna konwergencja [w:] Polska: raport o konkurencyjności 2011*, red. M.A. Weresa, Oficyna Wyd. SGH, Warszawa.

### *Streszczenie*

Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja i interpretacja zróżnicowanych skutków globalnego kryzysu finansowego dla procesu budowania spójności gospodarczej w Europie Środkowo-Wschodniej (EŚW). W związku z tym w tekście przedstawiono rezultaty wstępnej analizy procesu rozwoju gospodarczego 11 państw EŚW w latach 2008–2014, a więc w okresie globalnego kryzysu finansowego i panującej po nim dekonstrukcji i makroekonomicznej destabilizacji, zwłaszcza w sektorze finansów publicznych. Przebieg tego procesu przedstawiono w kontekście prowadzonej w Unii Europejskiej polityce spójności. Szczególną uwagę poświęcono wpływowi kryzysu na dynamikę wzrostu gospodarczego poszczególnych państw EŚW.

Opracowanie składa się z wprowadzenia, dwóch części i syntetycznych wniosków. W pierwszej części scharakteryzowano terytorialny, demograficzny i ekonomiczny potencjał Europy Środkowo-Wschodniej na tle Unii Europejskiej. Stwierdzono, że jego wielkość nie jest imponująca, lecz mimo to istotna w skali kontynentu. Podkreślono przy tym negatywną rolę notowaną w EŚW już od połowy lat 90. tendencji do depopulacji, która w okresie kryzysowym uległa pogłębieniu. W części drugiej omówiono i zinterpretowano konsekwencje kryzysu globalnego dla spójności gospodarczej EŚW. Dokonano tego na podstawie analizy porównawczej poziomu i tempa wzrostu PKB w państwach EŚW, pozwalającej określić rezultaty zachodzącego w tych państwach procesu konwergencji gospodarczej.

Z przedstawionych w artykule badań wynika, że w badanym okresie w EŚW konwergencja gospodarcza wyraźnie dominowała nad dywergencją, co niewątpliwie jest zasługą polityki spójności UE. Proces rozwojowy był jednak bardzo zróżnicowany, a kryzys wywarł na nim wpływ bardzo negatywny, lecz w dziedzinie konwergencji niejednoznaczny. W niektórych państwach nastąpiło w tym szczególnym okresie przyśpieszenie konwergencji (największe w Polsce), podczas gdy w innych wystąpiła dywergencja (Chorwacja, Słowenia) lub pozycja w stosunku do średniej UE nie zmieniła się w porównaniu do poziomu przedkryzysowego (Estonia, Republika Czeska).

*Słowa kluczowe:* Europa Środkowo-Wschodnia, rozwój gospodarczy, globalny kryzys finansowy, dekonstrukcja, konwergencja

## **Impact of Global Financial Crisis on Economic Cohesion of the Countries of Central-Eastern Europe**

### *Summary*

The aim of this study is the identification and interpretation of the different effects of the global financial crisis on the process of building economic cohesion in Central-Eastern Europe (CEE). Therefore, the text presents the results of a preliminary analysis of the process of economic development of 11 CEE countries in 2008–2014, and so during the global financial crisis and

following recession and macroeconomic instability, especially in the sector of public finances. This process is presented in the context of European Union cohesion policy. Particular attention was paid to the impact of the crisis on economic growth of individual CEE countries.

Paper consists of an introduction, two parts and synthetic conclusions. In the first part, the territorial, demographic and economic potential of Central – Eastern Europe was presented against the European Union. It was found that its size is not impressive, but still important on a continental scale. The negative role of observed in CEE since the mid-1990s trend of depopulation was outlined, which during the crisis has deepened. In the second part there were discussed and interpreted the consequences of the global crisis on economic cohesion of CEE. This was done on the basis of a comparative analysis of the level and pace of GDP growth in the CEE countries, allowing to determine the results of the process of economic convergence taking place in these countries.

Research results presented in the article prove that in the discussed period economic convergence of CEE countries clearly dominated the divergence, which undoubtedly is due Community cohesion policy. The process of development was, however, very diverse, and the crisis has had negative impact on it, but in the field of convergence it was ambiguous. In some countries, acceleration of convergence took place in this particular period (the largest in Poland), while the other divergence occurred (Croatia, Slovenia) or position in relation to the EU average has not changed compared to pre-crisis level (Estonia, Czech Republic).

*Keywords:* Central-Eastern Europe, economic development, global financial crisis, downturn, convergence

JEL: E66, F02, F43, F63, O11, O52

dr Damian S. Pyrkosz<sup>1</sup>

Katedra Polityki Gospodarczej  
Uniwersytet Rzeszowski

## **Financialization of Values – An Institutional Anatomy of the Financial Crisis**

### INTRODUCTION

Whether we like or not, we all live in the world of finance. It has taken over the markets, governments, the news and our lifestyles as the truth is: we all depend on it. Yet the crisis that rolled over the global economy like a tsunami beginning in the USA demonstrated that in the midst of the debates on its possible causes we have to arrive at a distressing conclusion that at its essence the crisis is primarily of values. Moreover, it demonstrated that institutions matter more. They shape patterns of behavior and set awards and punishment for those who follow the patterns or fail to do so. Above all, the economic downturn proved over and over again that all economic has to have a sound ethical and moral rooting.

### CLEARING THE GROUND

The notion of *institutions* has been widely recognized in the social sciences for a long time. Its earliest known use dates back to as early as the 18<sup>th</sup> century [Hodgson, 2006, p. 1]. With reference to economics, the term has made way to the foreground of economic theory in the beginning of the 20<sup>th</sup> century. Works by Thorstein Veblen, John R. Commons and Wesley Mitchell attracted attention to the idea of institutions and their role in shaping the economic outcomes. One of the most fundamental propositions was that the collective behavior of society is not a mere summation of the behavior of all its constituent members. Although there is no consensus about the precise definition of institutions, they came to be regarded as *the constraints that human beings imposed on human interaction* [North, 1993, p.1], or more precisely *an array of social conventions*,

---

<sup>1</sup> Contact details: ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów; phone: +48 17 872 16 85; e-mail: daspy@univ.rzeszow.pl.

*rules, and norms affects the ways in which we act in our everyday lives* [Knight, 1992, p. 1] or *else a set of rules, compliance procedures, and moral and ethical behavioral norms designed to constrain the behavior of individuals* [North, 1981, p.201–202]. In a social context institutions are also understood as *a regularity in social behavior that is agreed to by all members of society, specifies behavior in recurrent situations, and is either self-policed or policed by some external authority* [Schotter, 1981, p. 11]. In a nutshell one could regard institutions as regularities or kinds of social (not individual) human behavior that are spontaneous and not passive elements of historical, political and physical background [Angandoña, 1991,p. 2]. Institutions are approved of by society, inasmuch as all or at least a majority of society support and share them. Following the restrictions to or denotation of behavior they impose, a regular and predictable pattern of conduct/behavior is established. In this way, institutions provide a valuable information about other people's (agents') anticipated behavior. Institutions are auto-policed, socially policed or policed by an external authority [*ibid.*, p. 2–3]. The most prevalent institution is the State with its legal and economic system, yet others, including formal and informal ones, like organizations (e.g. companies), language, money, culture, values, family values, traditions and customs shape people's behavior, too. The rise of institutions on the socio-economic agenda has helped to lower transaction costs and dynamize contracts. By regulating the means people communicate, and enter/sustain relationships, and are able to interpret data on others' behavior, institutions help identify persons that might otherwise be not credible enough and thus more risky to enter into relations with. All in all, institutions help to establish a more friendly and predictable environment and increases people's trust in the surrounding.

There is no a universal pattern of institutions. Specific countries have developed various institutional designs which affect their economic systems with various degree of efficiency. Yet, some features of these designs are common and they tend to play a role to greater or smaller extent in different societies and economic systems they belong to [Williamson, 1985, p. 388]. It is an institutional matrix that provides for a model of such an institution-building process.

#### INSTITUTIONS ON THE MOVE

As the challenges of times change, institutions tend to remain stable; yet, it does not imply that they do not change. Actually, the analysis of changes in institutions sheds light on the role of the values in the process of institutional change. There are three main causes of institutional change [Angandoña, 1991, p. 4]:

- *changes external to the agents*: the issue of great relevance is that as external factors change (e.g. population growth/decline, the endowment of resources, the market size, etc.), culture and its set of relevant values are believed to en-



force the institution best suited to the society interests. However, there is no guarantee that the optimal institution will be identified, neither the institution will win the approval of the majority nor the process will be undisturbed and costless;

- *policy(authority)-induced changes*;
- *value-induced changes* as well as changes in attitudes: the outcomes need to be evaluated in terms of their ethical impact as there is no guarantee that such changes produce a socially acceptable situation in moral terms.

In none of the above cases, institutional change warrants efficient economic outcomes nor pursuance of values cherished by society (ethics) [Angandoña, 1991, p. 5–6]. Institutional change becomes even more problematical as institutional arrangement—though subject to constant adjustment to new conditions—is always strongly related to the past [Hodgson, 2009, p. 9–10]. A revolutionary, dramatic change of the system is not feasible, yet some elements of the system may be displaced relatively promptly; others take hundreds of years to change [Williamson, 2000, p. 597]. The problem of change, continuity and integrity of institutions and particularly institutional balance is of vital importance for successful socio-economic development [Wilkin, 2007, p. 41]. Informal institutions are these elements of the system which require a lot of time to evolve. In this case the process is slow as they necessitate a change of worldview. Evolution of informal rules is gradual, unplanned, chaotic and subconscious. The process takes place before individuals are able to realize the extent of the advantages yielded by the change [Ahrens, Jünemann, 2007, p. 4]. In this sense, the above considerations will provide a theoretical framework for further analysis of the ethical causes of the financial crisis.

#### A TWIST OF STATE, ECONOMY AND VALUES

One of the most fundamental institutions, including the economic sphere, is State. It is a unique institution, which serves the interest of the whole community otherwise regarded as a nation living under a single system of government. It imposes the most formal rules, norms and constraints that regulate human behavior. The State takes the responsibility to provide all the public goods such as education, health care, infrastructure, social security. However, the most overriding function of the State is to provide for formal rules of the land by writing laws, enforcing contracts and property rights. This legislative function is a supra-economic function. In this way, the State establishes rules of economic competition applying to all market entities, consumers, and the government itself. Hence, the State constitutes laws and regulations which altogether determine a framework for the functioning of the economy.

Legislative responsibility of government is not an element of the economic game itself but serves much wider purposes; namely, it reflects a socially accepted system of values. This informal, contrary to the political and economic institutions, set of beliefs and norms are deeply instilled in the identity of a given nation. The values communicate dominant in a given society system of rules and norms of social behavior. The features of the system characteristic for the Anglo-Saxon countries focus and promote [Inglehart, Welzel, p. 2005]:

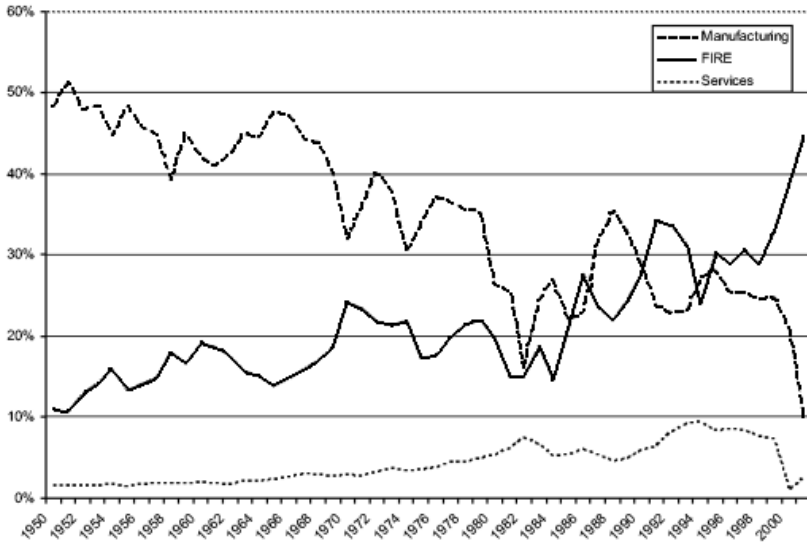
- *individualism* (at the expense of *collectivism*) as the major force behind human activity, i.e. selfish pursuit of own interest is the primary motivation of economic activity and contributes to the *spirit of capitalism*;
- *freedom* (at the expense of *order*) as the foundation of market economy for it provides for unbounded business opportunities;
- *self-expression* (at the expense of *conservatism*) which entails activity, dynamism and openness to changes;
- *stratification* (at the cost of *equality*) when people accept social diversification as a result of their benefit-yielding efforts in a competitive system.

All these values are intrinsic in culture and they permeate into other institutions, like a system of laws and regulations, and affect human actions and behavior in order to yield benefits to the members of society. The above identification of values is crucial for realization of the fact that they all affect human actions in the economic sphere and the institution of the State itself.

Overemphasis on individualism, neglecting the social aspects of business wealth accumulation and failure to place a human being in the very centre of the process of production are among the main underlying causes of the crisis that sparked in 2007. This adverse reliance on individualism brought *financialization* of institutions of the State, economy, society and its values since it lifted virtually all constraints on what can be traded – after all, everything can become a subject of trade [Kołodko, 2010, p. 89]. The idea of *financialization* mentioned above is frequently referred to as one of the key processes that brought the collapse of the world economy in the beginning of the 21<sup>st</sup> century. The term has been used by several authors [*inter alia* Arrighi, 1994; Phillips, 2002; Krippner, 2005; and Dembinski, Beretta, 2014] yet they were the latter two that presented a more detailed evidence for the phenomenon. Financialization is defined as *a pattern of accumulation in which profits accrue primarily through financial channels rather than trade and commodity production ... and ... financial refers to activities relating to the provision (or transfer) of liquid capital in expectation of future interest, dividends or capital gains* [Krippner, *ibid.*].

Financialization was a gradual process that had taken decades prior to the crisis and brought a significant change to the structure of the economy. As Figure 1 presents data on relative industry shares of corporate profits between 1950 and 2001 for manufacturing, FIRE (finance, insurance and real estate) and ser-

vices. We can observe a dramatic decline of manufacturing and the rise to the dominant position in the economy of FIRE with services accounting for a relatively small share of total profits [Krippner, *ibid.*]. It makes an evidence of a profound shift in the economy and its financialization.



**Figure 1. Relative industry shares of corporate profits in US economy, 1950–2001**

Source: [Krippner, 2005, p. 179].

The process of financialization has subdued the State to the logic of market financial operations. The main ideological tool which advocated for the change was neoliberalism. The doctrine made the State the public enemy and demanded a “minimal” role of the State in controlling the economy, in absolute disregard to the fact that it is the State which is the only, apart from the market, fundamental supra-institution of the economy today [Kołodko, 2010, p. 89]. A good representation of the situation is the data that reveals the degree to which today’s State is surpassed by the size of major corporations as the major actors in the financial sector of the economy. As much as 11 per cent of the world’s total GDP (in US dollars) is yielded by the 800 largest global corporations, and this equals approximately as much as total GDP of the 144 least developed countries altogether [Dembinski, Beretta, 2014, p. 46–48]. Other data provided by the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) shows that nearly 80 per cent of total direct foreign investment and international trade is related to a small group of global financial actors [*ibid.*]. Yet the most striking evidence concerns the data on capitalization of financial stock value. In 2000 the market value of the 800 corporations (including their market shares) was capitalized at

the level of nearly 60 per cent of the global value of shares listed in all the stock market exchanges in the world. That means that two of every three dollars in the stock markets belong to the 800 corporations which affect roughly over half of the world's GDP [*ibid.*]. In this sense, the level of control of the corporations of the State both in the national and global dimensions is profound.

In fact, only market-State synergy can ensure a long-term economic development. For the sake of it, the State is required to intervene into markets not only to stabilize them but also to improve the quality of institutions which are the intrinsic parts of the economy. However, the idea is far from neoliberalism as it necessitates adherence to the socially accepted values which are absent in the doctrine [*ibid.*]. As Kołodko [2013, p. 164] emphasizes *economy without values is like life without meaning* [translation mine].

#### MONEY V. VALUES

The drive towards increased efficiency and maximization of profit has brought a significant change to the perception of money and its relationships with human values – another adverse change at the advent of the crisis and in the years following it. The money has risen to a status of a value on its own and become institutionalized. Simmel [2006, p. 51] aptly commented on the situation stating that that money gets in between people, between a man and a good to serve a role of a middleman which reduces all values to a common denominator to enable successive exchange into another value. Ever since the establishment of the market (money) economy, we no longer get in touch with the objects of economic exchange directly; our interest is first attracted by the medium of money; *homo oeconomicus* considers their value not in terms of our own values but in terms of this intermediary stage, just as if it was the goal of our actions. However, the values that we really care for slip away unnoticed. The contradiction is that only the values we pursue can bring us fulfillment [*ibid.*]

#### TRANSACTIONS V. RELATIONSHIPS

In the world of the overwhelming trend to increased efficiency, all relationships have been replaced by administrative or market transactions. The roots of this trend were noticed however several decades prior to the 2007 crisis. Following Polanyi's [1944] idea of embeddedness of economy in society and subordinating it to religion, politics and social relations, he observed that human relationships suffered as a result of the Industrial Revolution and market economy. The new circumstances reversed the historically normal pattern of subordinating the economy to society; instead the *laissez-faire* system of self-regulating mar-

kets necessitated subordinating society to the logic of the market. The control of the economic system by the market is of overwhelming consequence to the whole organization of society: it means no less than the running of society as an adjunct to the market. Instead of economy being embedded in social relations, social relations are embedded in the economic system [*ibid.*, p. 60]. Excessive reliance on free market and price mechanism undermined social ties, endangered civilizational development, atomized societies and left people virtually defenseless in the face of lack of guidance from governments and cultural institutions. The fact that the system of self-regulating markets destroyed social relationships and subordinated society to the logic of the market produced a series of cataclysms like the two World Wars, the Great Depression, and the rise of fascism. We could also add, and contributed to the economic crisis.

The same idea of the breach of relationship and substituting them with transactions in the markets is relevant since transactions are war-like anonymous and depersonalized whereas relationships are bonds of cooperation. The latter can be established and/or survive if the actors can understand each other. This implies that most relationships are dynamic which makes them the opposite of self-sufficient and static transactions. Relationships by definition reflect imbalance whereas transactions arise on the grounds of equal exchange. The real problem is that is transactions are merely tools while relationships call for personal involvement and carry a moral value, either positive or negative. Transactions ideally suited to the idea of immediate efficiency, thus capable of delivering any obtainable good. At the same time relationships are a space of productiveness since they balance the fruits of our past efforts with the seeds of our future results [Dembinski, Beretta, 2014].

#### COMPETITION V. COOPERATION

In the view of the decline of institution of personal relationships surpassed by market transactions, there comes its elder brother, the victorious competition, the essence of market economy. Although it is hard to question the logic of cooperation in the market economy, it is worth remembering that it is the very excessive reliance on market-oriented institutions and values that have largely contributed to the financial crisis in the past decade. A number of economists, sociologists and business people [*inter alia* Axelrod, Hamilton 1981; Boaz 2011; Taylor 2015; Soros 1997; Branderburger, Nalebuff 1996; Nowak 2012; Ims, Jakobsen 2010; Deutsch 2011; Tyler 2011; Patchell 1996; Rubin 2014] observe that we could all gain more if we emphasized and focused on the cooperative side of the market to a greater extent. Quite representative in this respect is an observance that market should rather be perceived as a place where competition ... *happens as a series of genuinely cooperative decisions, every time*

*a buyer and seller come together in a mutually agreed-upon and voluntarily made transaction* [Taylor, 2015].

The role of cooperation as the essence of society and economy was emphasized early on in the twentieth century. The idea that a human being is primarily a social construct pursuing cooperation, prestige and enhancement of social capital was advocated by Polanyi [1944]. Relationships and cooperation between people are the essence of both society and economy:[...] *man's economy, as a rule, is submerged in his social relationships. He does not act so as to safeguard his individual interest in the possession of material goods; he acts so as to safeguard his social standing, his social claims, his social assets. He values material goods only in so far as they serve this end* [Polanyi, 1944, p. 48].

The idea that cooperation is intrinsically intertwined with competition in the market was advocated by several authors more recently. The mutual relationship of cooperation and competition should be observed as [...] *cooperation is as much a part of the system as competition, and the slogan "survival of the fittest" distorts this fact* [Soros, 1997]. Moreover, there is a need for balance between the two as [t]oo much competition and too little cooperation can cause intolerable inequities and instability [ibid.] The intrinsic mutual reliance between cooperation and competition should rather be seen as complementary. This kind of thinking about competition and cooperation was strongly supported by the seminal book by Brandenburger and Nalebuff [1996] under a tell-telling title *Co-opetition*. The fact that companies establish (or at least hope to) continuing and lasting relationships and communication with their customers (they benefit when customers provide them with truthful feedback on their goods and services) and their suppliers and help them implement innovative solutions proves that competition cannot do without a great deal of cooperation.

## CONCLUSION

The institutional change that took place in the values underlying the global economic system brought enormous distress to global markets and societies. Both the data and the analyses demonstrated by numerous authors show that people's perception of values has changed indeed. The drive towards profit maximization and increase in efficiency strengthened by a range of inherent in the Anglo-Saxon societies market conducive values like individualism, freedom, self-expression, stratification society severely undermined the values they societies cherished in the past. The change is possible yet we have to set the priorities and reassess what values should give momentum to our personal lives, societies and economy. A solution is return to the fundamental values like, e.g. good relationships, cooperation, honesty, integrity, family [Dembinski, Beretta, 2014]. The change is possible if responsible and daring political decisions will be made:

politics can change a culture and save it from itself [Harrison, 2006]. The problem is not a lack of awareness or knowledge to introduce the change but actually our own willingness to attempt for it. We know the ways and means. The real challenge is to step forward. A leap of faith?

## BIBLIOGRAPHY

- Ahrens J., Jünemann P., 2007, *Transitional Institutions, Institutional Complementarities and Economic Performance in China. A 'Varieties of Capitalism' Approach*, "Duisburg Working Papers On East Asian Studies", No. 72.
- Angandoña A., 1991, *Values, Institutions and Ethics*, Working Paper No. 215, IESE Business School, University of Navara, retrieved 18 September 2015, from <http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0215-E.pdf>.
- Arrighi G., 1994, *The Long Twentieth Century: Money, Power, and the Origins of Our Times*, Verso, London.
- Axelrod R., Hamilton W. D., 1981, *The Evolution of Cooperation*, "Science, New Series" Vol. 211, No. 4489, <http://dx.doi.org/10.1126/science.7466396>.
- Boaz D., 2011, *Competition and Cooperation* [in:] *The Morality of Capitalism*, ed. T.G. Palmer, Jameson Books, Inc., Ottawa, Illinois
- Branderburger A.M., Nalebuff B.J., 1996, *Co-opetition*, Currency Doubleday, New York.
- Dembinski P.H., Beretta S., 2014, *Kryzys ekonomiczny i kryzys wartości*, Wydawnictwo M, Kraków.
- Deutsch M., 2011, *Cooperation and Competition* [in:] *Conflict, Interdependence, and Justice*, ed. P. T. Coleman, Springer, New York, [http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4419-9994-8\\_2](http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4419-9994-8_2).
- Harrison L.E., 2006, *The Central Liberal Truth. How Politics Can Change a Culture and Save It from Itself*. Oxford University Press, New York.
- Hodgson G.M., 2006, *What are institutions?*, "Journal of Economic Issues" Vol. XL No. 1. 1-25, <http://dx.doi.org/10.1080/00213624.2006.11506879>.
- Hodgson G.M., 2009, *Institutional Economics into the Twenty-First Century*, "Studie Note di Economia" Vol. 14, No. 1.
- Ims K.J., Jakobsen O.D., 2010, *Competition or Cooperation? A Required Shift in the Metaphysics of Economics* [in:] *The Collaborative Enterprise: Creating Values for a Sustainable World*, eds. A. Tencati, L. Zsolnai, Peter Lang, Oxford.
- Inglehart R., Welzel C., 2005, *Modernization, Cultural Change, and Democracy. The Human Development Sequence*, Cambridge University Press, Cambridge, <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511790881>.
- Knight J., 1992, *Institutions and Social Conflicts*, Cambridge University Press, Cambridge, <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511528170>.
- Kołodko G.W., 2010, *Świat na wyciągnięcie myśli*, Prószyński Media, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2013, *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński Media, Warszawa.

- Krippner G.R., 2005, *The financialization of the American economy*, "Socio-Economic Review" 3(2), <http://dx.doi.org/10.1093/SER/mwi008>.
- North D.C., 1981, *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York.
- North D.C., 1993, *Five Propositions about Institutional Change*, retrieved 10 September 2015, from <http://econwpa.repec.org/eps/eh/papers/9309/9309001.pdf>.
- Nowak M., 2012, *Why We Help* "Scientific American" Vol. 307, Issue 1, <http://dx.doi.org/10.1038/scientificamerican0712-34>.
- Patchell J., 1996, *Kaleidoscope Economies: The Process of Cooperation, Competition, and Control in Regional Economic Development* "Annals of the Association of American Geographers" 86(3).
- Phillips K., 2002, *Wealth and Democracy: A Political History of the American Rich*, Broadway Books, New York.
- Polanyi K., 1944, *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*, 2001 with Foreword by Joseph E. Stiglitz and Introduction by Fred Block, Boston, Beacon Press, <http://dx.doi.org/10.1002/9780470755679.ch4>.
- Rubin P.H., 2014, *Emporiophobia (Fear of Markets): Cooperation or Competition?* "Southern Economic Journal" 80(4).
- Schotter A., 1981, *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge, <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511983863>.
- Simmel G., 2006, *Most i drzwi. Wybór esejów*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Soros G., 1997, *The Capitalist Threat*, "The Atlantic Monthly" Vol. 279, No. 2.
- Taylor T., 2015, *The Blurry Line Between Competition and Cooperation*, retrieved 5<sup>th</sup> May 2015 from <http://www.econlib.org/library/Columns/y2015/Taylorcompetition.html>.
- Tyler T.R., 2011, *Why People Cooperate. The Role of Social Motivations*, Princeton University Press, Princeton, <http://dx.doi.org/10.1515/9781400836666>.
- Wilkin J., 2007, *Rynek, państwo i społeczeństwo w Polsce: dojrzewanie równowagi instytucjonalnej* [in:] *Gospodarka i demokracja w Polsce. Dojrzałość i trwałość instytucji*, ed. J. Kleer, A. Kondratowicz, CeDeWu, Warszawa.
- Williamson O. E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.
- Williamson O. E., 2000, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, "Journal of Economic Literature" Vol. 38, No. 3, <http://dx.doi.org/10.1257/jel.38.3.595>.

### Summary

The aim of the paper is to present the idea that values inherently affect economic outcomes, and hence can be considered a powerful economic institution. The change of values consequently imposes a shift in economic institutions. The testing ground for examination of the above thesis is the economic downturn which began in the USA in 2007 and spilled all over the global markets. Commencing with reference to authors defining institution and their role in economy and society, the article goes on to present how values were capable of bringing change to the way markets operated by means of several mechanisms of institutional change, Financialization, understood as removing all norms and constraints on what can be traded, of the world values and consequently



economic (market) and political institutions (the State) was the key process that linked all these elements and adversely affected the global community. The cited instances of the decline of values that followed suit were the rise of the role of money (at the cost of values), decline of human relationships (at the expense of transactions), and disregard for cooperation (taken over by competition) as a vital element of the economic institutions.

*Keywords:* values, institutions, change, crisis, economy

## **Finansjalizacja wartości – analiza instytucjonalna kryzysu finansowego**

### *Streszczenie*

Celem artykułu jest prezentacja poglądu, że wartości trwale wpływają na efekty działań w sferze gospodarczej, a w związku z tym mogą być uznane za istotną instytucję ekonomiczną. Zmiana wartości w rezultacie wymusza przekształcenia instytucji ekonomicznych. Powyższa teza została poddana weryfikacji w odniesieniu do kryzysu gospodarczego, który rozpoczął się w USA w 2008 roku, by następnie rozprzestrzenić się po całym światowym rynku. Zaczynając od odniesienia się do autorów definiujących instytucje i ich rolę w gospodarce i społeczeństwie, artykuł następnie przedstawia, jak wartości dokonały zmiany w sposobie funkcjonowania rynków za pomocą mechanizmu zmiany instytucjonalnej. Finansjalizacja systemu światowych wartości, rozumiana jako usunięcie jakichkolwiek norm i ograniczeń w kwestii przedmiotu handlu, a w konsekwencji instytucji zarówno ekonomicznych (rynku), jak i politycznych (państwa) legła u podstaw procesu, który połączył ze sobą wszystkie elementy, a następnie negatywnie wpłynął na globalną społeczność. Przykładami upadku wartości, jaki nastąpił w rezultacie były wzrost roli pieniądza (kosztem wartości), upadek relacji międzyludzkich (na korzyść transakcji) oraz lekceważenie roli współpracy (która została podporządkowana konkurencji) jako nieodzownego elementu instytucji ekonomicznych.

*Słowa kluczowe:* wartości, instytucje, zmiana, kryzys, gospodarka

JEL: B25, F01, G01, Z1, Z13, O51

*mgr Maciej F. Breksa*<sup>1</sup>

doktorant, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

## **Kto jest odpowiedzialny za kryzys finansowy z 2008 roku?**

### WSTĘP

W latach 2008–2013 globalna gospodarka zmuszona była radzić sobie ze skutkami światowego kryzysu, zapoczątkowanego pęknięciem bańki spekulacyjnej na rynku mieszkaniowym w USA z lat 2006–2007. Symbolicznie rozpoczął się on we wrześniu 2008 r. upadkiem banku Lehman Brothers powodując obniżenie wzrostu globalnego PKB ze średniego wzrostu 2,7% w latach 2000–2007 do -0,9 w 2009 roku [Jabłoński, 2013, s. 92]. W niniejszej pracy zostaje podjęta analiza czynników, które mogą być odpowiedzialne za powstawanie ww. bańki, jej wpływ na gospodarkę USA oraz opisany jest przebieg załamania gospodarczego.

### EKONOMICZNE INTERPRETACJE KRYZYSÓW

Pojęcie kryzysu ekonomicznego może być używane wymiennie z kryzysem gospodarczym. Oznacza on długookresowy stan w gospodarce, charakteryzujący się bezrobociem, niskimi cenami, wymianą handlową oraz inwestycjami. Kryzys finansowy oznacza z kolei sytuację, podczas której aktywa finansowe znacząco tracą swoją wartość oraz występuje spadek zaufania pomiędzy wszystkimi podmiotami operującymi na rynku, począwszy od klientów, banków, inwestorów, poprzez pracowników i pracodawców, a kończąc na polityce gospodarczej rządu [Orłowski, 2010, s. 46]. Istnieją dwa zasadnicze poglądy dotyczące definiowania kryzysów finansowych, które są ogniskiem zapalnym kryzysów ekonomicznych<sup>2</sup>. Pierwsze to podejście, reprezentowane przez monetarystów: Friedmana

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: e-mail: maciej.breksa@gmail.com

<sup>2</sup> Prócz przedstawionych definicji z literatury warto przedstawić bardzo nietypową interpretację kryzysu finansowego proponowaną przez Nouriel Roubini, znanego ekonomisty, któremu

i Schwartz, którzy utożsamiali kryzys finansowy z paniką banków. W myśl podejścia drugiego, prezentowanego przed Kindlebergera i Mishkina, kryzys finansowy zawiera w sobie spadek cen aktywów, upadek dużych finansowych i niefinansowych instytucji, deflację albo brak inflacji, zakłócenia kursów walutowych lub po prostu splot tych czynników. W opinii Frederica Mishkina kryzys finansowy to zakłócenie rynków finansowych na tak szeroką skalę, że nie jest możliwy przepływ środków finansowych w potencjalnie najbardziej dochodowe inwestycje [Mishkin, 1992, s. 2].

Przedstawiając przykłady kryzysów, nawet jeśli miały one miejsce na przestrzeni kilkunastu wieków szybkiego rozwoju cywilizacyjnego, zaobserwować można kilka zależności. We wcześniejszej fazie rozwoju naszej cywilizacji kryzys powstawał w momencie negatywnych skutków demograficzno-przyrodniczych. Innymi słowy, kryzysy wynikały głównie z uzależnienia gospodarki od czynników naturalnych, wpływających przykładowo na poziom dostępności żywności i wody, a także występowania chorób. Od średniowiecza widać natomiast, że kryzysy gospodarcze wynikające z kosztownych wojen w jednym kraju, mogą odbić się na drugim. Rosnące znaczenie Europy w XVI wieku oraz dynamicznie rozwijający się handel sprawił, że świat po raz pierwszy spotyka się z kryzysem wywołanym spekulacją. Patrząc z perspektywy historycznej widać, że globalizacja, a także postęp technologiczny zwiększający prędkość obiegu informacji, rozwój rynków finansowych i kapitałowych, spowodował, że kryzysy nie tylko występują częściej, ale również mają charakter globalny. Przykładowo pomiędzy latami 1300–1799 na świecie wystąpiło jedynie 19 kryzysów, a w ciągu kolejnych 150 lat ich częstotliwość zwiększyła się prawie sześć razy, podczas gdy współcześnie przyjmuje się, że kryzys ma miejsce średnio co 3 lata [Łaszkiwicz, 2009].

Badania nad kryzysami zapoczątkował Adam Smith. Badania te z punktu demograficzno-ekonomicznego były kontynuowane przez Thomasa Malthusa oraz Davida Ricardo [Walsh, 2008; Rees-Mogg, 2009]. Istotnym elementem w zrozumieniu przyczyn powstawania kryzysów były badania, prowadzone w połowie XIX wieku przez Clémenta Juglara, zwanego również ojcem teorii wahań koniunkturalnych, które w latach późniejszych były również przedmiotem analizy Josepha Schumpetera, Hymana Minsky'ego, Nikołaja Kondratieffa, Simona Kuznetssa oraz Josepha Kitchina [Besomi, 2012, s. 5; Eichengreen, 2010; Kąsek, Lubiński, 2010, s. 7; Korotayev, Tsirel, 2010, s. 10; Wolfson, 2002, s. 393]. Z kolei najśłynniejsza i niekończąca się debata dotycząca przyczyn po-

---

przypisuje się przewidzenie załamania z 2008 roku. Przedstawia on kryzys finansowy jako wydarzenie, które zmusza polityków i rządzących do spędzenia długiego weekendu, starając się desperacko ogłosić nowy program pomocy, by uniknąć narodowej i światowej paniki przed otwarciem rynku w poniedziałek [Weisenthal, 2010].

wstawania, a także metod przewycięzania kryzysów była prowadzona pomiędzy poglądami Friedricha Augusta von Hayeka, reprezentującym Szkołę Austriacką, promującą gospodarkę wolnorynkową i Johna Maynarda Keynesa – zwolennikiem interwencjonizmu [Fleetwood, 2007, s. 247; Winn, 2005; Tyler, 1993, s. 39; Cate, 1981, s. 1132].

Badaniami nad kryzysami gospodarczymi zajmowali się również ekonomiści, tacy jak: Friedman i Schwarz oraz Epstein, Ferguson, Anderson, Shughart czy Tollison [Wheelock, 1992, s. 2]. Wśród współczesnych ekonomistów istotny wkład w rozumieniu powstawania kryzysów, a także radzenia sobie z nimi miał Robert Lucas, który wprowadził „racjonalność oczekowań” jako element wpływający na decyzje podmiotów gospodarczych, Frederic S. Mishkin zwracający uwagę na asymetrię informacji jako powód powstawania kryzysów oraz Ben Bernanke wyjaśniający korzyści znacznego zadłużania USA [Lucas, 1972, s. 103–124; Syll, 2013; Mishkin, 1991, s. 71; Bernanke, 2005; Roach, 2005]. Z drugiej strony, analizując załamania gospodarcze, które wystąpiły na przestrzeni ostatnich ośmiu stuleci, Kenneth Rogoff i Carmen Reinhart podkreślili analogię „tym razem jest inaczej” polegającą na przekonaniu rządów oraz ekonomistów, że są mądrzejsi, zachowują się lepiej od ich poprzedników oraz wyciągnęli wnioski z przeszłości [Reinhart, Rogoff, 2009, s. 34].

## CHARAKTERYSTYKA ORAZ PRZEBIEG KRYZYSU Z LAT 2007–2013 NA PRZYKŁADZIE USA

### PRZYCZYNY

Kryzys z pierwszej dekady XXI wieku nie został wywołany przez czynniki zewnętrzne, lecz był efektem globalnych nierównowag, których kumulacja nastąpiła w sercu globalnego systemu finansowego – Stanach Zjednoczonych [Flejterski, 2010, s. 137]

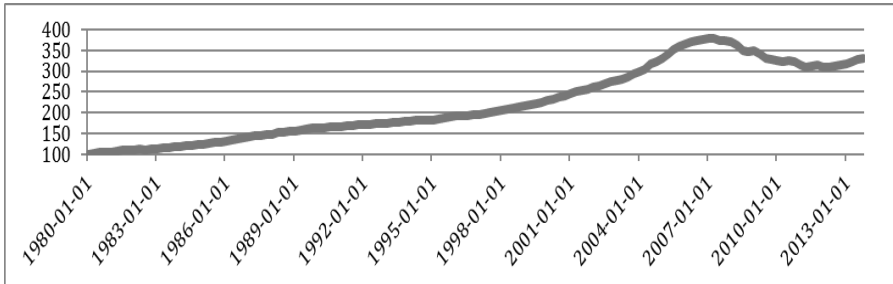
Wymienić można cały szereg ich przyczyn. Po pierwsze przyczyniła się do niego nierównowaga finansowa, narastająca od lat 90. XX wieku. Była ona skutkiem poluzowania instytucjonalnych ram rynków finansowym w USA, zapoczątkowanych na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych ubiegłego wieku za administracji prezydentów Jimmiego Cartera i Ronalda Reagana, a następnie kontynuowana przy wsparciu szefa FED Allana Greenspana [Orłowski, 2011, s. 28; Gilani, 2010].

Do kryzysu przyczyniły się także zbyt niskie stopy procentowe, utrzymujące się już od roku 2000, skutkujące nadmierną podażą pieniądza co wpływało na zbyt dynamiczny wzrost kredytów, rozrost systemu finansowego i stworzyło

„bańki” na rynkach: nieruchomości, surowcowym i giełdowym [Allison, 2012; Kraay, Ventura, 2005, s. 462; Taylor, 2010, s. 13; Prescott, 2010, s. 2–20].

Kolejnym źródłem kryzysu był zapewne brak możliwości poprawnej oceny oraz umiejscowienia przez agencje ratingowe i instytucje finansowe ryzyka, związanego z aktywami finansowymi w kontekście zabezpieczeń oraz wiara inwestorów, że poprzez matematyczne modele jego szacowania ryzyka, jak i zakup instrumentu zabezpieczającego może być ono całkowicie wyeliminowane [Orłowski, 2011, s. 63; Taylor, 2010, s. 39]. Ryzyko to zostało zwiększone przez jego koncentrację w najmniej przejrzystym i kontrolowanym segmencie systemu finansowego, jakim są banki inwestycyjne i następnie spotęgowane przez ich nadmierne zadłużanie się [Rosati, 2010, s. 196].

Tani pieniądz w połączeniu z amerykańskim stylem życia, polegającym na kupowaniu na kredyt oraz chęci posiadania nieruchomości, tzw. „American Dream”, spowodował, że wartość kredytów oraz innych pożyczek zaczęła rosnąć w nadmiernie szybkim tempie. Podaż kapitału zapewniał gigantyczny deficyt obrotów handlowych pomiędzy USA a Chinami, który w latach 1992–2006 wzrósł z 33 do około 300 miliardów dolarów [Żyżyński, 2010, s. 28]. Innymi słowy, chińska nadwyżka finansowa lokowana była na amerykańskim rynku finansowym, zapewniając jej stały zastrzyk kapitału. W latach 2000–2007 zadłużenie gospodarstw domowych z tytułów kredytów hipotecznych w USA wzrosło z 4821 do 10 540 miliardów dolarów, czyli więcej niż dwukrotnie, a w relacji do PKB oznaczało przyrost z ok. 49% do 76% PKB [Rosati, 2010, s. 105]. Spowodowało to rozrost ryzykownych kredytów „subprime” jako składnika tzw. MBS (*mortgage-backed securities*), czyli papierów wartościowych zabezpieczonych kredytami hipotecznymi, z 5,6% w 2001 do 20% w 2006, które stanowiły 600 miliardów z niemal 3 trylionów dolarów [Nesvetailova, 2010, s. 25]. Zapotrzebowanie na kapitał instytucji kredytujących sprzedaż nieruchomości spowodowało, że emitowały one papiery wartościowe oparte na kredytach hipotecznych, których z racji nakręcającej się koniunktury zaczęto udzielać z coraz mniejszą ostrożnością, zwiększając ryzyko przysłonięte teoretycznie wiarygodnym i dobrze zabezpieczonym instrumentem. Przykładami zabezpieczeń może być instrument CDS (*Credit Default Swap*), którego wartość pomiędzy 2000 a 2007 rokiem wzrosła z 1 do 45 bilionów USD [Orłowski, 2011, s. 63]. Wszelakiego typu instytucje finansowe dały wiarę, że można opierać się na matematycznych założeniach szacowania ryzyka zabezpieczając się instrumentami pochodnymi czy CDSami, które miały być gwarantem realizacji zobowiązania w przypadku niewypłacalności dłużnika. Szacuje się, że tempo wzrostu gospodarczego wywołanego boorem mieszkaniowym i wzrostem zadłużenia gospodarstw domowych wyniosło w USA około 1% PKB, podczas gdy w Wielkiej Brytanii 1,5% czy 0,6% w strefie euro [Artus, Virard, 2010, s. 30].



**Rysunek 1. House Price Index dla USA (1980–2013, 1980=100)**

Źródło: Federal Reserve Bank of St. Louis, <http://research.stlouisfed.org/> (dostęp: 20 marzec 2014).

Z perspektywy globalnej, kluczową przyczyną powstania kryzysów był gwałtowny rozrost globalnych rynków finansowych. W latach 1990–2007, wartość depozytów bankowych wzrosła z 86% do 102% globalnego PKB, obligacji z 86% do 138%, a wartość akcji giełdowych z 45% do 114% [Orłowski, 2011, s. 28]. Napływ taniego kapitału był również widoczny na giełdzie. Popyt na akcje znacznie przekraczał podaż, co skutkowało znacznymi wzrostami akcji, oderwanymi od dynamiki wzrostu PKB oraz zysków spółek. Przykładowo Dow Jones Industrial Average pomiędzy końcem 1990 a 2000 rokiem wzrósł o ponad 400% [Szablewski, 2009, s. 44]. Najbardziej spektakularny rozrost widać jednak na instrumentach pochodnych, których wartość na początku lat 90. była równa globalnemu PKB, podczas gdy w 2007 r. już jego dziesięciokrotnością [Szablewski, 2009, s. 28]. Wydaje się oczywiste, że rozrost instrumentów pochodnych stworzył możliwość zabezpieczenia jednej inwestycji drugą, jednak spowodował, że nie wiadomo było, jakie jest tak naprawdę jego pierwotne zabezpieczenie, a brak ewentualnego niewywiązania się z umowy powodował momentalny wpływ na oparte na nich inwestycje i efekt domina.

#### PRZEBIEG

Chociaż dzień 15 września 2008 r. uważa się na symboliczną datę rozpoczęcia najbardziej rozległego od czasu Wielkiej Depresji globalnego kryzysu finansowego, kiedy to ogłosił upadłość jeden z największych banków inwestycyjnych w USA – Lehman Brothers, to za realny okres jego powstania należy uznać pęknięcie bańki spekulacyjnej na rynku mieszkaniowym w USA w latach 2006–2007 [Albiński, 2014, s. 20]. Gwałtowny wzrost cen nieruchomości, który był oderwany od rzeczywistości gospodarczej nie mógł trwać długo. Widząc rosnącą inflację, FED pod koniec 2006 roku rozpoczął podwyżkę stóp procentowych, co zwiększyło zobowiązania odsetkowe kredytobiorców oraz pogorszyło atrakcyjność nieruchomości jak i inwestycji. W związku z faktem, że kredyty były na szeroką skalę udzielane osobom nazywanym „NINJA” – „no income”, „no job”,

„no assets”; podniesienie kosztów obsługi zadłużenia spowodowało, że nie były one w stanie spłacać kredytów, co skutkowało przejmowaniem hipoteki przez banki. Co więcej, w 2007 roku w USA po raz pierwszy od końca lat sześćdziesiątych wystąpił spadek cen nieruchomości, natomiast liczba niesprzedanych domów przekroczyła 4 miliony [Artus, Virard, 2010, s. 28]. John Taylor wyjaśnia, że wzrost ceny mieszkań jest odwrotnie skorelowany do odsetek opóźnień i niewypłacalności, tłumacząc że gdy ceny nieruchomości spadają, zmniejsza się również motywacja, by spłacać raty [Taylor, 2010, s. 36]. Podobne zjawisko było widoczne również w Europie. Spadek cen nieruchomości uruchomił spiralę strachu oraz mechanizmy kryzysowe. Instytucje finansowe, które posiadały w swoich portfelach teoretycznie zabezpieczone papiery wartościowe oparte o kredyty hipoteczne, w praktyce zaczęły ponosić straty, jako że skomplikowane struktury ich zabezpieczenia zakładały jedynie wzrost cen nieruchomości.

W lipcu 2007 r. bankructwa ogłosiły dwa fundusze hedgingowe banku Bear Stearns, które w swoich portfelach posiadały 20 miliardów USD ryzykownych papierów dłużnych, opartych na kredytach hipotecznych typu „subprime”, podczas gdy inne instytucje finansowe zaczynają ponosić coraz większe straty [Kelly, Ng, Reilly, 2007]. Rok 2008 przynosi jeszcze głośniejsze wołania o pomoc rządu USA. Na początek ratuje on Fannie Mae i Freddie Mac, dwa państwowe giganty udzielające kredyty hipoteczne. Niedługo później jeden z największych banków inwestycyjnych Lehman Brothers również prosi o pomoc, jednak rząd USA uważa, że jest to instytucja, która jest zbyt duża by upaść („too big to fail”), dlatego zwleka z pomocą finansową jednocześnie nakłaniając inne instytucje finansowe do wsparcia banku. Z racji, że nie są one zainteresowane pomocą Lehman Brothers, licząc swoje straty, bank pozbawiony alternatyw ogłasza upadłość 15 września [Hoshi, Kashyap, 2008, s. 6]. Powoduje to załamanie rynku międzybankowego, jako że instytucje finansowe przestają sobie ufać co gwałtownie rozszerza panikę, na skutek czego spadki zanotowały wszystkie światowe giełdy, a drożeją natomiast instrumenty typu CDS. Strach i brak zaufania na rynku międzybankowym był tak duży, że FED i inne banki centralne na świecie zamiast pełnić rolę pożyczkodawcy ostatecznej instancji, zaczęły być jedynym pożyczkodawcą [Pawłowicz, 2009, s. 58]. Straty w sektorze bankowym połączone z obawą o nadchodzący kryzys i jego globalne skutki były tak poważne, że rząd USA zdecydował się pospiesznie interweniować. Na początek uratował największe amerykańskie przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe AIG. W celu wprowadzenia dodatkowej płynności na rynkach finansowych oraz poprawy sytuacji, pod koniec września 2008 roku powstaje plan wykupu złych długów, znany jako „Emergency Economic Stabilization Act” albo Plan Paulsona, od sekretarza skarbu USA, formalnie nazwany „Troubled Asset Relief Program” (TARP). Plan zakładał skup tzw. złych aktywów, czyli długów udzielonych przez bank, które były niemożliwe do spłacenia, a kwota ich oscylowała wokół

700 miliardów dolarów. Pomimo początkowego odrzucenia wprowadzenia Planu Paulsona jako, że nie był od dokładnie sprecyzowany, co jeszcze bardziej pogłębiło spadki na światowych giełdach, Kongres USA ostatecznie przyjął ustawę 3 października [Hoshi, Kashyap, 2008]. Warto również wspomnieć, że plan dotyczył nie tylko instytucji finansowych, gdyż w grudniu 2008 roku pomoc finansową w wysokości ponad 17 miliardów dolarów dostały również dwaj z trzech największych producentów aut w USA: General Motors i Chrysler [Gutierrez, 2008]. W celu przywrócenia zaufania na rynku międzybankowym, do pomocy włączył się również FED ogłaszając „Term Asset-Backed Securities Lending Facility” (TALF). Plan zakładał, że posiadacze aktywów opartych na papierach wartościowych z najwyższym ratingiem AAA mogą pożyczać środki bezpośrednio z Rezerwy Federalnej. W związku z wyborami prezydenckimi i wygraną demokratów w listopadzie 2008 r., TARP zostaje częściowo zmieniony, by skupić się na trzech kluczowych aspektach. Po pierwsze, na przeprowadzeniu serii kontroli oraz stres testów w 19 największych bankach USA przy różnych scenariuszach. Po drugie, na rozszerzeniu programu TALF z początkowych 200 miliardów do 1 biliona dolarów. Trzeci aspekt dotyczył tzw. „Public-Private Investment Program” (PPIP), polegającym na usuwaniu „złych aktywów” z bilansów banków. Tak jak we wcześniejszym przypadku, rynek początkowo negatywnie zareagował na proponowane zmiany, spadając o 8%, gdyż plan nie był sprecyzowany i pokazywał brak konkretów ze strony rządu [Hoshi, Kashyap, 2008, s. 8]. Niepewność na rynkach pokazał również sondaż z 5 listopada 2008 roku przeprowadzony przez „Securities Industry and Financial Markets Association” (SIFMA), który wykazał, że 94% banków i instytucji finansowych obracającymi obligacjami wskazało brak przejrzystości programu i operacji TARP [Taylor, 2010, s. 58]. W maju 2009 roku zostały ogłoszone wyniki stres testów, z których wynikało, że 10 z 19 głównych instytucji finansowych posiadało wystarczający poziom kapitału, natomiast pozostałe 9 zostało wezwane do ich podniesienia w sumie o 185 miliardów dolarów, ale w związku z lepszymi od zakładanych wynikami finansowych, kwota ta uległa zmniejszeniu do 75 miliardów. Jeśli chodzi o 10 instytucji, które pomyślnie przeszły stres testy, zaczęły one spłacać pożyczki udzielone w ramach program TARP, co pozwoliło im ponownie prowadzić niczym nieograniczoną działalność kredytowo-depozytową.

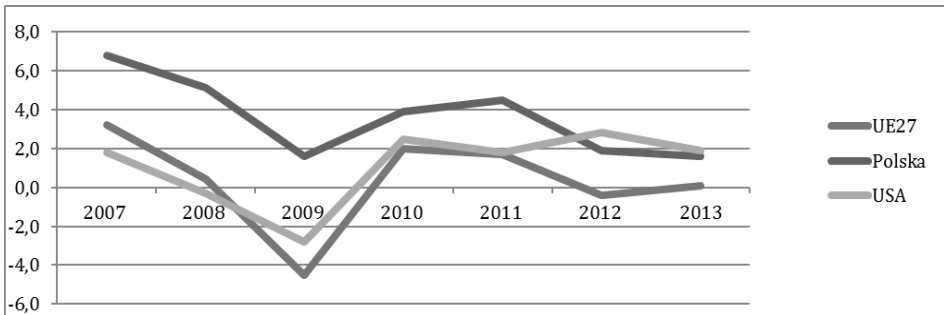
Jednym z najbardziej rozpoznawalnych narzędzi walki z kryzysem w USA, było uruchomienie przez FED tzw. luzowania ilościowego (*Quantitative Easing*). Jako że krótkookresowa stopa procentowa była bliska zeru, FED zamierzał wpłynąć również na długookresową stopę, poprzez skupowanie obligacji skarbowych rządu USA oraz innych aktywów. Miało to na celu pobudzenie konsumpcji oraz inwestycji w celu stymulacji wzrostu gospodarczego oraz redukcji bezrobocia. Program ten został przeprowadzony w trzech częściach. QE1 zapoczątkowano 26 października 2008 roku, kiedy FED zaczął skupywać dług przed-



siębiorstw sponsorowanych przez rząd (*government-sponsored enterprise*) na kwotę 100 miliardów oraz papierów wartościowych zabezpieczonych kredytami hipotetycznymi (*mortgage-backed securities*) w wartości 500 miliardów dolarów. QE2 rozpoczęto 3 listopada 2010 r., w ramach którego skupiono amerykańskie papiery skarbowe na kwotę 600 miliardów dolarów. W ramach dalszego stymulowania gospodarki USA, 13 września 2012 r. zapoczątkowano z kolei QE3, kiedy to skupiono dodatkową ilość papierów wartościowych zabezpieczonych kredytami hipotecznymi na kwotę 40 miliardów oraz kolejne 45 miliardów dolarów amerykańskich papierów skarbowych [McKinsey Global Institute, 2013, s. 15].

### KANAŁY TRANSMISJI ZJAWISK KRYZYSOWYCH

Do końca roku 2008 amerykańskie indeksy giełdowe (DJIA, S&P500, NASCOMP) zanotowały spadki o około 40%. Kryzys zaczął być znacząco odczuwalny na europejskich parkietach, gdzie giełdy spadły o odpowiednio: 32,4% w Londynie, 40,4% we Frankfurcie, 40,9% w Paryżu, 32,2% w Zurichu, a jeszcze mocniej w Mediolanie – 48,6%, Pradze – 52,1%, Warszawie – 49,1% czy Budapeszcie 51,1% [Szablewski, 2009, s. 44]. Kryzys z rynków kapitałowych zaczął rozlewać się również na gospodarkę. Prócz spadku cen nieruchomości oraz negatywnych wiadomości napływających z USA, jak i giełd europejskich, zaczęła spadać konsumpcja oraz inwestycje. Spadek cen nieruchomości spowodował, że by nie stracić zakupionego na kredyt domu, ograniczono wydatki konsumpcyjne [Eurostat]. Zmniejszający się popyt w krajach lepiej rozwiniętych, spowodował niższe inwestycje i spadek importu od krajów rozwijających się, co błyskawicznie rozprzestrzeniło kryzys na cały świat [Orłowski, 2010, s. 48]. Bezpośredni wpływ na rozprzestrzenienie się kryzysu z USA na Europę i cały świat, był fakt posiadania przez międzynarodowe banki papierów wartościowych wyemitowanych w oparciu o kredyty „subprime”. Według MFW, w latach 2007–2010 odpisy banków na złe kredyty oraz papiery wartościowe wyemitowane w oparciu o nie, sięgnęły 826 miliardów dolarów, pośród nich 45% to banki amerykańskie, 18% europejskie, a spoza strefy euro – 23%. Warto również wspomnieć, że dane dotyczą banków, podczas gdy straty poniosły również inne instytucje finansowe na kwotę 570 miliardów dolarów [Czekaj, 2010, s. 196]. Wiele krajów musiały ratować swoje banki przed upadkiem, a także pobudzać konsumpcje i inwestycje w celu stymulowania spowalniających gospodarek. Spowodowało to zwiększenie wydatków rządowych, co przełożyło się na deficyty budżetowe, osiągając w latach 2009 i 2012 poziom około 10% w USA i Wielkiej Brytanii oraz przeciętnie 6% PKB w strefie euro. Wzrósł również wskaźnik długu publicznego do PKB, ze średniego poziomu 50% w latach 1900–2007, do 90% w strefie euro czy 100% w USA [Orłowski, 2010, s. 38].



**Rysunek 2. Wzrost PKB w latach 2007–2013 (w %)**

Źródło: [Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>] (dostęp 28 marca 2014).

Jeżeli chodzi o dynamikę wzrostu PKB to w USA spadło z 3,4% w 2005 r. do -2,8% w 2009 r., podczas gdy w UE-15 nastąpił spadek z 2% w 2007 r. do -4,3% w 2009 r. W przypadku poziomu bezrobocia to w USA uległo ono podwojeniu z poziomu 5% z początku 2008 r. do końca 2009 r., podczas gdy w EU-27 wskaźnik ten wyniósł 7,1% w 2008 r. i 10,5% w 2012 r. [Eurostat]. Przedstawione dane z rynków kapitałowych, jak i realnej gospodarki jasno wskazują, w jakim stopniu kryzys w USA przelał się na kraje europejskie, początkowo poprzez spadki na giełdzie, a następnie przez zmniejszenie konsumpcji, wzrost bezrobocia oraz zadłużenia sektora publicznego.

## ZAKOŃCZENIE

W kontekście kryzysów gospodarczych, które wpływają nie tylko na gospodarkę, ale przede wszystkim na poszczególnych obywateli, zawsze pojawia się pytania o winę i odpowiedzialność. W przypadku kryzysu finansowego zapoczątkowanego w USA w 2008 roku można stwierdzić, że był on skutkiem splotu narastających przez lata czynników. Na początku bodźcem była deregulacja w systemie finansowym od lat 70. XX wieku prowadzona przez rząd USA, połączona z polityką zbyt niskich stóp procentowych ustalanych przez Rezerwę Federalną, które nadmiernie nakręcały koniunkturę na rynku: nieruchomości, giełdowym i surowcowym oraz zachęcały do zadłużania się. Ponadto, obniżenie rygoru wiarygodności kredytowej przez rządowe agencje nieruchomości w kontekście kredytów hipotecznych, w połączeniu z chęcią posiadania własności przez obywateli nie mających zdolności do jej finansowania, spowodowały wzrost ryzyka. Istotnym czynnikiem była rola agencji ratingowych, które z powodu zbyt skomplikowanej struktury papierów wartościowych opartych na kredytach hipotecznych, nie mogły w sposób poprawny zbadać związanego z nimi ryzyka, jednak wystawiały im wiarygodną i zawyżoną ocenę. Widząc korzystną

koniunkturę i możliwość realizacji zysków, inwestorzy, po części świadomie, inwestowali w wątpliwe aktywa, zabezpieczając się przy tym instrumentami typu CDS, ufając, że ryzyko niewypłacalności można zredukować do zera.

## BIBLIOGRAFIA

- Albiński P. (red.), 2014, *Kryzys a polityka stabilizacyjna w Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Allison J.A., 2012, *The Financial Crisis and the Bank Deregulation Myth*, [www.cato.org](http://www.cato.org), (dostęp 1.03.2014).
- Artus P., Virard M., 2010, *Wielki kryzys globalizacji*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa.
- Bernanke B.S., 2005, *The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit*, At the Sandridge Lecture, Virginia Association of Economists.
- Besomi D., 2012, *Clément Juglar and his contemporaries on the causes of commercial crises*, *Revue européenne des sciences sociales*, <https://ress.revues.org>, <http://dx.doi.org/10.4000/ress.110>
- Cate T., 1981, *Keynes on monetary theory and policy*, „*Southern Economic Journal*”, vol. 47, <http://dx.doi.org/10.2307/1058173>
- Czekaj J., 2010, *Wpływ światowego kryzysu na polską gospodarkę* [w:] *Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G.W. Kołodko, wyd. Poltext, Warszawa.
- Eichengreen B., 2010, *The Crisis in Financial Innovation*, wykład z okazji otrzymania nagrody Schumpetera, Wiedeń.
- Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (dostęp: 28 marca 2014).
- Federal Reserve Bank of St. Louis, <http://research.stlouisfed.org> (dostęp: 5 kwietnia 2014).
- Fleetwood S., 2007, *Austrian economics and the analysis of labour markets*, „*Review of Austrian Economics*”, vol. 20, no. 4, <http://dx.doi.org/10.1007/s11138-006-0009-6>
- Flejterski S., 2010, *Globalny kryzys bankowo-finansowy. Geneza, aktorzy, konsekwencje* [w:] *Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G.W. Kołodko, wyd. Poltext, Warszawa.
- Gilani S., 2010, *How Deregulation Eviscerated the Banking Sector Safety Net and Spawned the U.S. Financial Crisis*, Capital Wave Strategist, Money Morning.
- Gutierrez C., 2008, *GM And Chrysler Covered By TARP*, [www.forbes.com](http://www.forbes.com).
- Hoshi T., Kashyap A.K., 2008, *Will the U.S. bank recapitalization succeed? Eight lessons from Japan*, NBER Working paper series, <http://dx.doi.org/10.3386/w14401>
- Jabłoński Ł., 2013, *Czynniki wzrostu gospodarczego w czasie bieżącego kryzysu. Polska na tle wybranych krajów świata*, „*Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*”, z. 30, red. nauk. M.G. Woźniak, wyd. UR, Rzeszów, s. 90–107.
- Kąsek L., Lubiński M., 2010, *Hyman Minsky – wczoraj i dziś*, „*Współczesna Ekonomia*”, nr 1/2010(13).
- Kelly K., Ng S., Reilly D., 2007, *Two Big Funds At Bear Stearns Face Shutdown As Rescue Plan Falts Amid Subprime Woes, Merrill Asserts Claims*, *The Wall Street Journal*.

- Korotayev A.V., Tsirel S.V., 2010, *A Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis*, “Structure and Dynamics”, vol. 4(1).
- Kraay A., Ventura J., 2005, *Title: The Dot-Com Bubble, the Bush Deficits, and the U.S. Current Account*, University of Chicago Press, <http://dx.doi.org/10.3386/w11543>
- Lucas R., 1972, *Expectations and the Neutrality of Money*, “Journal of Economic Theory”, vol. 4, s. 103–124, [http://dx.doi.org/10.1016/0022-0531\(72\)90142-1](http://dx.doi.org/10.1016/0022-0531(72)90142-1).
- Łaszkiwicz E., 2009, *Anatomia kryzysów – historia lubi się powtarzać*, [www.histmag.org](http://www.histmag.org) (dostęp 15 kwietnia 2014).
- McKinsey Global Institute, 2013, *QE and ultra-low interest rates: Distributional effects and risks*, [www.mckinsey.com](http://www.mckinsey.com).
- Mishkin F.S., 1991, *Asymmetric Information and Financial Crises: A Historical Perspective*, University of Chicago Press, <http://dx.doi.org/10.3386/w3400>
- Mishkin F.S., 1992, *Anatomy of a Financial Crisis*, NBER Working Paper No. w3934, <http://dx.doi.org/10.3386/w3934>
- Nesvetailova A., 2010, *Financial Alchemy in Crisis: The Great Liquidity Illusion*, Pluto Press, Chicago.
- Orłowski W.M., 2010, *Świat po kryzysie. Dylematy nowego ładu gospodarczego [w:] Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G.W. Kołodko, wyd. Poltext, Warszawa.
- Orłowski W.M., 2011, *Świat do przeróbki. Spekulanci, bankruci, giganci i ich rywale*, wyd. Agora, Warszawa.
- Pawłowicz L., 2009, *Nowy wymiar globalnego kryzysu finansowego. Wyzwania ekonomiczne w warunkach kryzysu*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Prescott E.C., 2010, *The Depressed U.S. Economy and its Consequences for the Polish Economy*, “Master of Business Administration”, vol. 2.
- Rees-Mogg W., 2009, *David Ricardo’s Economic Theory is Sound Doctrine*, [www.dailyreckoning.com](http://www.dailyreckoning.com) (dostęp: 26 kwietnia 2014).
- Reinhart C.M., Rogoff K., 2009, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press.
- Reinhart C.M., Rogoff K.S., 2008, *This time is different: A panoramic view of eight centuries of financial crises*, Working Paper 13882, NBER working paper series.
- Roach S. 2005, *What Global Saving Glut?*, [www.morganstanley.com](http://www.morganstanley.com) (dostęp 4 kwietnia 2014).
- Rosati D., 2010, *Przyczyny i mechanizm kryzysu finansowego w USA w latach 2007–2009 [w:] Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G.W. Kołodko, wyd. Poltext, Warszawa.
- Syll L., 2013, *Robert Lucas on the slump*, <http://rwer.wordpress.com> (dostęp: 3 marca 2014).
- Szablewski A., 2009, *Hipoteza przemienności rynków. Wyzwania ekonomiczne w warunkach kryzysu*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Szymański W., 2010, *Jakie wnioski wyciągniemy w kryzysu [w:] Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G.W. Kołodko, wyd. Poltext, Warszawa.
- Taylor J.B., 2010, *Zrozumieć kryzys finansowy. Przyczyny, skutki, interpretacje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Tyler G., 1993, *The nation-state vs. the global economy*, "Challenge", vol. 36, no. 2, <http://dx.doi.org/10.1080/05775132.1993.11471652>
- Walsh J., 2009, *Adam Smith and the 2008 Financial Crisis*. [www.scholar.harvard.edu](http://www.scholar.harvard.edu), dostęp 5 lutego 2014.
- Weisenthal J., 2010, *Nouriel Roubini's Excellent Definition Of A 'Financial Crisis'*, [www.businessinsider.com](http://www.businessinsider.com) (dostęp: 7 maja 2014).
- Wheelock D.C., 1992, *Monetary Policy in the Great Depression: What the FED did and why*, <https://research.stlouisfed.org/> (dostęp: 2 kwietnia 2014).
- Winn A. M., 2005, *An experimental investigation into the nominal and real effects of fiat currency inflation*, George Mason University Press, Wirginia.
- Wolfson M., 2002, *Minski's Theory of The Financial Crisis in a Global Context*, "Journal of Economic Issues", vol. 36, no. 2.
- Żyżyński J., 2010, *Neoliberalizm – ślepa uliczka globalizacji [w:] Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G.W. Kołodko, wyd. Poltext, Warszawa.

### *Streszczenie*

Celem niniejszej pracy jest analiza czynników odpowiedzialnych za wybuch kryzysu ekonomicznego w Stanach Zjednoczonych w 2008 roku oraz próba odpowiedzi na pytanie, do jakiego stopnia mogą być one za niego winne. Pierwsza część pracy skupia się na aspektach teoretycznych. Porusza ona temat definicji kryzysów z różnej perspektywy oraz interpretacji ekonomistów, przedstawiając ich wkład w badanie tej dziedziny. Następnie zawarty został krótki zarys historyczny. W drugiej części pracy autor skupia się na analizie empirycznej. Początkowo opisane zostają czynniki, które przyczyniły się do pojawienia się bańki spekulacyjnej w Stanach Zjednoczonych: nadmierną deregulację oraz nierównowagę w systemie finansowym, a także zbyt niskie stopy procentowe. Następnie praca zawiera opis kanałów, w jakich nastąpiła transmisja zjawisk kryzysowych z rynków finansowych do realnej sfery gospodarczej. Miało to miejsce na skutek zaangażowania światowych banków w toksyczne amerykańskie aktywa, spadku popytu w krajach importujących oraz paniki na giełdach. Praca zawiera również opis działań, jakie zostały podjęte w USA w celu przeciwdziałania kryzysowi. Były to: „Plan Paulsona” oraz „TARP” – zaproponowane przed rząd oraz „TALF”, „PPIP” i „QE” – opracowane przez System Rezerwy Federalnej. Na zakończenie autor przedstawia ocenę: jakie czynniki i do jakiego stopnia mogły być odpowiedzialne za wybuch kryzysu z 2008 roku, wskazując, że był to splot narastających przez lata czynników.

*Słowa kluczowe:* globalny kryzys ekonomiczny z 2008 roku, kredyty „subprime”, FED

### **Who Should Be Blamed for the 2008 Crisis?**

#### *Summary*

The aim of this paper is to investigate the causes of the U.S. subprime mortgage crisis and an attempt to analyse which factors should be blamed for the outbreak of the global recession in 2009. The first part consists of theoretical research. It begins with a definition of a crisis from various perspectives in the opinion of well-known economists and provides a general historical overview. Later on, the paper highlights researchers who have been studying economic crises including their main findings and contribution.

The second part of this work is devoted to an empirical analysis. Primarily, it investigates the reasons that had led to the crisis in the United States: excessive deregulation and growing inequality among financial market as well as too low interest rates. Secondly, paper provides a brief description on the transmission channels of the crisis to real economy, both in the US and in Europe. These were: involvement of non-US banks in “toxic” assets, declining demand in importing countries and panic among investors in stock exchanges. This resulted not only in the fall of consumption and investments but also increased public deficits and public debts in all economies. Finally, paper provides explanation of actions that were undertaken by public institutions including: “The Paulson Plan”, “TARP” – by government and “TALF”, “PPIP”, “QE” – by Federal Reserve System. At the end, paper attempts to evaluate what factors and to what extent were responsible for the outbreak of the recent global recession.

*Keywords:* economic crisis, “sub-prime”, FED, 2008 crisis

JEL: E42, E50, G20, N12

*dr hab. Natalia Iwaszczuk*<sup>1</sup>

Katedra Zarządzania w Energetyce  
AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

*mgr Bartosz Łamasz*<sup>2</sup>

Katedra Zarządzania w Energetyce  
AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

*dr Jadwiga Orłowska-Puzio*<sup>3</sup>

Interdyscyplinarne Centrum Modelowania Komputerowego  
Uniwersytet Rzeszowski

## **Globalizacja a nierówności w rozwoju wybranych krajów**

### WSTĘP

Zjawiska zachodzące w gospodarce międzynarodowej są przedmiotem troski zarówno teoretyków jak i praktyków. Jednych i drugich łączą wyzwania jakie niesie za sobą globalizacja, która przez wielu postrzegana jest jako największy nierozwiązany problem XXI wieku. Proces ten obejmuje wszystkich uczestników rynku i zasadniczo związany jest z szybkim przepływem kapitału zarówno rzeczowego, jak i finansowego, ale także i kapitału ludzkiego. Zmiany wywoływane przez globalizację dotyczą rynków i strategii funkcjonowania przedsiębiorstw, finansów, technologii, badań i rozwoju oraz wiedzy, stylów życia, modeli konsumpcji i dostępu do kultury, sposobu rządzenia oraz obowiązujących regulacji prawnych. Nasilająca się globalizacja wszystkich niemal sektorów życia gospodarczego ma miejsce i jest tendencją stałą.

Globalizacja jest zjawiskiem megaekonomicznym. Mimo to ma też wymiar zarówno makro jak i mikroekonomiczny. Jeśli na przykład na rynku światowym koncentrują się wielkie korporacje, to mówimy o globalizacji w sensie mikroekonomicznym. Z makroekonomicznego punktu widzenia globalizacja jest proce-

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: ul. Gramatyka 10, 30-067 Kraków, e-mail: niwaszcz@zarz.agh.edu.pl.

<sup>2</sup> Adres korespondencyjny: ul. Gramatyka 10, 30-067 Kraków, e-mail: blamasz@zarz.agh.edu.pl.

<sup>3</sup> Adres korespondencyjny: ul. Pigionia 1, 35-959 Rzeszów, e-mail: jorlow@ur.edu.pl.

sem polegającym na tworzeniu się światowego rynku towarów i usług – szerzej – światowego rynku czynników produkcji poprzez scalanie rynków krajowych w jeden globalny rynek międzynarodowy. W każdym z ujęć (mikro- i makroekonomicznym), globalizacja jest procesem złożonym, a przez to i ryzykownym.

Czym zatem jest globalizacja? Czy jest zjawiskiem pożądanym czy wręcz przeciwnie? W jaki sposób wpłynęła i wpływa na powstawanie szeroko rozumianych nierówności w różnych częściach świata? Jak będzie wyglądać świat w najbliższych latach i jaką rolę w tych zmianach odegra wspomniany proces globalizacji? Na te i inne pytania autorzy spróbują udzielić odpowiedzi w kolejnych częściach artykułu.

### GLOBALIZACJA I JEJ EWOLUCJA NA PRZESTRZENI WIEKÓW

Pojęcie globalizacji zajmuje w ostatnich latach czołowe miejsce w dyskusjach prowadzonych na temat gospodarczych i społecznych zmian. Nie dziwi zatem fakt istnienia licznych i różnorodnych definicji globalizacji. Według Josepha Stiglitz'a globalizacja to przede wszystkim integracja krajów i obywateli świata w wyniku obniżania kosztów transportu i komunikacji oraz znoszenia szeroko rozumianych barier. Takie społeczno-gospodarcze „rozluźnienie” granic skutkuje swobodnym przepływem kapitału, a także łatwym dostępem do wiedzy i siły roboczej [Stiglitz, 2004, s. 26]. Tak sformułowana definicja skupia się przede wszystkim na aspekcie ekonomicznym globalizacji. W ujęciu socjologicznym z kolei globalizację należy rozumieć jako proces gwałtownego pogłębiania się, rozszerzania i przyspieszania zależności pomiędzy ludźmi [Wosińska, 2008, s. 23]. Rozpatrując z kolei omawiane pojęcie z punktu widzenia przedstawicieli nauk politycznych, globalizację powinno utożsamiać się z „międzynarodową siatką współzależnych ogniw, która stała się rzeczywistością po drugiej wojnie światowej” [Nye Jr., 2002, s. 81].

Nie ulega zatem wątpliwości, że globalizacja jest pojęciem o charakterze interdyscyplinarnym, co potwierdza M. Castells, dla którego stała się ona „hasłem nowego porządku technologicznego, ekonomicznego i społecznego” [Castells, 2002, s. 306]. Spostrzeżenie to wydaje się potwierdzać definicja zaproponowana przez B. Liberską, dla której globalizacja to „nowa jakość w procesie internacjonalizacji i postrzeganie świata jako nowego porządku” [Liberska, 2002, s. 19; por. Jewtuchowicz, 2012, s. 24]. Co więcej, omawiany proces nie rozpoczął się kilka czy kilkadziesiąt lat temu, a zdecydowanie wcześniej. Niektórzy naukowcy uważają nawet, że globalizacja obejmuje swoim zasięgiem kilka epok. T.L. Friedman wyróżnia trzy takie okresy. Pierwszy z nich, nazwany przez niego „Globalizacją 1.0”, rozpoczął się wraz z wyprawami Kolumba, a więc pod koniec XV wieku i trwał do początku wieku XIX [por. Friedman, 2006]. Liczne



odkrycia geograficzne spowodowały, że świat stał się bliższy (skurczył się z „dużego” do „średniego”), ludzie z różnych obszarów zaczęli się wzajemnie „obserwować”, a także wymieniać własnymi doświadczeniami, umiejętnościami i zdobytą wiedzą.

„Globalizacja 2.0”, obejmująca XIX i XX wiek to kontynuacja „zmniejszania się świata” (ze „średniego” do „małego”). W omawianym okresie była ona przede wszystkim konsekwencją rewolucji przemysłowej, która po wielu latach doprowadziła do obniżenia kosztów wymiany międzynarodowej, otwarcia granic, a końcem XX wieku do tzw. rewolucji informatycznej. Temu okresowi towarzyszyła również coraz mocniejsza pozycja polityczno-gospodarcza Stanów Zjednoczonych i ogólnosiwiatowa popularyzacja amerykańskiej kultury. Wspomniana rewolucja informatyczna przejawiała się z kolei szybkim przepływem informacji, a także coraz niższymi kosztami energii i usług telekomunikacyjnych [Jewtuchowicz, 2012, s. 25]. Dzięki obniżeniu wspomnianych kosztów łatwiejsze stało się nawiązywanie kontaktów pomiędzy podmiotami gospodarczymi oddalonymi od siebie nawet o tysiące kilometrów. Przy czym warto zwrócić uwagę, że postęp globalizacji jest ograniczony, szczególnie w dziedzinach gospodarki uznawanych za strategiczne. Na przykład, większość zasobów przemysłowych surowców energetycznych pozostaje własnością poszczególnych państw, które kontrolują ich wydobycie i eksport [Michalski 2014, s. 7–8].

„Globalizacja 2.0” skupiała się przede wszystkim na nowych możliwościach, jakie daje bliższa współpraca wielkich korporacji działających w różnych częściach świata. Nowy wymiar globalizacji, który nastąpił wraz z XXI wiekiem i został nazwany „Globalizacją 3.0” to z kolei – według Friedmana – czas mniejszych jednostek. Po 2000 roku kształtować się zaczął nowy obraz świata, określany przez naukowca jako „globalna platforma służąca współpracy”. W takiej rzeczywistości na pierwszy plan wysunęły się szanse i zagrożenia dla ludzi jako jednostek rywalizujących ze sobą na międzynarodowej arenie, przy czym ich konkurowanie nie przeszkadzało w nawiązywaniu współpracy na szerszą skalę. Jak zauważa A. Jewtuchowicz, w nowej epoce zaczęto zadawać sobie pytanie: jak ja jako jednostka mogę wykorzystywać globalne możliwości?

Widać zatem, że z upływem lat zmieniał się sposób pojmowania globalizacji. Zmieniał się także jej wpływ na warunki życia w poszczególnych państwach czy regionach gospodarczych. Nawiązywanie szeroko rozumianej współpracy międzynarodowej przyczyniło się z jednej strony do szybkiego wzbogacenia nielicznych jednostek, ale z drugiej spowodowało odseparowanie od reszty świata tych państw, które nie były w stanie utrzymać narzuconego przez globalizację szalonego tempa postępu technologicznego. Ukształtował się zatem obraz świata gwałtownie rozwijającego się. Rozwój ten nie był jednak równomierny, co doprowadziło do powstania licznych nierówności o charakterze społecznym, ekonomicznym czy politycznym.

NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNO-GOSPODARCZE  
W POSZCZEGÓLNYCH REGIONACH ŚWIATA

Współcześnie globalizacja jest interpretowana w bardzo różnorodny sposób, co potwierdzają przytoczone definicje. Niemożliwe jest zatem przypisanie temu procesowi wyłącznie pozytywnych bądź negatywnych cech. Dlatego też część autorów podkreśla w swoich publikacjach szanse, jakie globalizacja ze sobą niesie, a część skupia swą uwagę głównie na zagrożeniach z nią związanych. Powodów różnorodności w określeniu globalizacji można dopatrywać się również w tym, że pojęcie to po raz pierwszy zostało użyte w latach 80. XX wieku, czyli ewoluuje już prawie 40 lat.

Niewątpliwie jednym z negatywnych zjawisk, z jakimi związana jest globalizacja, są ciągle pogłębiające się nierówności społeczne. Niektórzy z naukowców stawiają dość radykalne hipotezy, uważając, że niebawem „znajdziemy się w świecie, w którym wszystko będzie należało do garstki bogatych, a reszta będzie zmuszona wynajmować powietrze i wodę od Marka Zuckerberga” [zob. Stiglitz, 2004, s. 19–21; por. także Gwiazda, 2015, s. 26]. Ekonomiści zwracają uwagę na to, że w ostatnich kilkunastu latach najszybciej wzrastały dochody najbogatszych 10% ludzi zamieszkujących naszą planetę, w konsekwencji czego różnica w zarobkach pomiędzy najzamożniejszymi a najbiedniejszymi jeszcze bardziej wzrosła.

Szczególnie istotnych informacji odnoszących się do wpływu globalizacji na sposób kształtowania się nierówności społeczno-gospodarczych dostarcza analiza Branko Milanovica – menedżera Banku Światowego. Zauważa on, że największymi „wygranymi” globalizacji jest nie tyle 10%, co ok. 1% najbogatszych ludzi świata, a także „wschodząca klasa średnia”, do której zaliczają się przede wszystkim obywatele pręźnie rozwijających się rynków azjatyckich [Devictor, 2014, s. B12]. Analizując dane pochodzące z raportów udostępnianych na stronie internetowej Banku Światowego, teza postawiona przez Milanovica (odnosząca się do „wschodzącej klasy średniej”) wydaje się być jak najbardziej słuszna. Porównując na przykład liczbę osób żyjących w Azji Wschodniej i Pacyficznej w skrajnym ubóstwie, na przestrzeni ostatnich 30 lat widać wyraźną tendencję spadkową (por. tabela 1). Jeszcze w 1981 roku do ludności utrzymujących się na tym terenie za mniej niż 1,90 USD dziennie trzeba było zaliczyć 1,1425 mld osób, co stanowiło ponad 80% tego społeczeństwa. W roku 2002 takich osób było już niewiele ponad 550 mln, co – przy szybkim wzroście liczby obywateli omawianej części świata – przełożyło się na 29% ogółu ludności. Pierwsza dekada XXI wieku to kontynuacja poprawy jakości życia ludzi ubogich zamieszkujących tzw. azjatyckie kraje wchodzące. Według danych z roku 2012, osoby niewydające dziennie więcej niż 1,90 USD stanowiły już niewiele ponad 7% ludzi zamieszkujących tę część świata (147,2 mln).

**Tabela 1. Liczba osób żyjących dziennie poniżej poziomu ubóstwa w wybranych regionach świata (wyrażona liczbowo i jako procent danej populacji)**

Region	Rok									
	1981		1993		2002		2008		2012	
	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%
Azja Wschodnia i Pacyficzna	1142,5	80,6	891,06	51,99	552,74	29,19	296,92	14,96	147,2	7,21
Europa i Azja Centralna	b,d	b,d	24,34	5,19	29,17	6,21	14,63	3,1	10,14	2,11
Ameryka Łacińska i Karaiby	87,65	23,87	69,42	14,95	70,49	13,17	41,06	7,12	33,68	5,58
Azja Południowa	537,74	58,09	578,85	47,86	582,95	40,78	501,46	32,06	309,23	18,75
Bliski Wschód i Afryka Północna	b,d	b,d	16,8	6,95	b.d.	b.d.	8,56	2,7	b.d.	b.d.
Afryka (kraje na południe od Sahary)	b,d	b,d	336,08	61,06	399,01	57,05	391,53	47,81	388,76	42,65
<b>Razem Świat</b>	1997,3	44,3	1916,7	34,65	1645,1	26,29	1253,9	18,65	896,7	12,73

Źródło: opracowanie własne na podstawie [<http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/index.htm?1>] (dostęp: 17.08.2015 r.).

Analizując poziom ubóstwa w innych regionach świata, widoczna jest również znaczna redukcja liczby osób biednych w Ameryce Łacińskiej i na Karaibach. W okresie od 1981 do 2012 roku procentowy udział w populacji ludzi żyjących za mniej niż 1,90 USD dziennie zmniejszył się kilkakrotnie (z blisko 24% do nieco ponad 5,5%, por. tabela 1). Do poprawy jakości życia doszło także w ostatnich 30 latach w Azji Południowej, gdzie w badanym okresie liczebność ubogich spadła o ponad 200 mln, co w przełożeniu na ich udział w całości tamtejszej populacji oznaczało spadek z 58% w roku 1981 do niecałych 19% w roku 2012.

Redukcja liczby ludzi żyjących poniżej poziomu ubóstwa nastąpiła również w Europie i Azji Centralnej. Na początku lat 80. XX wieku ludzi żyjących na skraju nędzy było tam ok. 24 mln, 30 lat później już niewiele ponad 10 mln. Co prawda ich udział w całkowitej liczbie mieszkańców tej części świata nie uległ drastycznej zmianie (z 5% do 2%), jednak była to głównie konsekwencja niskiego przyrostu naturalnego w starzejącym się społeczeństwie europejskim.

Postęp technologiczny, z którym związany jest niewątpliwie proces globalizacji, najwolniej dociera do najbiedniejszych. Do grupy najuboższych współczesnego świata należy z pewnością zaliczyć kraje afrykańskie. To właśnie tam, pomimo poprawy jakości życia, liczba ubogich jest wciąż bardzo duża, stano-

więc ponad 42% liczby wszystkich obywateli. Co więcej, ci najbogatsi także nie mogą poszczycić się majątkiem, który stawiałby ich w gronie najzamożniejszych ludzi świata. Przykładowo – 5% najbogatszych obywateli Wybrzeża Kości Słoniowej posiada dobra, których wartość jest niższa niż majątek 5% najbiedniejszych Niemców [Devictor, 2014, s. B12; por. Gwiazda, 2015, s. 35]. Nie ulega zatem wątpliwości, że to właśnie kraje afrykańskie położone na południe od Sahary spowalniają tempo spadku liczby ubogich na świecie.

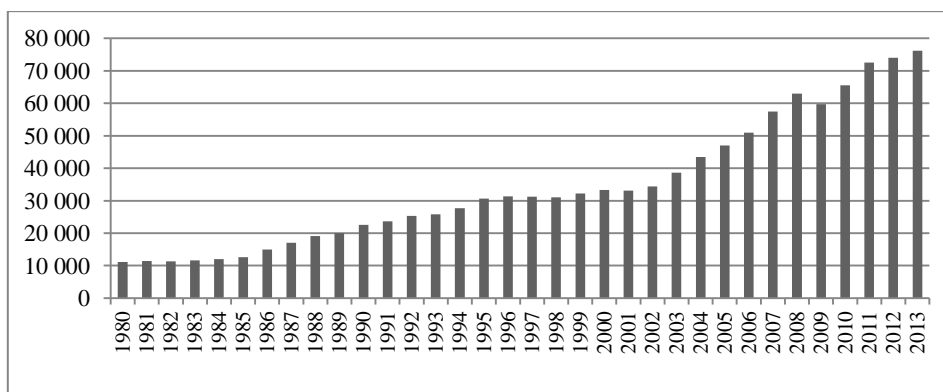
Osób żyjących na granicy ubóstwa jest coraz mniej, bo według danych Banku Światowego w 2012 roku ta liczba spadła znacznie poniżej 1 mld (896,7 mln; por. tabela 1). Niewątpliwie zestawiając te liczby z danymi gromadzonymi przed 30 laty, można zauważyć znaczny postęp w zwalczaniu ubóstwa. Duża w tym zasługa „karcznięcia” się naszej planety na skutek zacieśniania współpracy pomiędzy obywatelami różnych krajów. Fakt mniejszej liczby ubogich nie powinien jednak zasłaniać problemu nierówności na świecie, który zawsze istniał i z pewnością jeszcze długo istnieć będzie.

#### KONSEKWENCJE WYNIKAJĄCE Z PROCESU GLOBALIZACJI W WYBRANYCH KRAJACH

Lata 80. i 90. XX wieku to czas przemian ustrojowych przede wszystkim w Europie Środkowo-Wschodniej. Po upadku systemu komunistycznego gospodarka krajów z tego regionu świata została uwolniona, a przed demokratycznie rządzonymi państwami stanęło trudne zadanie, które streszczają słowa: „dogonić Zachód”. Metod tego wyrównywania dysproporcji zaczęto szukać poza granicami państwowymi, często poprzez przesunięcie tzw. granic ekonomicznych. Niestety te dynamiczne zmiany zachodzące w gospodarce światowej we wspomnianym okresie nie spowodowały zniknięcia głębokich dysproporcji między państwami i społeczeństwami. Nieustannie pod wieloma względami nierówności te znacznie się pogłębiały, np. w 1980 roku najbogatsze 10% ludności świata zarabiało 79 razy więcej niż najbiedniejsze 10% populacji. W drugiej połowie lat 90. XX wieku 385 najbogatszych ludzi na świecie miało tyle pieniędzy, co 2,3 mld osób biednych, czyli 45% populacji świata [Mojsiewicz, 1998, s. 55].

Nie ulega jednak wątpliwości, że w dobie postępującego procesu globalizacji, który nasilił się zwłaszcza w latach 90. XX wieku, zniknęły bariery dotyczące nawiązywania kontaktów (gospodarczych, społecznych czy politycznych). Szczególnie istotną rolę w tej kwestii odgrywał genialny „wynalazek komunikacyjny” zwany Internetem. To dzięki niemu ludzie mogli rozmawiać ze sobą bez żadnych ograniczeń i wyszukiwać interesujących ich informacji. Jedną z ważniejszych konsekwencji łatwego dostępu do źródeł wiedzy był również rozwój systemu elektronicznych giełd, który umożliwiał zawieranie kontraktów na do-

wolne aktywa (finansowe, ropę naftową, gaz ziemny itp.). To wszystko spowodowało, że na przełomie nowego tysiąclecia cały świat żył w przekonaniu, że zacieśnianie relacji w kontaktach międzynarodowych jest pozytywnym zjawiskiem, a rezultatem takiego obrazu rzeczywistości będzie w najbliższych latach coraz szybciej postępujący rozwój w wielu dziedzinach życia. Jednak to, co wydarzyło się 11 września 2001 roku odsłoniło inny, zdecydowanie ciemniejszy wymiar procesu globalizacji i zmieniło sposób myślenia o nim [Iwaszczuk, Orłowska-Puzio, Łamasz, Wzorek, 2015, s. 110]. Rządy wielu państw zrozumiały, że swoboda w przemieszczaniu się informacji i ludzi może nieść ze sobą zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki (jak chociażby atak terrorystyczny na World Trade Center). Pomimo „uszczelnienia” kontroli i zdecydowanej walki z terroryzmem negatywne zjawisko związane z globalizacją widoczne są także obecnie, a chodzi mianowicie o nasilanie się wojen i związanych z nimi procesów migracyjnych. Ludzie uciekają do krajów o wyższym standardzie życia odsłaniając w ten sposób różnice w rozwoju poszczególnych krajów i regionów.



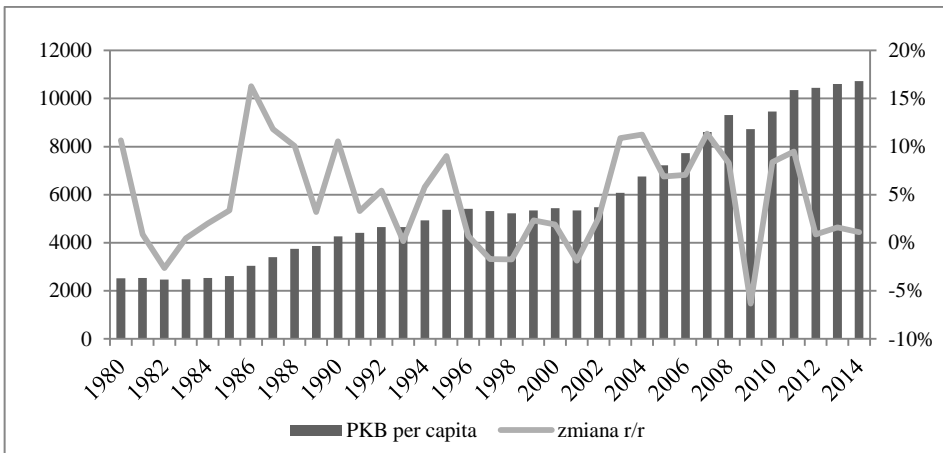
**Rysunek 1. Światowe PKB w okresie od 1980 do 2013 roku (w mld USD)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie [<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries/1W?display=graph>] (dostęp: 12.08.2015 r.).

Proces globalizacji był jednak głównym czynnikiem, który spowodował w minionych kilkudziesięciu latach znaczny wzrost wskaźników świadczących o poziomie gospodarczym zarówno całego świata, jak i większości krajów. Jedną z najistotniejszych dla ekonomistów wartości jest niewątpliwie Produkt Krajowy Brutto (PKB). Wskaźnik ten systematycznie rośnie począwszy od lat 80. XX wieku (por. rys. 1). Jeszcze 35 lat temu świat wytwarzał rocznie dobra o wartości ok. 10 000 mld USD. Dzisiaj ta wielkość jest niemal 8 razy większa (por. rys. 2) wykazując przy tym stałą tendencję wzrostową. Jednymi z nielicznych momentów, w których wzrost PKB wyhamowywał, były sytuacje, gdy któryś z więk-

szych krajów (bądź regionów) przechodził kryzys finansowy. Końcem lat 90. minionego wieku taki kryzys objął swoim zasięgiem szybko rozwijające się kraje azjatyckie – Koreę Południową, Filipiny, Indonezję czy Singapur. W tym okresie spadek PKB w wymienionych krajach wyniósł od kilku do nawet kilkunastu procent, co przełożyło się również na redukcję wartości światowego PKB w latach 1997–1998.

Kolejne jeszcze bardziej widoczne odwrócenie trendu światowego PKB miało miejsce w latach 2008–2009, kiedy globalny kryzys finansowy spowolnił gospodarki większości krajów. W tym okresie PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca kuli ziemskiej spadło o ponad 6% (por. rys. 2). W pozostałych latach dominowały jednak sytuacje, w których PKB w danym roku było wyższe niż w roku go poprzedzającym. W konsekwencji średnioroczne tempo wzrostu tego wskaźnika w okresie od 1980 do 2014 roku wyniosło ponad 6%.



**Rysunek 2. Światowe PKB per capita (w USD) i tempo jego zmian (r/r) w okresie od 1980 do 2014 roku**

Źródło: opracowanie własne na podstawie [<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries/1W?display=graph>] (dostęp: 14.08.2015 r.).

Tematem stanowiącym w ostatnich latach popularny przedmiot rozmów wśród analityków są zmiany, jakie zaszły pod wpływem nasilającego się procesu globalizacji w krajach, które – pomimo że nie są ze sobą powiązane, ani gospodarczo, ani terytorialnie, to w sumie stanowią o sile wzrostu światowej gospodarki. Mowa o Brazylii, Rosji, Indiach, Chinach, a także Republice Południowej Afryki (RPA). Wymienione państwa funkcjonują pod wspólną nazwą BRICS (od pierwszych liter nazw tych państw). Po raz pierwszy określenie „BRIC” pojawiło się w literaturze światowej w roku 2001 za sprawą Jimiego O’Neila w publikacji *Building Better Economic BRICs*. W swoim opracowaniu przewi-

dywał, że cztery kraje – Brazylia, Rosja, Indie i przede wszystkim Chiny, do połowy XXI wieku staną się światowymi potęgami, które będą wyznaczać gospodarcze trendy. Początkowo przypuszczenia naukowca spotkały się z negatywnym przyjęciem, jednak już w dwa lata później (po opublikowaniu prognoz odnośnie przyszłych kierunków zmian gospodarczych przez firmę Goldman Sachs) uzyskały powszechną akceptację. Co więcej, w roku 2011 do grona BRIC przyjęto RPA (ang. *South Africa*), stąd obecnie używa się sformułowania BRICS.

**Tabela 2. Światowe PKB *per capita* (w USD) w okresie od 1981 do 2014 roku w Państwach BRICS**

Kraj	Rok					
	1981	1993	2002	2008	2012	2014
Brazylia	2 106,68	2 777,35	2 810,23	8 700,61	11 922,70	11 384,62
Chiny	195,56	375,81	1 141,76	3 441,22	6 264,64	7 593,88
Indie	275,92	307,41	480,62	1 022,58	1 449,66	1 595,70
Rosja	b.d.	2 929,30	2 375,06	11 635,27	14 078,83	12 735,92
RPA	3 073,26	3 584,10	2 535,49	5 811,62	7 592,16	6 477,86

Źródło: opracowanie własne na podstawie [<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries/1W?display=graph>] (dostęp: 14.09.2015 r.).

Analizując PKB *per capita* we wspomnianych krajach w latach 1981–2014, widać znaczny przyrost tej wartości zwłaszcza w Chinach. Kraj ten do początku XXI wieku zwiększał systematycznie swoje PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca, ale przyrost nie był tak intensywny jak w pierwszych 14 latach wieku XXI. Chiny w obecnym stuleciu mogą pochwalić się najszybciej rozwijającą się gospodarką światową. We wspomnianym okresie PKB *per capita* w Indiach wzrósł 6-krotnie, w Brazylii 5-krotnie, w Rosji 4-krotnie, a w RPA 2-krotnie (por. tabela 2).

Z perspektywy szybko rozwijających się gospodarczo krajów BRICS niezwykle ważne jest także to, w jaki sposób – przy rosnących średnich dochodach – zmieniały się kwestie nierówności społecznych. Jednym z najważniejszych i najczęściej stosowanym wskaźnikiem służącym pomiarowi nierówności jest indeks Giniego. W statystyce służy jako miara koncentracji (nierównomierności) rozkładu zmiennej losowej i przyjmuje wartości w przedziale [0;1] (od 0 do 100%). W ekonometrii współczynnik ten nazywa się „wskaźnikiem nierówności społecznej” i stosuje się go do liczbowego wyrażania nierówności w rozkładzie różnego rodzaju dóbr znajdujących się w posiadaniu obywateli. Takim „dobrem” może być np. dochód. W państwie idealnym, tzn. takim, w którym nie występowałby problem nierówności, zarobki 10% najbiedniejszych obywateli powinny stanowić 10% dochodu całego państwa, połowa uboższego społeczeństwa inkasowałaby kwoty, które równe byłyby połowie zarobków wszystkich obywateli itd. Jeżeli takie warunki byłyby spełnione, wartość współczynnika Giniego osiągnęłaby wartość 0. Im wartość ta jest wyższa, tym bardziej „niesprawiedliwy” podział dochodów w państwie.

**Tabela 3. Dane dotyczące poziomu życia obywateli państw BRICS w latach 1981–2012**

Kraj	Rok	Średnie miesięczne dochody (w USD)	Procent ludzi żyjących w ubóstwie	Współczynnik Giniego (%)	Wielkość populacji (w mln)
Chiny (obszary miejskie)	2012	346,53	0,42	35,35	700,86
	2008	266,00	1,33	35,15	616,48
	2002	175,23	4,95	33,46	491,99
	1993	99,04	20,86	28,47	342,96
	1981	56,23	59,43	18,46	199,95
Chiny (obszary wiejskie)	2012	158,17	12,98	39,50	649,83
	2008	117,34	26,25	39,40	708,17
	2002	78,37	48,40	38,02	788,41
	1993	51,57	71,83	32,13	835,48
	1981	29,20	95,59	24,73	793,94
Rosja	2012	786,43	0,04	41,59	143,18
	2008	656,75	0,07	41,42	141,96
	2002	361,62	0,70	37,28	145,41
	1993	424,63	2,37	48,38	148,52
	1981	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Brazylia	2012	531,14	4,59	52,67	198,66
	2008	450,91	6,29	54,37	191,77
	2002	373,71	12,31	58,62	179,39
	1993	281,29	19,92	60,12	157,01
	1981	226,52	24,02	57,93	124,61
Indie (obszary miejskie)	2012	152,78	11,88	39,01	391,18
	2008	124,48	22,11	39,28	355,29
	2002	108,92	27,03	37,59	304,10
	1993	98,38	29,79	34,34	241,25
	1981	88,47	35,73	33,33	167,46
Indie (obszary wiejskie)	2012	99,84	21,79	31,13	845,51
	2008	79,94	38,52	29,96	819,32
	2002	73,16	46,45	30,46	772,60
	1993	65,82	53,43	28,59	679,86
	1981	60,63	61,73	30,06	547,65
Republika Południowej Afryki	2012	360,68	16,22	63,38	52,34
	2008	370,62	14,16	63,01	49,34
	2002	192,36	34,86	57,77	45,55
	1993	211,34	31,91	59,33	37,47
	1981	259,25	24,61	59,32	28,25

Źródło: opracowanie własne na podstawie [<http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/index.htm?2>] (dostęp: 17.08.2015 r.).

We wszystkich krajach tworzących BRICS, wzrostowi gospodarczemu nie towarzyszyła istotna redukcja wartości współczynnika Giniego (por. tabela 3). Nie oznacza to oczywiście, że w badanym okresie poprawił się wyłącznie poziom życia najbogatszych. O nieprawdziwości tej tezy świadczy chociażby procent ludzi żyjących poniżej poziomu ubóstwa. W Chinach w roku 1981 takie



osoby stanowiły 96% (obszary wiejskie) i 59% (obszary miejskie) obywateli. Według danych z roku 2012 wskaźniki te wyniosły odpowiednio 13% i mniej niż 1%. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku Indii, gdzie „wskaźnik ubóstwa” na przestrzeni ostatnich 30 lat zmalał z poziomów 62% (obszary wiejskie) i 36% (obszary miejskie) do 22% i 12%, odpowiednio. Odsetek osób żyjących na skraju ubóstwa udało się także zdecydowanie zmniejszyć w Rosji (obecnie zaledwie 0,04%) i Brazylii (w 2012 roku takie osoby stanowiły ok. 4,5% społeczeństwa). Najmniejszy spadek w tej kategorii odnotowała Republika Południowej Afryki, gdzie w 1981 roku biedni stanowili mniej niż 1/4 wszystkich obywateli, a według danych z roku 2012 jest ich ok. 1/6. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że do końca XX wieku odsetek biednych w tym państwie rósł, a sytuacja zaczęła zmieniać się dopiero w ostatnich latach.

Spadkowi procentowego udziału biednych w całym społeczeństwie w państwach BRICS towarzyszył również szybki wzrost dochodów w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Jednak w żadnym z krajów, pomimo postępu gospodarczego, nie udało się (jak już zauważono wcześniej) w znaczny sposób ograniczyć występujących tam nierówności. Jedynymi krajami, w których w 2012 roku współczynnik Giniego był niższy niż przed 20 laty były Brazylia i Rosja. W pozostałych państwach, tzn. w Chinach, Indiach i RPA wspomniany indeks utrzymuje się na stałym poziomie lub wykazuje tendencję wzrostową. Niewątpliwie o największych nierównościach społecznych w tej grupie państw można mówić w przypadku RPA, gdzie w roku 2012 wartość wspomnianego współczynnika przekroczyła 63%. Na poziomie powyżej 50% wskaźnik Giniego utrzymuje się w Brazylii, dość wysoki jest także w Rosji – powyżej 40%. Najbardziej równomiernie rozwijającymi się w dobie globalizacji krajami z ugrupowania BRICS wydają się być natomiast Chiny i Indie (współczynnik Giniego w 2012 roku oscylował tam w granicach 31–39%).

## PODSUMOWANIE

Przeprowadzone przez autorów badania, jak i liczne publikacje na ten temat pokazują, że globalizacja wywołuje zmiany zarówno w funkcjonowaniu gospodarek poszczególnych krajów jak i społeczeństw. Niewątpliwie jest to proces wywierający pozytywny wpływ na gospodarki tych państw, które posiadają umiejętność elastycznego dostosowywania się do zachodzących przemian, a nowe warunki potrafią przekuć na własny, szeroko rozumiany rozwój. Do tych krajów należy z pewnością zaliczyć kraje Europy Zachodniej, gdzie proces globalizacji skutkuje poprawą jakości życia większości obywateli, a wskaźniki opisujące poziom nierówności społeczno-gospodarczych (m.in. współczynnik Giniego) kształtują się na najniższym poziomie na świecie.

Państwami, na obszarze których najbardziej widoczne są efekty globalizacji to przede wszystkim te, które tworzą grupę BRICS. To one w ostatnich kilkunastu latach napędzały rozwój gospodarczy świata, a wskaźniki takie jak PKB *per capita* czy procentowy przyrost średnich przychodów rok do roku rosły w najszybszym, często zastraszającym tempie. Niestety, zmiany te przeważnie składają się też na wzrost nierówności społecznych wśród obywateli tych państw, co w oczywisty sposób prowadzi do wzrostu niezadowolenia wśród ludzi najuboższych, a w przyszłości może doprowadzić nawet do konfliktów zbrojnych, które z kolei zahamują postęp gospodarczy.

W najgorszej sytuacji w dalszym ciągu znajdują się kraje najbiedniejsze, do których należy zaliczyć te zlokalizowane na kontynencie afrykańskim (na południe od Sahary). Co prawda w ostatnich latach udało się ograniczyć tam odsetek ludzi żyjących na skraju ubóstwa (podnosząc ich poziom życia), ale obywatele cierpiący biedę nadal stanowią tam zbyt liczną grupę, która domaga się swoich praw, poprawy jakości życia i niejednokrotnie doprowadza do walk zbrojnych i wojny domowej. Bardzo często tacy obywatele wybierają również emigrację „na zachód” w pogoni za lepszym życiem. Wydaje się zatem, że jeżeli te najbiedniejsze kraje nie przyspieszą tempa rozwoju gospodarczego, to fale migracji będą w kolejnych latach przybierać na sile i stanowić najważniejszy problem dla krajów wysoko rozwiniętych, głównie sąsiadujących z tymi o największych nierównościach społecznych.

## BIBLIOGRAFIA

- Castells M., 2002, *Galaktyka Internetu*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
- Devictor X., 2014, *Globalizacja: szczęście czy przekleństwo*, „Rzeczpospolita” z 10.02.2014 r.
- Jewtuchowicz A., 2012, *Terytorium i jego rozwój w warunkach globalizacji* [w:] *Globalizacja i regionalizacja we współczesnym świecie*, red. E. Molendowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Friedman M., 2006, *Świat jest płaski. Krótka historia XXI wieku*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
- Gwiazda A., 2015, *Nierozwiązane problemy nierówności*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 42, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Iwaszczuk N., Orłowska-Puzio J., Łamasz B., Wzorek A., 2015, *Kluczowe ryzyka gospodarcze w dobie globalizacji*, Wydawnictwo AGH, Kraków.
- Liberska B. (red.), 2002, *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Warszawa.
- Michalski M., 2014, *Strategic Management of The Polish Energy Industry as It is Being Shaped by Global Factors*, “Acta Innovations” nr 12, Centrum Badań i Innowacji Pro-Akademia, Łódź.

- Mojsiewicz C., 1998, *Leksykon problemów międzynarodowych i konfliktów zbrojnych*, Atla 2, Wrocław.
- Nye Jr. J., 2002, *The paradox of American power*, Oxford University Press, New York.
- Stiglitz J.E., 2004, *Globalizacja*, WN PWN, Warszawa.
- Wosińska W., 2008, *Oblicza globalizacji*, Smak Słowa, Sopot.
- Dane liczbowe pochodzą ze strony internetowej Banku Światowego, <http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/index.htm?1> (dostęp: 17.08.2015 r).

### *Streszczenie*

Globalizacja i skutki, jakie ze sobą niesie, to przedmiot dyskusji wielu rozmów toczonych przez „największych” współczesnego świata. Z procesem tym związane są zarówno zjawiska o charakterze pozytywnym jak i negatywnym. Do pozytywów należy zaliczyć szybki wzrost gospodarczy – zwłaszcza krajów rozwijających się. Pośród tych krajów prym wiodą Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, a w ostatnich latach również RPA. Z kolei ciemną stroną globalizacji są niewątpliwie rosnące nierówności społeczno-ekonomiczne na całym świecie. Wzrost nierówności w rozkładzie dochodów społeczeństwa może być mierzony za pomocą współczynnika Giniego. Im jego wartość jest bliższa 0, tym mniejszy poziom nierówności, w rozkładzie którego zmienną losową jest dochód obywateli danego kraju.

Rosnące różnice pomiędzy zarobkami najbogatszych i najuboższych powodują wzrost niezadowolonych tej drugiej grupy. Co prawda w ostatnich latach zdecydowanie udało się ograniczyć odsetek osób, które zmuszone są żyć poniżej granicy ubóstwa, jednak takich osób jest wciąż bardzo wiele i ich liczba jeszcze 3 lata temu była bliska 900 mln. Bardzo istotne jest również to, że ci najbogatsi to zaledwie niewielka garstka osób, które w swoich rękach skupiają majątek wielokrotnie przekraczający całkowite zarobki pozostałej części świata. Tak pogłębiające się nierówności prowadzą do tego, że niezadowoleni obywatele najbiedniejszych państw podejmują decyzję o opuszczeniu swoich rodzimych krajów i szukają lepszej jakości życia w tzw. krajach zachodnich. Jeżeli w najbliższych latach sytuacja gospodarcza w krajach najbardziej ubogich nie ulegnie znacznej poprawie, to proces migracji biednej ludności może zagrazić równowadze i bezpieczeństwu całego świata.

*Słowa kluczowe:* globalizacja, nierówności ekonomiczno-społeczne, PKB *per capita*, współczynnik Giniego

## **Globalization and Inequality in the Development of Selected Countries**

### *Summary*

Globalization and its consequences are the focus of a debate held by many “great minds” in the modern world. This process involves both positive and negative phenomena. The positives include fast economic growth – especially in developing countries. Among these countries, the leaders are Brazil, Russia, India, China, and in recent years also South Africa. In turn, the “dark side” of globalization undoubtedly includes growing social and economic inequalities throughout the world. The increase in income inequality of society can be measured by the Gini index. The closer its value is to 0, the lower the level of income distribution inequality in a given country.

Growing differences between the earnings of the richest and the poorest result in an increase in dissatisfaction of this second group. It is true that in recent years there has been success in re-

ducing the proportion of people who are forced to live below the poverty line, but such people are still very many, and their number is still close to 1 billion. It is also important that the richest are just a small group of people that are in possession of a large part of world's wealth. So growing inequalities lead to the fact that dissatisfied citizens of the poorest countries decide to leave their home countries and seek a better quality of life in western countries. If in the coming years the economic situation in the poorest countries will not improve significantly, the process of migration of poor populations can threaten the balance and security of the whole world.

*Keywords:* globalization, economic and social inequality, GDP *per capita*, Gini index

JEL: D63

*prof. zw. dr hab. Marianna Księżyk*

Akademia Górniczo-Hutnicza

Wydział Zarządzania

## **Podstawowe źródła prekaryzacji społeczeństwa we współczesnych krajach gospodarki rynkowej**

### WSTĘP

Strategia lizbońska i jej zmodyfikowane założenia zawarte w strategii „Europa 2020”, stanowiącej długofalowy program rozwoju społeczno-gospodarczego krajów UE, są projektami istotnymi dla realizacji zrównoważonego i zintegrowanego rozwoju krajów Wspólnoty. Głównie dlatego, że podstawowymi założeniami programu „Europa 2020” są: wzrost wskaźnika zatrudnienia osób w przedziale wiekowym 24–64 lata do poziomu 75%, osiągnięcie celów „20/20/20” w zakresie klimatu i energii (tzn. zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych o 20% w porównaniu z rokiem 1990, zwiększenie do 20% udziału energii odnawialnej w ogólnym zużyciu energii oraz zwiększenie efektywności energetycznej o 20%), podniesienie poziomu wykształcenia poprzez zmniejszenie odsetka osób zbyt wczesnie kończących naukę do poniżej 10% oraz zwiększenie, do co najmniej 40%, odsetka osób w wieku 30–34 lata z wykształceniem wyższym lub równoważnym; zmniejszenie ubóstwa poprzez wydzwignięcie, co najmniej 20 milionów osób, z ubóstwa i wykluczenia społecznego [GUS, (<http>)].

Realizacja tych założeń w Polsce i innych neoliberalnych krajach UE narażca wiele trudności, gdyż neoliberalizm, głoszący ślepą wiarę w rynek, objawia się: zignorowaniem zasady demokracji, oznaczającej wolność, równość i sprawiedliwość; wzrostem bezrobocia, niskimi wynagrodzeniami pracowników, nie spełniającymi warunków płacy godziwej; niesprawiedliwym podziałem bogactwa i dochodów oraz demontażem instytucji opiekuńczych państwa. W warunkach neoliberalizmu postępuje „prekaryzacja społeczeństwa, gdyż poszczególne kraje Wspólnoty i UE nie są zdolne, by chronić demokrację przed niekontrolowaną siłą rynków kapitałowych i międzynarodowych korporacji, jak to

udowadniają: J.E. Stiglitz [2010], D. Estulin [2009], D. Harvey [2008], J. Bakan [2006], R.H. Robbins [2006], J. Perkins [2006], G. Standing [2014].

Kierując się założeniem, że postępujący proces „prekaryzacji społeczeństwa” istotnie ogranicza możliwości realizacji zrównoważonego i zintegrowanego rozwoju w krajach Wspólnoty, w opracowaniu przedstawia się istotę procesu „prekaryzacji społeczeństwa” oraz jego podstawowe źródła, którymi są oparcie systemów społeczno-gospodarczych krajów na doktrynie neoliberalizmu i postępująca globalizacja, objawiająca się globalizmem.

### POJĘCIE PROCESU „PREKARYZACJI SPOŁECZEŃSTWA”

Pojęcie „prekariat” po raz pierwszy zostało użyte w latach 80. XX wieku przez francuskich socjologów w celu scharakteryzowania pracowników tymczasowych i sezonowych. Choć pojęcie to w różnych krajach gospodarki rynkowej jest różnie rozumiane i definiowane, autorzy zgodnie stwierdzają, że „status pracy tymczasowej należy do jego rdzenia” [Standing, 2014, s. 47].

Na przykład w Niemczech „prekariuszami” są określani pracownicy tymczasowi i bezrobotni nie mający nadziei na społeczną integrację. W Japonii są nimi biedni pracujący. Natomiast we Włoszech słowa *precario* używa się nie tylko na oznaczenie osób z niskimi dochodami bądź wykonujących prace dorywcze, lecz także w celu zasugerowania, iż „prekarna egzystencja” jest normalnym stanem życia [Standing, 2014, s. 47–48]. Analizując różne rozumienie pojęcia „prekariat”, G. Standing słusznie stwierdza, że „prekariuszami” powinno określać się ludzi pozbawionych siedmiu następujących rodzajów bezpieczeństwa związanego z pracą [Standing, 2014, s. 49]:

1. bezpieczeństwa na rynku pracy stanowiącego przejaw rządowych zobowiązań w zakresie prowadzenia polityki pełnego zatrudnienia,
2. bezpieczeństwa zatrudnienia. Oznacza ono występowanie regulacji dotyczących zatrudniania i zwalniania pracowników oraz ochrony przed arbitralnymi zwolnieniami pracowników przez pracodawców,
3. bezpieczeństwa miejsca pracy, to znaczy wyeliminowanie nagłej i częstej zmiany miejsca pracy i rodzaju wykonywanej pracy oraz istnienie możliwości awansu społecznego pod względem statusu i dochodu,
4. bezpieczeństwa pracy oznaczającego ochronę przed wypadkami i chorobami w pracy, na przykład przez przepisy BHP i istnienie odszkodowań za wypadki, ograniczenie czasu pracy, nietypowych godzin pracy, pracy kobiet na nocnych zmianach,
5. bezpieczeństwa reprodukcji umiejętności, tj. możliwość uzyskania umiejętności przez praktyki, szkolenia zawodowe oraz możliwość wykorzystania kompetencji,

6. bezpieczeństwa dochodu, tzn. zapewnienie adekwatnego stałego dochodu, chronionego przez mechanizmy płacy minimalnej, indeksacji płac, powszechnego zabezpieczenia społecznego, progresywnego opodatkowania mającego zredukować nierówności i uzupełnić niskie dochody),
7. bezpieczeństwa reprezentacji, tj. posiadanie kolektywnego głosu na rynku pracy, dzięki np. niezależnym związkom zawodowym, a także posiadanie prawa do strajku.

W ciągu ostatnich trzech dekad liczba osób pozbawionych wyszczególnionych rodzajów bezpieczeństwa, jak i procentowy ich udział w rynku pracy gwałtownie wzrosły [Standing, 2014, s. 92–93]. Zbiorowe układy pracy stanowiące powszechną normę w przemysłowym społeczeństwie zastąpił elastyczny rynek pracy i elastyczne płace. Skutkiem tego w wielu krajach co najmniej ¼ dorosłej populacji żyje w „prekariacie”. Nawet w Japonii, znanej do niedawna z tzw. dożywotniego, stałego zatrudnienia w jednym miejscu pracy, „prekariusze” stanowią już ponad 1/3 zatrudnionych, a w Korei Południowej ponad połowę zatrudnionych. Wynagrodzenia „prekariuszy” są relatywnie niskie. Na przykład w Japonii pracownicy tymczasowi otrzymują płace stanowiące 40% wynagrodzeń stałych pracowników wykonujących podobną pracę i nie korzystają z żadnych bonusów przysługujących stałym pracownikom. Nawet w stołowie pracowniczej płacą oni za posiłki więcej niż osoby o stałym zatrudnieniu [Standing, 2014, s. 57].

Podsumowując rozważania dotyczące treści ekonomicznej pojęcia „prekariat” można stwierdzić, że „prekariusze” to grupa ludzi, którzy cierpią na brak bezpieczeństwa związanego z pracą. Bycie „prekariuszem” oznacza niepewną egzystencję, życie w terażniejszości, brak poczucia bezpieczeństwa i własnej wartości, a także brak zawodowej tożsamości, możliwości planowania przyszłości, rozwoju kariery zawodowej oraz szansy rozwoju osiąganego przez pracę i styl życia. Skutkiem tego „prekariat” doświadcza „pracy bez powodzenia” [Bryceson, 2010] i tzw. czterech A, czyli gniewu, anomii, niepokoju i alienacji [Standing, 2014, s. 65].

Szeregi „prekariatu” zasilają przede wszystkim zatrudnieni w krajach określanych gospodarkami wschodzącymi i dysponującymi olbrzymimi zasobami taniej siły roboczej (np. Chiny, Indie), zatrudnieni w „minipracach”, absolwenci szkół i uczelni, migranci z krajów nowo uprzemysłowionych posiadający prawo pobytu w danym kraju, jednak bez pełni praw obywatelskich; obywatele nowych krajów UE, które dokonały prorynkowej transformacji gospodarek (np. ponad 2,5 miliona młodych, wykształconych Polaków wyjechało za pracą, głównie do Wielkiej Brytanii, Irlandii, Niemiec), a w szczególności przeprowadziły patologiczną prywatyzację państwowych przedsiębiorstw. Takim krajem jest obecnie Polska, jak to przekonująco, w oparciu o rzetelne dane empiryczne, udowadnia w szczególności W. Kieżun [Kieżun, 2012, s. 139–165 i 236–247].

W sytuacji, gdy szeregi „prekariuszy” rosną, rządy krajów demokratycznych UE nie powinny ignorować faktu, że osoby, mimo posiadanych kwalifikacji

i umiejętności, nie znajdują w ogóle zatrudnienia lub wykonują prace, w których ich wiedza i umiejętności nie są wykorzystywane. Nie powinny też akceptować rozwiązań, w których „prekariusze” otrzymują niskie wynagrodzenia i nie posiadają żadnych przywilejów (w rodzaju płatnych urlopów, chorobowego, emerytur), żyją w ciągłym napięciu i zagrożeniu niewypłacalnością i w efekcie są bardzo podatni na każdy kryzys, chorobę i rozpad rodziny. Niepokój powinny też budzić specyficzne relacje „prekariuszy” z państwem, w którym żyją, a zwłaszcza „prekariuszy” będących imigrantami, gdyż: tracą oni swoje prawa obywatelskie, kulturowe, polityczne (nie czują się reprezentowani przez partie polityczne), socjalne (nie mają dostępu do gwarantowanych przez państwo świadczeń), ekonomiczne (nie mogą wykonywać wyuczonego zawodu) [Standing, 2014, s. 191–234]. Analizując rynek pracy można stwierdzić, że „prekariat” tworzą, w większości, ludzie młodzi i wykształceni. Posiadanie dyplomu, czy tzw. dobrej pracy, nie stanowi już żadnego trwałego zabezpieczenia przyszłości. W warunkach neoliberalizmu, tworzącego sprzyjające warunki dla globalizmu, każdy może stać się „prekariuszem”. Sytuacja ta powinna skłonić społeczeństwa krajów UE do identyfikacji źródeł „prekaryzacji społeczeństwa” i wdrożenia skutecznych metod ich eliminacji.

Prowadząc badania dotyczące procesu „prekaryzacji społeczeństwa” nie trudno zauważyć, że warunki dla „procesu prekaryzacji” powstały w latach 70. XX wieku, kiedy to odrzucono socjaldemokratyczny model gospodarki i oparto systemy ekonomiczne wielu krajów na doktrynie neoliberalizmu.

#### DOKTRYNA NEOLIBERALIZMU JAKO PODSTAWA SYSTEMÓW EKONOMICZNYCH KRAJÓW UE I ŹRÓDŁO „PREKARYZACJI SPOŁECZEŃSTWA”

Podzielając opinię, że „prekariat” jest dzieckiem neoliberalizmu i globalizacji, przejawiającej się globalizmem, wypada wyjaśnić czym jest neoliberalizm, gdyż wielu współczesnych ekonomistów, w tym medialni, neoliberalni polscy ekonomiści (m.in. L. Balcerowicz) niesłusznie utożsamiają „neoliberalizm” z „klasycznym liberalizmem” oraz ideologiczny dogmat o wolnym rynku z demokracją.

Wyjaśnienie tych kwestii jest istotne, gdyż w obecnych uwarunkowaniach procesów gospodarowania zbyt często zapomina się, że wolność mierzy się zakresem wolnych wyborów i w demokracji nie można pozwolić na wzrost – i to w zawrotnym tempie – nierówności, jak ma to miejsce w ciągu ostatnich 25 lat m.in. w Polsce. W demokracji jakość życia powinno się też mierzyć standardem najsłabszych, jak to słusznie stwierdził Z. Bauman w rozmowie z R. Walenciakiem [Walenciak, 2015, s. 12–14].



Aby wyjaśnić te kwestie należy przypomnieć drogę, jaką przeszedł liberalizm w swoim historycznym rozwoju. Otóż punktem wyjścia tradycji liberalnej była walka o wolność religijną i wolność sumienia, przechodząca w walkę o wolność słowa i dobrowolność zrzeszeń [Rawls, 1998, s. 17]. Podmiotem wolności była jednostka posiadająca uprawnienia określane jako uniwersalne prawa człowieka. Istotą liberalizmu było dążenie do takiego rozszerzenia sfery prywatności, aby jednostka mogła czuć się wolna od zewnętrznych ingerencji. Mając to na względzie, francuscy fizjokraci sformułowali (jako pierwsi) postulat nieingerencji państwa w gospodarczą działalność jednostek. Postulat ten sprowadzał podstawową wolność jednostki do wolności gospodarczej, polegającej na swobodzie zawierania kontraktów i braku prawnych ograniczeń wymiany [Landreth, Colander, 2005, s. 71–79].

W odróżnieniu od późniejszych ideologów ekonomicznego liberalizmu, określanego jako *laissez faire*, uważani za ojców liberalizmu B. Constant i J.S. Mill [Mill, 2002] nie podzielali tego poglądu fizjokratów i nie pochwalali egoizmu *homo oeconomicus*. Wprost przeciwnie, sławili działania mające na celu swobodny i wszechstronny rozwój osobowości człowieka, reprezentując liberalizm nie utylitarno-gospodarczy ale idealistyczno-humanistyczny [Walicki, 2013, s. 333]. Postulat wolności jednostki, w ich liberalnych koncepcjach, oznaczał nie brak przeszkód w gromadzeniu zysków, tylko swobodę samorealizacji w świetle humanistycznych wartości.

Istnieje zgodność poglądów w kwestii, że to właśnie J.S. Mill zapoczątkował ewolucję myśli liberalnej w kierunku liberalizmu socjalnego, oddalającego się od apologii wolnego rynku [Walicki, 2013, s. 186]. Co najmniej od czasów J.S. Milla (od połowy XIX wieku) główny nurt liberalizmu skoncentrował się na reformowaniu kapitalizmu w ogólnospołecznym interesie, w myśl tezy, że wolność wymaga nie tylko zewnętrznego przymusu, ale i stworzenia warunków umożliwiających korzystanie z niej, dając tym samym początek tzw. uspołecznionemu liberalizmowi. Ewolucję liberalizmu, w tym kierunku, pobudzały antyrynkowe idee socjalistów i reformy dokonane (w latach 1882, 1884 i 1889) przez „żelaznego kanclerza” Bismarcka w Niemczech (tj. wprowadzenie systemu przymusowego ubezpieczenia zdrowotnego i ubezpieczeń emerytalnych), a także wprowadzenie w Anglii (w 1868 roku) przymusu szkolnego, co ograniczyło zatrudnianie dzieci w przemyśle. Kanclerz Bismarck „w ostatnich latach swego życia rozważał nawet wprowadzenie ubezpieczenia od bezrobocia oraz ustawowe uznanie prawa do pracy” [Walicki, 2013, s. 366, 367].

Pierwszym wybitnym przedstawicielem uspołecznionego liberalizmu w Anglii był T.H. Green. Z analizy jego poglądów wynika, że krytykował on mechanizmy rynkowe za rażącą niesprawiedliwość dystrybucyjną. Do istotnych jego osiągnięć zalicza się koncepcję pozytywnej i negatywnej wolności oraz etyczną koncepcję „państwa umożliwiającego”, tzn. państwa zabezpieczającego każde-

mu możliwość realizowania swej wolności. Prawdziwą wolność Green określał „jako maksymalną zdolność wszystkich członków społeczeństwa do optymalnego rozwoju, wyzwolenia sił wszystkich ludzi do czynienia wspólnego dobra”. Podważał on wolnorynkową koncepcję społeczeństwa, stwierdzając, że „społeczeństwo nie powinno pozwalać na nieograniczoną swobodę sprzedawania przez robotników ich pracy, jeżeli kolidowałoby to z ich zdrowiem i rozwojem”. Uważał też, że na tej samej zasadzie powinien być sprawowany nadzór nad maksymalnym czasem pracy (zwłaszcza kobiet i dzieci), nabywaniem i wynajmowaniem niezdrowych i niebezpiecznych lokali, korzystaniem z opieki lekarskiej i sprawowaniem nadzoru nad edukacją dzieci, gdyż są to zbyt ważne sprawy, aby mogły być uzależnione od dobrowolnych umów [Walicki, 2013, s. 368–369].

Podobne poglądy (jak T.H. Green,) głosili francuscy „solidaryści” z kręgu E. Durkheima. Rozwijając tzw. teorię „długu społecznego” dowodzili, że jednostki zawdzięczają swoje bogactwo, w dużej mierze, środowisku społecznemu, co oznacza, że zaciągnęły u społeczeństwa dług, który powinni spłacić [Walicki, 2013, s. 369]. Także i J. Hobson dowodził, że własność i dochody kapitalistów są, w dużej mierze, tworem robotników i całego społeczeństwa i wyprowadzał stąd wniosek, że społeczeństwo ma niepodważalne prawo do redystrybucji własności i oprócz własności prywatnej powinny istnieć różne formy własności publicznej. „Swoją ideą społeczną wyrażał w słowach: od każdego wedle jego sił, każdemu wedle jego potrzeb” [Walicki, 2013, s. 369 i 370].

Drugim, obok J. Hobsona, głównym teoretykiem tego nurtu liberalizmu był L.T. Hobhouse. Wprawdzie nie domagał się on egalitaryzmu, ale nie zgadzał się też na obarczanie kosztami rozwoju najuboższych, stwierdzając: „Jeżeli uważamy istnienie milionerów z jednej strony, a biedaków z drugiej za sprawiedliwe, to tylko wtedy, gdy kontrasty te są rezultatem systemu ekonomicznego, który jako całość pracuje na rzecz wspólnego dobra, a więc zarówno dla dobra biedaka, jak i milionera; innymi słowy tylko wtedy, gdy nie znajdujemy alternatywnego rozwiązania, które lepiej służyłoby dobru wszystkich” [Walicki, 2013, s. 372]. Tak twierdząc odrzucał on Spencerowską ideę prawa silniejszego i opowiadał się za obroną słabszych, w imię społecznej solidarności [Walicki, 2013, s. 374]. „Liberalizm ekonomiczny” Hobhousa, jak to on sam podkreślał, to nie leseferyzm, rozumiany jako brak kontroli nad rozwojem gospodarczym, ale właśnie społeczna kontrola nad gospodarczym rozwojem, dążąca do pogodzenia wolności z maksymalnym pożytkiem dla całego społeczeństwa, z najuboższymi włącznie. Tak określając istotę „liberalizmu ekonomicznego” koncentrował się na zadaniach socjalno-liberalnego państwa, w zakresie umożliwienia wszystkim obywatelom dostępu do służby zdrowia, zabezpieczenia przed bezrobociem i adekwatnej pomocy dla pozbawionych pracy, a także prawie dzieci do bezpłatnej edukacji oraz „płacy rodzinnej” dla robotników, rozumianej jako płaca zapewniająca pokrycie kosztów utrzymania średniej rodziny. Aprobował „socja-

lizm liberalny” tylko pod warunkiem, że byłby to ruch demokratyczny, oddolny. Swoją koncepcję „liberalizmu ekonomicznego” określił jako składającą się z dwóch części, a mianowicie: pierwsza zawierała zasady nadzoru państwa nad własnością prywatną, a w szczególności własnością środków produkcji, natomiast druga dotyczyłaby zasad sprawiedliwości gospodarczej. Tę drugą przedstawił jako koncepcję mediacyjną, mającą godzić socjalizm z abstrakcyjnym indywidualizmem. W swoich następnych pracach tę koncepcję podbudował analizą społecznych aspektów własności. Późniejsze prace pokazują bliskość jego poglądów poglądom J.S. Milla, w kwestii że wolność nie może być wolnością abstrakcyjną. Musi ona uwzględniać fakt, że społeczeństwo jest organiczną całością, w sensie wzajemnej współzależności, i dlatego wzajemna pomoc i teoria działania zbiorowego są ważne, nie mniej niż rywalizacja i teoria indywidualnej niezależności [Walicki, 2013, s. 374]. Zdaniem L. von Misesa ten „ekonomiczny liberalizm” Hobhousa był w swej istocie „umiarkowanym socjalizmem” [Mises, 1985, s. 197], co nie upoważnia do utożsamiania go z socjalizmem Marksowskim. Sam Hobhouse uważał się za liberała, kontynuującego myśl J.S. Milla o potrzebie zbliżenia liberalizmu z socjalizmem [Walicki, 2013, s. 374].

Rozwojowi myśli socjalnego liberalizmu towarzyszyły przemiany społeczno-gospodarczego systemu w Wielkiej Brytanii. Uwidoczniają je wprowadzone w latach 1906–1914 ustawy, a mianowicie: ustawa o systemie emerytalnym (*Old Pensions Act*), ustawa o minimalnych płacach (*Trade Bard Act*) oraz ubezpieczenia od chorób i bezrobocia (*Health and Unemployment Insurance Bill*). Te ustawy stanowiły pierwszy, istotny krok w kierunku „państwa dobrobytu” [Walicki, 2013, s. 380]. Analogiczna jak w Wielkiej Brytanii ewolucja myśli liberalnej, w kierunku socjalnego liberalizmu, zrywającego z wolnorynkowym dogmatyzmem, dokonała się w krajach kontynentalnej Europy. Znalazła ona swojego propagatora w USA w osobie J. Dewey’a głoszącego, że nie wystarczy wolność od przymusu, niezbędna jest wolność efektywna, która polega na swobodnym rozwoju osobowości i potrzebuje do realizacji tego celu materialnych środków. Pogląd ten podzielał przyszły prezydent USA W. Wilson, który pod hasłem „Nowej Wolności” wygrał wybory w 1912 roku. Ta nowa wolność polegała na pomaganiu jednostkom w usuwaniu społeczno-gospodarczych przeszkód, utrudniających korzystanie z wolności i czynienie jej przywilejem nielicznych. Tak rozumiana wolność znalazła też wyraz w Rooseveltowskim „Nowym Ładzie” (*New Deal*), kiedy to w odpowiedzi na Wielki Kryzys (lata 1929–1933) wprowadzono w USA ustawodawstwo pracy, zwiększono uprawnienia rządu federalnego i związków zawodowych oraz wykorzystywano instrumenty planowania gospodarczego, celem ograniczenia niekontrolowanej siły rynku i potęgi wielkich korporacji. Nie można też pominąć pracy T.H. Marshalla, legitymizującej liberalne państwo opiekuńcze „spójną teorią rozwoju praw obywatelskich: od praw cywilnych, przez prawa polityczne, do praw socjalnych” [Marshall, 1964].

Analizując poglądy różnych autorów można stwierdzić, że rozwój liberalizmu nie poszedł w jednolitym kierunku, ale rozdzielił się na dwa podstawowe rodzaje, tj. dogmatycznie wolnorynkowy, określany jako prawicowy, oraz drugi lewicowy, przeciwstawiający autokracji rynku prawa człowieka. Ten lewicowy nurt już na przełomie XIX i XX wieku zdominował brytyjską myśl liberalną. Domagał się od państwa gwarantowania prawa do godnego życia oraz określania warunków dopuszczalnej nierówności. Właśnie temu lewicowemu nurtowi liberalizmu zawdzięcza się marginalizację liberalizmu typu Spencerowskiego, który polegał na wyzbyciu się szlachetnych, idealistycznych złudzeń na rzecz twardej, bezlitosnej walki o byt, w której zwycięża siła, a nie moralne argumenty. Spencer (swoje poglądy przedstawił w latach 40. XIX wieku) propagował ideał społeczeństwa urynkowanego, wolnego od wszelkiej świadomej regulacji. Dowodził, że biedni nie zasługują na żadną pomoc i nie powinno być publicznej służby zdrowia i zorganizowanego systemu pomocy społecznej, gdyż biedni są sami sobie winni, powinni więc za to cierpieć zarówno oni, jak i ich dzieci, aż do trzeciego lub czwartego pokolenia. Twierdził też, że własność prywatna jest naturalnym i absolutnym prawem i dlatego chronienie jej jest najważniejszym zadaniem rządu. Poza tym domagał się ograniczenia władzy rządów przez nienaruszalne prawa rynku, a także głosił, że do sfery działań rządu nie może należeć organizowanie darmowego szkolnictwa [Walicki, 2013, s. 363 i 365].

Lewicowemu nurtowi liberalizmu zawdzięcza się istnienie (w pierwszym trzydziestolecu po II wojnie światowej) „państw dobrobytu” (*Welfare state*) w krajach Europy Zachodniej, w Nowej Zelandii, Australii, Kanadzie i częściowo w USA. *Welfare state* to takie „państwo, w którym zorganizowana władza używana jest, przy pomocy środków politycznych i administracyjnych, w celu modyfikowania gry sił rynkowych w trzech kierunkach. Po pierwsze, przez gwarantowanie jednostkom i rodzinom pewnego minimum dochodu, niezależnie od ich pracy i stanu posiadania. Po drugie, przez umożliwienie jednostkom i rodzinom radzenia sobie z pewnymi „przypadłościami społecznymi” (np. choroby, starość, bezrobocie), które bez takiej pomocy mogłyby wtrącić tych ludzi w sytuację kryzysu. Po trzecie, przez zapewnienie wszystkim obywatelom, niezależnie od ich statusu społecznego i przynależności klasowej, możliwości korzystania w określonym zakresie (wyraźnie uzgodnionym, ale podlegającym modyfikacji) z usług społecznych o najlepszej jakości” [Bigs, 1973, t. IV, s. 524, cyt. za Walicki, 2013, s. 320].

Powstanie w krajach Europy Zachodniej „państw dobrobytu” oznaczało odejście od liberalnych koncepcji szkoły neoklasycznej i oparcie społeczno-gospodarczych systemów na doktrynie keynesizmu. Czołową rolę w jej tworzeniu odegrał J.M. Keynes (1883–1946) podważając tezę ekonomii liberalnej, uznającej wolnokonkurencyjny rynek za najsprawniejszy regulator procesów gospodarowania. Pokazał on niepoprawność wnioskowania, że oświecony egoizm (*self interest*) działa w imię interesu publicznego i sformułował teorię inter-

wencjonizmu państwowego. Głosił pogląd, że jednym z największych dobrodziejstw kapitalizmu jest swoboda, jaką zapewnia on indywidualizmowi, a największymi jego wadami są „niezdolność do realizowania pełnego zatrudnienia oraz dowolny i niesprawiedliwy podział bogactwa i dochodów” [Keynes, 2003, s. 404]. W programie walki z bezrobociem kładł nacisk na zwiększenie globalnego popytu, drogą obniżenia stopy procentowej, zmian w stosunkach podziału, finansowania robót publicznych przez państwo oraz wprowadzenia progresywnego opodatkowania wysokich dochodów i przeznaczenie uzyskanych tą drogą środków na świadczenia socjalne.

W Niemczech idee lewicowego liberalizmu były obecne w postulatach „ordoliberalów”, powstałych przed II wojną światową oraz w poglądach przedstawicieli społecznej gospodarki rynkowej [Pysz, 2008], a mianowicie: w poglądach W. Euckena [Eucken, 2001], F. Bohma, W. Ropke i A. Rustowa. Ordoliberalowie dostrzegali zawodność rynku jako mechanizmu kreującego rozwiązania instytucjonalne i widzieli państwo jako twórcę ładu gospodarczego. Uważali, że bezkrytyczne przyjmowanie reguł instytucjonalnych wykreowanych przez rynek nie gwarantuje odpowiedniego zakresu wolności i dlatego odrzucali leseferyzm. Opowiadali się za wolnością, której istotą jest odpowiedzialność nie tylko za siebie, ale i innych członków społeczeństwa. Według nich prawdziwa wolność wymaga od państwa tworzenia sprawiedliwych „reguł gry”, w ramach polityki ładu gospodarczego (*Ordnungspolitik*). Podstawowe zasady polityki ładu gospodarczego zostały określone przez W. Euckena w postaci „konstytucyjnych pryncypiów” [Eucken, 2001, s. 395–330]. Poglądy ordoliberalów znalazły zastosowanie w polityce gospodarczej realizowanej (od 1948 roku przez L. Erharda) w ramach społecznej gospodarki rynkowej, która jest koncepcją liberalną, odwołującą się do idei ukonstytuowanych w ramach paryskiego kolokwium W. Lippmana z 1938 roku [Wuensche, 2004, n. 4, s. 8–21]. W systemie społecznej gospodarki rynkowej realizacja programów socjalnych stała się istotnym zadaniem państwa.

Analizując osiągnięcia krajów Europy Zachodniej w okresie „państwa dobrobytu”, należy pamiętać, że było ono naturalnym rezultatem długiej ewolucji głównego kierunku myśli liberalnej. Reformy tworzące podstawę liberalnego państwa opiekuńczego (tzw. państwa dobrobytu) były wprowadzane na wiele lat przed rewolucją bolszewicką, pod wpływem atrakcyjności myśli socjalistycznej, a nie ze strachu przed rewolucją w Rosji [Walicki, 2013, s. 380].

Za najwybitniejszego teoretyka lewicowego nurtu liberalizmu, ostatniego ćwierćwiecza ubiegłego wieku, jest uważany J. Rawls. Jego *Teoria sprawiedliwości* ukazała się w 1971 roku, tuż przed ofensywą „nowej prawicy”, utożsamiającej wolność z wolnością rynkową i dążącej do wyeliminowania demokratycznego lewicowego liberalizmu, jako podstawy systemów ekonomicznych. Przedstawiona przez Rawlsa (w *Teorii sprawiedliwości*) koncepcja „demokracji właścielskiej” jest zbieżna z poglądami Hobhouse’a i przeciwstawna koncepcji

państwa opiekuńczego. Pokazując różnice między państwem opiekuńczym i demokracją właścicielską, Rawls pisał: „Mamy tu do czynienia z dwiema całkowicie odmiennymi koncepcjami celu, jaki stawiają sobie w czasie instytucje polityczne. W państwie opiekuńczym chodzi o to, by nikt nie spadł poniżej określonego, godziwego poziomu życia i aby wszystkim zapewnić ochronę w razie wypadku czy niepowodzenia, na przykład przez zasiłek dla bezrobotnych i opiekę zdrowotną, a w demokracji właścicielskiej podstawowe instytucje muszą działać w taki sposób, by środki produkcji trafiały w ręce szerokiej rzeszy obywateli – tak, aby w pełni uczestniczyli oni w społecznej kooperacji – a nie tylko w ręce nielicznych”. W sformułowanym „kryterium maksimum” Rawls dopuszcza nierówności w podziale dochodów, jeśli tylko zwiększają one motywację do pracy i przekładają się na wzrost dochodu oraz poprawiają sytuację najbiedniejszej jednostki społeczeństwa. Natomiast dążenie do całkowitego zrównania dochodów obywateli uważa za niewłaściwe, gdyż pełny egalitaryzm doprowadziłby do zlikwidowania bodźców ekonomicznych skłaniających do pracy i spowodowałby obniżenie całkowitych dochodów społeczeństwa [Rawls, 1994, rozdz. XVI]. W zapoczątkowanej przez Rawlsa odnowionej myśli liberalnej wolność, definiowana przez równość, a równość przez wolność, znajduje wyraz w: koncepcji organizacji państwa zapewniającego sprawiedliwość społeczną, propozycji sprawiedliwej konstytucji zapewniającej wolność i równe obywatelstwo, autentycznej wolności politycznej, autentycznej równości szans (zwłaszcza w sferze edukacji i kulturze), swobodzie wyboru zawodu i podejmowania działalności gospodarczej, niedopuszczaniu przez władzę do tworzenia monopolistycznych ograniczeń i barier w dostępie do atrakcyjnych stanowisk, a także w gwarantowaniu przez rząd minimum socjalnego. Mając na myśli realizację tych celów Rawls wyznaczył odpowiednie funkcje państwu w czterech następujących działach, a mianowicie: w dziale alokacyjnym zapewniającym konkurencyjny system cen, przeciwdziałając powstawaniu nadmiernej potęgi rynku; dziale stabilizacji sterującym silnym efektywnym popytem, umożliwiającym w miarę pełne zatrudnienie i swobodę wyboru zawodu; dziale transferów odpowiadającym za minimum socjalne oraz dziale dystrybucji, którego zadaniem jest stopniowe i ciągłe korygowanie podziału bogactwa i zapobieganie koncentracji władzy godzącej w wolność polityczną i równość szans [Rawls, 1994, s. 379–381].

Lewicowy nurt liberalizmu, stanowiący teoretyczną podstawę „państwa dobrobytu”, w połowie lat 70. XX wieku ustąpił miejsca wolnorynkowemu dogmatyzmowi, a następnie polityce Thacherowskiej i Reaganowskiej, charakteryzującej się dążeniem do systematycznego demontażu „państwa dobrobytu” i przyzwoleniem na bardzo duży wzrost nierówności społecznych. Ta nowa odmiana liberalizmu została niesłusznie określona jako powrót do „klasycznego liberalizmu”, mimo że zarówno M. Thacher, jak i R. Reagan uważali się za konserwatystów, a nie liberałów.

Szukając uzasadnienia dla tego nowego „klasycznego liberalizmu”, jego ideologowie na nowo odkryli dawno zapomnianego, F.A. Hayeka, myśliciela

marginalizowanego i traktowanego jako anachronizm. Uehonorowano go Nagrodą Nobla w dziedzinie ekonomii i „uznano, we wpływowych kręgach, za największy autorytet w interpretowaniu tradycji liberalnej i za najwybitniejszego przedstawiciela tej tradycji” [Walicki, 2013, s. 336]. Hayek prezentował poglądy typowe dla szkoły austriackiej, broniącej zasad wolnego rynku. Jego nauczycielem był Ludwig von Mises, który utożsamiał liberalizm z podporządkowaniem polityki wolnorynkowym zasadom klasycznej ekonomii. W Polsce poglądy Hayeka są znane przede wszystkim z *Konstytucji wolności* [Hayek, 2006], w której podkreślał, że nie reprezentuje nowoczesnego liberalizmu, jest „zatwardziałym starym Whigiem” i jego poglądy mają mało wspólnego ze współczesnym liberalizmem. Dla niego „prawdziwym liberalizmem” są tylko poglądy „starych Whigów” i jego własne [Hayek, 2006, s. 388]. Uzasadniając to twierdzenie Hayek pomijał cały dorobek XIX i XX-wiecznej myśli liberalnej, zawężał pojęcie „klasyczny liberalizm” i dowodził, że zawiera ono jedynie część brytyjskiej tradycji liberalnej, którą jest właśnie liberalizm „starych Whigów”. Według Hayeka nawet J.S. Mill, uznany za najwybitniejszego (XIX w.) klasycznego liberała i „czołowego myśliciela swej epoki”, jak to stwierdził J. Gray [2001, s. 47] znawca brytyjskiego liberalizmu i jeden z monografistów F.A. Hayeka, nie był „klasycznym liberałem”.

W związku z powyższym wypada przypomnieć, że traktat J.S. Milla *O wolności* był wyrazem powrotu do klasycznej myśli liberalnej, skupionej wokół wolności indywidualnej jako „wolności myśli i uczucia, absolutnej swobody umysłu i osądu” [Mill, 2002, s. 28], a nie wolności rynku. Wskazuje na to następujące stwierdzenie autora tego traktatu: „zasada wolności jednostki nie ma związku z doktryną wolnego handlu ani z większością kwestii wyłaniających się przy określaniu granic tej doktryny” [Mill, 2002, s. 112]. Dla Hayeka „klasycznym liberałem” nie był też radykalny krytyk Whigów J. Bentham, mimo że był on głównym inspiratorem (w pierwszej połowie XIX wieku) brytyjskiego liberalizmu ekonomicznego.

Głosiciele powrotu do „klasycznego liberalizmu” wykorzystali idee Hayeka, tj. ideologię nienaruszalnej prywatnej własności i maksymalnie wolnego rynku, do demontażu opiekuńczego państwa. Natomiast pominęli Hayekowskie pojmowanie rynku jako ideału, oznaczającego pokojową i przyjazną rywalizację, zamieniającą wroga w przyjaciela i tworzącą spontaniczny ład wzajemnych przystosowań. Dopuszczali i zalecali narzucanie i organizowanie gospodarki rynkowej przez władze polityczne, co stanowiło drastyczne odstępstwo od „antykonstruktywizmu” Hayeka. Do sporządzonej przez Hayeka listy cech „klasycznego liberalizmu” dodali obronę niezbywalnych praw człowieka, ale tylko praw cywilnych i politycznych, a nie społeczno-ekonomicznych. Po upadku tzw. krajów komunistycznych do tego modelu dodano uzupełnienia mocno akcentujące wolność polityczną. W ten sposób powstał nowy model współczesnego

„wzorowego liberalizmu, łączący zaangażowanie na rzecz własności prywatnej i wolności rynku z retoryką praw człowieka i wiarą w uniwersalną zbawienność politycznej demokracji” [Walicki, 2013, s. 338–339]. Ten współczesny liberalizm akcentujący prymat wartości wolnorynkowych, nazywany też „nowym klasycznym liberalizmem” nie jest liberalizmem lewicowym, socjalnym, ani też ściśle prawicowym, ale „arbitralnym konstruktem, pozbawionym odniesień do rzeczywistości historycznej”, utożsamianym z libertarianizmem [Walicki, 2013, s. 339–348].

Poglądy tych „nowych klasycznych liberałów” są bliskie libertarianom, w kwestiach myślenia o problemie nierówności dochodowych i roli państwa. Głównym przedstawicielem tej szkoły jest R. Nozick [Nozick, 1999]. Zdaniem libertarian równość szans jest ważniejsza niż równość dochodów. Domagają się oni rozszerzenia swobód obywatelskich, zwiększenia roli rynku i zmniejszenia roli państwa, a mianowicie: ograniczenia jego roli do zapewnienia bezpieczeństwa publicznego, egzekwowania swobodnie zawieranych kontraktów i nie włączania się w redystrybucję dochodu. Poglądy libertarian w praktyce objawiły się libertarianizmem korporacyjnym, tworzącym sprzyjające warunki dla prekaryzacji społeczeństwa.

#### LIBERTARIANIZM KORPORACYJNY JAKO ŹRÓDŁO GLOBALIZMU I PREKARYZACJI SPOŁECZEŃSTWA

Oparcie systemów ekonomicznych krajów na doktrynie neoliberalizmu, objawiającego się we współczesnym zglobalizowanym świecie libertarianizmem korporacyjnym, osłabiło rolę państwa narodowego i zapewniło korporacjom, będącym wielkimi, notowanymi na giełdach spółkami akcyjnymi, przywileje i prawo wykorzystywania potęgi ekonomicznej. Państwa czyniąc kanonem swoich działań: deregulację, liberalizację i prywatyzację podporządkowały się logice kapitału [Beck, 2005, s. 325–326] i stały się zbyt słabe wobec potęgi korporacji, dysponujących olbrzymim kapitałem. Powstała sytuacja, że to kapitał pełni funkcję kontrolną nad państwem i grupy interesów kreują „fasadową demokrację”, w której wprawdzie zachowane są instytucje, ale nie pełnią one takich funkcji, jakich wymaga demokracja obywatelska oparta na zasadach wolności, równości i sprawiedliwości społecznej. Obserwując ten proces w krajach UE, zauważa się nie tylko demontaż państwa ale i słabość UE. Pogłębianie tego procesu zagraża realizacji podstawowych celów Wspólnoty (zawartych w traktatach) i w konsekwencji może zagrozić dalszemu istnieniu UE.

Analizując społeczno-ekonomiczne skutki postępującego globalizmu autorzy stwierdzają, że korporacje łączy ten sam instytucjonalny porządek i cel, jakim jest pomnażanie zysku właścicieli kapitału. Te cechy korporacji zauważono



już w 1696 roku, kiedy to komisarze do spraw handlu na terenie Anglii napisali w swoim raporcie, że „forma korporacji ulega całkowitemu wypaczeniu, wskutek sprzedaży udziałów w spółce ignorantom przyciąganym przez fałszywe i sprytne rozprzestrzenianie pogłoski o kwitnym stanie kapitału firmy” [Bakan, 2006, s. 14]. Warto też przypomnieć, że i A. Smith ostrzegał przed korporacjami, pisząc: „zarządom nie można ufać powierzając gospodarowanie cudzymi pieniędzmi, w przedsiębiorstwa zorganizowane jako korporacje nieuchronnie wkładną się niedbalstwo i rozrzutność” [Smith, 1954, t. 1, s. 124]. Te ostrzeżenia oraz doświadczenia lat 90. XX wieku i fundamentalny kryzys neoliberalnego kapitalizmu rozpoczęty w krajach UE w 2008 roku nie skłaniają do rezygnacji z doktryny neoliberalizmu tworzącej korzystne warunki do swobodnego rozwoju i funkcjonowania korporacji jako niezależne byty, kierujące się własną wewnętrzną logiką i zasadami. Wypada przypomnieć, że do lat 50. XX wieku wielonarodowymi firmami były w zasadzie tylko korporacje amerykańskie. Odpowiednie warunki do ich rozwoju stworzył werdykt amerykańskiego Sądu Najwyższego z 1886 roku, uznający na podstawie 14. poprawki do Konstytucji, iż prywatna korporacja jest osobą fizyczną w świetle amerykańskiej konstytucji i w konsekwencji posiada te same przywileje i ma zapewnioną taką samą ochronę prawną jak osoby fizyczne [Robbins, 2006, s. 122]. Skutkiem tego korporacje mogą, podobnie jak obywatele, wywierać wpływ na rząd, ofiarowywać miliony dolarów na wsparcie kandydatów partii politycznych i lobować za rozwiązaniami legislacyjnymi przynoszącymi im wymierne korzyści finansowe. Negatywne skutki tej logiki finansowania wyborów przez wielki biznes zauważył już Arystoteles i stwierdził: „Zrozumiałe jest, że ci, co kupują urząd, przyzwyczajają się do ciągnięcia zeń zysków, by pokryć poczynione wydatki” [Bakan, 2006, s. 124]. Nietrudno zauważyć, że gdy korporacje skupiające olbrzymi majątek, pochodzący od akcjonariuszy, korzystają z takich samych praw jak jednostki, rodzi się głęboka nierówność. Podczas gdy „demokracja wymaga, żeby obywatele, poprzez wybierane przez siebie rządy, mieli zwierzchność nad korporacjami i decydowali o tym, co korporacjom wolno i do czego są zobowiązane” [Bakan, 2006, s. 129]. Obecnie z potęgą rynków finansowych i korporacji nie mogą równać się rządy krajów posiadających systemy ekonomiczne oparte na doktrynie neoliberalizmu, realizujące w społeczno-gospodarczej polityce zasady libertarianizmu korporacyjnego. Polityka stała się, w dużej mierze, zakładniczką kapitału, domagającego się coraz lepszych warunków, a przede wszystkim niższych podatków i niższych kosztów pracy. Unia Europejska i inne instytucje międzynarodowe powinny zauważyć, że korporacje wypromowały ideologię nie służącą rozwojowi społecznemu i w rezultacie to ich interes, a nie obywateli, wyznacza działania państw oraz czyni ich niezdolnymi do ograniczania niewłaściwie pojętej wolności i demokracji. W obecnej rzeczywistości nie rządy, ale korporacje mają możliwość tworzenia nawet własnych kodeksów postępowania w zakresie praw pracowniczych [Robbins, 2006, s. 122 i 165].

Podstawowe założenia doktryny libertarianizmu są następujące [Robbins, 2006, s. 123]:

1. Stały wzrost gospodarczy, mierzony za pomocą produktu narodowego brutto (PNB), przyczynia się do rozwoju ludzkości.
2. Wolny rynek, nieskrępowany ingerencją państwa, prowadzi generalnie do najbardziej efektywnego i społecznie optymalnego rozdziału zasobów.
3. Globalizacja gospodarcza, realizowana przez usuwanie barier utrudniających swobodny przepływ towarów i środków finansowych na świecie, pobudza konkurencję, zwiększa efektywność gospodarowania, tworzy nowe miejsca pracy, obniża ceny detaliczne, zwiększa wybór towarów, wspomaga wzrost gospodarczy i jest w zasadzie korzystna dla prawie wszystkich.
4. Prywatyzacja, dzięki której zadania i zasoby państwa trafiają w ręce sektora prywatnego, prowadzi do zwiększenia wydajności.
5. Głównym zadaniem państwa jest stworzenie infrastruktury niezbędnej do rozwoju handlu oraz zaprowadzenie rządów prawa, ze szczególnym uwzględnieniem prawa własności i egzekwowania umów.

Wyniki badań wielu autorów, m.in. [Bakan, 2006; Harvey, 2008; Robbins, 2006; Stiglitz, 2006, 2007, 2010; Sachs, 2006; Perkins, 2006; Standing, 2014], pokazują, że libertarianizm korporacyjny doprowadził w praktyce do bardzo niebezpiecznej sytuacji, a mianowicie do wywalczenia wolności od demokratycznej kontroli i zawłaszczenia rządów przez biznes, w myśl hasła, że biznes i państwo powinny być partnerami. Dziś już żaden rzetelny badacz nie kwestionuje tezy, że korporacje są odpowiedzialne za: niszczenie lasów, wprowadzanie toksycznych chemikaliów, tworzenie niegodnych (zagrożających bezpieczeństwu) warunków pracy, zatrudnianie w krajach biednych nawet dzieci, rozbijanie pracowniczych związków zawodowych, utrzymywanie niskich wynagrodzeń nie mających uzasadnienia w wydajności i jakości pracy, przenoszenie działalności do miejsc oferujących relatywnie niskie koszty pracy bez liczenia się z konsekwencjami dla lokalnych społeczności, wymuszanie na władzach państwowych subsydiowania ich działalności oraz łagodzenia przepisów dotyczących praw pracowniczych, ochrony zdrowia i środowiska.

Autorzy widząc te negatywne działania oraz zagrożenie demokracji i liczne negatywne skutki dla społeczeństwa, ze strony wciąż rosnących w siłę korporacji, proponują podjęcie następujących działań zmierzających do ograniczenia ich potęgi i wpływów [Robbins, 2006, s. 123]:

1. Unieważnić werdykt amerykańskiego Sądu Najwyższego nadający korporacjom te same prawa, co osobom fizycznym.
2. Wykluczyć korporacje z życia politycznego, gdyż pozwalanie korporacjom, Dysponującym miliardami dolarów, na lobowanie wśród ustawodawców na rzecz korzystnych dla siebie rozwiązań, stanowi jawną niesprawiedliwość.
3. Gruntownie zreformować zasady prowadzenia kampanii wyborczych, aby ograniczyć wpływ pieniądza na politykę (jest to szczególnie widoczne w USA).

4. Zlikwidować system przywilejów korporacyjnych, m.in. odebrać bezpośrednie subsydia i dotacje oraz wprowadzić podatki i opłaty w wysokości pokrywającej szkody wyrządzone działalnością korporacji.
5. Wprowadzić mechanizmy kontroli międzynarodowych korporacji i przepływów finansowych.

Mimo że wyszczególnione powyżej propozycje są znane od dawna i zalecane przez wielu ekonomistów, zarówno kryzysy finansowe lat 90. XX wieku, jak i obecny fundamentalny kryzys neoliberalnego kapitalizmu nie wymusiły na klasie politycznej współczesnych krajów gospodarki rynkowej, w tym krajów UE, rzetelnej, konstruktywnej dyskusji i wprowadzenia społecznie pożądaných rozwiązań, ograniczających globalizm i „prekaryzację społeczeństwa”.

Dla jasności wyводу wypada zwrócić uwagę na różnice pomiędzy treścią ekonomiczną pojęć globalizacja i globalizm. Otóż przez globalizację rozumie się, jak to określił J.A. Scholte, obiektywny proces prowadzący do osłabienia barier utrudniających kontakty społeczne w skali globu [Scholte, 2006, s. 53]. Objawia się ona wzrostem przepływu dóbr, usług i kapitału między krajami, stałym wzrostem udziału krajowej produkcji powiązanej z importem i eksportem, koniecznością konkurowania producentów krajowych z producentami całego świata pod względem cen i zróżnicowania wyrobów, a także prowadzi do rozszerzenia specjalizacji i podziału pracy w skali świata. Natomiast globalizm to proces kierowany oddolnie, stanowiący ekspansję wolnego rynku, w którym globalizacja gospodarcza wyprzedziła polityczną. Objawia się on pogłębieniem słabości państwa i ograniczeniem jego funkcji socjalnych oraz wzrostem takiej siły rynków kapitałowych i międzynarodowych korporacji, która umożliwia im autonomiczność. Skandale finansowe ostatnich lat są tylko wierzchołkiem przyszłowiowej góry lodowej, pod którym kryje się neoliberalna kultura biznesu. Globalizm oznacza rynek bez suwerenów, a nie rynek wolnej doskonałej konkurencji. Zrodził się on dzięki nieoficjalnej działalności Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Światowej Organizacji Handlu oraz Banku Światowego i oznacza wprowadzenie, w skali międzynarodowej, reguł leseferyzmu opartych na wierze, że rynek samoistnie zapewni efektywność gospodarki [Stiglitz, 2007, s. 10]. Skutkiem globalizmu mamy słabe, ograniczające funkcje socjalne i podporządkowane rynkowi państwo; chaotyczne i nieskoordynowane zarządzanie, powodujące, że wzrost gospodarczy nie przynosi wszystkim uczestnikom procesów gospodarowania odpowiednich do ich wkładu, wymiernych korzyści i stworzone mechanizmy – w myśl hasła „zwycięscy biorą wszystko” – służą tylko najbogatszym. Wysokie rozpiętości dochodów wskazują, że globalizm wchodzi w konflikt z demokracją. Chociaż rozpiętości dochodów są już bardzo wysokie to nadal rosną i to nie tylko w krajach bogatych, ale i nowych krajach UE, w tym w Polsce, która do 1990 roku była krajem o egalitarnym społeczeństwie, a obecnie należy do krajów wyróżniających się największymi w UE rozpiętościami dochodów.

Przyjęta przez rządy krajów świata, w tym Polski i innych krajów UE, polityka neoliberalizmu, a wraz z nią postępująca, pod presją korporacyjnych nacisków, deregulacja i prywatyzacja zwiększają ekspansję korporacji i umożliwiają im szerokie wkraczanie nawet w dziedziny dotychczas im niedostępne, należące do sfery publicznej, takie jak: służba zdrowia, zabezpieczenia emerytalne i szkolnictwo. Te procesy w połączeniu z szybko rozwijającą się informatyką torowały drogę do globalizacji ekonomicznej i wyzwalały kapitalizm z ograniczeń nakładanych przez narodowe państwa. Znaczącą w tym procesie rolę odegrały usamodzielnione oraz funkcjonujące niezależnie od sfery produkcji rynki finansowe, maksymalizujące swe zyski bez konieczności dbania o rozwój gospodarczy macierzystych krajów.

Idee „neoliberalizmu”, jako podstawa polityki gospodarczej, znalazły zastosowanie w polskiej transformacji ustrojowej, która przypadła na okres największego dogmatyzmu neoliberalnej prawicy. W Polsce i w innych krajach wychodzących z „realnego socjalizmu” „neoliberalna prawica” dokonując prorynkowej transformacji gospodarki, metodą „terapii szokowej”, zignorowała pogląd, że w środowiskach naukowych (m.in. w USA) liberalizm ma nadal konotację lewicową i nie jest kojarzony z „autokracją wolnego rynku” [Walicki, 2013, s. 414]. Negatywne dla społeczeństwa skutki neoliberalnej transformacji objawiły się wysokim bezrobociem, wzrostem liczby „prekariuszy”, osób żyjących na poziomie minimum biologicznego (w Polsce około 12% społeczeństwa) i na poziomie minimum socjalnego (w Polsce ponad 60% społeczeństwa) [Polak, 2009, s. 9]. Elastyczny rynek pracy i demontaż instytucji opiekuńczych państwa spowodowały, że Polacy obecnie czują się we własnym kraju mniej bezpiecznie niż za granicą.

## PODSUMOWANIE

Przedstawione wyniki badań pozwalają na sformułowanie następujących generalnych wniosków końcowych:

1. Ponieważ wolność i bezpieczeństwo mieszkańców krajów, w tym bezpieczeństwo socjalne, są wartościami podstawowymi, a nie konkurencyjnymi kraje UE, chcąc realizować założenia strategii Europa 2020, nie powinny podporządkowywać się dyktatowi kapitału, sankcjonować nierówności społeczne oraz wycofywać się z wielu obszarów aktywności, w tym z pełnienia roli koordynatora i aktywnego kreatora polityki społeczno-gospodarczej zapewniającej zrównoważony rozwój krajów Wspólnoty.

2. Moralne bankructwo neoliberalnego modelu państwa powinno skłonić kraje Wspólnoty do zdetronizowania mitów neoliberalnego kapitalizmu, obrony konstytucyjnych zasad społecznej gospodarki rynkowej i wdrożenia jednolitego systemu ekonomicznego opartego na doktrynie liberalizmu socjalnego ukierunkowanego na ograniczenie nierówności społecznych i wzrost dobrobytu ogółu mieszkańców Wspólnoty, a nie wzrost „prekariuszy”.

## BIBLIOGRAFIA

- Bakan J., 2006, *Korporacja. Patologiczna pogoń za zyskiem i władzą*, Wyd. Lepszy Świat, Warszawa
- Beck U., 2005, *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa.
- Biggs A., 1973, "Welfare state" [w:] *Dictionary of the History of Ideas*, Charles Scribner, New York, t. IV.
- Brown A., 2009, *The Rise and Fall of Communism*, Harper Collins, New York.
- Bryceson D.F. (red.), 2010, *How Africa Works. Occupational Change. Identity and Moralists*, Rugby: Practical Action Publishing.
- Estulin D., 2009, *Prawdziwa historia Klubu Bilderberg*, Drukarnia Naukowo-Techniczna, Katowice.
- Eucken W., 2001, *Podstawy polityki gospodarczej*, Poznańska Biblioteka Niemiecka, Poznań.
- Gray J., 2001, *Dwie twarze liberalizmu*, Warszawa.
- GUS, [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ\\_Wskazniki\\_Europa2020.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ_Wskazniki_Europa2020.pdf) (dostęp: 27.09.2013).
- Harvey D., 2008, *Neoliberalizm. Historia katastrofy*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa.
- Hayek F.A., 2006, *Konstytucja wolności*, Warszawa.
- Keynes J.M., 2003, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa.
- Kieżun W., 2012, *Patologia transformacji*, Poltext, Warszawa.
- Landreth H., Colander D.C., 2005, *Historia myśli ekonomicznej*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Marshall T.H., 1964, *Class Citizenship and Social Development*, Garden Sity, New York.
- Mill J.S., 2002, *O wolności*, PWE, Warszawa.
- Mises L., 1985, *Liberalism In the Classical Tradition*, New York.
- Nozick R., 1999, *Anarchia, państwo, utopia*, Fundacja Aletheia, Warszawa.
- Perkins J., 2006, *Hit Man. Wyznania ekonomisty od brudnej roboty*, Studio Emka, Warszawa.
- Polak E., 2009, *Globalizacja a różnicowanie społeczno-ekonomiczne*, Difin, Warszawa.
- Pysz P., 2008, *Spoleczna gospodarka rynkowa. Ordoliberalna koncepcja polityki gospodarczej*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Rawls J., 1994, *Teoria sprawiedliwości*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Rawls J., 1998, *Liberalizm polityczny*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Robbins R.H., 2006, *Główne problemy a kultura kapitalizmu*, Wydawnictwo Pro Publico, Poznań.
- Sachs J., 2006, *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa..
- Scholte J.A., 2006, *Globalizacja*, Oficyna Wydawnicza Humanites, Sosnowiec.
- Smith A., 1954, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa.
- Standing G., 2014, *Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa*, Wyd. Naukowe PWN S.A, Warszawa.

- Stiglitz J.E., 2006, *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.E., 2007, *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.E., 2010, *Freefall. Jazda bez trzymanki*, PTE, Warszawa.
- Traktat Lizboński, 2007, Dz. Urz. UEC 306, t. 50.
- Traktat ustanawiający konstytucję dla Europy, 2004, Dz. Urz. UEC 370, t. 47.
- Walenciak R., 2015, *Rozmowa z prof. Z. Baumanem*, „Przegląd” 23.02 – 1.03.
- Walicki A., 2013, *Od projektu komunistycznego do neoliberalnej utopii*, PAN Universitas, Kraków.
- Wuensche H.F., 2004, *Kapitalizm a społeczna gospodarka rynkowa: dwie sprzeczne koncepcje*, „Zeszyty Naukowe” PTE, nr 4.

### *Streszczenie*

Postępujący proces prekaryzacji społeczeństwa wskazuje, że realizacja zrównoważonego i zintegrowanego rozwoju pozostaje w krajach Wspólnoty wyłącznie w sferze deklaracji.

Uzasadniając tę tezę, w opracowaniu przedstawia się treść ekonomiczną „procesu prekaryzacji społeczeństwa”, jego społeczno-ekonomiczne skutki oraz podstawowe źródła, którymi są: oparcie systemów ekonomicznych krajów na doktrynie neoliberalizmu i postępująca globalizacja przejawiająca się globalizmem.

*Słowa kluczowe:* neoliberalizm, prekaryzacja, Unia Europejska

### **Basic Sources of Society's Precarization in Modern Market Economies**

#### *Summary*

The ongoing process of society's precarization shows that realizing sustainable and integrated development in the European Union countries remains purely declaratory.

To justify this thesis, the study presented the economic meaning of the “process of society's precarization”, its socioeconomic effects and primary sources, which are: basing countries' economic systems on the doctrine of neoliberalism and increasing globalization manifesting itself as globalism.

*Keywords:* neoliberalism, precarization, European Union

JEL: J89

*prof. dr hab. Bogumiła Mucha-Leszko*<sup>1</sup>

Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej  
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

## **Polityka społeczna jako instrument spójności Unii Europejskiej**

### WSTĘP

Polityka społeczno-ekonomiczna Unii Europejskiej z wyjątkiem kilku dziedzin (rolnictwo, handel, polityka pieniężna) jest prowadzona na poziomie krajowym i podlega w większym lub mniejszym stopniu koordynacji i harmonizacji. Szczególnym przypadkiem w obszarze integracji polityk jest społeczny aspekt systemu gospodarczego UE. Polityka społeczna pozostaje w gestii władz krajowych, choć kontrowersje dotyczące jej znaczenia jako instrumentu wspierającego proces konwergencji krajów członkowskich Wspólnoty ujawniały się na wszystkich etapach rozwoju integracji. Wynikało to częściowo z różnego postrzegania roli polityki społecznej przez teoretyków integracji europejskiej, ale zasadniczy wpływ miały poglądy i stanowiska władz państw członkowskich opowiadających się za całkowitą liberalizacją wspólnego rynku lub za liberalizacją regulowaną.

Przedmiotem artykułu jest retrospektywna analiza rozwoju polityki społecznej w EWG/UE w celu przedstawienia największych barier w nadaniu jej ważniejszej roli w procesie integracji europejskiej oraz ocena spójności społeczno-ekonomicznej UE przed i po kryzysie 2008–2009. Podstawą wniosków są: literatura teoretyczna, autorskie analizy empiryczne, publikacje Komisji Europejskiej oraz poglądy autorki. Źródłem danych liczbowych jest Eurostat oraz indeksy obliczone przez H. Kohla [Kohl, 2015].

### POLITYKA SPOŁECZNA W TEORII INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ I W KONCEPCJACH INTEGRACJI NA WCZESNYCH ETAPACH JEJ ROZWOJU

W latach 40. i 50. XX wieku największy wpływ na rozwój integracji europejskiej miały trzy teorie: federalizm, funkcjonalizm i neofunkcjonalizm. Euro-

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: e-mail: mucha@hektor.umcs.lublin.pl.

federaliści byli zwolennikami całkowitej transformacji ustrojowej w Europie, utworzenia państwa federacyjnego, ponieważ uważali, że celem nadrzędnym jest zapewnienie jej bezpieczeństwa. W przyjęciu tak rozumianej koncepcji porządku polityczno-ekonomicznego, polityka społeczna nie należała do pierwszoplanowych zadań i nie poświęcano jej wiele uwagi [Harrison, 1974].

Drugą teorią, alternatywną wobec federalizmu, był wówczas funkcjonalizm. Jest ona kojarzona przede wszystkim z D. Mitrany jako jej twórcą [Mitrany, 2006, s. 43–67]. Atrakcyjność tej koncepcji polegała na promowaniu współpracy międzynarodowej na zasadzie wyzwalania inicjatyw i aktywności między bezpośrednimi uczestnikami działalności w różnych sferach życia społeczno-ekonomicznego i organizowania się grup społecznych motywowanych dążeniem do realizacji celów zapewniających osiąganie większych korzyści gospodarczych oraz poprawę poziomu życia. Funkcjonalisci, w odróżnieniu od federalistów, nie traktowali instytucji ponadnarodowych jako ważnego warunku rozwoju integracji. Przeciwnie, uważali, że realna integracja rozwijana przez jej bezpośrednich uczestników może przynosić efekty bez potrzeby politycznej instytucjonalizacji tej współpracy. Krytycznie odnosili się do tworzenia organizacji regionalnych, natomiast popierali funkcjonalnie zorientowane organizacje międzynarodowe, jak ONZ i Międzynarodową Organizację Pracy (ILO) [Geyer, 2000, s. 18]. Mimo że w centrum zainteresowania funkcjonalistów były korzyści ekonomiczne, to doceniali również społeczne aspekty rozwoju gospodarczego, w tym odpowiednią rangę polityki społecznej. Do priorytetów tej polityki zaliczano: walkę z bezrobociem, tworzenie warunków do wyższej mobilności siły roboczej, zapewnienie i ochronę praw pracowniczych, zapewnienie edukacji oraz ochrony zdrowia.

Prace E. Haasa [Haas, 1958, Haas, 1964] wpłynęły na wzmocnienie argumentacji uzasadniającej celowość integracji funkcjonalnej dzięki efektem *spillover*, polegającym na rozprzestrzenianiu się zainteresowania integracją i podejmowaniu inicjatyw prowadzących do rozwoju międzynarodowych powiązań w kolejnych sektorach i sferach gospodarki, jeśli wcześniej rozpoczęte współdziałanie grup międzynarodowych, skoncentrowane w określonej dziedzinie wskazuje wzrost korzyści wszystkich uczestników. W rezultacie rozwoju koncepcji E. Haasa funkcjonalizm osiągnął wyższy etap – neofunkcjonalizmu. Polityka społeczna dla neofunkcjonalistów była ważna, ale drugoplanowa.

Dyskusja nad projektem wspólnego rynku przedstawionym w Raporcie Spaaka, a następnie nad Traktatem Rzymskim o utworzeniu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej odbywająca się w latach 1956–1957 obejmowała również budowanie podstaw wspólnotowej polityki w wybranych dziedzinach gospodarki, które uznawano za ważne z punktu widzenia wspierania procesu wprowadzania wspólnego rynku oraz stosowania instrumentów regulacji jego funkcjonowania. Traktat o EWG zawierał ramy prawne centralizacji polityki rolnej, transportowej, zewnętrznej polityki handlowej oraz wspólnych reguł



konkurencji. Polityka społeczna nie znajdowała się w centrum uwagi, ponieważ wzrost standardów społecznych był oczekiwany jako niemal automatyczne następstwo większych korzyści ekonomicznych z liberalizacji wymiany handlowej [Hantrais, 1995, s. 1]. Takie podejście do rozwoju społecznego było charakterystyczne dla neoliberalistów reprezentujących stanowisko Niemiec, którzy argumentowali, że harmonizacja prawa i standardów społecznych oraz podkreślone korzyści wspólnego rynku zapewnią konwergencję poziomu życia ludności w krajach członkowskich. Jednak stanowisko Niemiec spotkało się ze sprzeciwem pozostałych krajów członkowskich, a w szczególności Francji oraz pracodawców, którzy obawiali się, że ujednoczona na poziomie Wspólnoty polityka społeczna spowoduje wzrost kosztów pracy i spadek konkurencyjności. Osiągnięty kompromis odzwierciedlały art. 117–128 Traktatu Rzymskiego o EWG, z czego sześć określało zasady funkcjonowania Europejskiego Funduszu Społecznego. Prawo traktatowe nie zapewniało kompleksowych regulacji w zakresie polityki społecznej, nie tworzyło podstaw do rozwoju polityki europejskiej. Otwierało raczej możliwość koordynacji polityki społecznej pomiędzy krajami członkowskimi i współpracy w dziedzinie edukacji zawodowej, warunków pracy, negocjacji płacowych, egalitaryzmu płacowego kobiet i mężczyzn oraz bezpieczeństwa socjalnego dla migrujących pracowników.

Ważnym wydarzeniem z punktu widzenia rozwoju polityki społecznej w Europie była uchwalona przez Radę Europy w 1961 roku Europejska Karta Społeczna ratyfikowana przez wszystkie kraje członkowskie Wspólnot Europejskich. Stabilizacja wzrostu gospodarczego w latach 60. na poziomie około 4,5% średniorocznie przyczyniała się do ożywiania dyskusji nad przywiązywaniem większej wagi do społecznych funkcji państwa, a ich znaczenie rosło w krajach, gdzie silną pozycję polityczną mieli socjaldemokraci. Wspierani przez chrześcijańskich demokratów dążyli do rozwoju modelu państwa dobrobytu. Wpływy obu frakcji politycznych były na tyle duże, że model *welfare state* zyskiwał coraz większe znaczenie w określaniu priorytetów w rozwoju społeczno-ekonomicznym krajów Europy Zachodniej, a zwłaszcza w Szwecji i pozostałych krajach skandynawskich.

Skutki takiej polityki były daleko idące pod względem wzrostu obciążeń budżetów centralnych krajów, redystrybucji dochodów oraz zmian znaczenia źródeł dochodów. Nastąpił względny spadek dochodów z własności i działalności biznesowej, a wzrósł udział dochodów gospodarstw domowych ze świadczeń społecznych [Theborn, 1998, s. 244]. Udział dochodów socjalnych w dochodach całkowitych gospodarstw domowych rósł w rezultacie rozszerzania funkcji opiekuńczych północnych i centralnych krajów Europy, a przede wszystkim wskutek wzrostu znaczenia systemów emerytalnych oraz recesji i przedłużającej się stagnacji gospodarczej w latach 70.

Pogarszająca się sytuacja na rynku pracy w krajach Wspólnot Europejskich spowodowała, że w 1974 roku został wprowadzony pierwszy program mający na celu wzrost zatrudnienia, poprawę warunków pracy oraz tworzenie wspólnie-

towych norm w dziedzinie prawa pracy (*Social Action Programme*). Mimo wzrostu bezrobocia, spadających dochodów ludności oraz pogorszenia poziomu życia i rosnącego ubóstwa Program Akcji Społecznej nie przyczynił się do wzrostu znaczenia polityki społecznej Wspólnoty Europejskiej co najmniej z kilku powodów: 1) ograniczonych możliwości finansowania rosnących potrzeb społecznych w warunkach pogarszającej się sytuacji budżetowej krajów, 2) trudności ze stanowieniem wspólnotowego prawa społecznego w warunkach słabej pozycji instytucji promujących je (Parlamentu Europejskiego i Komitetu Ekonomiczno-Społecznego), 3) decyzje Rady Ministrów dotyczące większości spraw z obszaru polityki społecznej wymagały zgody wszystkich przedstawicieli krajów członkowskich i prawo weta skutecznie blokowało wprowadzanie w życie wspólnotowych norm prawnych, 4) zróżnicowanie stanowisk krajów członkowskich wzrosło po rozszerzeniu północnym i południowym, ale poważne problemy w procesie decyzyjnym zaczęły się od 1979 roku wraz z objęciem stanowiska premiera Wielkiej Brytanii przez M. Thatcher, która była przeciwna rozwijaniu wspólnotowego prawa w dziedzinie polityki społecznej.

#### POLITYKA SPOŁECZNA NA ETAPIE REALIZACJI PROJEKTU JEDNOLITEGO RYNKU EUROPEJSKIEGO I UNII GOSPODARCZO-WALUTOWEJ

Program Akcji Społecznej (1974) nie przyczynił się do stworzenia podstaw wspólnotowej polityki społecznej, nawet w zakresie przyjętych w nim zadań. W zasadzie dopiero przyspieszenie integracji rynkowej w ramach Projektu Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE 1985–1992) i podpisanie Jednolitego Aktu Europejskiego (JAE 1986) oraz wybór J. Delorsa na przewodniczącego Komisji Wspólnot Europejskich (1985) zmieniły podejście do społecznych aspektów integracji, w tym do polityki społecznej. Realizacja JRE spowodowała też zasadnicze zmiany w funkcjonowaniu rynku usług, które były stopniowo komercjalizowane. Ograniczanie sektora publicznego w gospodarkach krajów członkowskich Wspólnot miało na celu obniżenie obciążeń podatkowych i wzmocnienie mechanizmu rynkowego jako regulatora i stymulatora procesów gospodarczych. Były to zasady polityki ekonomicznej wynikające z rosnącego zaufania do nowej doktryny ekonomicznej – ekonomii podaży. Jej przedstawiciele proponowali nowe instrumenty oddziaływania na gospodarkę, między innymi ulgi podatkowe, kontrolę podaży pieniądza oraz prywatyzację i deregulację gospodarek. Zwolennicy wzmocnienia wspólnego rynku w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej mieli mocną pozycję polityczną. Podpisanie Jednolitego Aktu Europejskiego przyczyniło się do usprawnienia procesu decyzyjnego poprzez ograniczenie prawa weta w głosowaniach Rady Ministrów w rezultacie wprowadzenia zasady kwalifikowanej większości, co przede wszystkim odnosiło się

do realizacji założeń JRE, ale w niewielkim zakresie dotyczyło też decyzji w obszarze polityki społecznej. Druga istotna zmiana wprowadzona przez JAE polegała na zastąpieniu zasady harmonizacji standardów technicznych, dotyczących właściwości towarów, warunków pracy, poziomu zabezpieczenia społecznego itp. zasadą wzajemnego uznawania, czyli kraje członkowskie zostały w ten sposób zobligowane do akceptowania wymogów technicznych, norm narodowych i regulacji w polityce ekonomicznej i społecznej [Geyer, 2000, s. 43].

Zasada wzajemnego uznawania nabierała coraz większego znaczenia wraz z postępującą liberalizacją przepływu kapitału od lat 80. i rosnącą jego mobilnością. Kraje bardziej zaawansowane gospodarczo i pod względem standardów społecznych zaczęły mieć obawy o utrzymanie przewagi konkurencyjnej w stosunku do tych, które miały mniej rygorystyczne przepisy dotyczące ochrony środowiska naturalnego i bezpieczeństwa socjalnego. Zjawisko zróżnicowania standardów społecznych we Wspólnocie Europejskiej zaczęło być interpretowane jako „dumping socjalny” i może być uważane za ważny czynnik uzasadniający tworzenie europejskiej przestrzeni społecznej oraz przyjęcie przez Radę Europejską Wspólnotowej Karty Podstawowych Praw Społecznych (1989) [Geyer, 2000, s. 44]. Została ona podpisana w formie deklaracji przez jedenaście krajów członkowskich (bez Wielkiej Brytanii) i obejmowała dwanaście obszarów polityki społecznej.

Tworzenie europejskiej przestrzeni społecznej nie było łatwe w atmosferze neoliberalnych dyskusji skoncentrowanych na czysto ekonomicznych aspektach Jednolitego Rynku Europejskiego, ale zaangażowanie przewodniczącego Komisji J. Delorsa przynosiło rezultaty. W swoich wystąpieniach podkreślał, że nie chodzi o stworzenie tylko obszaru wolnego handlu, lecz raczej przestrzeni funkcjonującej według ujednoczonych zasad w celu zapewnienia spójności społeczno-ekonomicznej i równych szans w warunkach nowych możliwości rozwojowych krajów [Ross, 1995, s. 43–47]. Przestrzeń społeczną (*social dimension*) uznawał za zasadniczy instrument chroniący przed socjalnym dumpingiem i deklarował pakiet podstawowych praw socjalnych jako warunek jej stworzenia. Przywiązywał także dużą wagę do dialogu społecznego i rozpoczął swoją pracę w Komisji (1985) od wznowienia negocjacji między pracodawcami i związkami zawodowymi w celu budowy wzajemnego zaufania i kompromisów, ponieważ uważał taki sposób porozumiewania się i ugody w podziale dochodów właścicieli kapitału z pracownikami za lepszy od działań administracyjnych. J. Delors, którego poglądy kształtowały się w środowisku chrześcijańskich demokratów rozważał korzyści z realizacji JRE 1992 w szerszym aspekcie niż bezpośrednie efekty ekonomii skali. Uważał, że rozszerzający się obszar wolnego rynku tworzy warunki do rozwoju i konsolidacji europejskiego modelu społecznego zapewniającego społeczeństwu dostęp do dóbr publicznych. Miał on również łagodzić skutki konkurencji na rynku pracy.

Czynnikiem, który miał duże znaczenie w rozumieniu potrzeby wspierania procesów konwergencji społeczno-gospodarczej krajów członkowskich Wspól-

not Europejskich był przygotowywany pod koniec lat 80. projekt unii gospodarczej i walutowej jako istotny warunek korzyści z wprowadzenia wspólnej waluty. J. Delors realizował politykę spójności również poprzez reformę Funduszy Strukturalnych i wspieranie rozwoju regionów słabiej rozwiniętych. Ostatecznie o powodzeniu koncepcji polityki spójności i stworzeniu dla niej silnych instrumentów finansowych dzięki przyjęciu pakietu budżetowego na lata 1989–1993 zdecydował kanclerz RFN H. Kohl, który w ostatniej chwili na posiedzeniu Rady Europejskiej w lutym 1988 roku zapewnił, że RFN będzie subsydiować nowe uzgodnienia finansowe [Ross, 1995, s. 42].

Biorąc pod uwagę podstawy prawne polityki społecznej na poziomie Wspólnot, a następnie Unii należy zwrócić uwagę na kilka etapów, które złożyły się na postęp w tworzeniu wspólnotowych norm i standardów dających możliwość ujednolicania warunków pracy i praw pracowniczych oraz poziomu zabezpieczenia społecznego: 1) pierwsze wstępne regulacje w formie prawa pierwotnego były zawarte w Traktacie Rzymskim o EWG i w Jednolitym Akcie Europejskim, 2) Traktat z Maastricht ustanawiający Wspólnotę Europejską (1992), przygotowany i podpisany w celu stworzenia prawnych możliwości realizacji Unii Gospodarczej i Walutowej (wg Planu Delorsa) był uzupełniony protokołami, w tym Protokołem Społecznym, który nie tyle stanowił przełom w tworzeniu podstaw prawnych polityki społecznej UE, co raczej zapowiedź takiego kierunku, 3) prawo w obszarze polityki społecznej istotnie wzmocnił Traktat Amsterdamski (1997), nadano w nim zatrudnieniu i polityce rynku pracy rangę priorytetu w hierarchii celów integracyjnych, 4) dalsze rozwinięcie prawa Unii stanowiącego fundament polityki społecznej na poziomie ugrupowania zawiera Traktat Nicejski (2001), 5) Traktat Lizboński (2007) uzupełnia prawo klauzulą generalną odnoszącą się do realizacji podstawowych celów polityki społecznej do których zaliczono: wspieranie wysokiego zatrudnienia, zapewnienie odpowiedniej ochrony socjalnej, walkę z wykluczeniem społecznym oraz zapewnienie wysokiego poziomu kształcenia, szkolenia i ochrony zdrowia<sup>2</sup>.

Oceniając natomiast działania prowadzące do rozwoju polityki społecznej Unii Europejskiej warto zwrócić uwagę na Białą Księgę z 1994 roku (*European Social Policy*, Com. (94)333), w której określono model polityki społecznej Unii, w tym zwłaszcza kierunki i cele tej polityki do końca lat 90., ale z poszanowaniem narodowego zróżnicowania. To kraje członkowskie miały przedstawić systemy ochrony społecznej oraz zasady ich finansowania<sup>3</sup>. Znaczenie Białej Księgi o Polityce Społecznej polegało na tym, że Komisja zidentyfikowała problemy społeczne i wskazała priorytetowe cele polityki prowadzącej do poprawy sytuacji na rynku pracy, zapobiegania wykluczeniu społecznemu, zapewnienia po-

<sup>2</sup> Przejrzysty opis rozwoju polityki społecznej UE przedstawia [Szarfenberg, (<http://>)]

<sup>3</sup> Szerzej na ten temat [Kąkol, Osińska, 1999, s. 124–125].

stępu społecznego i większej spójności społecznej w ramach Unii. Nie było jednak ze strony państw członkowskich woli do rozwoju ponadnarodowego modelu państwa dobrobytu, ponieważ idea i polityka *welfare state* podlegały ostrej krytyce.

### KRYZYS WELFARE STATE I KRYZYS ZADŁUŻENIOWY A SPÓJNOŚĆ SPOŁECZNA UNII EUROPEJSKIEJ

Neoliberalna polityka społeczno-ekonomiczna i niskie tempo wzrostu PKB w Unii (1,5% średnioroczne w latach 1991–1995) [Sapir i inni, 2004, s. 32] spowodowały wzrost ubóstwa i społecznego wykluczenia oraz zasadnicze rozwarstwienie dochodów i poziomu życia, a także ogólny spadek bezpieczeństwa socjalnego. W lewicowych kręgach politycznych nastąpiło ożywienie dyskusji nad utrzymaniem podstawowych osiągnięć europejskiej polityki społecznej, w której wskazywano na potrzebę dostosowania rozwiązań systemowych do postindustrialnego etapu rozwoju gospodarczego, a zwłaszcza obniżania kosztów finansowania usług socjalnych w warunkach postępującego procesu starzenia się społeczeństwa. Wydatki budżetowe związane ze świadczeniami emerytalnymi, zdrowotnymi i różnymi formami opieki nad ludźmi w podeszłym wieku wynosiły w UE-27 w 2011 roku 22,7% PKB i mają wzrosnąć do 24,0% w 2020 roku [European Commission, 2010, s. 151].

Założenia polityki społecznej Unii Europejskiej na pierwszą dekadę nowego stulecia zostały przedstawione w strategii lizbońskiej w marcu 2000 roku i były zorientowane na tworzenie nowych miejsc pracy oraz osiągnięcie większej spójności społecznej. Okazało się jednak, że pod koniec dekady w 2009 roku gospodarka światowa, w tym europejska znalazła się w głębokiej recesji (spadek PKB w UE w 2009 r. przekroczył 4%). W roku 2010 stopa bezrobocia wzrosła w stosunku do 2007 roku o około 3 pkt proc. Strategia lizbońska nie przyniosła oczekiwanych efektów, czyli wzrostu innowacyjności, konkurencyjności i wyższej spójności społecznej krajów UE i dlatego już w 2005 roku dokonano w niej zmian zawężając cele i eksponując dwa priorytetowe: wzrost gospodarczy i wzrost miejsc pracy (*growth and jobs*). Polityka społeczna utraciła swoje znaczenie jako element systemu gospodarczego Unii i nie zmienił tego projekt „Europa 2020”, w którym uwaga została skoncentrowana na realizacji wybranych celów społecznych, jak ograniczanie ubóstwa i wzrost zatrudnienia, zwłaszcza osób młodych<sup>4</sup>.

Ujednolicanie polityki społecznej nie postępuje, ponieważ państwa członkowskie nie są tym zainteresowane. Rosnące koszty zaspokajania potrzeb społecznych i potrzeba obniżania wydatków budżetowych powodują, że każdy kraj realizuje reformy w sferze ochrony socjalnej na miarę swoich możliwości. Nie sprzyja to konwergencji standardów społecznych, a kryzys spowodował także wzrost zróżnicowania sytuacji ekonomicznej społeczeństw krajów członkow-

<sup>4</sup> Szerzej na ten temat [Armstrong, 2012, s. 285–300].

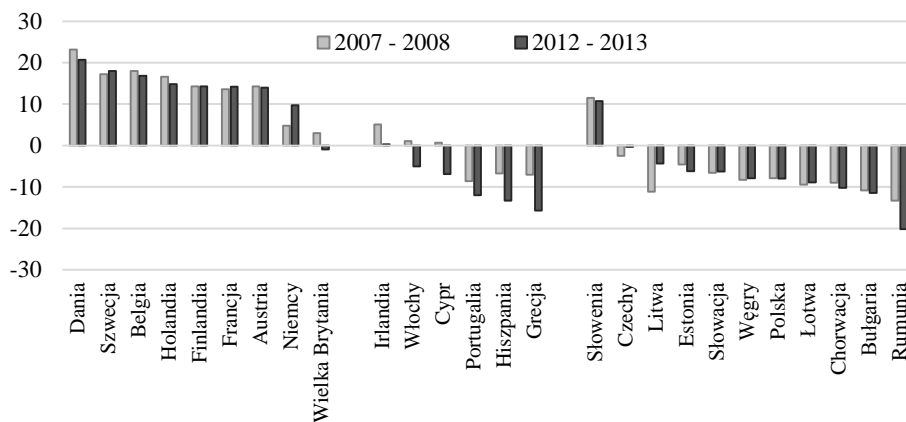
skich mierzonej PKB *per capita*, konsumpcją *per capita*, rozpiętością dochodów, wzrostem płac itp. Z badań H. Kohla [Kohl, 2015, s. 285–311] wynika, że ostatni kryzys istotnie wpłynął na przebieg procesów dostosowawczych w strefie euro i w całej Unii Europejskiej. Zastosowany przez autora sumaryczny indeks spójności społeczno-ekonomicznej wskazuje, że kraje członkowskie UE dzielą się na trzy grupy: 1) północno-zachodnie (9), 2) południowe z Irlandią (6), 3) Europy Środkowo-Wschodniej (11). Kraje grupy I (skandynawskie, Belgia i Holandia, a także Francja i Austria) utrzymały (z niewielką korektą) swoją przewagę w stosunku do średniej UE w podnoszeniu standardów ekonomicznych i społecznych. Niemcy, których przewaga pod tym względem była niższa w latach 2007/2008 poprawiły ją istotnie w okresie 2009–2013. Jedynym krajem z grupy najwyższej rozwiniętych, w którym sumaryczny wskaźnik pokazał dywergencję była Wielka Brytania. W grupie II (krajów południowych) wskaźniki dywergencji wzrosły przede wszystkim w Portugalii, Hiszpanii i Grecji, niemniej procesy dywergencyjne objęły również Włochy i Cypr. Najbardziej zróżnicowaną grupę stanowią kraje Europy Środkowo-Wschodniej. Wyróżnia się w niej Słowenia, gdzie od 2007 roku utrzymuje się konwergencja plasująca ten kraj na poziomie standardów krajów Europy Zachodniej. Mimo kryzysu, zdecydowane obniżenie wskaźników dywergencji nastąpiło w Czechach i na Litwie, nieznaczne na Węgrzech, Łotwie i w Słowacji, a w Polsce wysoki indeks dywergencji utrzymał się od 2007 roku. Zauważalny wzrost indeksów dywergencji charakteryzował Estonię, Chorwację i w mniejszym stopniu Bułgarię. Natomiast proces dywergencji silnie pogłębił się w Rumunii (tabela 1). Badania H. Kohla wskazują na istotny wpływ kryzysu na pogłębienie procesów dywergencji w krajach południowych oraz intensyfikację procesów dostosowawczych w większości nowych krajów członkowskich (EŚW) i poprawę ich pozycji na tle krajów południowych.

**Tabela 1. Indeksy konwergencji i dywergencji społeczno-ekonomicznej w krajach Unii Europejskiej w latach 2007/2008 i 2012/2013**

Grupa 1	2007/8	2012/13	Grupa 2	2007/8	2012/13	Grupa 3	2007/8	2012/13
Dania	23,2	20,7	Irlandia	5,1	0,3	Słowenia	11,5	10,7
Szwecja	17,2	18,8	Włochy	1,1	-5,0	Czechy	-2,5	-0,3
Belgia	18,0	16,8	Cypr	0,7	-6,9	Litwa	-11,1	-4,3
Holandia	16,6	14,8	Portugalia	-8,6	-12,0	Estonia	-4,6	-6,2
Finlandia	14,3	14,3	Hiszpania	-6,7	-13,3	Słowacja	-6,6	-6,3
Francja	13,6	14,2	Grecja	-7,0	-15,7	Węgry	-8,3	-7,9
Austria	14,3	14,0				Polska	-7,9	-8,0
Niemcy	4,8	9,7				Łotwa	-9,4	-8,9
W. Brytania	3,0	-0,9				Chorwacja	-9,0	-10,2
						Bułgaria	-10,8	-11,4
						Rumunia	-13,3	-20,2

Uwaga: Sumaryczny indeks konwergencji/dywergencji złożony z 35 indeksów cząstkowych, pokazujący zrównoważone specjalne odchylenie standardowe od średniej wartości dla UE.

Źródło: [Kohl, 2015, s. 304].



**Rysunek 1. Indeksy konwergencji i dywergencji społeczno-ekonomicznej w krajach Unii Europejskiej w latach 2007/2008 i 2012/2013**

Źródło: na podstawie danych z tabeli 1.

Uzupełniając indeksy ilustrujące poziom spójności społeczno-ekonomicznej danymi pokazującymi wydatki na ochronę socjalną w przeliczeniu na mieszkańca (wg parytetu siły nabywczej) w stosunku do średniej UE-28=100 można zauważyć, że zróżnicowanie standardów społecznych jest w Unii większe niż społeczno-ekonomicznych w ujęciu całościowym, co oznacza szybsze tempo rozwoju ekonomicznego od konwergencji w sferze społecznej. Rozpiętość wydatków na ochronę socjalną na mieszkańca w Unii w 2012 roku w relacji do średniej UE-28 wynosiła od ponad 180% w Luksemburgu, prawie 140% w Holandii, 140% w Danii, 130% w Austrii, 127% w Niemczech do 28% w Bułgarii i Rumunii, 30% na Łotwie, 38% w Estonii, 40% na Litwie i 45% w Polsce<sup>5</sup>.

## ZAKOŃCZENIE

Oceniając efekty integracji w dziedzinie tworzenia wspólnej przestrzeni społecznej rozumianej jako europejski model państwa dobrobytu można jednoznacznie stwierdzić, że taka przestrzeń nie istnieje, a ostatni kryzys przyczynił się do większego zróżnicowania standardów społecznych i sytuacji krajów członkowskich w dziedzinie finansów publicznych. Brak stabilności gospodarczej i politycznej, a zwłaszcza rosnące koszty oraz trudności związane z wypracowaniem polityki wobec rosnącej fali imigracyjnej nie sprzyjają realizacji własnych celów integracyjnych, w tym także zacieśnianiu współpracy w sferze polityki społecznej. Odpowiadając na pytanie; *jakie były największe bariery w roz-*

<sup>5</sup> Na podstawie [Eurostat Database, (http)].

woju polityki społecznej w EWG/UE?, można wskazać następujące: 1) duży wpływ neoliberalistów na koncepcje i plany integracji na różnych etapach jej rozwoju oraz koncentracja uwagi na korzyściach ekonomii skali, 2) zróżnicowanie modeli państwa dobrobytu w krajach członkowskich i poziomu finansowania potrzeb społecznych, 3) brak strategii rozwoju polityki społecznej i konsekwencji w realizacji programów społecznych, 4) kryzys polityki państwa dobrobytu, 5) integracja walutowa i potrzeba spełnienia traktatowych kryteriów unii walutowej, wymagająca poprawy równowagi budżetowej i obniżenia długu publicznego, 6) nasilenie się procesu społeczno-ekonomicznej dywergencji wskutek kryzysu finansowo-gospodarczego i zadłużeniowego.

### BIBLIOGRAFIA

- Armstrong K.A., 2012, *EU social policy and the governance architecture of Europe 2020*, "Journal of European Social Policy", <http://dx.doi.org/10.1177/1024258912448600>.
- European Commission, 2010, *Public Finances in EMU 2010*, "European Economy", nr 4. Eurostat Database, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Geyer R.R., 2000, *Exploring European Social Policy*, Polity Press.
- Haas E., 1958, *The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces, 1950–1957*, Stanford University Press, Stanford.
- Haas E., 1964, *Beyond the Nation State: Functionalism and International Organisation*, Stanford University Press, Stanford.
- Hantrais L., 1995, *Social Policy in the European Union*, Macmillan Press LTD, London, <http://dx.doi.org/10.1007/978-1-349-24102-6>.
- Harrison R.J., 1974, *Europe in Question*, London: George Allen & Unwin.
- Kąkol M., Osińska A., 1998, *Wspólna polityka społeczna [w:] Polityka społeczno-ekonomiczna Unii Europejskiej*, „Biuletyn Europejski”, red. B. Mucha-Leszko, Wyd. UMCS, Lublin.
- Kohl H., 2015, *Convergence and divergence – 10 years since EU enlargement*, "Journal of European Social Policy", Vol. 21(3), <http://dx.doi.org/10.1177/1024258915585939>.
- Mitrany D., 2006, *A working peace system: an argument for the functional development of international organization [w:] Debates on European Integration. A Reader*, red. M. Eilstrup-Sangiovanni, Palgrave Macmillan, [http://dx.doi.org/10.1007/978-1-349-14817-2\\_13](http://dx.doi.org/10.1007/978-1-349-14817-2_13).
- Ross G., 1995, *Jacques Delors and European Integration*, Polity Press, Cambridge.
- Sapir A., Aghion P., Bertola G., Hellwig M., Pisani-Ferry J., Rosati D., Viñals J., Wallace H., Buti M., Nava M., Smith P.M., 2004, *An Agenda for a Growing Europe. The Sapir Report*, Oxford University Press, <http://dx.doi.org/10.1093/0199271488.001.0001>.
- Szarfenberg R., *Polityka społeczna Unii Europejskiej – przewodnik*, [www.eapn.org.pl](http://www.eapn.org.pl).
- Theborn G., 1998, *Drogi do nowoczesnej Europy – społeczeństwa europejskie w latach 1945–2000*, PWN, Warszawa–Kraków.



### Streszczenie

Przedmiotem artykułu jest analiza procesu integracji europejskiej w sferze polityki społecznej oraz ocena znaczenia tej polityki w tworzeniu europejskiej przestrzeni społecznej. Wskaźniki spójności społeczno-ekonomicznej wskazują na duże zróżnicowanie krajów członkowskich pod względem poziomu ochrony socjalnej i pogłębienie ich dywergencji po 2008 roku. Z analizy wynika, że ostatni kryzys finansowo-gospodarczy i zadłużeniowy zasadniczo przyczynił się do obniżenia spójności społecznej i gospodarczej UE i jest to jeden z najważniejszych czynników utrudniających rozwój europejskiego modelu społecznego na obecnym etapie integracji. Kraje UE dzielą się na trzy grupy: 1) północno-zachodnie (9), 2) południowe z Irlandią (6), 3) Europy Środkowo-Wschodniej (11). Kraje grupy I (skandynawskie, Belgia i Holandia, a także Francja, Austria i Niemcy) utrzymały swoją przewagę w stosunku do średniej UE w podnoszeniu standardów ekonomicznych i społecznych (z wyjątkiem Wielkiej Brytanii). W grupie II (krajów południowych) wskaźniki dywergencji wzrosły przede wszystkim w Portugalii, Hiszpanii i Grecji, niemniej procesy dywergencyjne objęły również Włochy i Cypr. Najbardziej zróżnicowaną grupę stanowią kraje Europy Środkowo-Wschodniej, ale w pięciu z nich wskaźniki dywergencji obniżyły się i nastąpiła poprawa ich pozycji na tle krajów południowych.

Wskazane zostały również inne czynniki opóźniające ujednoczanie polityki społecznej na niższych stadiach integracji: 1) duży wpływ neoliberalistów na koncepcje i plany integracji na różnych etapach jej rozwoju oraz koncentracja uwagi na korzyściach ekonomii skali, 2) zróżnicowanie modeli państwa dobrobytu w krajach członkowskich i poziomu finansowania potrzeb społecznych, 3) brak strategii rozwoju polityki społecznej, 4) kryzys polityki państwa dobrobytu, 5) integracja walutowa i potrzeba spełnienia traktatowych kryteriów unii walutowej, wymagająca poprawy równowagi budżetowej i obniżenia długu publicznego.

*Słowa kluczowe:* europejski model społeczny, bariery rozwoju, konwergencja i dywergencja

### Social Policy as an Instrument of European Union Cohesion

#### Summary

The subject of the paper is an analysis of the European integration process in the field of social policy and an assessment of the significance of that policy in the European social dimension creation. The socio-economic cohesion indicators show a wide diversity among the Member States in terms of social protection level and their divergence has deepened since 2008. The analysis suggests that the recent financial-economic and debt crisis has substantially contributed to the decrease in economic and social cohesion of the EU which is one of the major factors hindering the development of the European social model at the current stage of integration. The EU countries can be divided into three groups: 1) the Northwest countries (9), 2) the Southern countries and Ireland (6), 3) Central and Eastern European countries (11). Countries from the 1<sup>st</sup> group (Scandinavian countries, Belgium and the Netherlands, as well as France, Austria and Germany) have maintained their advantage in raising economic and social standards in comparison to the EU average (with the exception of the UK). In the 2<sup>nd</sup> group (the Southern countries) divergence indicators have increased, particularly in Portugal, Spain and Greece, however, divergent processes have also occurred in Italy and Cyprus. Central and Eastern European countries have been extremely varied, but divergence indicators had been lowering in five of them and their position against the Southern countries has been improving.

Other factors delaying harmonization of social policies at lower stages of integration have also been identified, which were: 1) the neoliberals' heavy impact on concepts and plans for the development of integration at the various stages and focusing attention on the economies of scale, 2) the diversification of welfare state models in the Member States and of the social needs funding level, 3) the lack of social policy development strategy, 4) the welfare state policy crisis, 5) monetary integration and the need to meet the Treaty criteria for monetary union, involving a fiscal balance improvement and public debt reduction.

*Keywords:* European social model, development barriers, convergence and divergence

JEL: D31, J48, J88, O47, P16

*dr Katarzyna Wójtowicz*<sup>1</sup>

Katedra Finansów Publicznych, Instytut Ekonomii i Finansów  
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

## **Rola polityki fiskalnej w ograniczaniu nierówności dochodowych w warunkach kryzysu ekonomicznego – doświadczenia wybranych państw UE**

### WPROWADZENIE

Skala zjawisk kryzysowych w gospodarce światowej towarzysząca załamaniu gospodarczemu z roku 2008 wpłynęła na rewizję neoliberalnego paradygmatu o tym, że nierówności stanowią pozytywną motywację do aktywności ekonomicznej, innowacyjności i kreatywności, sprzyjając wzrostowi gospodarczemu. Obecnie w literaturze przedmiotu w coraz większym zakresie krytykuje się tezę o rozwarstwieniu społecznym jako „nieuniknionym koszcie dobrobytu”<sup>2</sup> [Wilkinson, Pickett, 2011; Stiglitz, 2012; Causa, de Sevres, Ruiz, 2014] wskazując, że ma ono negatywny wpływ na dynamikę PKB i akcentuje się w związku z tym potrzebę skuteczniejszego oddziaływania państwa na jego ograniczanie.

W podobny sposób ewoluują w ostatnim czasie także poglądy na temat możliwości wykorzystania polityki fiskalnej do realizacji funkcji redystrybucyjnych. Po fascynacji koncepcjami neutralności podatkowej lansowanymi w krajach zachodnich w latach 80. XX w. (w reakcji na wystąpienie tzw. szoków naftowych), zaś w państwach Europy Środkowej i Wschodniej w latach dziewięćdziesiątych (jako optymalny wzorzec transformacji gospodarczej), w początkach XXI wieku w większości krajów wysokorozwiniętych obserwowany był stopniowy odwrót od nurtów liberalnych i charakterystyczne dla nurtów neokeynesowskich zwiększanie ingerencji państwa w sferę gospodarczą i społeczną. Z kolei rosnące zadłużenie sektora finansów publicznych w niektórych państwach, zwłaszcza po światowym kryzysie z roku 2008, nasiliło krytykę wobec poglądów etatystycznych, w funkcjonowaniu których niektórzy badacze upatrują nawet przyczyn przedłużenia i nasilenia się skutków tej recesji.

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: e-mail: kwojtowi@hektor.umcs.lublin.pl.

<sup>2</sup> Zob. [Wilkinson, Pickett, 2011; Stiglitz, 2012; Causa, de Sevres i Ruiz, 2014].

W kontekście opisanej ewolucji poglądów szczególnego znaczenia nabiera zatem poszukiwanie optymalnych metod prowadzenia polityki interwencyjnej pozwalających realizować zakładane cele gospodarcze i społeczne, a pozbawionych jednocześnie krytykowanych przez przedstawicieli myśli liberalnej mankamentów antywzrostowych.

Celem artykułu jest analiza i ocena zakresu oraz skuteczności wykorzystania niektórych instrumentów polityki fiskalnej do łagodzenia nierówności dochodowych w warunkach ostatniego światowego kryzysu ekonomicznego. W badaniach wykorzystane zostały doświadczenia wybranych 20 krajów Unii Europejskiej (UE), będących także członkami Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), obejmujące lata 2007–2012. Wybór takiego horyzontu badawczego – uwzględniającego nie tylko okres załamania gospodarczego z lat 2008–2010, ale także stosunkowo dobrej koniunktury makroekonomicznej (w 2007 r. oraz w latach 2011–2012 w związku z postępującym ożywieniem gospodarczym) – pozwala na przeanalizowanie następstw różnych typów narzędzi fiskalnych stosowanych zarówno w ramach tzw. pakietów antykryzysowych wykorzystywanych w pierwszym etapie kryzysu, jak też będących konsekwencją konsolidacji fiskalnych typowych dla jego końcowej fazy. Zawężenie badań jedynie do 20<sup>3</sup> (spośród 28) państw UE – będących równocześnie członkami OECD – wynika z tego, że dane statystyczne gromadzone w bazach tej organizacji [OECD *Income Distribution Database*] pozwalają na uwzględnienie znacznie szerszego niż w przypadku danych Eurostatu [Eurostat, *Income and Living Conditions Database*] kontekstu prowadzonych rozważań.

## POLITYKA FISKALNA A NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE

### – PRZEGLĄD LITERATURY

Z dorobku literatury przedmiotu wynika, że instrumenty polityki fiskalnej mogą zarówno wyrównywać, jak i zwiększać poziom rozwarstwienia dochodowego w poszczególnych krajach [Bastagli i in. 2012; Chu i in. 2004]. Podatki bezpośrednie (tj. podatki dochodowe o charakterze osobistym, a także w mniejszym zakresie podatki dochodowe od firm), jak również wydatki socjalne są zasadniczo traktowane jako najbardziej efektywne narzędzia ograniczania nierówności w dochodach, natomiast podatki pośrednie z uwagi na ich regresywny charakter uważa się zazwyczaj za jeden z czynników sprzyjających nasileniu dysproporcji dochodowych.

---

<sup>3</sup> W rozważaniach pominięto Węgry z uwagi na brak w bazach OECD pełnych (tj. obejmujących wszystkie badane lata) danych dotyczących m.in. wysokości współczynnika Giniego, a także kształtowania się przeciętnego dochodu pierwotnego, jak również dochodu rozporządzalnego i jego poszczególnych komponentów.

W szczególności wskazuje się na wyższą skuteczność transferów socjalnych (zwłaszcza w postaci wsparcia kierowanego do rodzin) niż instrumentów o charakterze podatkowym. Do takich wniosków prowadzą m.in. badania I. Journard, która analizowała zróżnicowanie współczynnika Giniego dla dochodów pierwotnych ludności i dla dochodów po opodatkowaniu w państwach OECD na przełomie XX i XXI w. [Journard i in., 2012], a także I. Martinez-Vazqueza, które dotyczyły znacznie szerszego zakresu czasowego oraz terytorialnego [Martinez-Vazquez i in., 2012]. Ciekawych spostrzeżeń dostarczają także obserwacje K.-Y. Chu, który zauważył, że efekt redystrybucyjny stosowanych instrumentów fiskalnych jest tym silniejszy im wyższy jest w danym państwie wyjściowy poziom nierówności rynkowych [Chu i in., 2004]. Z kolei A. Paulus na podstawie doświadczeń 19 państw UE z lat 2004–2009 stwierdził, że skuteczność wykorzystywanych narzędzi fiskalnych różni się w poszczególnych krajach i związku z tym trudno jest wskazać jeden uniwersalny model efektywnej z punktu widzenia niwelowania różnic dochodowych polityki fiskalnej [Paulus 2009].

Charakterystyczne jest to, że o ile w literaturze wiele miejsca poświęca się kwestiom aktywnego stosowania polityki fiskalnej do zmieszania zróżnicowania dochodowego, o tyle w bardzo ograniczonym stopniu podejmowana jest tematyka wpływu konsolidacji fiskalnych na zakres dysproporcji dochodowych. Warto tu wskazać na prace C. Mulas-Granadosa, który wykorzystując doświadczenia 15 krajów UE obejmujących lata 1960–2000 stwierdził, że dostosowania fiskalne zasadniczo prowadzą do wzrostu nierówności dochodowych, a efekt ten jest najsilniejszy w przypadku działań opierających się głównie na cięciach w poziomie wydatków społecznych [Mulas-Granados, 2005]. Do podobnych wniosków doszli także L. Agnello i R.M. Sousa, którzy zauważyli ponadto, że negatywny wpływ konsolidacji fiskalnych na zakres rozwarstwienia dochodowego wynika głównie z ich niekorzystnych następstw dla rynku pracy, co można zaobserwować przede wszystkim w państwach wysokorozwiniętych [Agnello i Sousa, 2012].

## ZAKRES I KIERUNKI ZMIAN W POZIOMIE NIERÓWNOŚCI DOCHODOWYCH W PAŃSTWACH UE W LATACH 2007–2012

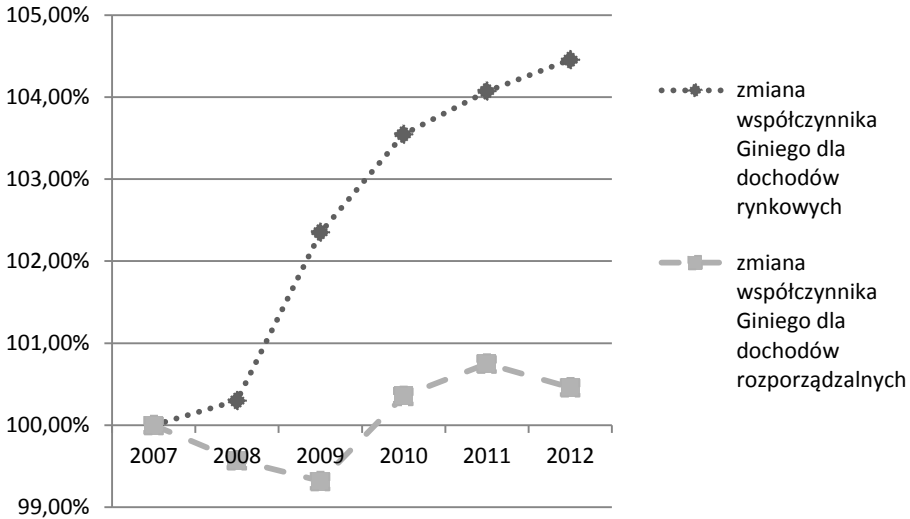
Światowe załamanie gospodarcze wpłynęło na pogłębienie zróżnicowania dochodowego w badanych państwach UE, choć występują w tej sferze pewne odmienności w zależności od fazy kryzysu, a także od kategorii dochodów, która brana jest pod uwagę przy ocenie zakresu tych dysproporcji.

O ile przeciętny dla analizowanych 20 państw UE poziom nierówności w dochodach pierwotnych mierzonych współczynnikiem Giniego<sup>4</sup> wykazywał

---

<sup>4</sup> Współczynnik Giniego oznacza relacje połowy średniej bezwzględnej różnicy między dochodami pary losowo wybranych jednostek do średniego dochodu. W odniesieniu do dochodów

stały trend wzrostowy, o tyle w kształtowaniu się różnic w dochodach rozporządzalnych (tj. po skorygowaniu o wielkość obciążeń podatkowych<sup>5</sup> i składek na ubezpieczenia społeczne, a także po dodaniu transferów socjalnych) wyodrębnić można dwa etapy: pierwszy przypadający na lata 2007–2009, w którym dynamika wskaźnika Giniego dla tych dochodów była nawet ujemna oraz drugi (od 2010 do 2012 r.), w którym ta pozytywna tendencja uległa odwróceniu (rysunek 1).



**Rysunek 1. Dynamika współczynnika Giniego dla dochodów pierwotnych ludności oraz dla dochodów rozporządzalnych (wielkości średnie dla badanych 20 państw UE, rok 2007=100)**

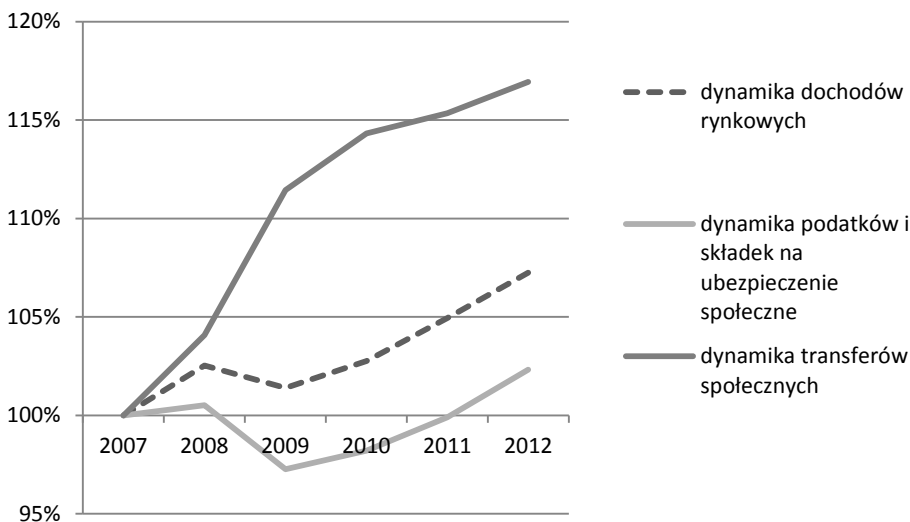
Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD 2015, Income distribution, OECD Social and Welfare Statistics].

Zasadniczy wpływ na taki przebieg zmian tego współczynnika miała polityka fiskalna prowadzona w badanych krajach. I tak, spadek wskaźnika Giniego dla dochodów rozporządzalnych na początku kryzysu spowodowany był przede wszystkim działaniem tzw. automatycznych stabilizatorów koniunktury, a także stosowaniem przez niektóre kraje dyskrecjonalnych pakietów antykryzysowych podejmowanych zgodnie z teorią interwencjonizmu państwowego w celu pobudzenia popytu. Przejawiało się to przede wszystkim w ograniczeniu poziomu podatków i składek na ubezpieczenia społeczne, a także dynamicznym wzroście

możemy go rozpatrywać w dwóch ujęciach – przed oraz po opodatkowaniu i transferach socjalnych. Wskaźnik ten przyjmuje wartości z przedziału  $[0,1]$ , przy czym 0 oznacza całkowicie równomierny rozkład dochodu zaś 1 rozmieszczenie zupełną nierównomierność [Atkinson, 1983, s. 46–59].

<sup>5</sup> Pod uwagę brane są jedynie podatki dochodowe, które w sposób bezpośredni wpływają na wielkość dochodów rozporządzalnych.

transferów społecznych (rysunek 2). Z kolei zwiększenie po roku 2009 dysproporcji w dochodach rozporządzalnych wiązało się ze stopniowym podwyższeniem obciążeń podatkowych oraz ograniczaniem wydatków publicznych (w tym socjalnych) w związku z pogłębiającym się zadłużeniem publicznym.



**Rysunek 2. Dynamika dochodów pierwotnych ludności, podatków dochodowych i składek na ubezpieczenia społeczne oraz transferów budżetowych w latach 2007–2012 (wielkości średnie dla badanych 20 państw UE, rok 2007=100)**

\*) Jako dochód pierwotny uwzględniono przeciętny dochód ekwiwalentny zgodnie ze skalą ekwiwalentności proponowaną przez OECD.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD 2015, Income distribution, OECD Social and Welfare Statistics].

Z zaprezentowanych danych wynika, że działania wyrównawcze podejmowane w ramach polityki fiskalnej z reguły łagodziły negatywny wpływ zjawisk kryzysowych na dochody ludności w badanych państwach UE. Dokładniejsza ocena siły oraz skuteczności stosowania narzędzi fiskalnych wymaga jednak porównań stopnia zróżnicowania dochodów w poszczególnych krajach.

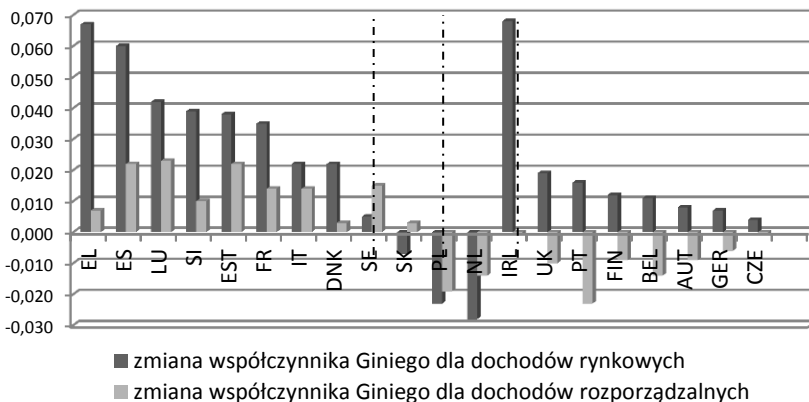
Rysunek 3 przedstawia to, jak zmieniła się w roku 2012 w porównaniu do roku 2007 wielkość współczynnika Giniego dla dochodów pierwotnych ludności oraz analogicznego wskaźnika dla dochodów po opodatkowaniu i transferach socjalnych w państwach UE. Biorąc pod uwagę zakres i kierunek tych zmian wyodrębnić można cztery grupy krajów.

Do pierwszej z nich zaliczyć należy państwa, w których nierówności w dochodach pierwotnych ludności pogłębiły się w analizowanym okresie znacznie

bardziej niż dysproporcje w dochodach do dyspozycji (tj. m.in. Grecja, Hiszpania, Luksemburg, Słowenia, Estonia, Francja, Włochy i Dania). W przypadku tej kategorii należy szczególnie podkreślić skuteczność polityki fiskalnej w wyrównywaniu rozwarstwienia dochodowego, bowiem grupa ta obejmuje przede wszystkim kraje, które w największym stopniu odczuły gospodarczo-społeczne następstwa kryzysu w postaci wzrostu nierówności w dochodach pierwotnych.

Druga zawiera państwa, w których zróżnicowanie dochodów po opodatkowaniu i transferach socjalnych zwiększyło się w stopniu znacząco przekraczającym wzrost różnic w dochodach pierwotnych ludności (Szwecja) lub nawet pomimo ich złagodzenia (Słowacja). Tendencja ta może świadczyć o nieskuteczności polityki fiskalnej, której instrumenty pogłębiały nierówności dochodowe zamiast je ograniczać, mimo stosunkowo niewielkiego wpływu zjawisk kryzysowych na zakres rozwarstwienia dochodowego w tych krajach.

W grupie trzeciej znajdują się państwa, takie jak Polska i Holandia, w których dysproporcje dochodowe (mierzone wielkością współczynnika Giniego dla dochodów pierwotnych brutto) uległy w roku 2012 spadkowi w stosunku do roku 2007, przy czym poziom nierówności w dochodach pierwotnych zmniejszył się bardziej niż różnic w dochodach rozporządzalnych. Grupa ta obejmuje zatem kraje, które mogły sobie „pozwolić” na zacieśnianie polityki fiskalnej w warunkach pewnego osłabienia dynamiki wzrostu gospodarczego w następstwie ogólnoświatowego kryzysu ekonomicznego, bowiem w najmniejszym stopniu odczuły jego negatywne konsekwencje społeczne. W związku z tym jej głównym celem stało się stymulowanie poprawy koniunktury.



**Rysunek 3. Zmiana wielkości współczynnika Giniego dla dochodów pierwotnych ludności oraz dla dochodów rozporządzalnych w badanych 20 państwach UE w roku 2012 w stosunku do roku 2007**

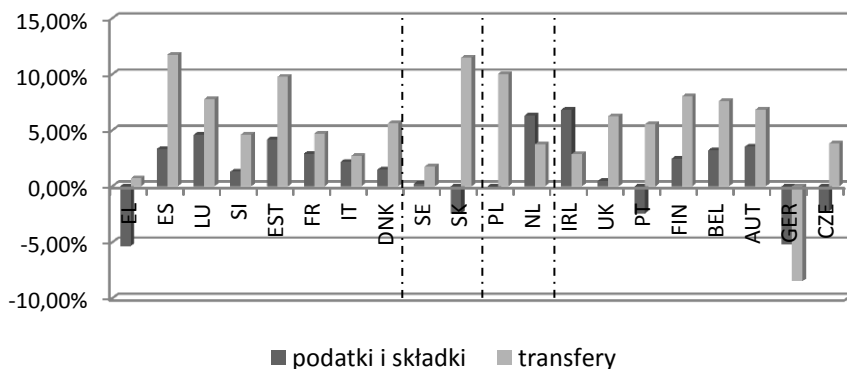
Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD 2015, Income distribution, OECD Social and Welfare Statistics].



W ostatniej czwartej grupie sklasyfikowane zostały kraje, w których pomimo wzrostu zróżnicowania w dochodach pierwotnych ludności, udało się zmniejszyć w badanym okresie skalę dysproporcji w dochodach po uwzględnieniu podatków i transferów społecznych (tj. m.in. w Irlandii, Wielkiej Brytanii, Portugalii, Finlandii, Belgii, Austrii, Niemczech i w Czechach). Ten typ polityki fiskalnej wydaje się być najbardziej skuteczny, bowiem jej instrumenty stosowane w funkcji wyrównawczej były na tyle efektywne, że nie tylko złagodziły negatywny wpływ zjawisk kryzysowych na dochody pierwotne obywateli, ale w dodatkowym jeszcze stopniu przyczyniły się do zmniejszenia różnic w dochodach rozporządzalnych.

#### CHARAKTERYSTYKA GŁÓWNYCH INSTRUMENTÓW FISKALNYCH STOSOWANYCH W BADANYCH GRUPACH PAŃSTW W WARUNKACH KRYZYSU

Analiza porównawcza dynamiki kształtowania się przeciętnych wielkości poszczególnych instrumentów fiskalnych wykorzystywanych do ograniczania nierówności społecznych w okresie załamania gospodarczego (rysunek 4) wskazuje, że w prawie wszystkich badanych państwach (poza Niemcami) doszło do znaczącego wzrostu transferów społecznych (średnio o ponad 5%). W odniesieniu do podatków dochodowych i składek na ubezpieczenia społeczne tendencja ta nie była już tak jednoznaczna, choć w większości przypadków także one uległy zwiększeniu (za wyjątkiem krajów takich jak: Grecja, Słowacja, Portugalia, Niemcy i Czechy), przy czym tempo tego przyrostu było już zdecydowanie niższe.



**Rysunek 4. Procentowa zmiana przeciętnej wielkości obciążeń podatkowych\*) wraz ze składkami na ubezpieczenia społeczne oraz transferów społecznych w latach 2007–2012 (rok 2007=100%)**

\*\*) pod uwagę brane są jedynie podatki dochodowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD 2015, Income distribution, OECD Social and Welfare Statistics].

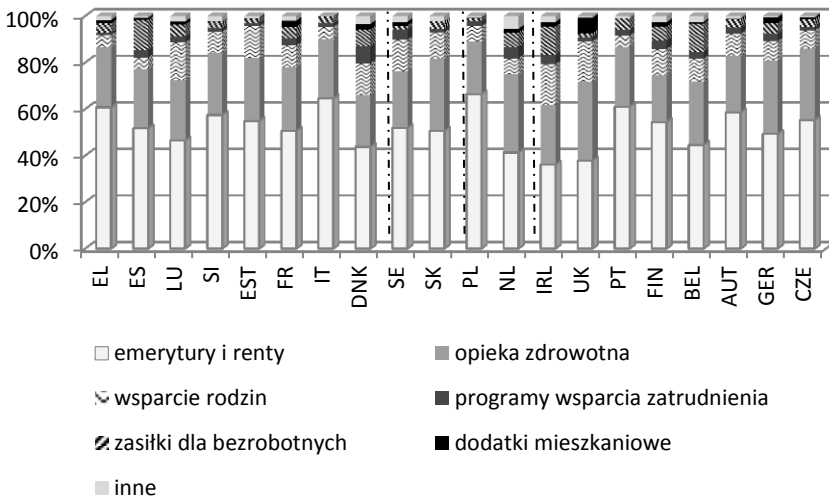
Jeśli chodzi o transfery społeczne, to we wszystkich badanych krajach dominujące znaczenie odgrywały wydatki na emerytury i renty. Ich udział wahał się od 40% do ponad 60% i był najwyższy w pierwszej i ostatniej spośród wyodrębnionych wcześniej grup państw (rysunek 5). Jednocześnie w większości tych krajów uległ on w okresie kryzysu zwiększeniu, na co wpływ oprócz uwarunkowań gospodarczych miały także względy demograficzne.

Kolejną pod względem wagi kategorię transferów stanowiły wydatki na opiekę zdrowotną. Stanowiły one przeciętnie ok. 20%–30% ogółu wydatków socjalnych. W przeciwieństwie do emerytur i rent znaczenie tego rodzaju transferów uległo w warunkach dekonunktury gospodarczej osłabieniu, nieznacznie wzrastając jedynie w państwach z grupy drugiej i trzeciej.

Następną odmianą transferów była pomoc udzielana rodzinom, która również w najwyższym stopniu stosowana była w państwach z grupy pierwszej i ostatniej. Jeśli chodzi o kształtowanie się tej kategorii świadczeń, to w badanym okresie pozostawały one względnie stabilne.

Kolejne miejsce pod względem znaczenia w strukturze transferów społecznych zajmują wydatki na wsparcie zatrudnienia. Zauważalne jest tu pewne zróżnicowanie, bowiem w państwach z grupy pierwszej i ostatniej dominowały wśród nich zasiłki dla bezrobotnych, podczas gdy w pozostałych krajach większą rolę odgrywały aktywne formy wspierania zatrudnienia.

Pozostała kategoria transferów obejmująca m.in. dodatki mieszkaniowe, a także inne formy pomocy społecznej nie odgrywała większego znaczenia.



**Rysunek 5. Struktura wydatków na transfery społeczne w badanych państwach UE w roku 2012**

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD 2015, Income distribution, OECD Social and Welfare Statistics.

Do ograniczania nierówności dochodowych prowadzić miały także zmiany wysokości podatków dochodowych. Z największym wzrostem obciążeń podatkowych mamy do czynienia przede wszystkim w pierwszej (poza Grecją) spośród wyodrębnionych grup państw, w większości krajów z grupy ostatniej oraz w Holandii (grupa trzecia) [European Economy 2009, 2010 i 2011].

I tak, w okresie kryzysu najczęściej zwiększano stawki podatków dochodowych dla osób o najwyższych dochodach. Dodatkową stawkę podatkową w wysokości 50% wprowadzono dla osób najlepiej zarabiających m.in. we Francji, Wielkiej Brytanii, Słowenii, Austrii oraz w Holandii. Specjalny podatek od najwyższych dochodów został nałożony także w Irlandii (dla dochodów przekraczających 100 000 €). Podejmowano także działania na rzecz rozszerzenia podstawy opodatkowania, np. poprzez eliminację wielu ulg i zwolnień podatkowych, które wprowadzane były w pierwszej fazie kryzysu (Francja, Dania, Estonia) lub poprzez objęcie opodatkowaniem dochodów wcześniej wyłączonych z podatku. W niektórych państwach odstępowano także od waloryzacji przedziałów progresywnej skali podatkowej (Dania), wysokości zryczałtowanych kosztów uzyskania przychodów, czy kwoty wolnej od podatku. Często rozwiązaniem było również zwiększanie opodatkowania zysków kapitałowych, a także zastępowanie – w odniesieniu do tej kategorii dochodów – skali liniowej progresywną (Hiszpania, Finlandia, Belgia). Wprowadzano ponadto różne formy tzw. podatku solidarnościowego (czy też kryzysowego) obciążającego dochody przekraczające pewien pułap, które to świadczenie było zazwyczaj przeznaczone na finansowanie różnych przedsięwzięć o charakterze socjalnym (np. w Luksemburgu, czy Austrii).

Oprócz zmian w systemach podatkowych kilka krajów wprowadziło także podwyżki składek na ubezpieczenia społeczne. Rozwiązanie to stosowane było dość rzadko, bowiem wpływając na koszty pracy mogło pogłębiać zjawiska recesyjne. Z drugiej jednak strony uzasadniała je silna presja na wzrost świadczeń społecznych i konieczność zagwarantowania płynności systemów emerytalnych w warunkach „starzenia się społeczeństw”. I tak, w Estonii zwiększono blisko dwukrotnie minimalny poziom kwotowy tych składek, a także podniesiono stopę odpisu na ubezpieczenie od bezrobocia. Z kolei we Włoszech włączono do zakresu składek także świadczenia niepieniężne otrzymywane od pracodawcy. Z kolei w Finlandii w roku 2010 zrezygnowano z wprowadzonej już obniżki składki na ubezpieczenie emerytalne przywracając jej pierwotny poziom, a także dokonano zwiększenia stopy odpisu na ubezpieczenie zdrowotne i ubezpieczenie obciążającego osoby zatrudnione.

W pięciu państwach w latach 2007–2012 doszło do obniżenia obciążeń podatkami dochodowymi. W niektórych z nich odbyło się to m.in. za pomocą zastąpienia skali progresywnej liniową i wprowadzenia jednolitej niskiej stawki podatkowej (Czechy, Słowacja). Zmniejszenia stawek podatkowych dokonano m.in. w Grecji i Portugalii, a także w Niemczech, gdzie w znaczący sposób zre-

dukowano stawkę podatkową dla osób najbiedniejszych oraz zwiększono kwotę wolną od podatku, poziom odliczeń na dzieci, jak również wprowadzono nowe ulgi, m.in. na wydatki o charakterze zdrowotnym.

## PODSUMOWANIE

Polityka fiskalna w większości państw przyczyniła się do złagodzenia negatywnego wpływu światowego kryzysu ekonomicznego na poziom rozwarstwienia dochodowego, przy czym w odniesieniu do zakresu jej oddziaływania wyodrębnić można na ogół dwie odmienne fazy. Pierwsza z nich przypadająca na początkowy okres załamania gospodarczego charakteryzowała się tym, że pakiety stymulacyjne i automatyczne stabilizatory koniunktury zadziałały ochronnie w stosunku do dochodów gospodarstw domowych, w związku z czym wzrost nierówności dochodowych wynikał przede wszystkim ze zróżnicowania dochodów pierwotnych ludności przed opodatkowaniem. Z kolei drugi etap obejmujący końcową fazę kryzysu cechował się tym, że niektóre kraje musiały ograniczać poziom redystrybucji budżetowej w związku z potrzebami w zakresie konsolidacji fiskalnych

Niezależnie od powyższej ogólnej tendencji znaczenie narzędzi fiskalnych stosowanych w funkcjach wyrównawczych w poszczególnych badanych krajach istotnie różniło się zarówno siłą, jak i kierunkiem oraz charakterem oddziaływania. W związku z tym nie jest możliwe wskazanie jednolitego optymalnego z punktu widzenia niwelowania nierówności dochodowych wzorca polityki fiskalnej.

Skuteczność stosowanych w warunkach dekonunktury gospodarczej instrumentów fiskalnych zdeterminowana była przede wszystkim skalą wpływu zjawisk kryzysowych na sytuację społeczno-gospodarczą badanych państw, czego bezpośrednim wyrazem było tempo zmian w poziomie zróżnicowania dochodów pierwotnych ludności. Pewną rolę odgrywały także inne względy, m.in. te związane z poziomem rozwoju ekonomicznego, stanem finansów publicznych, a także przyjętą koncepcją (pro- lub antycykliczną) prowadzenia polityki budżetowej w reakcji na kryzys, wynikającą z dominującej w danym państwie doktryny ekonomicznej.

Pomimo różnorodności wykorzystywanych rozwiązań zauważyć należy, że bardziej skuteczne z punktu widzenia ograniczania nierówności dochodowych okazały się działania koncentrujące się na wykorzystywaniu instrumentów wydatkowych, a nie podatkowych. Polegały one przede wszystkim na zwiększaniu transferów społecznych, w tym kierowanych głównie do rodzin, osób starszych oraz bezrobotnych. Jeśli chodzi o narzędzia podatkowe, to najbardziej efektywne były podwyżki podatków dochodowych dla osób najzamożniejszych, a także inne rozwiązania na rzecz wzmocnienia progresywności skali podatkowej.

## BIBLIOGRAFIA

- Agnello L., Sousa R.M., 2012, *How Does Fiscal Consolidation Impact on Income Inequality?* Banque De France, No. 382, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2060097>
- Atkinson A.B., 1983, *The Economics of Inequality*, Clarendon Press, Oxford.
- Bastagli F., Coady D., Gupta S., 2012, *Income Inequality and Fiscal Policy*, IMF, Staff Discussion Note, 12/08.
- Causa O., de Sevres A., Ruiz N., 2014, *Can growth-enhancing policies lift all boats? An analysis based on household disposable incomes*, OECD Economics Department Working Papers, No. 1180, Paryż.
- Chu K-Y., Davoodi H., Gupta S., 2004, *Income Distribution and Tax and Government Social-Spending Policies in Developing Countries* [in:] *Inequality, Growth, and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization*, ed. by Giovanni Andrea Cornia. Oxford University Press, New York, <http://dx.doi.org/10.1093/0199271410.003.0010>.
- European Economy, 2009, *Monitoring revenue trends and tax reforms in Member States 2008*, No. 4.
- European Economy, 2010), *Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Member States 2010 Tax policy after the crisis*, No. 6.
- European Economy, 2011, *Tax reforms in EU Member States 2011. Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*, No. 5.
- Joumard I., Pisu M., Bloch D., 2012, *Less Income Inequality and More Growth – Are They Compatible?: Part 3. Income Redistribution via Taxes and Transfers Across OECD Countries*, OECD Economic Department Working Papers No. 926.
- Martinez-Vazquez J., Moreno-Dodson B., Vulovic V., 2012, *The Impact of Tax and Expenditure Policies on Income Distribution: Evidence from a Large Panel of Countries*, “Review of Public Economics” No. 200-(4/2012), <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2188608>.
- Mulas-Granados C., 2005, *Fiscal adjustments and the short-term trade-off between economic growth and equality*, “Revista de Economía Pública” No. 172(1).
- OECD, 2015, *Income distribution, OECD Social and Welfare Statistics (database)*, DOI: <http://dx.doi.org.oecdilibrary.han.bg.umcs.edu.pl/10.1787/data-00654-en>
- Paulus A., Čok M., Figari F., Hegedüs P., Kump N., Lelkes O., Levy H., Lietz C., Lüpsik S., Mantovani D., Morawski L., Sutherland H., Szivos P., Vörk A., 2009, *The Effects of Taxes and Benefits on Income Distribution in the Enlarged EU*, Working Paper No. 8/09, EUROMOD
- Stiglitz J., 2012, *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future*, W.W. Norton, New York.
- Wilkinson R., Pickett K., 2011, *Duch równości. Tam gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej*, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa.

## Streszczenie

Skala zjawisk kryzysowych w gospodarce światowej towarzysząca załamaniu gospodarstwu z roku 2008 wpłynęła na rewizję neoliberalnego paradygmatu o tym, że nierówności stanowią pozytywną motywację do aktywności ekonomicznej, innowacyjności i kreatywności, sprzyjając

wzrostowi gospodarczemu. W podobny sposób ewoluują w ostatnim czasie także poglądy na temat możliwości wykorzystania polityki fiskalnej do realizacji funkcji wyrównawczych. W kontekście opisanej ewolucji poglądów szczególnego znaczenia nabiera zatem poszukiwanie optymalnych metod prowadzenia polityki interwencyjnej pozwalających realizować zakładane cele gospodarcze i społeczne, a pozbawionych jednocześnie krytykowanych przez przedstawicieli myśli liberalnej mankamentów antywzrostowych. Celem artykułu jest analiza i ocena zakresu oraz skuteczności wykorzystania niektórych instrumentów polityki fiskalnej do łagodzenia nierówności dochodowych w warunkach ostatniego światowego kryzysu ekonomicznego. W badaniach wykorzystane zostały doświadczenia wybranych 20 krajów Unii Europejskiej (UE), będących także członkami Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), obejmujące lata 2007–2012.

*Słowa kluczowe:* polityka fiskalna, nierówności dochodowe, państwa UE

### **The Role of Fiscal Policy in Reducing Income Inequalities – The Experiences of Selected EU Member States**

#### *Summary*

As far as social inequality is concerned, the unprecedented scale of crisis phenomena in the global economy during the recent years (including in particular the economic crisis of 2008) and the progressing globalization processes, contributed to the restatement of the neoliberal paradigm claiming that inequalities are the positive drive for economic activeness, innovation and creativity which are beneficial for the economic growth. The ideas on the potential application of fiscal policy for compensatory purposes have also been recently changed. Thus, considering the aforementioned evolution of ideas, the search for the optimum state intervention methods allowing for the achievement of the assumed economic and social goals, and at the same time free of the anti-growth drawbacks so much criticized by the representatives of liberal ideas, have become a vital issue. The main purpose of the article is to analyze and to evaluate the range and effectiveness of the selected fiscal instruments applied in order to reduce the scale of income inequalities during the last economic downturn. The paper is based on the experiences of twenty selected EU member states (which are also OECD member countries) covering the years 2007–2012.

*Keywords:* fiscal policy, income inequalities, EU member states

JEL: H23, H24

*dr Magdalena Tusińska*<sup>1</sup>

Katedra Ekonomii  
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

## **Włączenie społeczne w krajach Unii Europejskiej – refleksja na półmetku realizacji strategii Europa 2020**

### WPROWADZENIE

W światowej debacie na temat nierówności zarysował się konsensus, że sam wzrost gospodarczy nie zapewni realizacji celów rozwoju, takich jak likwidacja ubóstwa czy równy dostęp do podstawowych dóbr – do tego potrzebny jest taki wzrost, który – jak określono w unijnym nazewnictwie – sprzyja włączeniu społecznemu. Pokryzysowa skala zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem przyczyniła się do tego, że pod koniec pierwszej dekady XXI w. w Unii Europejskiej (UE) szczególnie zainteresowano się walką z tymi zjawiskami, a jednym z priorytetów przyjętej w 2010 r. strategii Europa 2020 stał się właśnie wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu. 2015 r. jest swoistą cezurą – połową dekady, w trakcie trwania której winny zostać zrealizowane cele rzeczonej strategii. Skłania to do refleksji, czy za postulatem wzrostu inkluzywnego kroczy poprawa sytuacji w zakresie ubóstwa oraz wykluczenia w UE i ocenę tego przyjęto za cel artykułu. Można postawić hipotezę, że unijne rozwiązania są dalekie od pełnej skuteczności, za którą uznaje się osiągnięcie celów zawartych w strategii.

W artykule w oparciu o studia literaturowe opisano istotę najważniejszych pojęć związanych z tematem, następnie przedstawiono przyjęte w Unii postulaty dotyczące walki z ubóstwem oraz wykluczeniem, by na podstawie danych Eurostatu odnoszących się do strategii Europa 2020 i powiązanych z nią dokumentów dokonać próby oceny dokonań krajów UE w walce z wykluczeniem oraz wskazać działania, jakie powinny być podjęte. Pochylnono się także nad przyczynami i okolicznościami, które mogły mieć wpływ na aktualną sytuację w UE.

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, e-mail: magdalena.tusinska@ue.katowice.pl.

UBÓSTWO I WYKLUCZENIE  
– ISTOTA ZJAWISK I PRZESŁANKI WALKI Z NIMI

Ilość dóbr materialnych i niematerialnych przypadających na każdego członka społeczeństwa nie jest identyczna, a wśród przyczyn różnic wymienia się pochodzenie, region zamieszkania, różnice w poziomie wykształcenia, możliwości podjęcia pracy czy cechy osobiste. Nierówności społeczne można rozpatrywać w wymiarze ekonomicznym (dochód, zatrudnienie, bogactwo), ale także szerzej – uwzględniając wykształcenie, styl życia, uczestnictwo w kulturze, kapitał społeczny, a nawet udział we władzy czy zaangażowanie obywatelskie. Dysproporcje w poszczególnych wymiarach oddziałują na siebie – przykładowo, nawet jeśli gwarantowane są równe szanse w dostępie do kształcenia, to i tak wyższy dochód i korzystniejsze warunki mieszkaniowe sprzyjają osiągnięciu lepszych efektów w edukacji i korzystanie z dóbr kultury, co z kolei buduje kapitał ludzki i zwiększa szanse na sukces w życiu publicznym. Rozkład dochodów pośrednio decyduje więc o rozbieżnościach pod względem poziomu wykształcenia, dostępu do usług związanych ze spędzaniem wolnego czasu czy usług zdrowotnych, a konsekwencje tego są utrwalane w kolejnym pokoleniu.

Przyczyny i skala dysproporcji często stanowią asumpt do rozważań, czy dany rozkład dóbr oceniać jako słuszny oraz czy i w jakim stopniu powinien on być korygowany za pomocą instrumentów polityki redystrybucyjnej [Tusińska, 2013]. Spory wynikają przeważnie z dylematu: efektywność albo sprawiedliwość [Okun 1975 (<http>); Wilkin 1997, s. 29–36]. Większe przekonanie o słuszności działań korygujących podział dochodu istnieje w przypadku walki ze skrajnymi nierównościami, które prowadzą do ubóstwa, a nawet wykluczenia. To ostatnie oznacza sytuację, kiedy jednostka (grupa) nie uczestniczy w wielu aspektach życia społecznego, gospodarczego, politycznego czy kulturalnego. Przyczyną tego może być brak środków pieniężnych i zasobów materialnych (ubóstwo), ale także niepełnosprawność, choroba, brak wyposażenia w kapitał życiowy zapewniający normalną pozycję społeczną, dyskryminacja czy niemożność dostosowania się do dynamicznych zmian towarzyszących rozwojowi gospodarstwu [Golinowska, Broda-Wysocki, 2005, s. 42–46]. O istnieniu i skali szeroko rozumianych dysproporcji decyduje też koniunktura – kryzysom towarzyszy wzrost bezrobocia, które może przyczynić się do ubóstwa i/lub wykluczenia. W ostatnich latach w krajach dotkniętych kryzysem bankowym i sektora budowlanego specyficzną przyczyną wykluczenia stały się warunki mieszkaniowe, ale – prócz bezdomnych i bezrobotnych – szczególnie zagrożone wykluczeniem są osoby samotnie wychowujące dzieci, starsze kobiety, mniejszości narodowe i niepełnosprawni. Choć wykluczenie nie jest synonimem ubóstwa, to deprivacja podstawowych potrzeb przy-



czynia się do wyłączenia osób z życia społecznego i – na zasadzie sprzężenia zwrotnego – wykluczenie popycha w sferę ubóstwa.

Nie koncentrując się na etycznym aspekcie zagadnienia podziału dóbr warto podkreślić, że nadmierne nierówności, bieda i wykluczenie – zwłaszcza w przypadku krajów o wysokim poziomie rozwoju – hamują wzrost i rozwój gospodarczy [Thorbecke, Charumilind, 2002, s. 1481; Stevans, 2012, s. 149–160; Wilkinson, Pickett, 2009] i chociażby z tej przyczyny warto podejmować działania na rzecz włączenia społecznego. Obywatele „równiejszych” krajów są bardziej produktywni, żyją szczęśliwiej, zdrowiej i dłużej. W długofalowym wzroście gospodarczym nie należy pomijać psychologicznych aspektów – powszechne współuczestniczenie obywateli w tworzeniu i korzystaniu z efektów wzrostu może stać się istotnym czynnikiem dynamiki gospodarczej.

#### UNIA EUROPEJSKA WOBEC WŁĄCZENIA SPOŁECZNEGO

Jednym z pryncypiów w UE jest „spójność społeczno-ekonomiczna” oznaczająca stopień, do którego rozbieżności w zakresie dobrobytu między regionami/grupami w obrębie ugrupowania są politycznie i społecznie tolerowalne. Już w dokumentach fundamentalnych dla integracji przywiązywano dużą wagę do tych kwestii, jednak promowanie włączenia społecznego widać zwłaszcza w ostatnich latach. Mianowicie, w 2007 r. traktat lizboński zmienił niektóre artykuły traktatów założycielskich wymieniając pełne zatrudnienie, postęp społeczny, walkę z wykluczeniem społecznym i ochronę socjalną wśród celów ugrupowania, ponadto wysoki poziom zatrudnienia, odpowiednia ochrona socjalna i zwalczanie wykluczenia muszą być uwzględniane przy opracowywaniu i wprowadzaniu polityk i działań UE [*Traktat lizboński*, ([http](http://))]. Znamienny był też 2010 r. zapoczątkowujący dekadę strategii na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia Europa 2020 [*Europa 2020 w skrócie*, ([http](http://))], a jako jeden z 3 priorytetów przyjęto wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu (obok wzrostu inteligentnego i zrównoważonego). Skuteczności strategii miało sprzyjać wyznaczenie 5 celów wymiernych (mieralne łatwiej zweryfikować). Te cele wymierne, które wiążą się z włączeniem społecznym znajdują się w tabeli 1. Jednym z 7 projektów flagowych strategii jest „Europejski program walki z ubóstwem”, który ma promować spójność społeczną i terytorialną „tak, aby korzyści płynące ze wzrostu gospodarczego i zatrudnienia były szeroko dostępne, a osoby ubogie i wykluczone mogły żyć godnie i aktywnie uczestniczyć w życiu społeczeństwa”. Obszary wskazane jako kluczowe do objęcia reformami to: rynek pracy, gwarantowany dochód minimalny, opieka zdrowotna, edukacja, warunki mieszkaniowe, dostęp do rachunku bankowego, wykorzystanie funduszy UE wspierających włączenie społeczne, skuteczność rozwiązań w obszarze polityki społecz-

nej, współpraca ze społeczeństwem obywatelskim, koordynacja polityki krajów UE w dziedzinie ochrony socjalnej i włączenia społecznego [*Europa 2020...*].

W zakresie wdrażania strategii kluczową rolę odgrywają stworzone na podstawie kompromisu pomiędzy unijnymi celami a narodowymi potrzebami i możliwościami Krajowe Programy Reform (KPR). Są one aktualizowane w rytmie Semestru Europejskiego w oparciu o Otwartą Metodę Koordynacji (OMK), co ma gwarantować, że państwa członkowskie będą prowadzić politykę zgodnie z przyjętymi wobec UE zobowiązaniami (planami reform zapisanymi w zaleceniach dla poszczególnych krajów na dany rok oraz długoterminowe cele zawarte w strategii Europa 2020) [Tusińska, 2014, s. 144–148].

### DROGA DO WŁĄCZENIA SPOŁECZNEGO?

Jednym z celów na bieżącą dekadę uczyniono ograniczenie liczby Europejczyków żyjących poniżej krajowej granicy ubóstwa o 25% (równoznaczny z wydobyciem z ubóstwa ponad 20 mln osób). O jego realizacji pośrednio decydują sukcesy w obszarze zatrudnienia i edukacji. Liczby pokazujące pożądaną poziom (w 2020 r.) wskaźników związanych z inkluzywnym wzrostem oraz ich zmiany w latach 2008–2014 przedstawiono w tabeli 1.

Choć można dostrzec pozytywne akcenty w zakresie sprzyjania integracji społecznej (zwłaszcza w obszarze edukacji; tabela 1), to dane dotyczące zatrudnienia i ubóstwa nie prezentują się optymistycznie. Nie obserwuje się postępu w redukcji ubóstwa, wręcz przeciwnie – w większości krajów i na poziomie UE nastąpił jego wzrost [Pęciak, Tusińska, 2015, s. 36–42]. Co więcej, już wiadomo, że unijny cel do 2020 r. nie zostanie zrealizowany – kumulacja osiągnięć krajów członkowskich złoży się na wynik ok. 12 mln osób. Wprawdzie istnieje jeszcze szansa na jego poprawę o 25%, co i tak nadal oznaczałoby dystans 5 milionów do celu [*Draft thematic guidance...*, s. 3].

**Tabela 1. Realizacja wybranych celów strategii Europa 2020**

Obszar tematyczny	Wskaźnik	2008	2012	2013	2014	Cel wymierny 2020
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
zatrudnienie	<b>wskaźnik zatrudnienia (% osób w wieku 20–64 lata)</b>	<b>70.3</b>	<b>68.4</b>	<b>68.4</b>	<b>69.2</b>	<b>75</b>
edukacja	<b>Osoby przedwcześnie kończące naukę szkolną (% osób w wieku 18–24 lata)</b>	<b>14.6</b>	<b>12.6</b>	<b>11.9</b>	<b>11.1</b>	<b>&lt;10.0</b>
	<b>z wyższym wykształceniem (% osób w wieku 30–34 lata)</b>	<b>31.2</b>	<b>36.0</b>	<b>37.1</b>	<b>37.9</b>	<b>≥40.0</b>

1	2		3	4	5	6	7
Ubóstwo i wykluczenie	osoby (tys.)	<b>zagrożone ubóstwem lub wykluczeniem*</b>	<b>116566</b>	<b>122676</b>	<b>121626</b>	<b>:</b>	<b>95690</b>
		żyjące w gospodarstwach domowych o bardzo niskiej intensywności pracy	34420	39103	40240	(:)	-
		żyjące poniżej granicy ubóstwa po uwzględnieniu pomocy socjalnej	81364	83393	82526	(:)	-
		dotknięte deprivacją materialną	42340	48997	47640	(:)	-

\* Zagrożenie ubóstwem lub wykluczeniem to osoby, które spełniają co najmniej jeden z warunków:

- dorośli pracowali < 20% czasu, który w ostatnim roku mógł być poświęcony na pracę,
- ich dochód do dyspozycji < 60% mediany dochodu rozporządzalnego w danym kraju,
- deprivacja dotyczy co najmniej 4 z 9 potrzeb: osoby nie mogą opłacić czynszu, ogrzać mieszkania, ponieść niespodziewanych wydatków, jeść mięsa, ryby lub innego posiłku białkowego co drugi dzień, spędzić tygodnia wakacji poza domem, nabyć samochodu, pralki, kolorowego telewizora lub telefonu [Eurostat statistics explained, (<http>)]

Osoby są liczone tylko raz, nawet jeśli znalazły się w więcej niż jednej z 3 grup.

Cel dot. wydzwignięcia z biedy 20 mln osób traktuje 2008 r. jako bazowy. Dane dla UE-27.

Źródło: [Eurostat, (<http>)].

Potencjalna poprawa wyniku o 25% nie nastąpi samoczynnie – w sprawozdaniu ogólnym w 2014 r. Komisja Europejska (KE) wskazała, iż należy kontynuować reformy strukturalne w szczególności w zakresie:

- zwalczania wysokiego bezrobocia, nierówności i ubóstwa,
- przechodzenia na opodatkowanie sprzyjające tworzeniu miejsc pracy,
- pobudzania prywatnych inwestycji,
- wzrostu konkurencyjności gospodarek,
- redukcji zadłużenia [Komisja Europejska..., 2014, s. 34].

Reformy sprzyjające wzrostowi inkluzywnemu zostały wymienione na pierwszym miejscu, co może świadczyć o ich aktualnej randze. Ponieważ sytuacja krajów unijnych nie jest identyczna, rekomendacje dla nich także się różnią – obszary objęte zaleceniami zaznaczono w tabeli 2.

**Tabela 2. Zalecenia dla krajów UE w zakresie zatrudnienia i polityki społecznej\***

	Współczynnik aktywności zawodowej	Aktywna polityka rynku pracy	Mechanizmy ustalania wynagrodzenia	Segmentacja rynku pracy	Kształcenie i szkolenie	Ubóstwo i włączenie społ.	Liczba obszarów
1	2	3	4	5	6	7	8
Belgia	X	X	X		X		4
Bułgaria	X	X	X		X	X	5
Rep. Czeska	X	X			X		3
Dania		X			X		2

1	2	3	4	5	6	7	8
Niemcy	X	X	X	X	X		5
Estonia	X	X			X		3
Irlandia	X	X			X	X	4
Hiszpania		X	X	X	X	X	5
Francja		X		X	X		3
Chorwacja	X	X	X	X	X	X	6
Włochy	X	X	X	X	X	X	6
Łotwa		X			X	X	3
Litwa	X	X			X	X	4
Luksemburg	X	X	X		X		4
Węgry		X		X	X	X	4
Malta	X					X	2
Holandia	X		X	X			3
Austria	X	X			X		3
Polska	X	X		X	X	X	5
Portugalia	X	X	X	X	X	X	6
Rumunia	X	X	X		X	X	5
Słowenia	X	X	X	X	X		5
Słowacja	X	X			X		3
Finlandia	X	X			X		3
Szwecja		X			X		2
W. Brytania		X			X	X	3
Średnio	19	24	11	10	24	13	

\* Zalecenia na lata 2014–2015 zaproponowane przez KE 2 czerwca 2014 r. Grecja i Cypr powinny realizować zobowiązania wynikające z programów pomocy finansowej UE i MFW. Zalecenia dla Portugalii są uzależnione od wyjścia z programu.

Źródło: [Komisja Europejska... 2014, s. 35].

Najwięcej, bo 6 obszarów wymagających reform wskazano w przypadku: Chorwacji, Włoch i Portugalii, z kolei Bułgaria, Niemcy, Hiszpania, Rumunia i Słowenia powinny zintensyfikować działania w 5 obszarach. Najkorzystniej wygląda sytuacja (2 obszary) w przypadku Danii, Malty i Szwecji. Nie obserwuje się zatem prawidłowości, że np. najsłabsze wyniki osiągają kraje „nowej” UE. Obszary tematyczne, które powinny stać się obiektem reform największej liczby państw (24) to „Aktywna polityka rynku pracy” oraz „Kształcenie i szkolenie”. Okazuje się więc, że najwięcej krajów powinno postawić na aktywizację oraz wszechstronne umiejętności i kształcenie, które ułatwiają ewentualną zmianę zawodu w obliczu przeobrażeń strukturalnych czy zmian demograficznych. Taki rozkład zaleceń może nieco zaskakiwać w obliczu wniosków wyciągniętych z tabeli 1., które wskazywały na zadowalające wyniki w obszarze edukacji.

Warto sięgnąć także do innych dokumentów powiązanych ze strategią Europa 2020. Z Rocznej analizy wzrostu gospodarczego, która rozpoczyna Semestr Europejski wynika, iż dotychczas podejmowane działania nie były adekwatne do potrzeb, a chodzi przede wszystkim o wsparcie materialne, dobór działań do walki z ubóstwem, dostęp do opieki socjalnej i zdrowotnej, żłobków i przed-

szkoli, warunki mieszkaniowe, dostarczanie energii. Związek między opieką społeczną a aktywizacją ma być wzmocniony przez bardziej spersonalizowane usługi i wysiłki na rzecz najbardziej narażonych grup [European Commission..., 2013]. Apel o poprawę efektywności, sposobu finansowania polityki społecznej oraz większe zaangażowanie państw członkowskich, publicznych i prywatnych instytucji oraz wszystkich interesariuszy znalazł się w Pakiecie inwestycji społecznych – zbiorze rekomendacji i propozycji KE, które mają na celu zwiększenie efektywności polityk społecznych w krajach UE. Plany reform winny w większym stopniu uwzględniać inwestycje w ludzkie umiejętności, bowiem zmiany demograficzne i konsekwencje kryzysu wywierają presję na budżety państw i powodują ryzyko strukturalnych niedoborów na rynku pracy w przyszłości [Employment, Social Affairs & Inclusion, (http)]. O konieczności poprawy efektywności istniejących rozwiązań mowa jest też w Analizie zatrudnienia i zmian społecznych. Ponadto KE wskazuje, że niższe opodatkowanie pracy oraz uproszczenie systemu podatkowego mogłyby przyczynić się do powstania większej liczby miejsc pracy [European Commission..., 2014].

Analiza zaprezentowanych danych statystycznych oraz zaleceń pokazuje, że ambitne cele związane z poprawą jakości życia wszystkich obywateli UE do 2020 r. są coraz mniej realne. Nie sposób nie zadać pytania o przyczyny niepowodzenia, aczkolwiek poniższe odpowiedzi należałoby opatrzyć znakiem zapytania, gdyż obecna sytuacja stanowi rezultat wielu okoliczności:

- niewystarczające ożywienie w gospodarce – odbicie po kryzysie nie było dostatecznie silne, by wydobyć z biedy pożądaną liczbę osób oraz przyczynić się do znaczącej i trwałej poprawy sytuacji na rynku pracy,
- „miękki” sposób zarządzania strategią – OMK to dobrowolny proces współpracy politycznej polegający na uzgadnianiu celów i mierzeniu na podstawie wspólnych wskaźników postępów w ich realizacji (w razie niewypełnienia zaleceń dotyczących kwestii społecznych krajom nie grożą żadne sankcje),
- czynnik psychologiczny w postaci zniechęcenia osób wykluczonych (bezdolnych, bezrobotnych itd.) wywołanego pogorszeniem jakości usług publicznych, który został wymuszony kryzysem finansów publicznych w niektórych krajach; osoby czują się „porzucone” przez instytucje i tracą motywację do zmian,
- niewystarczające środki przeznaczone na walkę z wykluczeniem (redukcja spowodowana kryzysem finansów publicznych),
- nadmierna biurokracja – zarówno na linii obywatel–urząd, jak i na szczeblu międzynarodowym, tworzenie kolejnych pakietów, zaleceń i rekomendacji itp., które nie zawsze są zrozumiałe,
- zbyt ambitne cele wyznaczone w samej strategii w 2010 r.

Kolejność przyczyn nie wynika bezpośrednio z ich wagi, ponadto sytuacja jest dynamiczna i wkrótce lista powinna zostać uzupełniona o okoliczność, której także nie sposób było przewidzieć w 2010 r., a mianowicie kryzys imigracyjny-

ny. Imigranci są uważani za grupę szczególnie narażoną na ubóstwo i wykluczenie, zatem, ich napływ do krajów UE prawdopodobnie przyczyni się do pogorszenia przedstawionych tu statystyk. Dodatkowo, wskazane przyczyny mogą w zróżnicowanym stopniu dotyczyć poszczególnych krajów UE, choćby dlatego, że skala i konsekwencje kryzysu nie były identyczne w całej Unii (na przykład, większe oszczędności zmuszone były poczynić kraje PIGS).

#### PODSUMOWANIE

Istniejące w Europie od wielu lat przekonanie, że działalność „niewidzialnej ręki rynku” powinna podlegać ocenie moralnej oraz rozumu sprawia, iż podejmowane są różne inicjatywy na rzecz integracji społecznej. Towarzyszący kryzysowi wzrost odsetka osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem przyczynił się zatem nie tyle do zwrotu w polityce, co raczej do intensyfikacji działań na rzecz wzrostu inkluzywnego. Odpowiedni system opieki socjalnej nie jest gwarantem wyrwania z biedy, lecz warunkiem koniecznym niewystarczającym, a ryzyko ubóstwa i wykluczenia maleje wraz z rosnącym poziomem edukacji oraz aktywizacji zawodowej.

Dotychczasowe działania na szczeblu UE i krajów członkowskich na rzecz włączenia społecznego w konfrontacji z różnymi okolicznościami okazały się nie w pełni skuteczne, co pokazał dotychczasowy stopień realizacji celów wymiernych. Wprawdzie strategia Europa 2020 jest dopiero na półmetku, więc z jednej strony sprawa nie musi być przesądzona, jednak z drugiej strony należy wyrazić wątpliwości, czy kraje będą wystarczająco zdeterminowane do dalszego działania, skoro już obecnie wiadomo, że jeden z celów nie zostanie zrealizowany. Nasuwa się skojarzenie z obowiązującą w latach 2000–2010 strategią lizbońską – w 2005 r. wprowadzono jej zmodyfikowaną wersję, gdyż przyjęte wcześniej cele okazały się zbyt ambitne. Mimo modyfikacji, realizacja strategii lizbońskiej zakończyła się niepowodzeniem. Na odpowiedź na pytanie, czy podobnie będzie z kolejnym programem UE należy jeszcze poczekać, ale już wiadomo, że realizacja priorytetu włączenia społecznego zawodzi.

#### BIBLIOGRAFIA

- Draft thematic guidance fiche for desk officers. Thematic objective 9: SOCIAL INCLUSION VERSION 2 – 27/01/2014.*  
Employment, Social Affairs & Inclusion, <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1044&langId=en> (stan na dzień 1.09.2015)
- EUROPA 2020, 2010, *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Bruksela, 3.03.2010.

- Europa 2020 w skrócie*, [http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/index\\_pl.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/index_pl.htm) (stan na dzień 20.08.2015).
- European Commission, 2013, *Annual Growth Survey 2014*, Brussels, 13.11.2013, COM(2013) 800 final.
- European Commission Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, 2014, *Employment and Social Developments in Europe 2014*.
- Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/europe-2020-indicators/europe-2020-strategy/headline-indicators-scoreboard> (stan na dzień 1.09.2015).
- Eurostat statistics explained [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Thematic\\_glossaries](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Thematic_glossaries) (stan na dzień 15.08.2015).
- Golinowska S., Broda-Wysocki P., 2005, *Kategorie ubóstwa i wykluczenia społecznego. Przegląd ujęć* [w:] *Ubóstwo i wykluczenie społeczne. Badania. Metody. Wyniki*, red. S. Golinowska, E. Tarkowska, I. Topińska. IPiSS, Warszawa.
- Komisja Europejska, 2015, *Sprawozdanie ogólne z działalności Unii Europejskiej – 2014*, Bruksela.
- Okun A., 1975, *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*, [http://www.aspeninstitute.org/sites/default/files/content/docs/OKUN\\_EQUALITY\\_AND\\_EFFICIENCY\\_%28AS08%29.PDF](http://www.aspeninstitute.org/sites/default/files/content/docs/OKUN_EQUALITY_AND_EFFICIENCY_%28AS08%29.PDF) (stan na dzień 21.08.2015).
- Pęciak R., Tusińska M., 2015, *The fight against poverty in the European Union – expectations versus reality*, „Journal of International Studies”, Vol. 8, No. 2, <http://dx.doi.org/10.14254/2071-8330.2015/8-2/10>.
- Stevens L.K., 2012, *Income inequality and economic incentives: Is there an equity–efficiency tradeoff?* “Research in Economics” 66, <http://dx.doi.org/10.1016/j.rie.2011.10.003>
- Tusińska M., 2013, *Nierówności dochodowe a wzrost i rozwój gospodarczy* [w:] *Systemowe uwarunkowania wzrostu i rozwoju gospodarczego. Zagadnienia teoretyczne*, red. S. Swadźba, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice.
- Tusińska M., 2014, *Działania na rzecz konkurencyjności i wzrostu gospodarczego* [w:] *Zarządzanie gospodarcze w strefie euro*, red. J. Pietrucha, J. Żabińska, Difin, Warszawa.
- Thorbecke E., Charumilind Ch., 2002, *Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact*, “World Development” Vol. 30, No. 9, [http://dx.doi.org/10.1016/S0305-750X\(02\)00052-9](http://dx.doi.org/10.1016/S0305-750X(02)00052-9)
- Traktat lizboński, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=URISERV:ai0023> (stan na dzień 1.09.2015).
- Wilkin J., 1997, *Efektywność a sprawiedliwość jako problem ekonomiczny* [w:] *Efektywność a sprawiedliwość*, red. J. Wilkin, Key Text, Warszawa.
- Wilkinson R., Pickett K., 2009, *The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better*, London, Allen Lane.

### Streszczenie

Jedną z ambicji Unii Europejskiej (UE) jest aktualnie promowanie wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu (wzrostu inkluzywnego). Intensyfikacja działań na jego rzecz ma miejsce zwłaszcza w ostatnich latach – po kryzysie. Celem niniejszych badań uczyniono ocenę skuteczno-

ści polityki UE w zakresie włączenia społecznego na podstawie wytycznych strategii Europa 2020. Obecnie przypada połowa dekady, w trakcie której powinny zostać zrealizowane cele tego programu. Jednym z priorytetów jest właśnie wzrost inkluzywny.

W artykule przedstawiono najważniejsze pojęcia związane z poruszonym tematem (nierówności, ubóstwo, wykluczenie społeczne) oraz pokrótce scharakteryzowano ich wpływ na gospodarkę. Następnie omówiono specyficzne dla UE podejście do kwestii socjalnych, koncentrując się przede wszystkim na kwestiach opisanych w strategii Europa 2020 dotyczących walki z wykluczeniem. W kolejnej części artykułu zaprezentowano dane statystyczne związane z włączeniem społecznym, a ich wartości pozwoliły zakwestionować skuteczność przyjętej w UE polityki, aczkolwiek nie może ona być uznana za jedyną przyczynę obserwowanych niepowodzeń. W związku z tym podjęto także próbę wskazania innych okoliczności, które mogły zdecydować o niesatysfakcjonującym stopniu realizacji celów strategii Europa 2020. Ponadto, na podstawie dokumentów unijnych zaprezentowano dotyczące tematu włączenia społecznego rekomendacje dla krajów członkowskich. Okazuje się, że zalecenia nie dotyczą tylko i wyłącznie walki z ubóstwem, ale kładą duży nacisk na kwestie związane z rynkiem pracy i edukacją.

*Słowa kluczowe:* włączenie społeczne, wykluczenie społeczne, Unia Europejska, strategia Europa 2020

## **Social Inclusion in European Union Countries – Halfway Reflection on the Europe 2020 Strategy**

### *Summary*

One of the current ambitions of the European Union (EU) policy is to promote inclusive growth in all Member States (MS). After the crisis, over the last few years the EU and its MS have made a series of important decisions that put stronger emphasis on social aspects. The aim of the research was to discuss effectiveness of the current European policy in the field of poverty and social exclusion on a basis of statistics concerning mentioned phenomena. The discussion is significant, because it takes places five years after the Europe 2020 strategy introduction. One of the priorities of the strategy is inclusive growth.

The paper explains the most important issues concerning inequalities, poverty and social inclusion as well as their impact on an economy, describes the attitude toward social protection common in the EU and presents the chosen aspects the of Europe 2020 strategy concerning the fight against social exclusion. Then the paper juxtaposes those issues with statistical data, what lets question the efficiency of the EU policy. Some other probable reasons of unsatisfactory results are also discussed. On a basis of EU documents there are also presented some recommendations for the MS. There are focused mainly on labour market and education.

*Keywords:* social inclusion, social exclusion, the European Union, Europe 2020 strategy

JEL: D390, I320, I380, O520



dr Barbara Przybylska-Czajkowska<sup>1</sup>

Katedra Stosowanych Nauk Społecznych  
Politechnika Śląska w Gliwicach

## Polityka inkluzji – iluzja równości?

### WSTĘP

Problem równości (jako jednej z fundamentalnych wartości, na których opierają się współczesne demokratyczne społeczeństwa) i ponownie – od kilku dekad – rosnących nierówności, stał się w ostatnich zwłaszcza latach (m.in. w wyniku światowego kryzysu gospodarczego w roku 2008) przedmiotem ożywionych dyskusji i polemik. Mniej, jak się wydaje, jest dziś sporów o to, czy należy przeciwdziałać narastaniu nierówności, więcej – o to, jak przeciwdziałać. Jednym ze sposobów – dość szeroko stosowanych w niektórych krajach – jest tzw. polityka inkluzji. Czy polityka ta jest jednak skuteczna? A może jest nie tylko nieskuteczna, ale wręcz – przeciwnie (a więc, w istocie, przyczyniająca się do pogłębienia nierówności)? – Takie pytania stawia w swej książce pt. *Gdzie się podzieli wszyscy intelektualiści?* wybitny brytyjski socjolog (pochodzenia węgierskiego) Frank Furedi. Ta ważna książka jest, moim zdaniem, niedostatecznie szeroko w Polsce znana. Zamierzam więc przedstawić jej główne idee, a także – zarysować szersze tło, na którym wyraźniej dostrzec można ich znaczenie.

### RÓWNOŚĆ, WOLNOŚĆ, SPRAWIEDLIWOŚĆ

W opracowanym przez Wenera Gutha z Uniwersytetu Humboldta w Berlinie eksperymencie zwanym grą w ultimatum, proszono dwóch uczestników gry o podział 100 dolarów. Propozycję warunków podziału składał jednorazowo jeden z graczy, a drugi z nich mógł albo przyjąć ofertę, albo ją odrzucić i wtedy żaden z nich nie dostawał nic. Grę przeprowadzano wiele razy, w różnych rejonach świata, różnych kręgach kulturowych dostosowując wysokość proponowanej sumy do podziału, do warunków ekonomicznych miejsca, gdzie odbywał się

---

<sup>1</sup>Adres korespondencyjny: ul Roosevelta 26, 41-800 Zabrze, tel. +48 32 277 73 23, e-mail: barbaraprzybylska@wp.pl.

eksperyment. Niezależnie od tego, wynik był zawsze jednocześnie podobny do siebie (2/3 ofert mieściło się w przedziale 40–50%, a te, które były niższe niż 20%, w połowie przypadków były odrzucane) i niepodobny do tego, czego można by oczekiwać po *homo oeconomicus*. Wynika z tego wiele ciekawych wniosków, a wśród nich także i taki: wszędzie na świecie, wpływ na wybory ludzi ma ich poczucie sprawiedliwości, a to – żywo i (w kręgu kultury europejskiej) powszechnie, rozumiane jest jako równość [Sigmund, 2002, s. 75].

Równość jako wartość moralna (równość wszystkich ludzi przed Bogiem) została uznana w chrześcijaństwie.

Nie jest – równość – wartością niekłopotliwą, dla ekonomistów. Amartya Sen, na wstępie swej pracy o nierównościach, stawia pytanie: „Czego winna dotyczyć równość?” [Sen, 2000, s. 7]. Problemy związane z równością dzieli na metodologiczne i merytoryczne. Chodzi o samo zdefiniowanie tego, czym równość jest, ale też o kryteria i obszary jej pomiaru. Wśród obszarów, które można porównywać, A. Sen wymienia: dochód, majątek, użyteczność, wolność, dobra pierwotne i zdolności [Sen, 2000, s. 154]. Obecność wśród rozważanych przez wybitnego ekonomistę obszarów istotnych dla zdefiniowania i wyznaczenia równości – wolności, nie jest przypadkowa. Przedstawiając swoje rozumienie równości, noblista pisze: „Specyficzne podejście do równości, które rozwijam, obejmuje ocenę indywidualnych korzyści na podstawie wolności osiągnięcia, z uwzględnieniem (ale bez ograniczania się do) rzeczywistych osiągnięć” [Sen, 2000, s. 154]. Zwraca w tym sformułowaniu uwagę związek równości w jej szeroko rozumianym aspekcie ekonomicznym (korzyści, a więc także lub przede wszystkim korzyści materialne) z wolnością. Wielokrotnie przez A. Sena przywoływanie J. Rawlsa, może sugerować rodzaj związku równości i wolności, który ma na myśli A. Sen. Być może nie jest to związek ścisłej zależności wolności od równości, rozumianej w jej aspekcie ekonomicznym, ale na pewno oznacza to odrzucenie znanej tezy o sprzeczności tych wartości. Równości i wolności politycznej, być może, nie można jednocześnie maksymalizować, ale w rozumieniu A. Sena (i oczywiście, nie tylko jego), są to wartości nie tylko niesprzeczne, ale i ściśle powiązane. Znamienne dla rozważań o naturze związku równości z wolnością i naturze samej wolności, w propozycji rozumienia równości Sena, jest posłużenie się we wskazanym fragmencie, pojęciem wolności w sensie pozytywnym, jako „wolności do” (w odróżnieniu od „wolności od” [por. Berlin, 1991, s. 113–114]). W cytowanym fragmencie są to „indywidualne korzyści” i „rzeczywiste osiągnięcia”. Jeśli zaś uwzględnić dwa wymiary wolności, to wolność w znaczeniu pozytywnym, jako wolność wyboru (a w takim znaczeniu rozumiana jest tu przez A. Sena), nie tylko nie jest sprzeczna z równością, ale ją zakłada przynajmniej jako jeden z warunków.

Ważne dla dalszych rozważań na temat polityki inkluzji, jest też podkreślenie przez A. Sena w jego rozważaniach o równości – rzeczywistości, czyli

w pewnym sensie obiektywności, mierzących ją kryteriów. Nie dyskutujemy tu oczywiście poglądów A. Sena na dane kwestie, ale chodzi nam o wskazanie złożoności samych tych wartości: równości, sprawiedliwości i wolności oraz o pokazanie, że ich związki są bardziej skomplikowane niż to najczęściej chcą przyznawać ekonomiści i nie polegają na wykluczaniu się wzajemnym wolności i równości. A. Sen jest tu przykładem rosnącej świadomości tego problemu, czego dowodem jest już sam tytuł jego książki: *Rozwój i wolność*, gdzie już w jednym z pierwszych rozdziałów pisze: „Rozwój wymaga usunięcia głównych źródeł zniewolenia: ubóstwa oraz tyranii (...)” [Sen, 2002, s. 17]. Niewątpliwie chodzi tu o formalne (polityczne – tyrania) i materialne (ekonomiczne – ubóstwo) warunki wolności.

Uwzględniając także inne prace A. Sena, można stwierdzić, że wielki ekonomista nie ogranicza swego rozumienia wolności tylko do wolnego rynku, gdzie wolność jest wolnością producenta i kupca, ale już nie konsumenta, którego wybór towaru ogranicza jego ubóstwo.

## NIERÓWNOŚĆ

Pojęcie równości, wolności, sprawiedliwości i wartości, które te pojęcia reprezentują, są uwikłane w polityczne i ideologiczne spory, a więc ich dyskusja musi być trudna.

Wydaje się jednak, że pojęcie nierówności nie wywołuje już tak wielkich emocji i różnic. Przeciwnie, od pewnego czasu zadziwia wręcz zgodność, z jaką ekonomiści, politycy i publicyści wypowiadają się na ten temat. Ma to wyraźny związek z kryzysem ekonomicznym i jego społecznymi skutkami. Nie jest naszym celem dokonać przeglądu niemal jednogłośnie krytycznych stanowisk w sprawie nierówności. Chcemy tylko zakreślić obszar, na którym się pojawiają, gdyż jego zakres jest symptomatyczny. Jest to obszar wypełniający całą przestrzeń publiczną i naukową, szczególnie, jeśli do nierówności dodać przymiotnik: nadmierne.

Jednoznacznie, bardzo głośno i dosadnie potępia nierówności i ubóstwo papież, podczas pielgrzymki do Ameryki Łacińskiej. Mówi: „(...) Żadna rodzina nie może zostać bez domu, żaden chłop bez ziemi, żaden pracownik bez praw, żaden naród bez wolności, żadne dziecko bez dzieciństwa, żaden młodzian bez szans życiowych i żaden starzec bez godnej starości (...)”. Jeszcze bardziej znacząca jest część dalsza tej wypowiedzi, w której papież uznaje ubóstwo i nierówności za takie zło, że uznaje walkę z nim za słuszną i do niej nawołuje mówiąc: „(...) Walczcie o to dalej i troszczcie się o Matkę Ziemię” [za: Stasiński, 2015].

Za rażące i niesprawiedliwe, a nawet groźne uznają istniejące nierówności zgromadzeni na konferencji w Brukseli, w czerwcu 2015 r. ekonomiści, biznesmeni i politycy. Z tego powodu szefowa MFW Ch. Lagarde mówi, że kapitali-

zmowi grozi niebezpieczeństwo: rosnące nierówności uważa za niebezpieczne dla samego systemu. Podobnie krytyczne – jak to w Brukseli – stanowisko wobec niesprawiedliwości realnego kapitalizmu Ch. Lagarde, zajmowała już wielokrotnie wcześniej, np. na Światowym Forum Gospodarczym w Davos, w 2014 r., gdzie podkreślała, że: „(...) wszyscy ludzie muszą korzystać z dobrobytu” [za Stasiński, 2015a, s. 13], a największe, globalne zagrożenie to: „(...) ostre rozbieżności dochodów” [za Stasiński, 2015a, s. 13]. Podkreślała też, że nadmierne nierówności są niemoralne, politycznie niesłuszne i ekonomicznie opłacalne. Przytaczała badania MFW, z których wynika, że nawet niewielki wzrost dochodów ubogich i klasy średniej o 1%, podnosi PKB o 0,38% w ciągu kolejnych pięciu lat. Przywołała także słowa papieża o tym, że rosnące nierówności budują „gospodarkę wykluczenia” i cytowała wypowiedzi K. Marksa o koncentracji kapitału, nieuchronności kryzysów i konfliktów w kapitalizmie. Lagarde wyrażała obawę, że utrata społecznej legitymacji i zaufania wobec kapitalizmu, grozi rozerwaniem więzi społecznych, kruszy demokrację i zasady równości wobec prawa, zawarte w Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka.

Inaczej mówiąc, szefowa jednej z najważniejszych instytucji kapitalizmu uznaje istniejące i rosnące nierówności za niszczące dla wolności politycznej i demokracji. Inny uczestnik konferencji, prezes Banku Anglii mówi o kapitalizmie jako o umowie społecznej wznoszącej się na trzech podstawach: „(...) sprawiedliwości społecznej, czyli względnej równości materialnej, równości szans życiowych w społeczeństwie oraz równości szans między pokoleniami” i wyraża obawę, że ta umowa została złamana. Na tej samej konferencji przytaczane są rzeczywiście przerażające dane na temat nierówności, badane przez Oxfam. Przedstawiciele tej organizacji podsumowując skutki tak ogromnego rozwarstwienia stwierdzili, że: „skrajne bogactwo daje polityczną władzę czyli wpływ na decyzje w interesie bogatych” [za: Stasiński, 2015a, s. 13]. Stwierdzają więc, że władza ekonomiczna przekłada się na władzę polityczną, a to jest zaprzeczeniem demokracji.

Sile i zakresowi potępienia nadmiernych nierówności jako niemoralnych, niesprawiedliwych, groźnych dla demokracji i nieefektywnych ekonomicznie, tak powszechnemu i wyraźnemu wśród polityków i ekonomistów, sprzyjała zapewne, wydana w 2013 r. słynna już książka Th. Piketty’ego pt. *Kapitał XXI wieku*. Autor ten wydał kolejną książkę, w całości poświęconą nierównościom. Podobnie jak to było z równością w pracach A. Sena, także u Piketty’ego, nierówności okazują się być zjawiskiem złożonym i wymagającym głębokiej analizy. Wprawdzie już we wstępie autor za oczywistą uznaje zgodę co do zasady sprawiedliwość społeczną, ale dyskusyjne są, w jego mniemaniu, sposoby jej praktycznego urzeczywistnienia. Autor *Ekonomii nierówności* analizuje różne rodzaje nierówności, obalając jednocześnie wiele mitów kapitalizmu, np. mit o tym, że wzrost gospodarczy automatycznie „unoszą wszystkie łódzie”, a bogactwo bogatych „skapuje” ze szczytów drabiny społecznej w dół. W dziele tym Piketty dowodzi też, że mechanizm wytwarzania nierówności ma socjoeko-

nomiczny charakter i wskazuje na moralny, ekonomiczny i polityczny wymiar walki z nierównością, szczególnie gdy rozważy różne systemy redystrybucji [Piketty, 2015].

## POLITYKA INKLUZJI

Powszechna już świadomość zagrożeń spowodowanych drastycznymi nierównościami społecznymi w skali globalnej, dyskusja o ich ekonomicznych i politycznych przyczynach przy jednoczesnym kultywowaniu wartości demokracji jako najlepszego systemu politycznego, który jest niepodważalny, niedyskutowalny, stwarza wyczuwalne napięcie, dostrzegalne dla coraz liczniejszych – nie tylko intelektualistów, poczucie istniejącej sprzeczności pomiędzy deklarowanym przywiązaniem polityków do idei demokracji, a ich bezczynnością wobec zjawiska, które tej demokracji zagraża. Stało się jasne, że demokracji, zawierającej w sobie zasadę równości nie da się pogodzić z wielkimi, pogłębiającymi się nierównościami.

Wydaje się, że hasło inkluzji i partycypacji – tak popularne wśród polityków europejskich od wielu lat – jest z jednej strony jedyną (po ogłoszonym zmierzchu państwa opiekuńczego) propozycją polityki walki z nierównością, wykazaniu się przez nich aktywnością w tej sprawie, a z drugiej – próbą wykazania, że demokracja (system równościowy), może współistnieć z kapitalizmem (system nierównościowy).

Najważniejszym motywem polityki inkluzji i partycypacji jest jednak, jak twierdzi F. Furedi w swej książce *Gdzie się podzieli wszyscy intelektualiści?*, nie walka z nierównością, ale wytworzenie w społeczeństwach iluzji równości, a w istocie zastąpienie prawdziwej demokracji, czyli rzeczywistej równości – jej iluzją – polityką włączania i dostępu.

Przede wszystkim, sądząc po stosowanych metodach i już ujawnionych skutkach, jego zdaniem w polityce inkluzji chodzi nie o równość, tylko o zbudowanie wrażenia równości i jedności, o zachowanie pozorów wspólnoty, a nie o samą wspólnotę. Politycy boją się społecznych konfliktów i żądań większej równości i chcą stworzyć iluzję, przekonanie o równości poprzez politykę partycypacji i dostępu. Chociaż hasła inkluzji i partycypacji brzmią atrakcyjnie dla zwolenników demokracji i równości, to w istocie są oszustwem i z prawdziwą demokracją oraz równością nie mają wiele wspólnego. Politykom nie chodzi o to, by ludzie byli równi, tylko o to, aby czuli się równi. Polityka inkluzji jest inżynierią społeczną, socjotechniką, ale jej celem nie jest szlachetne ulepszanie człowieka, podniesienia go na wyższy poziom poprzez edukację, kulturę, naukę, tylko utwierdzenie go w dobrym samopoczuciu, w stanie, w jakim jest. Jest to wyraz prawdziwej pogardy, jakie żywią elity i politycy wobec mas. A skutki dla stanu społeczeństwa i demokracji są złe: „Polityka ta oznacza uprawomocnienie tego, jak ludzie subiektywnie postrzegają samych siebie. (...) Uznanie bez dialogu i krytycznego zaangażowania przejawia skłonność do promowania tożsa-

mości niepewnych i defensywnych”, twierdzi [Furedi, 2004, s. 142]. Ale politykom nie zależy na wychowywaniu aktywnych, mądrych obywateli, ale tylko na kontakcie z „zatomizowanym i wycofanym społeczeństwem” [Furedi, 2004, s. 127].

Autor książki pisze też: „Termin partycypacja przywołuje ducha ideału demokracji. Trzeba jednak korzystać z tego terminu ostrożnie (...) jego znaczenie ulega niekiedy wypaczeniu, tak żeby partycypacja mogła posłużyć do ustanowienia wzajemnych stosunków z elektoratem. E-wybory stanowią uderzający przykład tego, jak utrwalanie iluzji partycypacji staje się motywem przewodnim wszelkich działań” [Furedi, 2004, s. 136–137].

W polityce inkluzji nie chodzi o walkę z nierównością społeczną, dlatego problem społeczny i jego rzeczywiste ekonomiczne źródła zostają zamienione na psychologiczne i indywidualne (szerzej na ten temat w [Przybylska, 1999]). Furedi pisze: „Problem stanowi to, że polityka inkluzji rzadko zwraca uwagę na społeczne, ekonomiczne, kulturowe przyczyny wyobcowania ludzi z wielu kluczowych instytucji społecznych. Zamiast tego inkluzję przedstawia się przede wszystkim jako psychologiczny proces utwierdzania ludzi w dobrym samopoczuciu” [Furedi, 2004, s. 127].

Autor książki nie jest – jak mogłoby się wydawać – przeciwnikiem ani demokracji, ani włączania/inkluzji. Sama w sobie idea inkluzji nie jest niczym złym, uprawiano ją z dobrym skutkiem już wcześniej, ale: „dzisiaj polityka inkluzyjna nie podejmuje żadnych prób, żeby doskonalić gust społeczeństwa” [Furedi, 2004, s. 124].

Przeciwnie, dzisiejsza polityka inkluzji oznacza schlebienie najgorszym gustom, obniżanie standardów w nauce, zaniżanie wymagań w edukacji, kulturze – nie z fundamentalnej niemożności ich utrzymania, a celowo i świadomie. Jest to wyraz pogardy elit wobec mas: „(...) ponieważ otwarciu na lud towarzyszy przekonanie, że społeczeństwo nie jest zdolne sprostać wymagającym wyzwaniom intelektu i kultury” [Furedi, 2004, s. 157]. Intelktualistów zastępują eksperci, wiedzę obiektywną – wgląd i doświadczenie osobiste, kultura zostaje zastąpiona przez instytucje rozrywki i zinfantylizowana, podział na kulturę wysoką i niską nie ma sensu, gdyż brak obiektywnych wzorców. I chociaż rozpowszechniane jest przekonanie o jakimś wyjątkowym „wzmoczeniu”, czy rozkwicie współczesnego życia umysłowego i kulturalnego, to w istocie autor książki, jak się wydaje, także wielu innych, dostrzega smutne zjawisko „równania w dół” we wszystkich dziedzinach: nauce, edukacji, kulturze i polityce.

Przyczyny takiego stanu to – według Furediego – zwycięstwo zasad i wartości rynkowych: „Dopiero ostatnimi czasy etos instrumentalistyczny zaczął dominować w społecznym postrzeganiu wytworów artystycznych i umysłowych” [Furedi, 2004, s. 19]. Rynek, jego zasady i wartości zdominowały wszystkie dziedziny: naukę, kulturę, edukację, a nawet politykę, gdyż państwo zaangażowało się po stronie rynku, a nauka, edukacja, kultura, stały się towarami, które państwo pomaga swą polityką inkluzji – sprzedawać.

Wszystko to prowadzi do powstania uległego, konformistycznego społeczeństwa złożonego z biernych konsumentów, a sama polityka inkluzji do: „(...) penetracji ludzkiego życia przez oficjalne instytucje” [Furedi, 2004, s. 160].

#### PODSUMOWANIE

Można uznać stanowisko Furediego za przesadzone. Wiele jednak wskazuje na to (odnotowywane w badaniach narastanie nierówności w bogatych krajach Europy, społeczne protesty, popularność antydemokratycznych ugrupowań, klęska polityki integracyjnej wobec imigrantów itd.), że F. Furedi ma rację i polityka inkluzji nie osiągnęła deklarowanych celów, tzn. nie powstało bardziej wspólnotowe, jednolite, aktywne, mądre, kulturalne społeczeństwo.

Wydaje się, że główna przyczyna tego, iż polityka inkluzji rzeczywiście nie jest skutecznym sposobem przeciwdziałania nierównościom, leży w tym, że nie jest ona walką z ich podstawowymi: ekonomicznymi źródłami. Nie można zapobiec zjawisku pogłębiania się nierówności bez usunięcia ich ekonomicznych i społecznych źródeł, a polityka inkluzji może być najwyżej sposobem łagodzenia psychologicznych skutków nierówności w indywidualnych, pojedynczych przypadkach, ale nie zapobiegnie wykluczaniu z edukacji, kultury i polityki całych grup społecznych. Psychologiczne metody nie rozwiążą społecznych problemów, łagodzenie skutków, nie zastąpi walki z przyczynami niepożądanego zjawiska, iluzja równości nie zastąpi rzeczywistej równości, a takiej rzeczywistej równości domaga się społeczeństwo.

Rzeczywista równość jest wartością we współczesnym społeczeństwie: wiąże się ona – zarówno w świadomości potocznej, jak i w teoretycznych rozważaniach – ze sprawiedliwością, wolnością i demokracją; natomiast nierówności społeczne traktowane są jako przeszkoda w drodze ku sprawiedliwemu, wolnemu i demokratycznemu społeczeństwu. Politycy zrozumieli to i dlatego zaproponowali politykę inkluzji; szkoda tylko, że polityka ta, to jedyna ich propozycja walki z nierównościami. Tak tę sprawę widzi nie tylko F. Furedi: polityka inkluzji jest jedynym sposobem proponowanym przez polityków – zapobieganiu nierównościom. Sposobem nieskutecznym, bo prowadzącym tylko do zbudowania iluzji równości. Nieskutecznym z samej swej istoty, bo niesięgającym do źródeł problemu.

F. Furedi zwraca nam uwagę na to, co wydawałoby się oczywiste: demokratyczne społeczeństwo, to społeczeństwo złożone z wolnych, aktywnych i (co najmniej względnie) równych sobie obywateli. Aby mogli się takimi stawać, potrzebują autentycznej (pod względem ekonomicznym), a nie iluzorycznej równości, wysokiego poziomu edukacji, a nie (względnie) tanich usług edukacyjnych, wysokiej kultury podnoszącej poziom obywateli a, nie przemysłu kulturalnego dostosowanego do najniższych gustów, niezależnej, poszukującej prawdy nauki i uczonych, a nie tylko specjalistów i ekspertów, konformistów poszukujących „instytucjonalnego potwierdzenia i uznania” [Furedi, 2004, s. 47].

Niezależnie od tego czy się z nim zgadzamy, czy nie – stanowisko wyrażone przez F.Furediego na temat polityki inkluzji, jest bardzo ważnym głosem w dyskusji na temat nierówności i ich wyrównywaniu, o celach, metodach i skutkach takich działań. Jest także, naszym zdaniem, przestrożą, by niepowodzenia konkretnej metody – polityki inkluzji – nie traktować jako dowodu na nieskuteczność walki z nierównością w ogóle, na jej nieusuwalność: na niemożliwość osiągnięcia rzeczywistej równości.

Żywotność idei równości – jej powiązanie z ideą sprawiedliwości, wolności i demokracji – sprawia, że społeczeństwa poszukują rzeczywistej równości i rozpoznają fałsz metod mających na celu tylko maskowanie nierówności. Jeśli jednak nie wskażemy prawdziwych, ekonomicznych i społecznych źródeł nierówności (a polityka inkluzji nie sprzyja temu), to poszukiwanie równości, sprawiedliwości i wolności może wykroczyć poza ramy społeczeństwa demokratycznego i przyjąć np. postać różnego typu niebezpiecznych nacjonalizmów.

#### BIBLIOGRAFIA

- Berlin I., 1991, *Dwie koncepcje wolności*, Res Publica, Warszawa.
- Furedi F., 2004, *Gdzie się podziiali wszyscy intelektualiści?*, PIW, Warszawa.
- Piketty T., 2015. *Ekonomia nierówności*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa, <http://dx.doi.org/10.4159/9780674915565>.
- Przybylska B., 1999, *Globalizacja, atomizacja społeczna i moda na psychologię* [w:] *Mosklas kulturos kontekste*, red. B. Leskauskaite, Technologija, Kaunas.
- Sen A., 2002, *Rozwój i wolność*, Zysk i S-ka, Poznań.
- Sen A., 2000, *Nierówności. Dalsze rozważania*, SIW Znak, Kraków, <http://dx.doi.org/10.1093/0198289286.001.0001>.
- Sigmund K., Fehr E., Nowak M.A., 2002, *Warto grać uczciwie*, „Świat Nauki”, nr 3.
- Stasiński M., 2015, *Papież potępia kapitalizm i kolonizację*, „Gazeta Wyborcza” z 11–12 lipca.
- Stasiński M., 2015a, *Lagarde. Sumienie kapitalizmu*, „Gazeta Wyborcza” z 27–28 czerwca.

#### Streszczenie

Równość, sprawiedliwość, wolność, demokracja – to wartości żywe i cenne dla współczesnych ludzi, zarówno dla tzw. przeciętnego człowieka, jak i dla teoretyków. W świadomości potocznej istnieje poczucie ich wzajemnych związków i pewnego rodzaju ich niepodzielności. Występują, jak się wydaje „chętnie” razem. Teoretycy, którzy również chętnie zajmują się tymi ideami, lub, jak w przypadku równości, ich przeciwieństwem – nierównością, znajdują także dowody na bliskość tych pojęć. Szczególnie, burzliwe dyskusje na temat poważnego społecznego i politycznego problemu, jakim są narastające nierówności pokazują wpływ, jaki na wolność, jakość demokracji i stan społeczeństwa ma brak równości. Aby zademonstrować swą aktywność i zaangażowanie w zwalczaniu nierówności, które są dla demokracji niszczące, politycy ogłosili politykę inkluzji. Przedstawiano ją jako sposób wyrównywania rażących nierówności, metodę na włączenie



i partycypację, jako na lepszą jakość demokracji. Jednak, zdaniem F. Furediego, stan społeczeństwa: upadek standardów w kulturze, poziomu edukacji, bierność obywateli, a także niekorzystne zmiany w obszarze nauki i niezależności intelektualistów, dowodzą, że to się nie udało. Przyczyną porażki polityki inkluzji jest, jego zdaniem, fakt, że była ona tylko iluzją polityki równości. Rzeczywista walka z nierównościami, musi być walką z rzeczywistymi – ekonomicznymi źródłami nierówności, a nie tylko wytwarzaniem w jednostkach przekonania o równości. Polityka inkluzji, zdaniem Furediego, była właśnie tylko zabiegiem psychologicznym, mającym dać złudzenie równości jednostkom, a politykom pomóc odzyskać nadszarpnięte zaufanie obywateli. Włączanie i partycypacja jest dobrą propozycją, ale jako uzupełnienie innych, podstawowych działań w sferze ekonomii i polityki, które oddziaływałyby na ekonomiczne i społeczne źródła nierówności. Polityka inkluzji nie powinna też, jak to się stało, obniżać poziomu edukacji, kultury i jakości demokracji. To jest możliwe i nie należy ulegać przekonaniu, że zwiększenie dostępu do np. edukacji czy kultury, zawsze musi mieć taki skutek. F. Furedi nie tylko wskazuje na nieskuteczność, dla celu, jakim jest polepszenie stanu społeczeństwa i demokracji, metod, jakie proponowała polityka inkluzji, ale obwinia samych polityków o nie – szlachetne intencje. Niezależnie od tego czy ma rację, jego stanowisko warte jest przemyślenia i uwzględnienia w dyskusji o nierównościach.

*Słowa kluczowe:* równość, wolność do, wolność od, polityka inkluzji, partycypacja

## Politics of Inclusion – Illusion of Equality?

### Summary

Equality, justice, freedom, democracy – these values are important for contemporary men, for both so called ordinary people and for theoreticians. On the level of everyday social consciousness one can find the sense of their interrelations and their inseparability of a sort. They manifest themselves together. Theoreticians who investigate them (or, as in the case of equality, its opposition – inequality) prove the affinity of these concepts. In particular, controversial debates on the increasing inequalities confirm the influence that lack of influence exerts on freedom and the quality of democracy. Politicians, to demonstrate their activity and commitment to combating inequalities that are corrupting for democracy, declared the politics of inclusion. It has been presented as a means of evening the blatant inequalities, a method of inclusion and participation – a better quality of democracy. However, in the opinion of F. Furedi, the contemporary condition of society (the diminishing standards in culture and education, the passivity of citizens, and the negative changes concerning the domain of science and the independence of intellectuals) demonstrates that this politics has failed. The main cause of this failure is, in Furedi's view, the fact that this politics has been but illusion of equality policy. The actual combating inequalities has to be a struggle with real (economic) sources of inequalities, and not creating in people the sense of equality. The politics of inclusion should not (as it was the case) lower the level of education and culture, and of the quality of democracy. It is possible and we should not accept the conviction that the increasing access to education and culture has to result in negative effects. Furedi not only points out this politics ineffectiveness in relation to the declared goal of improving condition of society and democracy, but blames them for dishonest intentions – Furedi might be right or wrong; nevertheless his position deserves considerations while debating inequalities.

*Keywords:* equality, freedom to, freedom from, politics of inclusion, participation

JEL: A13, D6, I20

*mgr Rafał Tuziak*<sup>1</sup>

doktorant Kolegium Gospodarki Światowej  
Szkoła Główna Handlowa

## **Nierówności społeczno-ekonomiczne a koncepcje sprawiedliwości dystrybucyjnej Amartyi Kumar Sena i Johna Rawlsa**

### WSTĘP

John Rawls, amerykański filozof polityczny swoje poglądy zawarł w fundamentalnym dziele pt. *Theory of Justice* [Rawls, 1971]. Amartyia Kumar Sen, amerykański filozof i ekonomista hinduskiego pochodzenia, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych „za wkład w ekonomię dobrobytu”, swoją koncepcję sprawiedliwości sformułował w dziele *The Idea of Justice* [Sen, 2009]. Wydane na początku lat siedemdziesiątych XX wieku dzieło J. Rawlsa *Theory of Justice* wywołało szeroką dyskusję nie tylko w ramach filozofii polityki, ale także etyki i ekonomii. W tej dyskusji od początku aktywnie uczestniczył A.K. Sen. Doceniał on wkład J. Rawlsa w rozwój teorii sprawiedliwości, będąc jednocześnie bardzo krytycznym wobec rozumienia sprawiedliwości, które ten filozof zaproponował. Krytyka A.K. Sena dotyczyła przede wszystkim problemu jaki aspekt ludzkiego życia należy wziąć pod uwagę przy określaniu sprawiedliwych stosunków społecznych [Kwarciański, 2006, s. 81–106].

Celem niniejszego artykułu jest analiza porównawcza zasadniczych elementów teorii sprawiedliwości dystrybucyjnej J. Rawlsa i A.K. Sena. Podejścia tych autorów do problematyki sprawiedliwości to próby stworzenia teoretycznych podstaw społecznie pożądanego, optymalnego sposobu podziału dóbr we współczesnym społeczeństwie. W artykule przedstawiono istotę sporu wokół przestrzeni sprawiedliwości. Zrekonstruowano krytyczne podejście A.K. Sena do teorii sprawiedliwości J. Rawlsa, uwypuklając problem międzyludzkich różnicowań. Przedstawiono również rozumienie przez obu autorów właściwej przestrzeni sprawiedliwości. Elementy składowe koncepcji teoretycznych J. Rawlsa

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Kolegium Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa, e-mail: rt55643@doktorant.sgh.waw.pl.

i A.K. Sena zaprezentowano w ujęciu analityczno-porównawczym, podejmując próbę odpowiedzi na pytanie, która koncepcja stwarza większe szanse na sprawiedliwy podział dóbr i ograniczenie skali nierówności społeczno-ekonomicznych.

#### KONTROWERSJE WOKÓŁ PRZESTRZENI SPRAWIEDLIWOŚCI: DOBRA PIERWOTNE *VERSUS* MOŻLIWOŚCI

Główna oś sporu między A.K. Senem a J. Rawlsem dotyczy tego co jest cechą charakterystyczną (zmienną istotną) w rozważaniach na temat sprawiedliwości. Od wyboru zmiennej istotnej zależy określenie właściwej przestrzeni sprawiedliwości. Według Rawlsa zmienną wyznaczającą przestrzeń sprawiedliwości są dobra pierwotne, na które składają się: wolności i szanse, dochód i bogactwo oraz poczucie własnej wartości. Sen natomiast jest zdania, że dla ustalenia sprawiedliwych stosunków społecznych właściwsze jest odwołanie się do ludzkich możliwości [Kwarciański 2006, s. 83]. Wynika z tego, że adekwatną przestrzenią filozoficznych rozważań nad sprawiedliwością jest przestrzeń ludzkich możliwości. Możliwości należy traktować jako miarę sprawiedliwości dystrybucyjnej [Kwarciański, 2011, s. 113–141]. Zdaniem Rawlsa natomiast jedyną podstawą międzyosobowych porównań, która wyznacza przestrzeń sprawiedliwości są społeczne dobra pierwotne. Sen krytycznie odnosi się do takiego podejścia, wskazując na nieadekwatność dóbr pierwotnych zarówno dla międzyosobowych porównań, jak i dla wyznaczenia właściwej przestrzeni sprawiedliwości. W koncepcji Sena głównym przedmiotem zainteresowania nie są dobra pierwotne jako takie, lecz możliwości ich przekształcania w pożądaną poziom życia. W jego ujęciu dobra pierwotne spełniają wyłącznie rolę środka umożliwiającego osiągnięcie preferowanego przez jednostki życiowego optimum. Poziom życia, zdaniem Sena, nie zależy jedynie od posiadania dóbr pierwotnych, ale także od zróżnicowania ludzi pod względem możliwości realizacji różnych życiowych celów. Zróżnicowania te są spowodowane m.in. wiekiem, płcią lub kalectwem niektórych jednostek. Jednostkowe zróżnicowania determinują możliwości osób przekształcania posiadanych przez nie dóbr pierwotnych w określony poziom życia. Dobra pierwotne nie mogą więc stanowić odpowiedniej, z punktu widzenia potrzeb sprawiedliwości, podstawy porównań między ludźmi. Znacznie bardziej przydatny w tym kontekście jest aspekt ludzkich możliwości, ponieważ skupienie się na nim pozwala uwzględnić istniejące między ludźmi różnice.

Podejście Sena jest zgodne z poglądem głoszącym zróżnicowanie ludzkich celów, ponadto w tym podejściu kładzie się również nacisk na zróżnicowanie możliwości realizacji tych celów. Nie ma więc uzasadnienia zarzut Rawlsa, że Sen krytykuje koncepcję dóbr pierwotnych z poziomu jakiejś całościowej doktryny, przez co koncepcja Sena ma mieć charakter metafizyczny, czyli całościowo-

wej doktryny, a nie polityczny, czyli uznający pluralizm celów [Kwarciański, 2006, s. 96]. Podstawowa teza Sena, że nie należy koncentrować się na dobrach pierwotnych, lecz na możliwościach przekształcania tych dóbr w pożądany poziom życia dotyczy również teorii, która postuluje pluralizm ludzkich celów, czyli właśnie teorii Rawlsa. Podniesiony przez Sena zarzut o dokonanie przez Rawlsa swego rodzaju „fetyszyzacji” dóbr pierwotnych wydaje się zasadny. Dotyczy on bowiem nie tyle braku rozpoznania celów, do których ludzie dążą, ile braku uwzględnienia różnicowań występujących między osobami.

AMARTYI K. SENA KRYTYCZNE PODEJŚCIE DO TEORII SPRAWIEDLIWOŚCI  
J. RAWLSA

Sen formułuje zarzut, że w teorii sprawiedliwości J. Rawls nie docenia faktu, że ludzie pod wieloma względami różnią się między sobą. Niedocenianie tego faktu, według Sena, bierze się stąd, że Rawls przywiązuje zbyt dużą wagę do dóbr pierwotnych, pomijając problem, czy i jak ludzie mogą przekształcać te dobra dla osiągnięcia swoich celów (pożądanego poziomu życia). Teoria Rawlsa jawi się więc jako jednostronna i mało elastyczna, ponieważ nie uwzględnia wielorakiego zróżnicowania ludzi [Kwarciański, 2006, s. 91]. Autor *Idea of Justice* zarzuca Rawlsowi ujmowanie dóbr pierwotnych jako użytecznych samych w sobie, podczas gdy w realiach życia społecznego korzyści z posiadania tych dóbr osiągają konkretne jednostki. Korzyści te powstają jako efekt relacji zachodzącej pomiędzy ludźmi a dobrami pierwotnymi. Dobra są zawsze użyteczne dla kogoś z punktu widzenia realizacji jakiegoś celu. Pomijanie tego faktu powoduje przypisywanie dobrom pierwotnym nadmiernego znaczenia, czyli ich „fetyszyzację” [Kwarciański 2006, s. 91]. Według Sena aspekt „dla kogoś”, czyli odniesienie użyteczności dóbr pierwotnych do człowieka ma kluczowe znaczenie dla określenia sprawiedliwych stosunków społecznych [Sen, 1980]. Jego zdaniem teoria Rawlsa „stanęła w miejscu” skupiając się wyłącznie na dobrach pierwotnych, czyli środkach służących osiągnięciu wolności zamiast na wolności jako takiej, czyli na ludzkich możliwościach [Sen, 2000, s. 106].

Rawls odpiera zarzut „fetyszyzacji” dóbr pierwotnych, stwierdzając, że ich charakterystyka uwzględnia ludzi jako użytkowników tych dóbr. Dobra są rozdzielane obywatelom, czyli wolnym i równym osobom moralnym posiadającym zdolność do poczucia sprawiedliwości oraz zdolność do posiadania własnej koncepcji dobra, czyli celów życiowych. Autor *Teorii sprawiedliwości* konsekwentnie utrzymuje, że tylko dobra pierwotne mogą być podstawą międzyosobowych porównań, ponieważ są one niezbędne do realizacji każdego celu, który obywatele uznają za wartościowy. Aspekt dóbr pierwotnych, będący oczywistym aspektem ludzkiego życia jest dla Rawlsa podstawą ustalania zasad sprawiedliwości.

Rawls twierdzi, że Sen niewłaściwie interpretuje jego teorię sprawiedliwości, ponieważ analizuje krytycznie koncepcję dóbr pierwotnych w ramach jednej całościowej doktryny, czyli swojego podejścia skoncentrowanego na ludzkich możliwościach. W ten sposób ujęcie Sena ma mieć charakter metafizyczny, w przeciwieństwie do koncepcji Rawlsa, mającej według jej autora, charakter polityczny [Kwarciański 2006, s. 92]. Sen odpiesza zarzut „metafizyczności” swojej koncepcji twierdząc, że można przyjmować różnorodność ludzkich celów, tak jak to czyni Rawls w swojej politycznej koncepcji sprawiedliwości, a jednocześnie uważać, że przestrzeń dóbr pierwotnych nie jest ani właściwą przestrzenią sprawiedliwości, ani odpowiednią podstawą międzyosobowych porównań [Sen, 2000, s. 102]. Sen zarzuca, że w teorii sprawiedliwości jako bezstronności nie docenia się znaczenia zróżnicowań warunków ludzkiej egzystencji, a koncentruje się nadmierną uwagę na dobrach pierwotnych.

#### PROBLEM MIĘDZYLUDEKICH ZRÓŻNICOWAŃ

Formułując zarzut pominięcia przez Rawlsa kwestii międzyludzkich zróżnicowań Sen podkreśla zasadniczą różnicę: (1) między środkami realizacji celów, zaliczając do nich dobra pierwotne a wolnością ich realizacji, czyli posiadanymi możliwościami oraz (2) między wolnością a rzeczywiście zrealizowanymi celami (osiągnięciami) [Sen, 2000, s. 101]. Według Sena różnice między osiąganymi przez ludzi poziomem życia (celami) w sytuacji równego podziału dóbr, mają dwie przyczyny. Pierwsza to różnice między celami, druga to różnice między jednostkami. Zróżnicowania międzyludzkie występują powszechnie i mają zasadnicze znaczenie ponieważ „ludzie różnią się między sobą i to różnią się na wiele sposobów. Jedna z różnic dotyczy celów i dążeń (...). Ale jest jeszcze inna ważna różnorodność – dotycząca umiejętności przekształcania zasobów w wolności. Różnice związane z płcią, wiekiem, wyposażeniem genetycznym i wieloma innymi cechami przekładają się na wyraźne zróżnicowanie możliwości zagwarantowania sobie wolności, nawet gdy dysponujemy tym samym zestawem dóbr pierwotnych” [Sen, 2000, s. 106].

Rawls odpowiadając na zarzut Sena nieuwzględniania w teorii sprawiedliwości jako bezstronności międzyludzkich zróżnicowań przy jednoczesnym koncentrowaniu się na środkach (dobrach pierwotnych), wyróżnia cztery rodzaje występujących między ludźmi różnic. Są to: (1) różnice w zdolnościach i umiejętnościach moralnych, (2) różnice w zdolnościach i umiejętnościach fizycznych (choroby, kalectwo itp.), (3) różnice w koncepcjach dobra przyjętych przez ludzi oraz (4) różnice w gustach i preferencjach [Rawls, 1998, s. 257]. Następnie Rawls stwierdza, że przy założeniu, iż wszyscy ludzie mają zdolność do bycia normalnymi, kooperującymi członkami społeczeństwa i przy respektowaniu zasad sprawiedliwości (z ich zestawem dóbr pierwotnych) żadna z różnic mię-

dzy obywatelami nie jest niesprawiedliwa i nie powoduje niesprawiedliwości [ibidem]. Problem zróżnicowań zdolności i umiejętności fizycznych (choroby, upośledzenia), których przykłady Sen wielokrotnie przywoływał w swoich krytycznych analizach, zdaniem Rawlsa, nie stanowią ograniczeń i trudności z punktu widzenia sprawiedliwości, ponieważ można starać się go rozwiązać na dalszych etapach następujących po ustaleniu zasad sprawiedliwości, np. w fazie ustawodawczej. Pluralizm koncepcji dobra (celów) nie jest na gruncie teorii sprawiedliwości jako bezstronności żadnym problemem, ponieważ jest jednym z jej fundamentalnych założeń. Różnice w gustach i preferencjach też nie są istotne, ponieważ ludzie z założenia sami odpowiadają za dokonane przez siebie wybory [Kwarciański, 2006, s. 97].

Nieuwzględnianie przez Rawlsa międzyludzkich zróżnicowań ma, zdaniem Sena, dowodzić braku elastyczności koncepcji sprawiedliwości jako bezstronności. Rawls odpiera ten zarzut wskazując na cechy indeksu dóbr pierwotnych. Podkreśla, że: (1) nie są one określone szczegółowo w sytuacji pierwotnej, (2) dochód i bogactwo jako dobra pierwotne nie są tożsame z osobistym dochodem i bogactwem, ludzie mają nad nimi częściową kontrolę zarówno jako indywidualne osoby, a także jako członkowie stowarzyszeń i grup społecznych, (3) indeks dóbr pierwotnych to w istocie zestaw oczekiwań dotyczących dóbr pierwotnych [Kwarciański, 2006, s. 98]. Szczegółowa charakterystyka wymienionych cech dóbr pierwotnych dokonana przez Rawlsa ma, jego zdaniem, świadczyć o wystarczającej elastyczności teorii sprawiedliwości jako bezstronności. Pozwala ona uwzględniać szczegółowe informacje dotyczące jednostek w toku kolejnych faz ustanawiania zasad sprawiedliwości. Ponadto jego teoria traktuje każdego człowieka jako integralną część społeczności, która powinna chronić jednostkowe uprawnienia. Indeks dóbr pierwotnych jest z kolei jedynie zestawem równych oczekiwań dotyczących owych dóbr, a nie rzeczywiście zrealizowaną dystrybucją tych dóbr pomiędzy poszczególne jednostki [Kwarciański, 2006, s. 100]. Ważnym elementem teorii Rawlsa jest pytanie o kryterium, które ma być podstawą pomiaru nierówności pomiędzy członkami społeczeństwa [Brzeziński, 2001]. Nierówność można mierzyć na różne sposoby – na podstawie indywidualnych użyteczności, różnych koszyków dóbr lub zasobów, dochodu, majątku, wskaźników dostępnych szans, wskaźników podstawowych zdolności itp. Według Rawlsa właściwym wskaźnikiem nierówności jest udział osoby w zasobie społecznych dóbr pierwotnych.

#### WYZNACZENIE WŁAŚCIWEJ PRZESTRZENI SPRAWIEDLIWOŚCI

Obaj polemicy – zarówno Sen, jak i Rawls – zgadzają się, że uwagi krytyczne dotyczące teorii sprawiedliwości jako bezstronności, które pojawiły się w toku toczonych przez nich dyskusji mają istotne znaczenie dla określenia i zrozumienia właściwej przestrzeni sprawiedliwości, mimo różnic co do przyjmo-

wanych przez autorów założeń i wynikających z nich tez [Kwarciański, 2006, s. 100]. Rawls docenia siłę argumentów Sena, twierdząc zarazem, że ich trafność ogranicza się jedynie do rozwiązywania problemów dotyczących zabezpieczenia potrzeb zdrowotnych i medycznych – w sytuacji chorób i wypadków. W takich przypadkach podejście Sena skoncentrowane na możliwościach realizacji pożądanego poziomu życia jest uzasadnione i stanowi istotne uzupełnienie koncepcji dóbr pierwotnych [Rawls, 1982, s. 159–186]. Nie można jednak tej koncepcji całkowicie zanegować, ponieważ przypadki zróżnicowań kondycji zdrowotnej (choroby, upośledzenia) nie są rozpatrywane na etapie sytuacji pierwotnej, która ma kluczowe znaczenie dla teorii sprawiedliwości jako bezstronności. Sen uznając wkład Rawlsa w rozpoznanie istoty sprawiedliwości, stwierdza, że jego własna koncepcja, tj. skupienie uwagi na ludzkich możliwościach może być traktowana jako rozszerzenie (uzupełnienie) Rawlsa podejścia skoncentrowanego na dobrach pierwotnych. Noblista przesuwa jednak zdecydowanie środek ciężkości z dóbr pierwotnych na to, co dzięki ich użyciu ludzie mogą osiągnąć, tym samym sytuuje te dobra w sferze środków do celu. Jedynie w tej roli jest skłonny je zaakceptować, natomiast nie mogą one stanowić wyznacznika właściwej przestrzeni sprawiedliwości.

Próbując rozstrzygnąć kwestię, co jest właściwą przestrzenią sprawiedliwości – dobra pierwotne czy możliwości – należy m.in. ludzkie możliwości odnieść do koncepcji człowieka, rozumianego jako osoba moralna. Istotne jest w tym kontekście założenie Rawlsa dotyczące koncepcji osoby jako wolnego i równego obywatela, który ma zdolność poczucia sprawiedliwości i samodzielnego formułowania celów życiowych. Wynika z tego, że obywatele w sytuacji pierwotnej byłiby, z definicji, wyposażeni w podstawowe ludzkie zdolności. Zasadnicza nierówność tych zdolności zachodząca między jednostkami byłaby wykluczona na mocy założeń teorii sprawiedliwości jako bezstronności również z tego powodu, że w sytuacji zaistnienia takich nierówności jednostki te nie byłyby już w stanie kooperować między sobą jako wolni i równi obywatele. Pojęcie równości w teorii Rawlsa odnosi się nie tylko do dóbr pierwotnych, ale również do dwóch moralnych władz (zdolności poczucia sprawiedliwości i samodzielności w formułowaniu celów), które powodują, że osoby są zdolne współpracować z innymi ludźmi. Posiadając władze moralne ludzie mają również zbliżone do siebie możliwości realizacji pożądanego poziomu życia [Kwarciański, 2006, s. 103].

Sen odnosi się krytycznie do przeceniania przez Rawlsa znaczenia dóbr pierwotnych, kosztem pomijania możliwości. Podstawę ludzkich możliwości stanowią również ludzkie zdolności, czyli posiadane przez ludzi władze moralne – ten aspekt pojawia się także w teorii Rawlsa. Generalnie krytyka Sena podkreśla konieczność koncentrowania się na ludzkich możliwościach przez ukazywanie różnego rodzaju upośledzeń (społecznych wykluczeń) niektórych jednostek. Przez to wskazuje na nierówności w podziale naturalnych dóbr pierwotnych. Zdaniem Sena, skupienie się przez Rawlsa na społecznych dobrach pierwotnych

ogranicza możliwości niektórych członków społeczeństwa [Kwarciański, 2006]. Koncentracja Rawlsa na społecznych dobrach pierwotnych wynika z konieczności zapewnienia bezstronności warunków wyboru zasad sprawiedliwości. Warunkiem bezstronności jest taki stan sytuacji pierwotnej, w którym ludzie ustalający zasady sprawiedliwości nie mogą brać pod uwagę i wykorzystywać swoich naturalnych zdolności. Zabezpiecza to przed uprzywilejowaniem jakichkolwiek osób. Zakłada się jednocześnie, że każda osoba posiada minimum zdolności, które umożliwiają jej współpracę z innymi przy wyborze zasad sprawiedliwości [Kwarciański, 2006, s. 104]. Sen takie założenie – o posiadaniu minimum zdolności do współpracy – uważa za niemożliwe ponieważ zawsze znajdują się jednostki niezdolne do społecznej kooperacji na zasadzie wolnego i równego partnerstwa. Wskazania Sena na znaczenie naturalnych dóbr pierwotnych przemawiają za tym, aby uwzględniać owe dobra przy tworzeniu podstaw sprawiedliwego porządku społecznego. Owo uwzględnianie powinno nastąpić w sytuacji pierwotnej lub na którymś z kolejnych etapów budowy sprawiedliwego społeczeństwa. Zgodnie z tym przesunięciem akcentu z sytuacji pierwotnego wyboru na kolejne etapy ustanawiania sprawiedliwego ustroju społecznego, przesunięciu ulega również zasadnicze dla obu teorii pojęcie wolności. Ważna różnica między obu filozofami polega na tym, że Rawls kładzie nacisk na wolność wyboru celów, a Sen na wolność realizacji tych celów.

Jeśli przyjąć założenie, że każde pojęcie sprawiedliwości ma u podstaw jakąś koncepcję równości (czyli zasadę traktowania ludzi w jakimś aspekcie równo) to należy stwierdzić, że tym aspektem są dla Sena ludzkie możliwości, a dla Rawlsa dobra pierwotne [Kwarciański, 2006, s. 104]. Przytoczone przez Sena argumenty w toku krytycznej analizy koncepcji dóbr pierwotnych zdają się przemawiać za tym, że właściwej podstawy (przestrzeni) sprawiedliwości nie mogą stanowić wyłącznie społeczne dobra pierwotne. Określenie właściwej przestrzeni sprawiedliwości jako przestrzeni ludzkich możliwości jest bardziej adekwatne, niż perspektywa dóbr pierwotnych, gdyż pozwala na uwzględnienie większej liczby uwarunkowań (tj. informacji dotyczących zarówno społecznych, jak i naturalnych dóbr pierwotnych) przy formułowaniu ocen w kategoriach sprawiedliwości.

## ZAKOŃCZENIE

Skoncentrowanie uwagi na koncepcjach sprawiedliwości wypracowanych przez J. Rawlsa i A.K. Sena jest istotne za względu na znaczenie i pozycję obu filozofów we współczesnym dyskursie z zakresu etyki, filozofii społecznej i ekonomii oraz z powodu oryginalności podejść teoretycznych zaproponowanych przez obu autorów. Ukazanie tych koncepcji w perspektywie porównawczej pozwala, w zakończeniu, odnieść się do nich w celu dokonania pewnych uogólnień i wskazania zasadniczych obszarów polemiki i kontrowersji wokół pojmowania istoty sprawiedliwości przez J. Rawlsa i A.K. Sena.



Z teorii sprawiedliwości jako bezstronności wynika, że: naczelną zasadą Rawlsa jest równość, a konkretnie równość wszystkich dóbr pierwotnych. Na poziomie ogólnej zasady autor *Teorii sprawiedliwości* skupia swoją uwagę nie na wtórnej redystrybucji dochodów, lecz na podziale pierwotnym. Jest przekonany, że każde odstępstwo od zasady równości – zarówno dochodów, jak i bogactwa, a także wolności i równości szans – ma być rozważane z punktu widzenia korzyści dla najbiedniejszych. Dla Rawlsa zwrot z korzyści dla najbiedniejszych może być pojmowany na dwa sposoby. Po pierwsze, jako usprawiedliwienie nierówności o charakterze produkcyjno-motywacyjnym, a więc nierówności wynagrodzeń, żeby osiągnąć większą efektywność produkcyjną. Po drugie, jako dawanie więcej tym, którzy nie z własnej winy żyją w niedostatku lub narażeni są na bariery uniemożliwiające korzystanie z autentycznie równych szans [Kowalik, 2009, s. 192–196].

Podejście Sena do sprawiedliwości dystrybucyjnej różni się od innych teorii sprawiedliwości (w tym od teorii Rawlsa) w kilku podstawowych wymiarach. Cechami charakterystycznymi jego ujęcia są: po pierwsze – wyraźne akcentowanie realnego życia i ludzkiej wolności, po drugie – połączenie odpowiedzialności z posiadaną władzą, po trzecie – preferowanie relatywizującego (porównawczego) ujęcia sprawiedliwości ponad ujęcie absolutyzujące (transcendentalne), po czwarte – przyjęcie w swoich analizach sprawiedliwości perspektywy globalnej. Wielowymiarowość propozycji Sena sytuuje jego koncepcję na pograniczu przynajmniej trzech dyscyplin, tj. ekonomii, filozofii i prawa [Kwarciński, 2011].

Dokonując podsumowania głównych tez Rawlsa i Sena w kontekście ich polemiki wokół właściwej przestrzeni sprawiedliwości należy wskazać na kilka istotnych wymiarów różnic i kontrowersji. Przedmiotem zainteresowania w teorii Rawlsa jest podstawowa struktura społeczna, a w koncepcji Sena uwaga skupiona jest na poszczególnych osobach (perspektywa jednostkowa). Rawls próbuje rozwiązać problemy wynikające z faktu, że niektórzy ludzie mają nieuprawnione (nadmierne) korzyści, a Sen największy problem widzi w tym, że niektórzy ludzie żyją poniżej dopuszczalnego, minimum egzystencji. Każdy z autorów postuluje inny rodzaj równości – dla Rawlsa jest to równość szans (możliwość posiadania dóbr), dla Sena jest to równość możliwości przekształcania dóbr w cele. Koncepcja społeczeństwa rozwijana przez Rawlsa przedstawia wizję społeczeństwa idealnego, dobrze urządzonego [Brzeziński, 2001; Dyszy-Graniżewska, 2011], Sena natomiast interesuje społeczeństwo rzeczywiste. W każdej teorii występuje inne rozumienie osoby – Rawls mówi o osobie moralnej, tj. zdolnej do posiadania własnej koncepcji dobra oraz poczucia sprawiedliwości. Sen twierdzi, że osoba nie musi posiadać minimum zdolności do współpracy w społeczeństwie. Rozpatrując problem różnicowań międzyludzkich, Rawls akcentuje różnice w życiowych celach jednostek, Sen oprócz różnic w życiowych celach podkreśla także różnice w naturalnym wyposażeniu i możliwościach jednostek. Każdy z filozofów inaczej rozumie wolność, Rawls mówi o wolności wyboru celów, a Sen o wolności realizacji celów (której zakres zale-

ży od możliwości osoby). Rawls koncentruje się niemal wyłącznie na społecznych dobrach pierwotnych, natomiast Sen uwzględnia nie tylko społeczne, ale także naturalne dobra pierwotne (np. zdrowie). Dla Rawlsa zmienną istotną w wyznaczaniu właściwej przestrzeni sprawiedliwości są dobra pierwotne, Sen za właściwą przestrzeń sprawiedliwości uznaje ludzkie możliwości.

Trudno rozstrzygnąć któremu z polemistów przyznać rację w określaniu istoty sprawiedliwości. U Sena niewątpliwie cenne jest przesunięcie uwagi z samych dóbr pierwotnych (przecenianych przez Rawlsa) na sferę ludzkich możliwości przekształcania ich w pożądane cele. Wydaje się, że w rozpatrywaniu problematyki sprawiedliwości właściwsza jest, preferowana przez Sena, perspektywa jednostkowa (sytuacja konkretnych ludzi), niż perspektywa całościowa, to jest wymiar struktury społecznej, za którym opowiada się Rawls. Uwzględniając zastosowaną w polemice z Rawlsem argumentację Sena, popartą licznymi przykładami, należy zgodzić się z jego sugestią, aby wyznaczając właściwą przestrzeń sprawiedliwości uwzględnić przede wszystkim ludzkie możliwości, ponieważ umożliwia to dokonywanie ocen w kategoriach sprawiedliwości zrelatywizowanych (odniesionych) do sytuacji konkretnych osób.

#### BIBLIOGRAFIA

- Brzeziński M., 2001, *Koncepcja sprawiedliwości Johna Rawlsa* [w:] *Dziesięć lat transformacji gospodarki polskiej*, red. T. Żylicz, Nowy Dziennik, Warszawa.
- Dyszy-Graniszevska M., 2011. *Podstawowe założenia teorii sprawiedliwości Johna Rawlsa* [w:] *Sprawiedliwość w kulturze europejskiej*, red. W. Kaute, T. Słupik, A. Turoń, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach, Katowice.
- Kowalik T., 2009, *www.Polska transformacja.pl*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A., Warszawa.
- Kwarciański T., 2006, *Możliwości czy dobra pierwotne?. Dyskusja Amartyi Sena z Johnem Rawlsem na temat właściwej przestrzeni sprawiedliwości*, „Roczniki Filozoficzne”, t. LIV, nr 1.
- Kwarciański T., 2011, *Równość i korzyść. Amartyi Kumar Sena koncepcja sprawiedliwości dystrybucyjnej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Rawls J., 1971, *Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge; wyd. pol. *Teoria sprawiedliwości*, 1994, tłum. M. Panufnik, J. Pasek, A. Romaniuk, PWN, Warszawa; 2009 – II wyd. pol., tłum. M. Panufnik, J. Pasek, A. Romaniuk, S. Szymański, PWN, Warszawa.
- Rawls J., 1982, *Social unity and primary goods* [w:] *Utilitarianism and beyond*, A.Sen, B. Williams eds., University Press. Cambridge.
- Rawls J., 1998, *Liberalizm polityczny*, tłum. A. Romaniuk, PWN, Warszawa.
- Sen A.K., 2009, *The Idea of Justice*, University Press, Harvard.
- Sen A.K., 1980, *Equality of What?* [w:] *Tanner Lectures on Human Values*, ed. S.M. McMurrin, University of Utah Press, Cambridge University Press, Salt Lake City, Cambridge.
- Sen A.K., 2000, *Nierówności. Dalsze rozważania*, tłum. J. Topińska, Znak, Kraków.

*Streszczenie*

Analizy i rozważania filozoficzno-polityczne i społeczno-ekonomiczne dotyczące sprawiedliwości cechuje duża różnorodność. Wielość ujęć i perspektyw wynika nie tylko z faktu złożoności samego pojęcia, ale także z tego, że kwestia sprawiedliwości stanowi centralne zagadnienie dla odmiennych od siebie nurtów myślenia z zakresu teorii moralnej, teorii państwa i prawa, a także ekonomii. W świecie, gdzie istnieje ograniczona ilość dóbr określenie zasad ich sprawiedliwego podziału ma fundamentalne znaczenie. Ten fakt jest jednym z elementów uzasadniających ważność podjęcia problematyki sprawiedliwości dystrybutywnej. W szerszym wymiarze poznawczym analiza zagadnienia sprawiedliwości jest interesującym obszarem badań i refleksji także dlatego, że jest ono centralnym pojęciem ze sfery wartości tworzącym podstawę ładu społecznego. Odpowiedzi na pytanie o istotę sprawiedliwości osadzone są i wywiedzione z systemów wartości. Wartości z kolei są elementem kultury, którą tworzą i od której zarazem zależą. Kierunek i dynamika ewolucji poszczególnych składników kultury uwarunkowane są historycznymi przemianami w tej kulturze oraz tym, jak zmienia się świat ludzkich wartości, pojęć, idei i norm. Sposób pojmowania sensu i znaczenia pojęcia sprawiedliwości kształtuje się w zależności od tego, jakie w danej kulturze dominuje rozumienie prawa, moralności, religii.

W niniejszym artykule skupiono się na teoriach sprawiedliwości dystrybutywnej Johna Rawlsa i Amartyi Kumar Sena, jako próbach wypracowania teoretycznych podstaw optymalnego mechanizmu podziału dóbr w społeczeństwie. W kontekście narastających nierówności społeczno-ekonomicznych we współczesnym świecie jest to zagadnienie doniosłe zarówno w wymiarze teoretycznym, jak i praktycznym. W opracowaniu przedstawiono zasadnicze elementy koncepcji teoretycznych J. Rawlsa i A.K. Sena w ujęciu analityczno-porównawczym, podejmując próbę odpowiedzi na pytanie, która koncepcja stwarza większe szanse na sprawiedliwy podział dóbr i ograniczenie skali nierówności społeczno-ekonomicznych.

*Słowa kluczowe:* sprawiedliwość dystrybutywna, dobra pierwotne, możliwości, nierówności

**Social-Economic Inequalities and Concepts of Distributive Justice Amartya Kumar Sen and John Rawls***Summary*

Analysis and discussions of philosophical-political and socio-economic discourse on justice are characterized by great diversity. The multiplicity of approaches and perspectives stems not only from the fact of the complexity of the concept itself, but also from the reason that the question of justice is a central issue for differing from each other various currents of thought in the field of moral theory, the theory of state and law and economics. In a world where there is a limited amount of goods the definition of conditions of their fair division is of paramount importance. This fact is one of the elements justifying the importance of undertaking the issues of distributive justice. In the broader dimension of the cognitive analysis of the problem of justice, it is an interesting area of research and reflection also because it is the central concept from the realm of values creating a basis for social order.

Answers to the question about the essence of justice are embedded and derived from values. The values in turn are part of culture, which is formed and on which both depend. The direction and dynamics of the evolution of the individual components of culture are conditioned by the historical changes in the culture and dynamics of change in the world of human values, concepts, ideas and norms. Way of understanding the meaning and significance of the concept of justice is

variable depending on what is the dominated understanding of the law, morality and religion in a given culture.

This paper focuses on theories of distributive justice of John Rawls' and Amartya Kumar Sen's, as attempts to develop a theoretical basis for the optimal mechanism of distribution of wealth in society. In the context of increasing global socio-economic inequalities in the world today it is an important issue both in theoretical and practical dimension. The paper presents the essential elements of theoretical concepts of J. Rawls and AK Sena in terms of analytical and comparative attempt to answer the question of which concept creates more chances for a fair distribution of wealth and reducing the scale of socio-economic inequalities.

*Keywords:* distributive justice, primary goods, capabilities, inequalities

JEL: D63

*dr Jarosław Klebaniuk*<sup>1</sup>

Instytut Psychologii  
Uniwersytet Wrocławski

## **Psychologiczne uwarunkowania postaw studentów ekonomii wobec redystrybucji**

Tematem, który rodzi gorące spory nie tylko wśród ekonomistów jest redystrybucja. W trwającym w krajach wysoko rozwiniętych już od wczesnych lat 80. okresie wycofywania się państwa z niektórych zobowiązań wobec obywateli jej skala maleje. Obciążenia podatkowe, zwłaszcza w formie podatków bezpośrednich, uległy bowiem obniżeniu. Na Zachodzie przyczyniły się do tego procesy globalizacji, w tym mobilność kapitału, zwiększenie dostępności tanich rynków pracy, rywalizacja państw o lokowanie biznesów przez korporacje, nasilony lobbing ze strony tych ostatnich oraz osłabienie siły negocjacyjnej związków zawodowych.

Procesy te dostrzegalne są także w Polsce. Po transformacji ustrojowej systematycznie obniżano podatek od przedsiębiorstw: z 40 do 19%, zaś najwyższa stawka podatku od dochodów osobistych spadła z 40 do 26%. Zyskały na tym korporacje oraz najwięcej zarabiający. Jednocześnie wzrost podatku VAT stosunkowo bardziej obciążył budżety ludzi mniej zarabiających, przeznaczających całość dochodów na konsumpcję. Wobec rosnących nierówności dochodowych pytanie o to, czy i które usługi powinny być dostępne powszechnie, niezależnie od zamożności ich odbiorców, staje się szczególnie aktualne. Tradycyjnie obszarami, w których oczekiwana jest aktywność państwa są edukacja i służba zdrowia. O ile organizacja tej pierwszej do poziomu szkoły średniej na ogół nie budzi kontrowersji, to już szkolnictwo wyższe w znaczącym stopniu ma charakter prywatny lub państwowy lecz odpłatny. Ponadto dostęp do atrakcyjnych kierunków nieodpłatnych studiów stacjonarnych zależy od miejsca w rankingu opartym na ocenach maturalnych. Sprawia to, że nierówny kapitał kulturowy i społeczny zamyka drogę do studiowania młodemu ludziom ze środowisk uboższych i zaniedbanych. Prawnie zagwarantowany równy dostęp do edukacji wyższej

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Instytut Psychologii, Uniwersytet Wrocławski, ul. Dawida 1, 50-527 Wrocław, tel. 71-3672001, e-mail: j.klebaniuk@psychologia.uni.wroc.pl.

okazuje się więc nie w pełni funkcjonować w praktyce. Redystrybucja wpływów budżetowych w większym stopniu służy więc dzieciom z rodzin inteligentnych i zamożniejszych. Oczywiście likwidacja państwowego finansowania studiów sprawiłaby, że także część dobrze wyedukowanej na poziomie średnim młodzieży nie mogłaby studiować.

Przedmiotem dyskusji jest także sposób finansowania służby zdrowia. W Polsce jej komercjalizacja sprawiła między innymi, że – wobec stosunkowo niskiego poziomu finansowania budżetowego – dostępność wielu usług jest bardzo ograniczona. Narzucenie lekarzom rodzinnym limitów skierowań na badania, których przekroczenie powoduje uszczuplenie ich zarobków, zrodziło sprzeczność między ich interesem ekonomicznym a dobrem pacjentów. Wskazane słabości polskiego systemu opieki zdrowotnej stanowią tylko niektóre z powodów, dla których część jego krytyków, w tym także część lekarzy, jest przychylna jego prywatyzacji. Związany z nią wzrost kosztów leczenia (o zysk prywatnych podmiotów, zwielokrotnione koszty administracji, marketingu, reklamy itp.) odbiłby się niekorzystnie na możliwościach w zakresie opieki zdrowotnej zwłaszcza mniej zamożnej części populacji. Koszt ubezpieczeń zdrowotnych niemal na pewno uległby zwiększeniu. Jak dotąd żaden rząd nie podjął kroków w kierunku prywatyzacji. Jedną z istotnych przesłanek decyzji politycznych wydają się postawy wyborców wobec redystrybucji z przeznaczeniem na opiekę zdrowotną. Badanie uwarunkowań tych postaw, podobnie jak postaw wobec finansowania edukacji wyższej, ma zatem istotne znaczenie dla praktyki społecznej. Głównym celem prezentowanych w tym artykule badań własnych było ustalenie psychologicznych uwarunkowań postaw studentów ekonomii wobec redystrybucji.

## PSYCHOLOGICZNE UWARUNKOWANIA POSTAW

Postawę<sup>2</sup> zdefiniować można jako względnie trwałą tendencję do pozytywnego lub negatywnego wartościowania. Obiektem postaw mogą być zarówno osoby czy przedmioty, jak zdarzenia czy idee. Same postawy przejawiać się mogą w sposób emocjonalny lub zdystansowany, a nawet w formie automatycznych, bezwiednych reakcji. O ile w przypadku konkretnych obiektów wydaje się sensowne rozróżnianie trzech składników: uczuciowo-oceniającego (emocji), poznawczego (przekonań) oraz behawioralnego (zachowań), o tyle w przypadku postaw wobec abstrakcyjnych kategorii, albo gdy postawy są diagnozowane za

---

<sup>2</sup> Postawa w psychologii jest definiowana w sposób abstrakcyjny, choć oczywiście w badaniach empirycznych mamy do czynienia z postawami wobec czegoś: wobec osoby, kategorii osób, grupy osób, wobec przedmiotów lub ich kategorii, wobec zdarzeń lub ich klas, a także wobec zjawisk, w tym – zjawisk społecznych takich jak nierówności społeczne, czy społeczno-ekonomicznych takich jak redystrybucja.

pomocą wypowiedzi badanych osób, wszystkie te składowe zlewają się i można mówić o jednowymiarowym charakterze postaw [Wojciszke, 2012, s. 200–201].

Uwarunkowania postaw mają bardzo złożony charakter. Istnieją liczne dowody empiryczne zarówno na ich genetyczny charakter (badania nad bliźniętami), jak i na to, że są nabywane w drodze warunkowania, naśladownictwa i bardziej złożonych form społecznego uczenia się. Na postawy może wpłynąć też perswazja (świadome oddziaływanie), postawy przejawiane przez otoczenie społeczne (konformizm) czy własne zachowanie wobec obiektu postawy. Nie wszystkie postawy mają trwały charakter, a mogą się także różnić pod względem siły. Dostępność informacji stanowi jedną z istotnych zmiennych wpływających na aktualnie konstruowaną postawę. Dotyczy to zwłaszcza sytuacji, gdy sama postawa nie jest silna i łatwo poznawczo dostępna, czyli nie można jej wydobyć z pamięci w gotowej postaci [Böhner i Wänke, 2004]. Przekonania o charakterze światopoglądowym są jednak często względnie trwałe, więc i związane z nimi postawy polityczne mają gotową postać i w ograniczonym stopniu zależą od aktualnie dostępnej i przetwarzanej informacji.

Postawy wobec redystrybucji można uznać za jeden ze wskaźników orientacji politycznej na ekonomicznym wymiarze lewica – prawica. Wymiar ten w dojrzałych demokracjach jest skorelowany z wymiarem kulturowym, obejmującym stosunek do takich zagadnień, jak równość płci, aborcja, kara śmierci, rozwody czy homoseksualizm [Boski, 1993]. W Europie Środkowo-Wschodniej te dwa wymiary są jednak nieskorelowane lub wręcz negatywnie skorelowane [Duriez, van Hiel, Kossowska, 2005], co oznacza, że lewicowość na wymiarze ekonomicznym (w tym poparcie dla redystrybucji) niekoniecznie idzie w parze z liberalizmem (lewicowością) obyczajowym. Postępowe poglądy w kwestiach kulturowych nie są więc dobrym predyktorem stosunku do redystrybucji. Ten ostatni może wiązać się z jednej strony z orientacją egalitarną, z drugiej zaś – z emocjami moralnymi.

#### EGALITARYZM, WINA EGZYSTENCJALNA I OBURZENIE MORALNE

Ludzie różnią się pod względem stopnia, w jakim akceptują i uważają za naturalne nierówności międzygrupowe. Wyraża się to w orientacji na dominację społeczną, a więc w uznawaniu, że jedne grupy powinny być uprzywilejowane, innym zaś – należy się mniej [Sidanius i Pratto, 1999]. Badania pokazały, że różnice te częściowo wynikają z doświadczeń socjalizacyjnych, w tym z pełnionych ról społecznych czy wybranego kierunku studiów [Sidanius, Pratto, van Laar, Levin, 2004], częściowo zaś z aktualnie (sytuacyjnie) zaktywizowanej tożsamości grupowej, czyli poczucia przynależności do grupy o określonym statusie, przy czym porównanie własnej grupy z inną, w którym ta pierwsza ma wyższy status, powoduje czasowe podwyższenie orientacji na dominację spo-

lęczną, zaś przeciwny rezultat porównań wpływa na czasowe jej obniżenie [Lewin, 2004; Klebaniuk, 2009]. Wysoka orientacja na dominację społeczną związana jest z szeregiem uprzedzeń wobec grup mniejszościowych. Towarzyszy jej też postrzeganie świata jako miejsca bezwzględnej rywalizacji, w którym silniejsi wygrywają i aby przetrwać nie można mieć skrupułów. Nie sprzyja to popieraniu rozwiązań, które potencjalnie mogą osłabiać własną pozycję konkurencyjną. W prezentowanych badaniach przewidywano zatem, że wysoka orientacja na dominację społeczną wiązać się będzie z mniejszym poparciem dla redystrybucji.

Akceptacja nierówności międzygrupowych nie byłaby zapewne możliwa, gdyby nie leżało u jej podstaw przekonanie, że pewne grupy są z natury lepsze od innych lub też zasługują na więcej z uwagi na swoje zasługi. Dążenie do postrzegania świata jako sprawiedliwego jest powszechnym motywem [Lerner, 1980], podobnie jak tendencja do usprawiedliwiania systemu społeczno-ekonomicznego, bez względu na to, jak wielkie nierówności on kreuje i utrzymuje [Jost, Banaji, Nosek, 2004]. Badania nad sprawiedliwością społeczną wskazują, że ludzie odczuwają negatywne emocje, gdy napotykają niesprawiedliwą niesprawiedliwość, bez względu na to, czy jest ona dla nich osobiście korzystna czy nie [Boll, Ferring, Filipp, 2005]. Wynika z tego, że bycie uprzywilejowanym w systemie, który postrzegany jest jako niesprawiedliwy, może wywoływać dyskomfort, na przykład poczucie winy.

Człowiek posiada zdolność do odczuwania winy pomimo, że nie zrobił niczego złego. Typowym przykładem tego zjawiska jest „wina ocalałych” (*survivor guilt*), doświadczana przez tych, którzy nie polegli na wojnie czy na skutek klęski żywiołowej [Lifton, 1968]. Jednak samo uświadomienie sobie, że wiedzie się relatywnie dostatnie życie i doświadcza zamożności w porównaniu z innymi, którzy cierpią z powodu ubóstwa czy innego rodzaju osobistego nieszczęścia, może również wywołać poczucie winy. Ten specyficzny rodzaj emocji, w odróżnieniu od tej wywołanej złamaniem jakiegoś standardu osobistego czyli zrobieniem czegoś złego, nazywany jest winą egzystencjalną (*existential guilt*) i może do jego doświadczenia prowadzić uświadomienie sobie niedoli innych ludzi [Hoffman, 1976]. W badaniach amerykańskich więcej winy egzystencjalnej doświadczali ci, którzy w mniejszym stopniu przejawiali orientację na dominację społeczną [Wakslak, Jost, Tyler, Chen, 2007].

Złe położenie innych osób można jednak przypisywać działaniom lub zaniechaniom ze strony osób trzecich. Oburzenie moralne (*moral outrage*), obok winy egzystencjalnej, w badaniach na dużej próbie niemieckiej okazało się być lepszym predykatorem gotowości do działań prospołecznych niż współczucie [Montada i Schneider, 1989].

Wspólne cechy emocji winy i oburzenia stanowią: związek z wartościowaniem moralnym, negatywny charakter i powiązanie raczej z wysiłkiem niż ze zdolnościami. Jedną z różnic polega na tym, że wina skierowana jest do wewnątrz, a oburzenie – na zewnątrz [Weiner, 2012].



Akceptacja nierówności międzygrupowych rozumiana zgodnie z teorią dominacji społecznej [Sidanius i Pratto, 1999] związana jest z doświadczaniem w mniejszym stopniu obydwu prospołecznych emocji: winy egzystencjalnej i oburzenia moralnego, przy czym jedynie ta druga emocja pośredniczyła pomiędzy orientacją na dominację społeczną a poparciem redystrybucji [Wakslak i in., 2007].

### CEL BADAŃ I HIPOTEZY

Głównym celem przedstawionych poniżej badań było ustalenie psychologicznych uwarunkowań postaw studentów ekonomii wobec redystrybucji, a w szczególności roli, jaką odgrywa stosunek do nierówności międzygrupowych w rozumieniu teorii dominacji społecznej [Sidanius i Pratto, 1999], a także emocje moralne. Ponadto w zakresie prowadzonych badań znalazło się ustalenie związków pomiędzy subiektywnym statusem społeczno-ekonomicznym studentów ekonomii a postawami wobec redystrybucji, stosunkiem do nierówności międzygrupowych oraz zadowoleniem z życia i poczuciem wpływu na własne życie.

W prezentowanych badaniach przewidywano, że: (1) orientacja na dominację społeczną (SDO) będzie negatywnie skorelowana z poparciem redystrybucji; (2) wina egzystencjalna i (3) oburzenie moralne będą pozytywnie skorelowane z poparciem redystrybucji; (4) subiektywny status społeczno-ekonomiczny będzie pozytywnie korelował z SDO, zaś (5) negatywnie z poparciem redystrybucji; (6) subiektywny status będzie pozytywnie korelował z zadowoleniem z życia i (7) poczuciem wpływu na własne życie.

### METODA

Przebadano 286 studentów pierwszego roku ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (186 kobiet, 95 mężczyzn, 5 osób nie podało płci), w wieku od 18 do 27 lat ( $M=20,34$ ;  $SD=1,05$ ). Badania miały miejsce w czasie sesji egzaminacyjnej i zostały przeprowadzone grupowo, w czterech turach.

Osoby badane zostały poinformowane o dobrowolności i anonimowości uczestnictwa w „badaniach przekonań i postaw na tematy społeczne”. Każdy wypełnił zestaw kwestionariuszy, w których znalazły się kolejno: pytania o dane demograficzne, pojedyncze twierdzenia dotyczące subiektywnego statusu, zadowolenia z życia i wpływu na własne życie, a następnie kwestionariusze: orientacji na dominację społeczną, winy egzystencjalnej, oburzenia moralnego i postaw wobec redystrybucji.

*Subiektywny status społeczno-ekonomiczny* zbadany został za pomocą tzw. drabiny MacArthura [Adler i Ostrove, 1999], gdzie instrukcji „Na samej górze drabiny stoją ci, którzy są najbogatsi, najlepiej wykształceni i pracują w najbar-

dziej szanowanych zawodach. Na samym dole stoją ludzie najubożsi, najgorzej wykształceni i wykonujący najmniej szanowane prace. Im jesteś wyżej na drabini, tym twoja pozycja jest bliższa tym na samym szczycie, im niżej – tym bliższa tym na samym dole” towarzyszy prośba o umieszczenie siebie na tej drabini poprzez zaznaczenie szczebla, na którym badany znajduje się w tym momencie swojego życia.

*Zadowolenie z życia* badani zaznaczali na skali od 1 „bardzo niezadowolony” do 10 „bardzo zadowolony”, odpowiadając na pytanie: „Biorąc wszystko pod uwagę, jak bardzo jesteś zadowolony ze swojego życia”.

*Poczucie wpływu* badani zaznaczali na skali od 1 „w ogóle nie mam wpływu” do 10 „mam bardzo duży wpływ”, odpowiadając na pytanie: „Biorąc wszystko pod uwagę, na ile masz wpływ na to, co dzieje się w Twoim życiu”.

*Orientację na dominację społeczną* (SDO) mierzono za pomocą polskiej wersji [Klebaniuk, 2010, załącznik 4] *Social Dominance Scale* [Sidanius i Pratto, 1999, s. 67], kwestionariusza składającego się z 16 twierdzeń, do których – podobnie jak do twierdzeń kolejnych kwestionariuszy – badani ustosunkowywali się na skali od 1 „zdecydowanie się nie zgadzam” do 6 „zdecydowanie się zgadzam”. Przykładowe twierdzenia to: „Należy zabiegać o większą równość społeczną” (odwrotnie kodowane); „Niektóre grupy ludzi są po prostu mniej wartościowe od innych” ( $\alpha$ -Cronbacha = 0,87).

*Winę egzystencjalną* badano składającym się z 10 twierdzeń kwestionariuszem opracowanym na podstawie *existential-guilt scale* [Hoffman, 1976]. Przykładowe twierdzenia to: „Czuję się nie porządku, gdy uświadamiam sobie, że wiele ludzi na świecie jest w gorszym położeniu niż ja” i „Gryzie mnie sumienie, że mam pewne przywileje, których nie mają inni ludzie” ( $\alpha$ -Cronbacha = 0,89).

*Oburzenie moralne* badano składającym się z 10 twierdzeń kwestionariuszem opracowanym na podstawie *Moral-Outrage Scale* [Montada, Schmitt i Dalbert, 1986] oraz *Deontic Justice Scale* [Beugré, 2012, s. 2173]. Przykładowe twierdzenia to: „Smutno mi, gdy widzę, jak inni ludzie są niesprawiedliwie traktowani” i „Oburza mnie niesprawiedliwe traktowanie ludzi” ( $\alpha$ -Cronbacha = 0,89).

*Postawę wobec redystrybucji* badano składającym się z 12 pozycji kwestionariuszem ( $\alpha$ -Cronbacha = 0,81), w którym po 4 twierdzenia dotyczyły: podatków (np. „Osoby o najwyższych dochodach powinny płacić wyższe podatki niż obecnie”, „Stopa podatku powinna rosnąć wraz z wielkością dochodu”,  $\alpha$ -Cronbacha = 0,67), edukacji wyższej (np. „Dzieciom z zaniedbanych środowisk powinno się ułatwić dostęp do dobrych szkół wyższych”, „Młodzi ludzie z ubogich rodzin powinni być przyjmowani na studia na preferencyjnych warunkach”,  $\alpha$ -Cronbacha = 0,55) i opieki zdrowotnej (np. „Dostęp do leczenia specjalistycznego powinien być jednakowy dla wszystkich i niezależny od dochodów chorego”, „Państwo powinno refundować leki osobom, których nie stać na ich wykupienie”,  $\alpha$ -Cronbacha = 0,66).

## WYNIKI

Korelacje między zmiennymi, średnie i odchylenia standardowe przedstawiono w tabeli 1 (obliczeń dokonano za pomocą pakietu Statistica 10). Studenci ekonomii przejawiali raczej przychylną postawę wobec redystrybucji (średnie są powyżej wartości środkowej równej 3,5), zwłaszcza w zakresie opieki zdrowotnej; największe różnice postaw spośród trzech badanych obszarów ujawnili odnośnie do podatków. Przewidywania się potwierdziły, gdyż oczekiwane korelacje okazały się istotne statystycznie. W szczególności: (1) orientacja na dominację społeczną ujemnie korelowała z poparciem dla redystrybucji, zarówno ogółem, jak i w poszczególnych obszarach, przy czym najsilniejsza była dla obszaru opieki zdrowotnej, a najsłabsza – dla dziedziny podatków; (2) wina egzystencjalna pozytywnie korelowała z poparciem redystrybucji, najsilniej w obszarze edukacji; (3) oburzenie moralne pozytywnie, choć słabiej niż wina egzystencjalna, korelowało z poparciem dla redystrybucji, przy czym związek okazał się nieistotny statystycznie w przypadku podatków; (4) subiektywny status społeczno-ekonomiczny korelował pozytywnie, choć słabo, z orientacją na dominację społeczną, (5) negatywnie, choć słabo – z poparciem dla redystrybucji, (6) umiarkowanie pozytywnie – z zadowoleniem z własnego życia i (7) z poczuciem wpływu na własne życie.

Tabela 1. Korelacje między zmiennymi, średnie i odchylenia standardowe.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Status	1,000									
2. Zadowolenie	0,385*	1,000								
3. Wpływ	0,284*	0,469*	1,000							
4. SDO	0,167*	0,083	0,133*	1,000						
5. Wina	-0,126	-0,125	-0,169*	-0,405*	1,000					
6. Oburzenie	-0,033	0,021	-0,075	-0,300*	0,394*	1,0000				
7. Podatki	-0,228*	-0,110	-0,177*	-0,248*	0,301*	0,073	1,000			
8. Edukacja	-0,144*	-0,068	-0,054	-0,379*	0,445*	0,266*	0,525*	1,000		
9. Zdrowie	-0,191*	-0,059	-0,059	-0,445*	0,309*	0,259*	0,535*	0,555*	1,000	
10. Redystrybucja	-0,230*	-0,097	-0,123	-0,422*	0,414*	0,228*	0,851*	0,805*	0,836*	1,000
ŚREDNIA	4,860	6,982	7,119	2,980	3,056	4,312	3,943	3,949	4,469	4,123
ODCHYLENIE	1,527	1,731	1,723	0,854	0,969	1,025	1,171	0,923	0,970	0,873

Objaśnienia: Status – subiektywny status społeczno-ekonomiczny, Zadowolenie – zadowolenie z własnego życia, Wpływ – poczucie wpływu na własne życie, SDO – orientacja na dominację społeczną, Wina – wina egzystencjalna, Oburzenie – oburzenie moralne, Podatki – postawa wobec redystrybucji w zakresie podatków, Edukacja – postawa wobec redystrybucji w edukacji, Zdrowie – postawa wobec redystrybucji w zakresie opieki zdrowotnej, Redystrybucja – postawa wobec redystrybucji łącznie we wszystkich trzech obszarach. Korelacje oznaczone gwiazdką (\*) są istotne statystycznie przy  $p < 0,05$ . Wartości średnich i odchyłeń standardowych przedstawiono w formie odzwierciedlającej format odpowiedzi (zakres 1 do 6).

Źródło: opracowanie własne.

W poszukiwaniu uwarunkowań postaw studentów ekonomii wobec redystrybucji przeprowadzono analizy regresji krokowej z postawami wobec redystrybucji jako zmiennymi zależnymi, a pozostałymi zmiennymi psychologicznymi jako potencjalnymi predyktorami. W wyniku tych analiz wyróżniono modele regresji, pozwalające na wyjaśnienie stosunkowo dużej części wariancji zmiennej zależnej. Istotnymi predyktorami postawy wobec redystrybucji okazały się orientacja na dominację społeczną (SDO,  $\beta = -0,283$ ;  $p < 0,001$ ), wina egzystencjalna ( $\beta = 0,281$ ;  $p < 0,001$ ) oraz subiektywny status ( $\beta = -0,148$ ;  $p = 0,01$ ); regresja krokowa postępująca,  $R = 0,519$ ,  $R \text{ kw. popr.} = 0,260$ ,  $F(3,233) = 28,649$ ;  $p < 0,001$ .

Istotnymi predyktorami postawy wobec redystrybucji w obszarze podatków były wina egzystencjalna ( $\beta = -0,231$ ;  $p = 0,01$ ), subiektywny status ( $\beta = -0,140$ ;  $p = 0,03$ ) i SDO ( $\beta = -0,141$ ;  $p = 0,04$ ), a w modelu znalazły się także poczucie wpływu i oburzenie moralne, ale nie osiągnęły istotności statystycznej; regresja krokowa postępująca,  $R = 0,380$ ,  $R \text{ kw. popr.} = 0,126$ ,  $F(5,234) = 7,901$ ;  $p < 0,001$ .

Dla postawy wobec redystrybucji w edukacji wyższej istotne okazały się: wina egzystencjalna ( $\beta = 0,319$ ;  $p < 0,001$ ) i SDO ( $\beta = -0,216$ ;  $p < 0,001$ ), a w modelu znalazły się także oburzenie moralne i status, lecz nie osiągnęły istotności statystycznej; regresja krokowa postępująca,  $R = 0,500$ ,  $R \text{ kw. popr.} = 0,238$ ,  $F(4,238) = 7,901$ ;  $p < 0,001$ .

W przypadku postawy wobec redystrybucji w obszarze opieki zdrowotnej jedynym istotnym predyktorem okazała się SDO ( $\beta = -0,348$ ;  $p < 0,001$ ), a w modelu znalazły się także oburzenie moralne, status i wina egzystencjalna, lecz żadne nie osiągnęło istotności statystycznej; regresja krokowa postępująca,  $R = 0,484$ ,  $R \text{ kw. popr.} = 0,222$ ,  $F(4,240) = 18,382$ ;  $p < 0,001$ .

Podsumowując, w stosunkowo największym stopniu udało się wyjaśnić postawę wobec redystrybucji traktowaną łącznie, najmniej badane zmienne niezależne pozwalały przewidzieć postawę wobec redystrybucji w zakresie podatków. Jedyną zmienną, która okazała się istotnym predyktorem w każdym przypadku była orientacja na dominację społeczną. We wszystkich przypadkach za wyjątkiem obszaru opieki zdrowotnej była wina egzystencjalna. Dla postawy wobec redystrybucji, a także, redystrybucji w sferze podatków, istotny okazał się także subiektywny status społeczno-ekonomiczny.

## DYSKUSJA

Studenci ekonomii wydają się osobami szczególnie kompetentnymi w swojej grupie wiekowej, jeśli chodzi o formułowanie opinii na temat polityki redystrybucyjnej państwa: obciążeń podatkowych różnych grup społecznych, dostępu do finansowanej ze środków publicznych służby zdrowia, ewentualnego stwarzania równych szans w dostępie do wyższego wykształcenia. Wśród posłów Sejmu VII kadencji ekonomiści są liczniejsi niż prawnicy czy politolodzy.

Prezentowane badania mogą dać pewien obraz kształtujących się postaw przyszłych ekonomistów, zapewne także członków elit i osób decyzyjnych. Wiedza na temat uwarunkowania tych postaw w jakiejś mierze pozwoli przewidzieć lub przynajmniej z większym zrozumieniem śledzić ich ewolucję.

Wprawdzie, jak we wszystkich badaniach korelacyjnych, także i w tym model badawczy nie pozwalał wskazać kierunku zależności przyczynowo-skutkowej, jednak przedstawiona wcześniej analiza teoretyczna zależności między zmiennymi oraz wyniki wcześniejszych badań [Wakslak i in., 2007] pozwalają wskazywać ogólniejszą orientację społeczną za jedną z przyczyn bardziej konkretnych przekonań dotyczących redystrybucji. Także emocje prospołeczne stanowią raczej przesłankę do wyrażania postaw odnośnie do polityki w zakresie redystrybucji, aniżeli następstwo przekonań dotyczących postulatów systemowych w zakresie podatków, dostępu do opieki zdrowotnej i edukacji wyższej.

Przedstawione rezultaty pozwalają sformułować wniosek, że studenci w większym stopniu popierający nierówności międzygrupowe, a więc uprzywilejowanie jednych grup, a gorsze traktowanie innych, są mniej skłonni popierać rozwiązania podatkowe polegające na wyższym opodatkowaniu lepiej zarabiających, mniej przychylnie odnoszą się do udostępniania wyższej edukacji na preferencyjnych warunkach młodym ludziom z uboższych czy zaniedbanych środowisk czy pełnego finansowania przez państwo opieki zdrowotnej dla wszystkich. Z kolei subiektywna ocena własnej pozycji w hierarchii społecznej w niewielkim stopniu pozwalała przewidywać stosunek do redystrybucji, zwłaszcza w sferze podatków. Osoby, które wyżej szacowały swój status społeczno-ekonomiczny mniej chętnie opodatkowałyby bogatych, zapewne dlatego, że same w jakimś stopniu zaliczały się lub aspirowały do grupy, w której interesie by to nie leżało.

Interesującym rezultatem jest występowanie w większości kontekstów winy egzystencjalnej jako predyktora przychylności wobec redystrybucji. Poczucie, że jest się niesłusznie uprzywilejowanym okazało się najważniejszym predyktorem poparcia dla większego opodatkowania bogatych i dla preferencyjnego traktowania kandydatów na studia z niższych warstw społecznych. Ogółem, wina egzystencjalna okazała się równie silnym predyktorem ( $r = 0,28$ ), co orientacja na dominację społeczną. Deklarowane emocje doświadczane w obliczu korzystnych porównań własnej sytuacji z cudzą były zatem równie istotne dla gotowości systemowego pomagania, co egalitarne poglądy dotyczące grup społecznych. Wprawdzie wskaźnikiem winy egzystencjalnej były ogólne twierdzenia, niezależne od kontekstu, ale wiadomo z innych badań, że prezentacja krótkich historii osób, które znalazły się w trudnym położeniu życiowym aktywizuje tę emocję [Montada i Schneider, 1989]. Ciekawym kierunkiem przyszłych badań byłoby więc eksperymentalne manipulowanie winą egzystencjalną i sprawdzanie, czy i wtedy tendencja do pomocy ludziom w gorszej sytuacji materialnej ulegnie nasileniu.

Duża rola poczucia winy egzystencjalnej dla postawy wobec redystrybucji może wynikać z polskiej specyfiki kulturowej. W badaniach nad uwarunkowa-

niami postaw wobec redystrybucyjnej polityki edukacyjnej w USA to nie wina egzystencjalna, lecz oburzenie moralne odegrało większą rolę, choć obie te zmienne były mierzone. Ci studenci, którzy nie doświadczali oburzenia, a mieli mniej egalitarne, bardziej prosystemowe, poglądy byli mniej skłonni popierać rozwiązania redystrybucyjne [Wakslak i in., 2007]. Wśród polskich studentów ekonomii oburzenie moralne było wprawdzie (słabo) związane ze stosunkiem do redystrybucji, jednak po uwzględnieniu innych zmiennych przestawało, inaczej niż wina egzystencjalna, odgrywać rolę jako predyktor. Duże znaczenie emocji skierowanych na siebie, niejako do wewnątrz, może być specyfiką kraju, w którym ze względów religijnych poczucie winy jest istotnym zjawiskiem afektywnym. Jednak z drugiej strony warto podkreślić, że poziom przejawianej w badaniu winy egzystencjalnej był niższy niż poziom oburzenia moralnego, więc efekty tej pierwszej emocji nie wiązały się z jej większą powszechnością. Można jedynie pospekulować, że redystrybucja postrzegana jest jako swoiste odkupienie winy, niosące niewielkie koszty ekonomiczne dla jednostki, zważywszy że postrzegany status własny, nieskorelowany z winą, w badanej próbie raczej nie był zbyt wysoki – średnia ulokowała się poniżej wartości środkowej skali.

Prezentowane badania miały istotne ograniczenia. Najbardziej oczywisty jest nielosowy charakter próby i niemożliwość tworzenia nadmiernych generalizacji dotyczących na przykład wszystkich studentów czy nawet studentów ekonomii. Innym ograniczeniem jest prowizoryczny charakter narzędzi. Wprawdzie większość z nich miało wysoką rzetelność, lecz należałoby w przyszłości dopracować skale dotyczące emocji i redystrybucji, zwłaszcza pod kątem ich trafności teoretycznej. Innym jeszcze ograniczeniem była duża liczba niepełnych danych, co widać w wynikach (stopnie swobody odbiegają znacząco od liczebności próby). Może to być rezultatem nieoptymalnego statusu motywacyjnego osób badanych i stresu związanego z nieodległym egzaminem. Być może przeprowadzenie podobnych badań w mniejszych grupach i w bardziej spokojnych warunkach wyeliminuje ten problem.

Na zakończenie warto podkreślić, że tematyka uwarunkowań postaw wobec udzielania pomocy była bardzo popularna 30–40 lat temu. Obecnie zagadnienie uwarunkowań postaw prospołecznych, także na poziomie systemowym, powraca do psychologii. Wynika to z rosnących nierówności społecznych, które nie tylko stwarzają nowe problemy do rozwiązania politykom, lecz stanowią ważny temat dociekań dla ekonomistów i psychologów.

## BIBLIOGRAFIA

- Adler N.E., Ostrove J.M., 1999, *Socioeconomic status and health: What we know and what we don't*, "Annals of the New York Academy of Sciences", <http://dx.doi.org/10.1111/j.1749-6632.1999.tb08101.x>.

- Beugré, C.D., 2012, *Development and validation of a deontic justice scale*, "Journal of Applied Social Psychology", nr 9, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1559-1816.2012.00935.x>.
- Boll T., Ferring D., Filipp S.-H., 2005, *Effects of parental differential treatment on relationship quality with siblings and parents: Justice evaluations as mediators*, "Social Justice Research", tom 18, <http://dx.doi.org/10.1007/s11211-005-7367-2>.
- Boski P., 1993, *O dwóch wymiarach lewicy – prawicy na scenie politycznej i w wartościach politycznych polskich wyborców [w:] Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe. Szkice z psychologii politycznej*, red. J. Reykowski, Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, Warszawa.
- Böhner G., Wänke M., 2004, *Postawy i zmiana postaw*, przeł. J. Radzicki, GWP, Gdańsk.
- Duriez B., van Hiel A., Kossowska M., 2005, *Authoritarianism and Social Dominance in Western and Eastern Europe: The Importance of the Sociopolitical Context and of Political Interest and Involvement*. "Political Psychology", t. 26, nr 2, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9221.2005.00419.x>.
- Hoffman M.L., 1976, *Empathy, role-taking, guilt, and development of altruistic motives [w:] Moral development: Current theory and research*, red. T. Lickona, Holt, Rinehart, & Winston, New York.
- Jost J.T., Banaji M.R., Nosek B.A., 2004, *A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo*, "Political Psychology", t. 25, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9221.2004.00402.x>.
- Klebaniuk J., 2009, *Postrzegana pozycja grupy własnej w hierarchii społecznej jako wyznacznik akceptacji nierówności społecznych [w:] Przekonania w życiu jednostek, grup społeczności*, red. A. Cislak, K. Henne, K. Skarżyńska, „Academica”, Warszawa.
- Klebaniuk J., 2010, *Orientacja na dominację społeczną i usprawiedliwianie systemu w kontekście nierówności międzypaństwowych*, „Psychologia Społeczna”, nr 1.
- Lerner M.J., 1980, *The belief in a just world: A fundamental delusion*, Plenum, New York. <http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4899-0448-5>.
- Levin S., 2004, *Perceived group status differences and the effects of gender, ethnicity, and religion on social dominance orientation*, "Political Psychology", t. 25, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9221.2004.00355.x>
- Lifton R., 1968, *Death in life: survivors of Hiroshima*, Random House, New York, [http://dx.doi.org/10.5149/9780807882894\\_lifton](http://dx.doi.org/10.5149/9780807882894_lifton).
- Montada L., Schmitt M., Dalbert, C., 1986, *Thinking about justice and dealing with one's own privileges: A study of existential guilt [w:] Justice in social relations*, red. H.W. Bierhoff, R.L. Cohen, J. Greenberg, Plenum Press, New York, <http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4684-5059-0>.
- Montada L., Schneider A., 1989, *Justice And Emotional Reactions to The Disadvantaged*, "Social Justice Research", nr 4, <http://dx.doi.org/10.1007/BF01048081>.
- Sidanius J., Pratto F., 1999, *Social Dominance. An Intergroup Theory of Social Hierarchy and Oppression*, Cambridge University Press, Cambridge, <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9781139175043>.
- Sidanius J., Pratto F., van Laar C., Levin S., 2004, *Social Dominance Theory: Its Agenda and Method*, "Political Psychology", t. 25, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9221.2004.00401.x>.

- Wakslak C.J., Jost J.T., Tyler T.R., Chen E.S., 2007, *Moral Outrage Mediates the Dampening Effect of System Justification on Support for Redistributive Social Policies*, „Psychological Science”, No. 3, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9280.2007.01887.x>.
- Weiner B., 2012, *Emocje moralne, sprawiedliwość i motywacje społeczne*, przeł. Z. Mi-jakowska, Smak Słowa, Warszawa.
- Wojciszke B., 2012, *Psychologia społeczna*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

### Streszczenie

Badania kwestionariuszowe studentów ekonomii (N=286) przeprowadzone w czerwcu 2015 roku miały na celu odpowiedź na pytanie o przyczyny różnic w postawach wobec powszechnego dostępu do opieki zdrowotnej i do wyższej edukacji, a także – do polityki podatkowej, która służy wyrównywaniu poziomu życia różnych grup społecznych. Podjęta tematyka wydaje się istotna w kontekście preferencji politycznych przyszłych wyborców i poparcia dla określonych rozwiązań systemowych, zwłaszcza że z badanej grupy w przyszłości mogą wyłonić się osoby stanowiące źródło opinii i tworzące konkretne rozwiązania.

Analiza regresji wykazała, że stosunek do redystrybucji zależy w umiarkowanym stopniu od orientacji na dominację społeczną [SDO, Sidanius i Pratto, 1999], czyli postawy wobec nierówności międzygrupowych oraz doświadczanej winy egzystencjalnej [EG, Hoffman, 1976] wynikającej z przeświadczenia, że jest się niesłusznie uprzywilejowanym. Subiektywny status społeczno-ekonomiczny jedynie w niewielkim stopniu pozwalał przewidywać stosunek do redystrybucji. Inaczej niż w badaniach amerykańskich [Wakslak i in., 2007] nieistotne okazało się oburzenie moralne – negatywne emocje w odpowiedzi na niesprawiedliwe traktowanie innych przez osoby trzecie [Montada i in., 1986].

Jeśli chodzi o poszczególne obszary redystrybucji, to w przypadku polityki podatkowej układ zależności był podobny, przy czym stosunkowo największą rolę odgrywało EG, w przypadku obszaru edukacji wyższej – subiektywny status nie odgrywał rolę, zaś w przypadku ochrony zdrowia – jedynym istotnym predykatorem była SDO. W żadnym z badanych obszarów postawa wobec redystrybucji nie zależała ani od doświadczanego oburzenia moralnego, ani od takich zmiennej, jak ogólne zadowolenie z życia czy poczucie wpływu na własne życie.

*Słowa kluczowe:* orientacja na dominację społeczną, oburzenie moralne, wina egzystencjalna, redystrybucja, subiektywny status społeczno-ekonomiczny

## Psychological Determinants of Economics Students' Attitudes towards Redistribution

### Summary

The aim of the economics students' survey (N=286) in June 2015 was to answer the question about the causes of differences in attitudes towards the universal access to medical care, university education, and towards tax policy serving to equalize the living standards of various social groups. The issues seem important as far as political preferences of future voters and their support for certain systemic solutions are concerned, especially as from the studied group future opinion-leaders and decision-makers may emerge at some point in the future.



Regression analysis showed that the attitude towards redistribution depends moderately on the Social Dominance Orientation (SDO, Sidanius & Pratto, 1999), i.e. the attitude towards inter-group inequality and on the existential guilt (EG, Hoffman, 1976) resulting from regarding one's own position as unjustly privileged. Subjective socioeconomic status predicted attitude towards redistribution only to a small degree. Contrary to Wakslak's et al. (2007) findings moral outrage – negative emotions in response to unfair treatment of the others by a third party (Montada et al., 1986) turned out to be insignificant.

As for the particular fields of redistribution, in case of fiscal policy the relations between variables were similar, though EG played relatively most important role, in case of university education subjective status proved insignificant, and in case of health care SDO was the only significant predictor. Neither moral outrage, nor variables such as general life satisfaction or personal influence on their own life, predicted the attitude towards redistribution.

*Keywords:* social dominance orientation, moral outrage, existential guilt, redistribution, subjective socioeconomic status

JEL: H39, H59, Z18, Z19

*профессор, доктор психологических наук Тамара Ткач<sup>1</sup>*

Мелитопольский Институт Государственного  
и Муниципального Управления КПУ

## **Профессиональное выгорание у менеджеров**

### **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ**

В XXI веке профессиональная деятельность человека превратилась в важнейшую сферу его жизни. Приобретенный профессиональный статус становится решающим в социальном положении человека, ведь каждый хочет быть в глазах окружающих важным, поэтому люди так стремятся к успеху, сделать успешную карьеру, зарабатывать много денег. Чрезмерные амбиции, ожидание поощрения труда, желание быстрого продвижения по карьерной лестнице возбуждают психоэмоциональную сферу человека. Человек пытается выполнять свою работу лучше и быстро, несмотря на эмоциональное выгорание и усталость. В результате, человек может преодолеть опасную черту, за которой наступает недостаток мотивации, удовольствия в работе, радости от достижений, одним словом, стресс, связанный с профессиональной деятельностью. Особенно это касается людей, которые работают в системе «человек-человек», одним из представителей которых есть менеджер. Часто менеджер принимает не совсем рациональные решения. В процессе своей профессиональной деятельности менеджеру приходится делать конкретные выводы, сопоставлять. Но ожидания от принятых решений не всегда оправдываются. Почему же так происходит? Человек в своей природе невротичен, он повинуется инстинктам. При включении логического аппарата мгновенно подвержен стрессу. Лучшее что можно сделать для подготовки менеджеров к психоэмоциональным перегрузкам это познакомиться, и как можно раньше, с личностными характеристиками менеджеров – духовными, психологическими, эмоциональными, физиологическими. В этом заключается одна из составляющих социальной ответственности бизнеса. Как утверждают менеджеры, бизнес – это самая жестокая игра в мире. Одним из самых тяжелых последствий

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: e-mail: tkach\_aa@mail.ru.

длительных профессиональных стрессов, которые сопровождают эту игру, является синдром профессионального выгорания.

Проблема стрессов, связанных с профессиональной деятельностью менеджеров представляет собой особую научную сферу, в которой пересекаются многие отрасли – от физиологии и медицины до психологии и педагогики. Это обусловлено, с одной стороны, физиологическими и психологическими механизмами стресс-реакций, а с другой – социальным характером последствий производственных стрессов. Длительные профессиональные стрессы приводят к возникновению синдрома эмоционального выгорания. Страдать от выгорания может каждый человек, независимо от занимаемой должности начиная от руководящей должности, до рядовых работников. Но существуют особые группы людей, которые склонны к выгоранию. Это люди, которые в профессиональной деятельности имеют непосредственный контакт с людьми, и которые подлежат стрессам, а именно, педагоги, психологи, менеджеры и др. Выгорание может коснуться каждого из нас, поэтому так важно знать каким образом противодействовать такому процессу.

Целью статьи является выявление причин, условий и методов предотвращения профессионального выгорания у менеджеров.

## РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Актуальность исследования синдрома профессионального выгорания связана с тем, что от состояния психологического благополучия человека напрямую зависит эффективность его профессиональной деятельности.

Ганс Селье писал, если мы хотим избежать вредных последствий стресса и одновременно не лишать себя аромата и вкуса жизни, нам следует знать природу и роль стресса. Он считал, что стресс – это природный механизм человека, позволяет адекватно реагировать на опасность. С этой точки зрения стресс – это генетически закрепленные комплексы реакций, имеющих адаптивное значение из-за опережающего включения механизмов, подготавливающих организм к той или иной реакции к осознанию стрессора [Бондарчук, 2006, с. 41]. Таким образом, стресс – это одна из самых важных адаптивных реакций организма, данная нам чтобы жить и выживать. И очень важно, чтобы мы ее не потратили на что-нибудь другое, слишком сложные и тяжелые испытания. С этой точки зрения стресс нам дано во благо – он активизирует основные системы жизнедеятельности организма. Все люди переживают стресс, но у каждого из нас реакция разная. «Полезный», «хороший» стресс, который связан с такими чувствами как взаимная любовь, уважение коллег, успешная профессиональная деятельность, захватывающая экстремальное путешествие приводит к мобилизации сил, повышение тонуса, увеличение психической энергии.

Польские ученые *внесли* существенный вклад в развитие психологии стресса. В связи с тем, что люди все больше функционируют в условиях длительного, перманентного стресса, вследствие чего начинают испытывать недостаток гармонии между собой и организацией, поэтому, приходит к выводу Magdalena Kraczla, люди теряют мотивацию для продолжения работы с прежним энтузиазмом. От последствий симптомов выгорания страдает не только работник, но это приносит ощутимые затраты для организации, и, как следствие, явление выгорания становится серьезной социальной проблемой [Kraczla, 2013, с. 69].

Jolanta Łodzińska утверждает, что стресс является нашей естественной реакцией, связанной с пониманием физического мира, психического и эмоционального состояния человека. С одной стороны, стресс, связанный с работой, это одна из самых серьезных проблем в области здоровья и безопасности человека. С другой стороны, он является мотивирующим фактором для компетентной деятельности во всех областях жизни. Избежать стресса невозможно, мы должны научиться с ним жить и защищать себя от его последствий. Нужно научиться эффективно справляться с трудными ситуациями, преодолевать стресс, а не быть уязвимыми для него. Для этого, несмотря на множество жизненных невзгод, следует смотреть в будущее с оптимистическим настроем как в отношении людей, так и окружающего нас мира [Łodzińska, 2010, с. 137].

Paweł Zieliński анализирует физиологические причины, механизмы и последствия стресса. Он считает, что в ответ на стресс у человека происходит общее напряжение и освобождение, а в реакции релаксации раскрепощение и ослабление функций органов и систем организма. Реакция релаксации является естественной реакцией человеческого организма, однако, из-за частых стрессов бывает, что она или не срабатывает, или бывает неполной и несвоевременной, что пагубно влияет на функционирование человека [Zieliński, 2011, с. 19].

#### ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТРЕССА

Профессиональные стрессы относятся к психологическим стрессам. Поэтому для полного понимания профессионального сотрясения мы должны проанализировать его как психические, так и физиологические проявления.

С точки зрения физиологии, стресс – это продукт нашей высшей нервной деятельности. В процессе стресса у человека отмечается рассеянное внимание, упадок сил, бессонница, физическое напряжение, пониженное настроение, эмоциональная неустойчивость, агрессия, ему трудно сконцентрироваться на определенном деле. Любое состояние, которое переживает

человек, это определенная циркуляция импульсов, и они движутся достаточно длительное время в центральной нервной системе, и это всегда происходит за счет определенного ресурса. Ресурс на котором работает мозг, это физиологическая энергия, не абстрактная, а конкретная. И она не берется ниоткуда, а из близлежащих зон мозга. Поэтому в этой зоне мозг активен, а на периферии, откуда пришла энергия, он начинает отключаться, таким образом выгружается активность периферических участков. Происходит энергетическое обеднение, что и является причиной рассеянного внимания, снижения общего тонуса и энергии. В теле человека основным проводником энергии является мозг. 75% чистой энергии потребляет мозг и центральная нервная система, и только 25% приходится на мышечную энергию. Поэтому когда мозг находится в каком-то ступоре, то это снижает общий ресурс организма и чтобы мы не делали с собой, общий тонус организма человек не восстановит, пока не расслабит мозг, голову. А это приводит к блокировке мышления, снижается интуиция.

С психологической точки зрения, в ответ на чисто мнимые, социальные угрозы человек, в основном, пассивно нервничает. В большинстве случаев, которые происходят с нами в профессиональной деятельности, человек просто сидит в кресле и переживает по поводу того, что у него что-то не заладилось, не получилось с начальником, коллегами. И это приводит к *нарушению* процесса *саморегуляции* организма. А от принципа саморегуляции организма зависит и функционирование мотивационной сферы человека (Ф.Перлз), что непосредственно связано с эффективностью профессиональной деятельности [Перлз, 2007, с. 89].

Профессиональные стрессы затрагивают не только самого человека, но и весь профессиональный процесс, его эффективность и результативность. Поэтому в преодолении стресса заинтересован не только сам человек, но и руководство.

В настоящее время профессиональный стресс выделен в отдельную рубрику в Международной классификации болезней (МКБ-10) [<http://mkb-10.com>].

В общем, профессиональный стресс является реакцией на профессиональную ситуацию, которая воспринимается с сожалением и обидой, что проявляется в эмоциональном и психическом реагировании. По своей структуре профессиональный стресс является комбинацией стрессора и стрессовой реактивности. Стрессоры – это факторы, способные потенциально вызвать стрессовую реакцию. Стрессовая реактивность является изменением физиологического состояния организма (увеличение напряжения мышца, повышение сердцебиения, повышение артериального давления, увеличение потоотделения, повышение уровня холестерина в крови, соляной кислоты в желудке и т.д.). При этом модель профессионального стресса состоит из следующих основных составляющих:

- профессиональная ситуация (последовательно или неожиданно она выводит человека из состояния равновесия);
- восприятие профессиональной ситуации как стрессовой (такой, которая вызывает беспокойство);
- эмоциональное возбуждение (страх, гнев, чувство угрозы, состояние потрясения и т.п.) как реакция на события, которые заставляют страдать;
- физиологическое возбуждение (повышение артериального давления, напряжения мышц, понижение эффективности иммунной системы и т.д.);
- последствия (недомогания; болезни, снижение производительности труда; межличностные конфликты и т.д.) [*Технологии работы...*, 2005].

Даже теоретически трудно представить, что если человек на рабочем месте находится в стрессовом состоянии, то такой человек может адекватно построить отношения с коллегами.

Психологическая специфика профессионального стресса зависит не только от внешних факторов, но и от личностного смысла цели профессиональной деятельности, оценки профессиональной ситуации. Поэтому профессиональная деятельность может выступать лишь поводом для возникновения стрессового состояния. При этом истинные причины стресса – в личностных особенностях человека: в его мировоззрении, потребностях, мотивах и целях, стереотипах восприятия, позициях в межличностном взаимодействии. Список стресс-факторов достаточно широк. Любые аспекты профессиональной среды могут рассматриваться как причина стресса, если они расцениваются личностью как такие, которые превосходят ее возможности.

С этой точки зрения, стресс – это самостоятельный психофизиологический процесс, обеспечивающий определенный уровень активности организма.

А с точки зрения физиологии: стресс – перегрузка мозгов определенными впечатлениями, информацией, которые вызывают защитное торможение. Проблема выгорания может коснуться каждого человека, независимо от должности, однако наибольшему риску выгорания подлежат люди, которые в своей профессиональной деятельности связанные с выполнением функций, имеющих факторы стресса (например, управленческих), а также деятельность, которая требует интенсивных контактов с людьми. Большую группу составляют: учителя, тренеры, педагоги, медсестры, врачи, продавцы, психологи, консультанты, занимающиеся консультированием персонала. Организм человека функционирует в двух состояниях – обычном (стабильном, спокойном) и напряженном или с перенапряжением. Так вот второе состояние и является стрессом. Профессиональное выгорание возникает в результате возникновения определенной ситуации, в которой с одной стороны человек, выполняющий определенные профессиональные функции, а с другой – организация, осуществляющая давление на человека, тре-

буя от человека такой работы, которая провоцирует усталость, уныние .... Эти факторы накладываются друг на друга, создавая специфический механизм, способствующий профессиональному выгоранию.

### ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ

Профессиональное выгорание возникает в результате внутреннего накопления отрицательных эмоций без «разрядки» или «освобождения» от них. Профессиональное выгорание – это синдром, развивающийся на фоне хронического стресса и ведет к истощению эмоционально-энергично и личностных ресурсов работающего человека. Явление профессионального выгорания описано учеными еще в 70-годах прошлого века. С самого начала его связывали с профессиями социального направления, связанных с заботой, помощью, поддержкой других. В настоящее время мы уже знаем, что синдром выгорания может диагностироваться у представителей профессий, требующих эмоциональной, когнитивной, психологической нагрузки.

Группы рисков составляют представители социальных и коммуникативных профессий. Во-первых, профессиональному выгоранию больше подвержены сотрудники, которые по роду службы вынуждены много и интенсивно общаться с различными людьми, знакомыми и незнакомыми. Причем особенно быстро «выгорают» сотрудники, имеющие интровертированный характер, индивидуально-психологические особенности, которых не согласуются с профессиональными требованиями коммуникативных профессий. Они не имеют избытка жизненной энергии, характеризуются скромностью и застенчивостью, склонны к замкнутости и концентрации на предмете профессиональной деятельности. Именно они способны накапливать эмоциональный дискомфорт без «освобождения» от негативных переживаний во внешнюю среду.

Во-вторых, синдрому профессионального выгорания больше подвержены люди, испытывающие постоянный внутриличностный конфликт в связи с работой. Чаще всего это – женщины, переживающие внутреннее противоречие между работой и семьей, а также «прессинг» в связи с необходимостью постоянно доказывать свои профессиональные возможности в условиях жесткой конкуренции с мужчинами.

В-третьих, профессиональному выгоранию больше подвержены работники, профессиональная деятельность которых проходит в условиях острой нестабильности и хронического страха потери рабочего места. Это люди старше 45 лет, для которых вероятность нахождения нового рабочего места в случае неудовлетворительных условий труда на старой работе резко снижается по причине возраста.

В-четвертых, на фоне перманентного стресса синдром выгорания проявляется в тех условиях, когда человек попадает в новую, непривычную обстановку, в которой он должен проявить высокую эффективность.

Например, после лояльных условий обучения в высшем учебном заведении на дневном отделении молодой специалист начинает выполнять работу, связанную с высокой ответственностью, и остро чувствует свою некомпетентность. В этом случае симптомы профессионального выгорания могут проявиться уже после шести месяцев работы.

В-пятых, синдрому выгорания больше подвержены жители крупных мегаполисов, которые живут в условиях навязанного общения и взаимодействия с большим количеством незнакомых людей в общественных местах. Исследования психологов доказали, что через 20 лет у подавляющего числа педагогов наступает эмоциональное «сгорание», а к 40 годам «сгорают» все преподаватели. Низкий уровень оплаты труда вынуждает многих из них работать в две смены, а зачастую и дополнительную работу, связанную с репетиторством или уходом за детьми.

Необходимо подчеркнуть, что профессиональному выгоранию меньше всего подвержены люди, имеющие опыт успешного преодоления профессионального стресса и способных конструктивно меняться в напряженных условиях.

Если говорить о характере таких людей, то необходимо выделить такие индивидуально-психологические особенности, как высокая подвижность, открытость, общительность, самостоятельность и стремление опираться на собственные силы. Наконец, важной отличительной чертой людей, устойчивых к профессиональному выгоранию, является их способность формировать и поддерживать в себе позитивные, оптимистичные установки и ценности, как в отношении самих себя, так и других людей и жизни вообще.

Симптомы, составляющие синдром профессионального выгорания, условно можно разделить на три основные группы: психофизические, социально-психологические и поведенческие [Самоукина, (<http>)].

К психофизическим симптомам профессионального выгорания относятся такие, как:

- чувство постоянной усталости, которая ощущается не только вечерами, но и утром, сразу после сна (симптом хронической усталости);
- ощущение эмоционального и физического истощения;
- снижение восприимчивости и реактивности на изменения внешней среды (отсутствие реакции на новизну, интерес или реакции страха на опасную ситуацию);
- общая астения (слабость, снижение активности и энергии, ухудшение биохимии крови и гормональных показателей);
- частые беспричинные головные боли; постоянные расстройства желудочно-кишечного тракта;



- резкая потеря или резкое увеличение веса;
- полная или частичная бессонница (быстрое засыпание и отсутствие сна ранним утром, начиная с 4:00. утра или, наоборот, неспособность заснуть вечером до 2–3 час. ночи и «тяжелое» пробуждение утром, когда нужно вставать на работу);
- одышка или нарушения дыхания при физической или эмоциональной нагрузке;
- возможно, профессиональное выгорание является одной из причин снижения продолжительности жизни, особенно у мужчин.

К социально-психологическим симптомам профессионального выгорания относятся такие неприятные ощущения и реакции, как:

- безразличие, скука, пассивность и депрессия (пониженный эмоциональный тонус, чувство подавленности);
- повышенная раздражительность на незначительные, мелкие события;
- частые нервные «срывы» (вспышки немотивированного гнева или отказы от общения, «уход в себя»);
- постоянное переживание негативных эмоций, для которых во внешней ситуации причин нет (чувство вины, обиды, подозрительности, стыда, скованности);
- чувство неосознанно повышенной тревожности (ощущение, что «что-то не так, как надо»);
- чувство гиперответственности и постоянное чувство страха, что «не получится» или человек «не справится»;
- общая негативная установка на жизненные и профессиональные перспективы (по типу «Как не старайся, все равно ничего не получится»).

К поведенческим симптомам профессионального выгорания относятся следующие поступки и формы поведения работника:

- ощущение, что работа становится все тяжелее и тяжелее, а выполнять ее – все труднее и труднее;
- сотрудник заметно меняет свой рабочий режим дня (рано приходит на работу и поздно уходит либо, наоборот, поздно приходит на работу и рано уходит);
- вне зависимости от объективной необходимости работник постоянно берет работу домой, но дома ее не делает;
- руководитель отказывается от принятия решений, формулируя различные причины для объяснений себе и другими;
- чувство бесполезности, неверие в улучшения, снижение энтузиазма по отношению к работе, безразличие к результатам;
- невыполнение важных, приоритетных задач и «застревание» на мелких деталях, не соответствующая служебным требованиям, трата большей части рабочего времени на мало осознанное или не осознанное выполнение автоматических и элементарных действий;

- дистанцированность от сотрудников и клиентов, повышение неадекватной критичности;
- злоупотребление алкоголем, резкое возрастание выкуренных за день сигарет, применение наркотических средств.

### ПРОФИЛАКТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ

Устранение и профилактика синдрома профессионального выгорания заключается в комплексе специальных действий человека. Основными механизмами, противодействующими возникновению синдрома профессионального выгорания является саморегуляция и самоменеджмент.

Современные представления о саморегуляции нервных процессов определяют его как информационный процесс в единстве энергетических, динамических и содержательно-смысловых аспектов.

Саморегуляция – это способность человека поддерживать свой психический тонус и работоспособность при неблагоприятных условиях.

Психическая саморегуляция — это способность человека целенаправленно менять работу различных психофизиологических функций, что требует особых средств контроля за действительностью. К этим средствам относятся:

1. Принятая субъектом цель его произвольной активности.
2. Модель значимых условий деятельности.
3. Программа собственно исполнительных действий.
4. Система критериев успешности деятельности.
5. Контроль: информация о реально достигнутых результатах.
6. Оценка соответствия цели и реально достигнутых результатов.
7. Решение о необходимости и характере коррекции деятельности.

Самоменеджмент (в широком смысле) понимают как последовательное и целенаправленное использование эффективных методов, приемов, техник и технологий, направленных на саморазвитие своего творческого потенциала с целью сознательного управления своей жизнью и максимальной самореализации в всех его сферах. Самоменеджмент специалиста является технологией эффективного управления собой для обеспечения более успешного и продуктивного выполнения своих обязанностей, сохранения здоровья и активного, заинтересованного отношения к жизни. Таким образом, самоменеджмент предполагает обучение в достижении высокого уровня способностей к самопознанию, самоопределению, самоорганизации, самореализации, самодеятельности, самоконтроля, самооценивания, самомотивирования, саморазвития.

Развитие способностей к самопознанию происходит путем осмысления своего жизненного опыта и определения своих сильных и слабых сторон,

анализа ситуации успеха и определения своих свойств, которые способствуют успеху, уровня профессиональных знаний и умений.

Развитие способностей к самоопределению заключается в том, что именно необходимо точно знать, чего ты хочешь, определить свои потребности относительно общения и достижений. Важно научиться анализировать свою ситуацию и определять реальные проблемы, которые существуют, а также определять, прогнозировать те проблемы, которые могут стать на пути достижения намеченных целей и определять способы нейтрализации их влияния.

Развитие способностей к самоорганизации состоит в четком планировании своей жизни на определенный период, в оптимизации активности человека за счет рационального использования собственных сил. Важно уметь организовать свою деятельность таким образом, чтобы она приводила не только к конкретным результатам, но и чтобы сам процесс приносил радость, а результаты деятельности — моральное удовольствие. Кроме этого, нужно научиться быстро мобилизовать себя для достижения цели, а в случае необходимости — расслабиться.

Развитие способностей к самореализации происходит через определение возможностей, которые предоставляет существующая ситуация, что предусматривает ее анализ, быстрое принятие решения, чтобы не упустить шанс проявить себя там, где это необходимо, доказать другим и себе на что способен, использовать максимально свои творческие способности.

Развитие способностей к самостоятельности состоит в проявлении собственной инициативы, самостоятельности, независимости без внешнего побуждения или критического обострения обстоятельств.

Развитие способностей к самоконтролю осуществляется через самоконтроль выполнения запланированных задач, в результате нарушения плана, выявление ошибок — быстро вносить коррективы в планы и в деятельность. В таком случае каждый новый вид деятельности нужно воспринимать как возможность потренировать свою способность к адаптации, используя как критерий оптимальность активности в новой деятельности: минимум затраченных усилий, минимум ошибок при достижении максимально эффективного результата в имеющихся условиях.

Развитие способностей к самооценке осуществляется в умении объективно оценивать свои качества, достижения, умения и ценить их, не переоценивая их, но и не занижая их уровня и значения. Полезно помнить, что для профессионала свойственна адекватно высокая самооценка, которая во время выполнения трудного задания может уменьшаться, и возвращаться на предыдущий уровень, когда результат достигнут.

Развитие способностей к самомотивированию происходит в умении убеждать себя и на этой основе подчинять действия достижению собствен-

ной цели. Для этого важно научиться подчинять поведение собственной воле и разуму.

Немаловажно научиться с помощью регуляции эмоций (музыкой, общением, творчеством, духовными практиками) и рационально-логического мышления создавать оптимальную мотивацию – состояние энтузиазма, страстного желания выполнить намеченное без страха и переживания за возможный неуспех. Не последнюю роль играет умение с помощью релаксационных упражнений, аутотренинга снимать состояние сильного напряжения, сильного переживания, тревоги, которые связаны с гипермотивацией.

И, наконец, развитие способностей к саморазвитию предполагает воспитание привычки постоянно анализировать свою активность с целью установления положительной установки на будущее. Это помогает совершенствоваться и развивать свои профессиональные, творческие и другие способности. Каждый раз необходимо проверять на практике, реализовывать принятые наставления на будущее.

## ВЫВОДЫ

Считается, что профессиональная деятельность может быть носителем таких психосоциальных характеристик, которые вызывают стресс, который влечет за собой профессиональное выгорание, и, даже, негативно повлиять на состояние здоровья и профессионального функционирования. Вместе с тем, определенные характеристики могут и поддерживать здоровье. Именно то, какое влияние будут иметь для менеджера определенные особенности профессиональной деятельности, зависит от сложных взаимодействий между свойствами человека (обстоятельства, генетические и индивидуальные особенности, личные предпочтения) и требованиями, ресурсами труда, которые часто называют культурой организации, в которой человек работает. Кроме стрессовых качеств профессии менеджера, которые могут возникнуть независимо от типа выполняемой работы, существует множество угроз, специфических, связанных с работой в конкретном секторе экономики, профессии или должности.

Профессиональное выгорание вызывают личностные, ролевые и организационные факторы. Методы и приемы профилактики профессионального выгорания можно сгруппировать по их действиям в трех уровнях: физиологическом уровне (воздействие на физическое тело), эмоционально-волевой уровень (влияние на эмоциональное состояние) и ценностно-смысловой уровень (влияние на мысли, изменение мировоззрения).

## ЛИТЕРАТУРА

- Бондарчук Л.В., 2006, *Профілактика синдрому вигорання в персоналі служби зайнятості: пошуки, проблеми, перспективи*, «Ринок праці та зайнятість населення» № 2.
- Перлз Ф., 2007, *Гештальт-семинары*, Перевод с англ, М.: Институт Общегуманитарных исследований.
- Самоукина Н.В., *Синдром профессионального выгорания*, [http://www.elitarium.ru/sindrom\\_professionalnogo\\_vygoraniya/](http://www.elitarium.ru/sindrom_professionalnogo_vygoraniya/).
- Технологии работы организационных психологов*, 2005, под ред. Л.М. Карамушки, Учебное пособие, К.: Фирма «ИНКОС».
- Kraczla M., 2013, *Wypalenie zawodowe jako efekt długotrwałego stresu*, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie*, z. nr 2/2013.
- Łodzińska J., 2010, *Stres zawodowy narastającym zjawiskiem społecznym*, „Seminare” t. 28.
- Zieliński P., 2011, *Relaksacja w teorii i praktyce pedagogicznej*, Wydawnictwo im. Stanisława Podobińskiego Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie, Częstochowa. <http://mkb-10.com/>

## Аннотация

Особенностью профессиональной деятельности человека в XXI веке стало то, что человек терпит не столько от физических нагрузок, а, в большей мере, от психоэмоциональных. Особенно это касается людей, которые работают в системе «человек-человек», одним из представителей которых есть менеджер. Часто менеджер принимает не совсем рациональные решения. В процессе своей профессиональной деятельности менеджеру приходится делать конкретные выводы, сопоставлять. Но ожидания от принятых решений не всегда оправдываются. Чрезмерные амбиции, ожидание поощрения труда, желание быстрого продвижения по карьерной лестнице возбуждают психоэмоциональную сферу человека. В результате, человек может преодолеть опасную черту, за которой наступает недостаток мотивации, удовольствия в работе, радости от достижений, одним словом, стресс, связанный с профессиональной деятельностью. Синдром, который развивается на фоне хронического стресса, ведет к истощению эмоционально-энергичных и личностных ресурсов работающего человека, провоцирует профессиональное выгорание. Профессиональное выгорание возникает в результате внутреннего накопления отрицательных эмоций без «разрядки» или «освобождения» от них.

*Ключевые слова:* профессиональный стресс, профессиональное выгорание, психическая саморегуляция, самоменеджмент, самопознание, самоопределение, самоорганизация, самореализация, самодеятельность, самоконтроль, самооценивание, самомотивирование, саморазвитие

**Wypalenie zawodowe u menedżerów***Streszczenie*

W artykule przedstawiono wyniki badań nad stresem. Rozważania naukowe rozszerzono o aspekt psychologiczny, co ma zainicjować rozumienie stresu jako kategorii psychologicznej. Zagadnienie to dotyczy w szczególności osób, które pracują w ramach systemu określanego jako

„człowiek-człowiek”. Jednym z przedstawicieli tej grupy osób jest menedżer. Kierownik często podejmuje nie do końca racjonalne decyzje. W trakcie swojej pracy zawodowej menedżer zmuszony jest podejmować konkretne decyzje, wyciągać wnioski i przewidywać. Oczekiwania względem podjętych decyzji nie zawsze są jednak uzasadnione. Wypalenie zawodowe występuje powszechnie we współczesnych organizacjach, choć najczęściej nie jest rozpatrywane w miejscu pracy jako problem organizacyjny. W artykule opisano specyficzne uwarunkowania stresu zawodowego. Celem pracy było przeanalizowanie, w jaki sposób samokontrola, strategie radzenia sobie z wypaleniem zawodowym, stresem zawodowym i czynniki socjodemograficzne różnicują poziom samopoczucia psychofizycznego u realizujących działalność zawodową oraz co jest predyktorem samopoczucia psychofizycznego w tej grupie zawodowej.

*Słowa kluczowe:* stres zawodowy, wypalenie zawodowe, samoregulacja psychiczna, samozażądanie, samopoznanie, samostanowienie, samoorganizacja, samorealizacja, samodzielność, samokontrola, samoocena, samomotywacja, samorozwój

## **Professional Burnout among Managers**

### *Summary*

The article presents the results of the study on stress which has definitely expanded scientific research on the psychological aspect that began a stage of understanding of stress as a psychological category. This is especially true for people working in the system "man-man", among which are the Manager. Often the Manager will take reasonable decisions. In the course of their professional activities the Manager has to make specific findings, to compare. But the expectations from the decisions made are not always met. Burnout usually occurs in modern organizations, although often not considered as a problem of organization. Specific determinants of occupational stress have been described. The aim of this work was to analyze how self-monitoring, strategies to combat professional burnout, job stress and the sociodemographic factors differentiate the level of psychophysical well-being of the officers of the professional activity and what is a predictor of psychophysical well-being in a professional band.

*Keywords:* occupational stress, professional burnout, mental self-control, self-management, self-knowledge, self-determination, self-organization, self-realization, independence, self-control, self-concept, self-motivation, self-development

JEL: J28, M59

*dr hab. Marta Danecka*<sup>1</sup>

Instytut Studiów Politycznych  
Zakład Przemian Społecznych i Gospodarczych  
Polska Akademia Nauk

## **Aktywne formy przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu<sup>2</sup>**

### WPROWADZENIE

U progu XXI wieku rozpoczęto w Polsce proces zmian w obszarze polityki społecznej. Jego głównym nurtem stało się tzw. włączanie społeczne. Po pierwsze polega ono na aktywizowaniu i motywowaniu do działania osób objętych wsparciem, po drugie – na deinstytucjonalizacji, czyli wzroście kompetencji sektora samorządowego i pozarządowego oraz prywatnego w świadczeniu usług z obszaru zabezpieczenia społecznego.

W artykule przedstawiam wyniki badania, którego celem była między innymi weryfikacja działania i efektywności nowych rozwiązań w ramach tzw. aktywnych form przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu<sup>3</sup>. Konieczność podjęcia tematu wynikała z analiz danych zastanych, których wyniki wskazywały, że system nie działa poprawnie, efekty są krótkotrwałe i *de facto* nie przyczyniają się do ograniczania wykluczenia społecznego.

### POMOC SPOŁECZNA I WYKLUCZENIE Z RYNKU PRACY

Nadrzędnym celem współczesnego państwa demokratycznego powinno być dążenie do zapewnienia bezpieczeństwa socjalnego, warunków godnego życia,

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Instytut Studiów Politycznych, Zakład Przemian Społecznych i Gospodarczych, Polska Akademia Nauk, ul. Polna 18/20, 00-625 Warszawa, e-mail: mdanecka@isppan.waw.pl.

<sup>2</sup> W artykule wykorzystałam wyniki badań publikowanych w książce: M. Danecka, *Partycypacja wykluczonych. Wyzwanie dla polityki społecznej*, ISP PAN i Oficyna Naukowa, Warszawa 2014.

<sup>3</sup> Projekt badawczy zatytułowany *Rola zatrudnienia socjalnego w walce z wykluczeniem społecznym zrealizowany w ISPPAN w roku 2011*. Badaniem objęto ok. 1000 klientów pomocy społecznej uczestniczących w zajęciach organizowanych przez centra integracji społecznej na terenach o wysokim strukturalnym bezrobociu – dobór celowy.

a także niwelowanie nierówności społecznych. Wybór metod i narzędzi zależy od tego, który model państwa opiekuńczego jest realizowany w danym społeczeństwie. Współczesne uwarunkowania rozwojowe i dynamika przemian społecznych powodują, że aby było ono sprawne, musi być korygowane i dostosowane do aktualnych potrzeb. W sferze pomocy społecznej i przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu problem jest szczególnie trudny, gdyż dotyczy osób w wyjątkowo trudnych warunkach życiowych. Często są to ludzie całkowicie bezradni, bierni, wymagający opieki, wsparcia, ale chętni do podjęcia działania i potrzebujący wskazania dróg wyjścia z kryzysu. Tę kwestię porusza tzw. polityka aktywizacji, której ideą przewodnią jest zabezpieczenie poprzez motywowanie do działania, wspieranie aktywności, zaangażowania i indywidualnej odpowiedzialności.

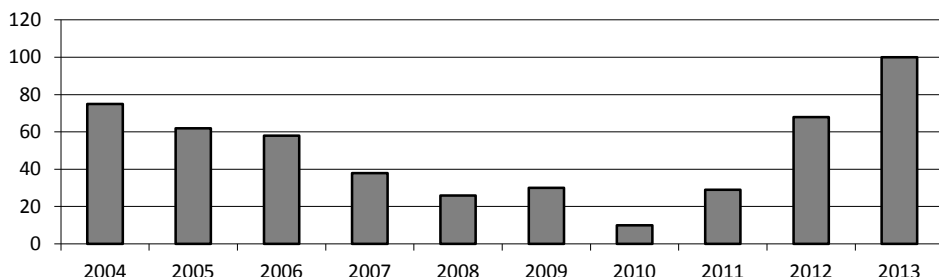
W okresie transformacji ustrojowej, w odpowiedzi na społeczne potrzeby i oczekiwania stosowano rozwiązania z zakresu pomocy społecznej o charakterze ochronnym i ratowniczym, głównie w formie transferów socjalnych. Pomoc społeczna była podstawą egzystencji dla tych najsłabszych, którzy nie radzili sobie w nowej rzeczywistości i potrzebowali wsparcia. Z czasem okazało się, że niezbędne są zmiany, ponieważ stosowane metody obok zaspokajania podstawowych potrzeb bytowych, dały grunt do powstawania zjawisk patologicznych i dziedziczenia negatywnych wzorców. Zrodziła się koncepcja, w wyniku której osoby nieuczestniczące w rynku pracy, szczególnie długotrwale bezrobotne, zostały uprawnione do korzystania z pomocy społecznej. Wiele z nich wpadło jednocześnie w pułapkę i stało się ofiarami zabezpieczenia społecznego, ponieważ długotrwale korzystanie ze świadczeń pomocy społecznej usypia aktywność, co może skutkować pogłębianiem nierówności społecznych. Stąd moje przekonanie, że wsparcie powinno przede wszystkim opierać się na szukaniu metod wychodzenia z kręgów pomocy społecznej wszystkich osób, które posiadają potencjalne możliwości życiowego usamodzielniania się.

Należy jednocześnie zaznaczyć, że podejmowane próby aktywizowania zawodowego klientów pomocy społecznej<sup>4</sup> w ramach jej możliwości są niezwykle ubogie i niepopularne [Puhani, 2002; Frieske, 2004; Golinowska i in., 2007]. Dla przykładu, wykres 1 pokazuje dane na temat liczby osób – klientów pomocy społecznej, którym udzielono wsparcia („w naturze”, „zasiłki”, „pożyczka”) na ekonomiczne usamodzielnienie się.

---

<sup>4</sup> Na marginesie należy wskazać, że istnieje forma kontraktu socjalnego – umowy podpisywanej między klientem a pracownikiem socjalnym ośrodka pomocy społecznej, (ok. 120 tys. objętych osób w 2013 roku). Treścią takiej umowy może być kwestia podejmowania zatrudnienia, poszukiwania pracy, lecz brak szczegółowych danych na ten temat uniemożliwia opis tego wskaźnika.

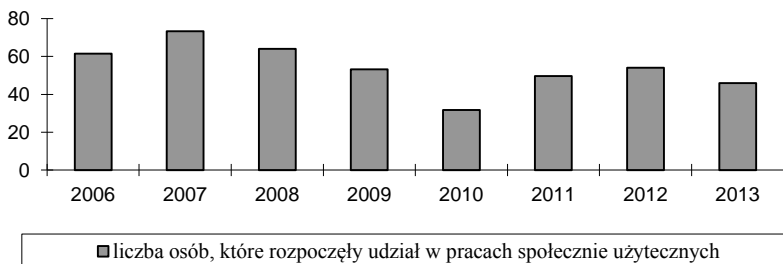




Wykres 1. Pomoc na ekonomiczne usamodzielnienie się (liczba osób)

Źródło: dane ze sprawozdań MPiPS za lata 2004–2013.

W całym kraju rocznie przyznawana jest pomoc na ekonomiczne usamodzielnienie się zaledwie kilkudziesięciu osobom! Mimo że od kilku lat liczba osób nieco wzrasta, a w roku 2013 grupa liczyła 100 osób, to nie pozwala to przypuszczać, że nastąpi znaczący wzrost popularności tej formy wsparcia. Inny przykład próby uaktywnienia zawodowego osób objętych pomocą społeczną to prace społecznie użyteczne, które do katalogu jej działań wprowadzono w 2005 roku jako remedium na bezrobocie, biedę i wykluczenie (wykres 2).



Wykres 2. Liczba (w tys.) klientów ośrodków pomocy społecznej uczestniczących w pracach społecznie użytecznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MPiPS za lata 2006–2013 [w:] *[Efektywność..., 2014]*.

Podobnie jak w przypadku świadczeń na usamodzielnienie się, oferowanie prac społecznie użytecznych w ramach prowadzenia aktywizującej pomocy, jest marginalne. Spośród prawie 2 milionów klientów pomocy społecznej zaledwie kilkadziesiąt tysięcy osób korzysta z takiego rozwiązania. Jedynie 19% w tej grupie uzyskuje ponowne zatrudnienie [*Efektywność..., 2014, s. 7*]. Przyczyn tego stanu rzeczy należałoby szukać poprzez gruntowne zbadanie uwarunkowań możliwości świadczenia tego typu pomocy oraz preferencji klientów.

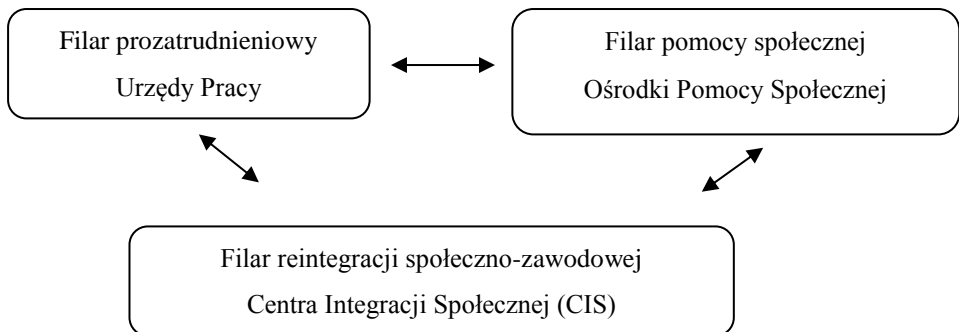
Reasumując, w obszarze tradycyjnej pomocy społecznej nie znajdziemy szerszego pola do działań aktywizujących – jej tradycyjna funkcja osłonowo-ratownicza jest podstawową rolą zabezpieczającą w trudnej sytuacji życiowej.

### TRZY FILARY – KU AKTYWIZACJI

Zasygnalizowane wyżej problemy okresu zmian systemowych trafiły, wraz z przystąpieniem Polski do UE w 2004 roku, na podatny grunt dla modernizacji pomocy społecznej. Poza zmianami legislacyjnymi nastąpiło otwarcie dostępu do Europejskiego Funduszu Społecznego, którego środki miały kolosalny wpływ na rozwój metod i poprawę jakości pomocy społecznej.

Pomoc społeczna uległa przekształceniu, zgodnie z założeniami strategicznymi, z jednofilarowego monolitu osłonowo-opiekuńczego związanego z zabezpieczeniem egzystencji w strukturę bardziej złożoną. Wytyczne co do kierunków polityk społecznych w ramach unijnego modelu rozwoju [Anioł, 2010; Marlier i in., 2007] sprawiły, że w pomocy społecznej zaczęto wykorzystywać ideę ekonomii społecznej czyli zaangażowanie organizacji społecznych i przedsiębiorstw w działalność mającą na celu wspieranie osób wykluczonych. Wykorzystuje ona potencjał społeczny, ekonomiczny i elastyczność w działaniu charakterystyczny dla trzeciego sektora, ale działając w powiązaniu z jednostkami samorządowymi daje poczucie bezpieczeństwa. Są to instytucje łączące tradycyjne formy pomocy społecznej, instytucje rynku pracy, organizacje pozarządowe (w tym także wyznaniowe) oraz formy samopomocy osób dotkniętych wykluczeniem.

Obecnie ekonomia społeczna stanowi integralną część w trójfilarowym modelu ukazanym na rysunku 1.



**Rysunek 1. System pomocy i wsparcia w okresie 2005–2010**

Źródło: Program „Aktywne formy przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu” Edycja 2011–2015, MPiPS, 2010.

Odejście od traktowania pomocy społecznej jako instytucji transferów finansowych daje szansę poszerzenia jej pola działania i formy pracy. Zmiany miały służyć odejściu od systemu opiekuńczego, ratowniczego w kierunku pomocy w integracji społecznej i zawodowej.

Rządowy program „Aktywne formy przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu” [*Aktywne formy...* (http)] ujmuje aktywizację poprzez trzy kategorie: formy organizacji instytucjonalnej (zatrudnienie socjalne realizowane przez centra i kluby integracji społecznej [*Ustawa, 2003*], organizacje pozarządowe, spółdzielnie socjalne), formy indywidualne (np. kontrakt socjalny, indywidualne programy zatrudnienia wspieranego, indywidualny program zatrudnienia socjalnego) oraz programy gminne (np. prace społecznie użyteczne jako instrument pomocy społecznej) i powiatowe (np. staże, roboty publiczne jako instrumenty rynku pracy).

Zatrudnienie socjalne stało się najważniejszym instrumentem aktywnej pomocy społecznej, filaru reintegracyjnego. Podmioty te zalicza się do grona instytucji europejskich nazywanych WISE – *Work Integration Social Enterprise* [Monzón, Chaves, 2012]. Powstają one po to, by przeciwdziałać wykluczeniu społecznemu i aktywizować bezrobotnych podopiecznych pomocy społecznej czyli grupę osób, których powrót do zatrudnienia na otwartym rynku pracy jest szczególnie trudny.

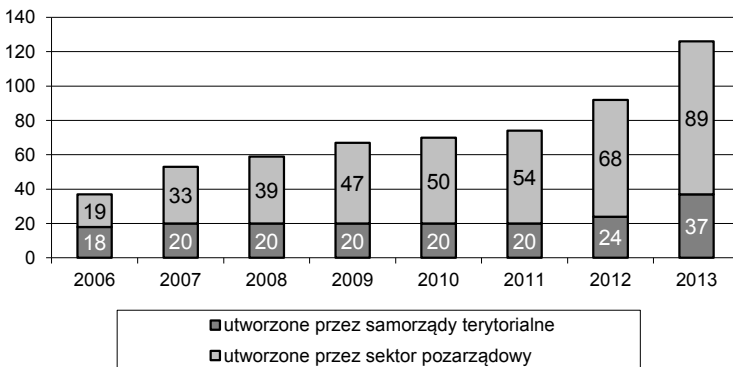
Każda zmiana systemowa napotyka zwolenników, jak i przeciwników. Dotyczy to także pomocy społecznej. Bez wątplenia zaletą jest to, że podmioty ekonomii społecznej, które przejmują zadania pomocy społecznej mają większą swobodę włączania beneficjentów w aktywne działanie (pracę wspieraną), łączą koncepcję partnerstwa publiczno-społecznego, cechy wielosektorowości (państwa, samorządów, NGO i sektora prywatnego). Uwrażliwienie środowisk lokalnych na problemy osób wykluczonych i włączanie ich w świat pracy ma ogromny wpływ na przełamywanie negatywnych stereotypów. Tak jak mówi się o pobudzeniu gospodarczym tak na płaszczyźnie przeciwdziałania wykluczeniu można wskazać pobudzanie społeczne czyniąc ze społeczności lokalnej „społeczność opiekuńczą”.

Model pluralistycznej pomocy społecznej budzić może wiele wątpliwości zarówno wśród zwolenników socjaldemokratycznego ładu opartego na opiekuńczej roli państwa i transferach socjalnych, jak też doktryny liberalnej. Przeciwnicy aktywizujących programów bez trudu wskazać mogą wiele zagrożeń i słabych stron, np. niską efektywność programów reintegracji społeczno-zawodowych przy dużych nakładach finansowych, zagrożenie wzrostu stygmatyzacją i dyskryminacją, iluzoryczność zatrudnienia – brak pewności miejsca pracy po zakończeniu uczestnictwa, brak pewności co do priorytetów działania: czy podstawą działania powinny być kompetencje społeczne (tzw. miękkie), czy cały wysiłek „naprawczy” powinien być skoncentrowany na kwalifikacjach zawodowych i wzroście poziomu wykształcenia (tzw. twarde kompetencje).

Biorąc pod uwagę zasygnalizowane wątpliwości sędzę jednak, że taka rozbudowana koncepcja pomocy społecznej daje możliwość przywrócenia społeczeństwu osób dotkniętych dysfunkcjami, które tkwią w bezrobociu i bezczynności, mimo że są zdolne do podejmowania pracy. Grupa ta wymaga działań terapeutycznych, pracy socjalnej, aktywizacji zawodowej i zatrudnienia subsydiowanego – stosowanych kompleksowo. Wymaga również wsparcia finansowego, które w formie świadczenia integracyjnego<sup>5</sup> wypłacane jest z Funduszu Pracy. Stąd trzeci filar – prozatrudnieniowy, który realizowany przy współpracy z urzędem pracy, ma pomagać w wejściu na rynek pracy.

Jako że trzeci filar pomocy społecznej zbudowany jest na podstawie instytucji zatrudnienia socjalnego (gł. centra integracji społecznej – CIS), w dalszej części artykułu bardziej szczegółowo scharakteryzuję wybrane przykłady dotyczące ich funkcjonowania<sup>6</sup>. Do zobrazowania potencjału centrów integracji społecznej wybrałam kilka wskaźników: liczba oraz przynależność sektorowa CIS, liczebność oraz kategorie beneficjentów, rozkład terytorialny oraz efektywność procesu reintegracyjnego.

Biorąc pod uwagę utrzymującą się od lat dużą skalę problemów na rynku pracy, szczególnie widocznych w ujęciu regionalnym, niesłabnące zapotrzebowanie na różnorodne formy aktywizacji zawodowej, należy uznać, że dynamika rozwoju centrów integracji społecznej jest mała. Wykres 3 prezentuje ilościowy zasób CIS od roku 2006 oraz przynależność sektorową.



**Wykres 3. Liczba centrów integracji społecznej w latach 2006–2013**

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Informacji o funkcjonowaniu.... MPiPS 2012, Centra integracji..., GUS, 2014].

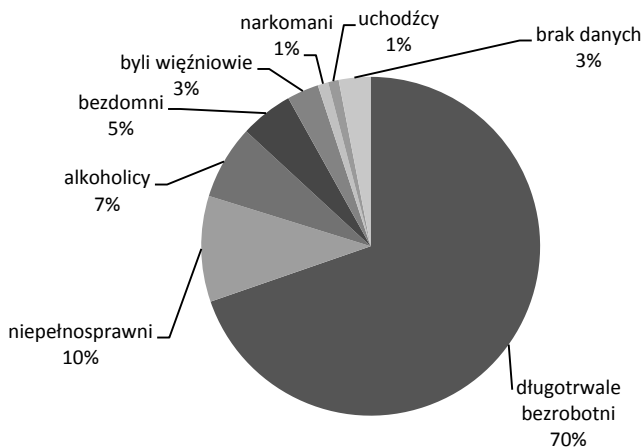
<sup>5</sup> Comiesięczna wypłata w wysokości zasiłku dla bezrobotnych.

<sup>6</sup> Nie uwzględniam tu innych podmiotów zaliczanych do tzw. nowej ekonomii społecznej, które uczestniczą w pomocy społecznej, tj. zakłady aktywności zawodowej i warsztaty terapii zajęciowej, ze względu na ich specyficzny profil działania. Zainteresowanych aktywizacją zawodową osób niepełnosprawnych odsyłam do zgłębienia literatury fachowej poświęconej tym grupom.

Na koniec 2013 roku zarejestrowanych było 126 placówek. Wyraźnie widać, że wzrost liczebności zawdzięcza się organizacjom non profit, najczęściej stowarzyszeniom działającym na polu pomocy społecznej i humanitarnej, rynku pracy i aktywizacji zawodowej [*Centra integracji społecznej...*, 2014]. Jednostki samorządowe znajdują się najczęściej w gminach. W roku 2013 pojawiło się pierwsze CIS stworzone przez spółdzielnię socjalną.

Liczba osób objętych działaniami centrów jest relatywnie niska – ok. 7 tys. w 2013 roku. Gdy weźmie się pod uwagę liczbę osób wymagających wsparcia w całym kraju, np. 0,5 mln długotrwale bezrobotnych (35% populacji bezrobotnych) [*BAEL*, 2015, s. 11] to widać, że zapotrzebowanie jest dużo wyższe.

Osoby korzystające z pomocy CIS to najczęściej długotrwale bezrobotni, stanowiący ok. 70% uczestników zajęć w CIS. Wskaźnik ten udowadnia, że instytucje te faktycznie pełnią rolę aktywizującą wobec osób tkwiących w bezczynności na rynku pracy od wielu miesięcy, zawieszeni w pomocy społecznej bez szansy na oferty zatrudnienia z urzędów pracy (wykres 4).



Wykres 4. Podopieczni CIS w roku 2013, wg GUS

Źródło: [*Centra integracji społecznej...*, GUS, 2014].

Inną charakterystyczną cechą zatrudnienia socjalnego jest ogromne przestrzenne zróżnicowanie powstawania instytucji tego typu. Do roku 2011 można było zauważyć brak CIS-ów w niektórych rejonach, np. województwie podlaskim i podkarpackim. Obecnie sytuacja się zmienia. Średnio na jedno województwo przypada 8 centrów, choć takie wskazanie statystyczne jest niewłaściwe i niesprawiedliwe, ze względu na duże rozbieżności w poszczególnych województwach. Np. od wielu lat liderem jest woj. wielkopolskie (24 placówki), natomiast najmniej centrów jest w woj. opolskim (2), łódzkim (3), kujawsko-pomorskim (4).

Wskazane zróżnicowanie regionalne wynikać może z kilku czynników, m.in.: wrażliwości społeczności lokalnych i przedstawicieli władzy na problemy społeczne, otwartości lokalnych urzędników, działaczy społecznych na nowe rozwiązania w obrębie pomocy społecznej, postawy lokalnych przedsiębiorców skłonnych do współpracy, lokalnych warunków finansowych i zdolność pozyskiwania funduszy unijnych.

### EFEKTYWNOŚĆ A MOTYWACJE

Podstawowym problemem w procesie aktywizacji osób długotrwale bezrobotnych jest bardzo niska skuteczność i bardzo znikomy efekt zatrudnieniowy po ukończeniu kursu (tzw. edycji). Na problem ten można spojrzeć z dwóch perspektyw: ilościowej – za pomocą wskaźników statystycznych i jakościowej – określenie motywacji do podejmowania aktywności.

Do określenia ilościowych rezultatów zatrudnienia socjalnego można użyć dwóch podstawowych wskaźników: ukończenia zajęć reintegracji społeczno-zawodowej i ekonomicznego usamodzielnienia się. Oba mówią o konsekwentnym udziale w procesie edukacji i wykorzystaniu szansy zatrudnienia na rynku pracy. Formami ekonomicznego usamodzielniania się uczestników są m.in.: podjęcie zatrudnienia u pracodawców bez konieczności stosowania dodatkowych instrumentów zatrudnienia wspieranego, podjęcie zatrudnienia w CIS oraz podjęcie samodzielnej działalności gospodarczej, szczególnie w formie spółdzielni socjalnej.

Wyniki obu wskaźników są niskie, od lat na tym samym poziomie. Z danych MPiPS oraz GUS wynika, że tylko połowa osób kończy zajęcia, a z tej grupy zaledwie ok. 30% zdobywa zatrudnienie, czyli rozpoczyna samodzielne utrzymanie z pracy zarobkowej. Trzeba w tym miejscu zaznaczyć, że najczęściej jest to forma zatrudnienia bez dodatkowego wsparcia finansowego pracodawcy czyli na tzw. wolnym rynku pracy – 72% absolwentów, którym udało się zdobyć pracę [*Centra integracji społecznej...*, 2014, s. 5]. Uczestnik po skończeniu kursu znajduje zatrudnienie u pracodawcy. Pozornie to sytuacja idealna: osoba długotrwale bezrobotna została „zreintegrowana” pod względem społecznym, zawodowym i otrzymuje zatrudnienie. Jednak dane te nie opisują pełnego obrazu efektu zatrudnieniowego działań centrów, ponieważ nie wspomina się w nich o trwałości zatrudnienia, formach umów czy warunków pracy absolwentów. Z tego powodu traktowałabym te dane tylko jako szkic sytuacji zawodowej osób po zakończeniu kursów. Dodatkowo, gdyby kategorię „usamodzielnienia ekonomicznego” zawęzić do zatrudnienia bez wsparcia, wyłączając z definicji zatrudnienie wspierane, w spółdzielni socjalnej, zatrudnienie w CIS, przejście na emeryturę lub rentę, to wartość wskaźnika byłaby jeszcze niższa.

Absolwenci korzystają także z zatrudnienia wspieranego, np. w centrum integracji społecznej, u prywatnego pracodawcy, w ramach spółdzielni socjalnej. Takie zatrudnienie daje pewne poczucie bezpieczeństwa, pewną wartość finan-

sową, lecz nie daje stałego zatrudnienia i stabilizacji życiowej. Dodatkowo, należy dodatkowo wziąć pod uwagę uwarunkowania na rynku pracy, które blokują zatrudnienie osób wykluczonych. Do braku ofert pracy (lokalnego bezrobocia), należy dopisać specyfikę lokalnego środowiska – brak anonimowości. Osoby obciążone są złą opinią „rezydentów pomocy społecznej”, brakiem zaufania otoczenia, które najczęściej towarzyszy osobom z kręgów wykluczenia społecznego.

Tak jak wspomniałam, druga perspektywa ma charakter jakościowy – ukazuje motywacje do działania. Szczególnie ciekawe wydają się tu opinie podopiecznych, dlatego na zakończenie zamieszczam wybrane kwestie, które omawiane były w trakcie badania<sup>7</sup>. Po pierwsze, przytoczę wyniki dotyczące postaw klientów pomocy społecznej wobec aktywizacji społeczno-zawodowej oraz motywów podejmowania działania. Po drugie – wizję podejmowanych w przyszłości form pracy zarobkowej.

W badaniu zakładano, że motywacje do podjęcia działania częściej mają charakter ekonomiczny, rzeczowy niż pozamaterialny i edukacyjny. Wskazania respondentów częściowo potwierdziły to przypuszczenie: zdobycie świadczenia integracyjnego<sup>8</sup> było prawie tak samo ważne jak szansa zdobycia pracy – motyw najczęściej podawany. Wskazuje to pewną determinację w dążeniu do zdobycia pracy. Z danych wynika, że nie każda forma zatrudnienia była interesująca: niestety respondenci nie wyrażali zbyt dużego zainteresowania podejmowaniem własnej działalności gospodarczej, jeszcze mniej atrakcyjna wydała się forma spółdzielni socjalnej (tabela 1).

**Tabela 1. Motywacje uczestnictwa w zatrudnieniu socjalnym**

Co było dla Pana/Pani największą zachętą, żeby zgłosić się do centrum integracji społecznej?	N, liczba wskazań	% wszystkich wskazań
szansa otrzymania pracy po kursie	729	75
świadczenie integracyjne	717	73,8
wzrost kwalifikacji zawodowych, nauka zawodu	486	50
pomoc w sprawach osobistych, wsparcie psychologiczne	377	38,8
możliwość bezpłatnego korzystania ze służby zdrowia (ubezpieczenie zdrowotne)	280	28,8
szansa na aktywne życie wśród ludzi, nauka współżycia	240	24,7
nauka radzenia sobie w codziennym życiu (w domu, sklepie, urzędzie)	243	25
bezpłatne posiłki	222	23
chcę pokazać dzieciom/rodzinie, że praca jest ważna w życiu	209	21,5
zdobycie wiedzy na temat założenia własnej firmy	108	11
możliwość pracy w spółdzielni	97	10
inne	12	1,2

Uwaga: % nie sumuje się do 100%, ponieważ respondenci mieli możliwość podania wielu argumentów.

Źródło: [Danecka, 2014, s. 225].

<sup>7</sup> Więcej na temat badania: [Danecka 2014, s. 203 i nast.].

<sup>8</sup> Świadczenie integracyjne często błędnie pojmowane było jako „zarobek”, wynagrodzenie za pracę i pojawiały się komentarze „zbyt mało zarabiamy”, „zbyt niska płaca”.

Usługi edukacyjne były bardzo ważne zarówno jako oferta szkoleń zawodowych, jak i nauka współżycia między ludźmi i radzenia sobie w codziennym życiu. Wskazano także na dużą potrzebę pomocy psychologicznej. Wiele osób wskazało, że motywacją była szansa nawiązania kontaktów z innymi ludźmi i możliwość aktywnego życia. Nie bez znaczenia okazało się podejmowanie wysiłku w celu przedstawienia dzieciom i rodzinie modelu życia z pracy, która stanowić może szczególną wartość godną powielania. Jednocześnie tradycyjne zabezpieczenie jakie zwykle oferuje pomoc społeczna (jedzenie, ubezpieczenie zdrowotne) nie zajmowały nadmiernej uwagi respondentów.

Na podstawie analizy czynnikowej<sup>9</sup> motywacji do udziału w zatrudnieniu socjalnym wyodrębniono trzy typy postaw z charakterystycznymi elementami. Dwie mają charakter postaw aktywnych, jedna ma charakter bierny:

1. postawa aktywna z wyraźnym nastawieniem na reintegrację społeczną – nadrzędną wartością jest wsparcie psychologiczne, pomoc w rozwiązywaniu problemów osobistych, radzenia sobie w życiu codziennym, nauka współżycia z ludźmi, potrzeba bycia wśród ludzi o podobnej sytuacji życiowej;
2. postawa aktywna z wyraźnym nastawieniem na pracę (reintegrację zawodową) – zainteresowanie uzyskaniem pracy, spółdzielczością socjalną oraz indywidualną przedsiębiorczością, nauka zawodu i podnoszenie kwalifikacji;
3. postawa bierna – nadrzędne wartości to: darmowe posiłki, nieodpłatne korzystanie ze służby zdrowia oraz prawo do świadczenia integracyjnego.

Spodziewano się, że struktura i hierarchia motywacji do działania są silnie zdeterminowane przez czynniki indywidualne takie jak: wiek, wykształcenie, kategorię wykluczenia, miejsca zamieszkania, posiadanie dzieci. W znacznym stopniu to założenie okazało się błędne. Wyróżnione w wyniku analizy postawy nie są wyraźnie zdeterminowane cechami indywidualnymi, nie dało się nakreślić wyraźnych reguł. Udało się jednak zauważyć, że postawy aktywne (w obu wariantach) były bardziej charakterystyczne dla kobiet niż mężczyzn, wśród osób młodych. Osoby starsze, powyżej 60. roku życia charakteryzowały się postawą bierną. Natomiast dla osób w wieku 45–59 lat najistotniejsza była reintegracja zawodowa – to ta grupa wiekowa szukała pracy poprzez zatrudnienie socjalne. Mieszkańcy mniejszych ośrodków miejskich oraz wsi postrzegali centra jako miejsce aktywnego spędzania czasu wśród ludzi podobnych do siebie.

Brak zróżnicowania struktury motywacji z uwzględnieniem przyczyn wykluczenia to argument za odejściem od akcentowania indywidualnych deficytów (np. alkoholizm, narkomania, więzienna przeszłość), a skupienie uwagi na możliwych do wykorzystania zasobów, w drodze poszukiwania indywidualnych

---

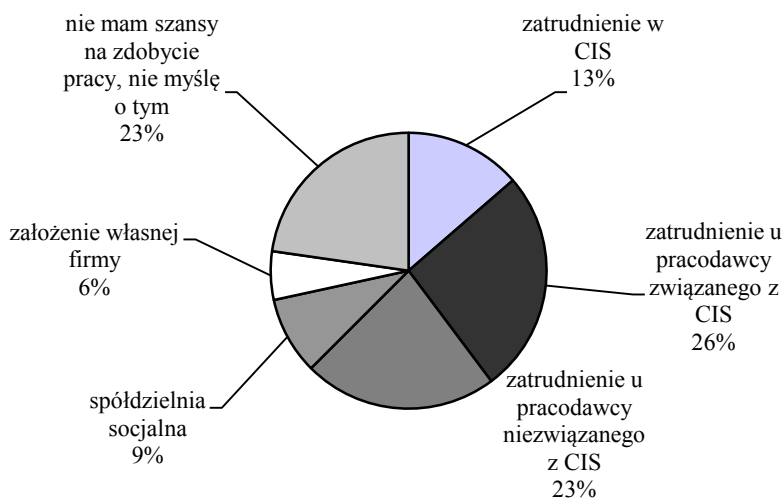
<sup>9</sup> Zastosowana metoda wyodrębniania czynników: głównych składowych. Metoda rotacji: Varimax z normalizacją Kaisera. Wyodrębnione czynniki wyjaśniają 53,1% wariancji. Do analizy zostały użyte czynniki o wartości bezwzględnej 0,2 i więcej. Czynniki 3 (postawa bierna) opisuje 19,6% wariancji, pozostałe dwa opisują po 16% wariancji.



zalet i wzmocnienia poczucia własnej wartości. Z analizy wynika, że wykluczenie społeczne powoduje rozmywanie się różnic między osobami o odmiennych kompetencjach zawodowych, poziomie wykształcenia i doświadczeniu zawodowym.

Podstawowe motywacje i potrzeby, które mogą być zaspokojone poprzez uczestnictwo w programach aktywizujących są podobne, nawet gdy weźmie się pod uwagę czynnik płci. Ich hierarchia była taka sama: najważniejsze to te dotyczące nadziei na uzyskanie zatrudnienia, naukę zawodu, zdobycie pieniędzy. Dopiero grupując motywacje na twarde (zawodowe, bytowe) i miękkie (społeczne, psychologiczne) zarysowała się znaczna różnica między preferencjami wg płci: kobiety częściej niż mężczyźni zauważały pozytywne aspekty społeczne. Doceniały aktywne uczestniczenie w życiu i przebywanie między ludźmi, miłą atmosferę, naukę współżycia. Dla kobiet zdecydowanie ważniejsze było pokazanie rodzinie i dzieciom pozytywnego wzorca życia: 74% kobiet i zaledwie 24% mężczyzn wskazało ten motyw. To być może bardzo istotna wskazówka dla programów skierowanych przeciwko dziedziczeniu biedy i życia z zasiłków. Programy aktywizacji społeczno-zawodowej powinny być w szczególnym stopniu adresowane do kobiet, dzięki czemu dzieci mogłyby uzyskać pozytywne wzorce godne naśladowania.

Drugą wybraną kwestią opisaną przez respondentów badania były wyobrażenia dotyczące przyszłej pracy – jakiego efektu na płaszczyźnie zawodowej spodziewali się najczęściej. Temat ważny, ponieważ, jak już wyżej wspomniałam, najsilniejszą motywacją do podejmowania trudu reintegracji była szansa na zdobycie pracy. Wykres 5 pokazuje przewidywania zawodowej przyszłości.



Wykres 5. Wyobrażenie przyszłej pracy

Źródło: [Danecka, 2014, s. 235].

Odpowiedzi na pytanie o przyszłość zawodową były bardzo zróżnicowane. Niestety, mniejszość osób uczestniczących w programach aktywizacji społeczno-zawodowej (23%) widziało swoją przyszłość u pracodawców niezwiązanego z CIS. Aby do zatrudnienia doszło wskazywano często na potrzebę wykorzystania dostępnych instrumentów wsparcia (48%). Dotyczyło to zatrudnienia w CIS lub zatrudnienia u pracodawcy związanego z CIS. Oznacza to zatrudnienie subsydiowane, które jest możliwe dzięki współpracy CIS z sektorem prywatnym i samorządowym w celu zorganizowania miejsc praktyk zawodowych w trakcie trwania programu reintegracji zawodowej lub po jego zakończeniu w formie np. zatrudnienia wspieranego z powiatowego urzędu pracy (ze środków Funduszu Pracy). Wsparcie udzielane jest także przy zakładaniu spółdzielni socjalnej przez absolwentów instytucji zatrudnienia socjalnego lub w przypadku przystąpienia do już istniejącej spółdzielni [*Rozporządzenie*, 2012]. Najmniej popularna była forma zatrudniania we własnej firmie: 6% respondentów wyobrażała siebie w roli przedsiębiorcy. Mimo że większość (77%) planowało podjęcie pracy, to aż ¼ respondentów (23%) negatywnie oceniła własne szanse na zdobycie pracy. Reasumując, osoby uczestniczące w procesie reintegracji najchętniej deklarowały chęć pozostania w chronionym obszarze zatrudnienia.

Analiza krzyżowa postaw wobec aktywizacji i preferencje dotyczące zatrudnienia w przyszłości wykazała, że istnieje między nimi zależność. Dało się zauważyć obawę przed usamodzielnieniem na otwartym rynku pracy i preferowanie wspieranych form zatrudnienia, zróżnicowanych jego odmian w przypadku poszczególnych postaw indywidualnych. Osoby biernie chciały pozostać w CIS i tu świadczyć pracę na zasadzie stałego zatrudnienia. Duży wpływ miał brak wiary we własne siły, niska samoocena i brak, w związku z tym planów na przyszłość. Osoby aktywne, ale nastawione na społeczny aspekt reintegracji preferowały zatrudnienie u pracodawcy związanego z CIS (znanego, zaufanego), osoby nastawione aktywnie na sferę pracy pojmowały ją także w kategoriach rynku chronionego, choć przy dużym indywidualnym zaangażowaniu – w formie spółdzielni socjalnej.

Reasumując, zatrudnienie jest wartością pożądaną, ale w każdym z wariantów indywidualnych postaw najistotniejsze jest zatrudnienie wspierane. Ważne wydaje się więc, że na etapie diagnozowania indywidualnych sytuacji wykluczenia społecznego i poszukiwania odpowiednich aktywnych form należy zwrócić szczególną uwagę na postawy oraz charakter motywacji. Fundamentalne znaczenie w procesie reintegracyjnym i partycypacji społecznej powinno mieć dążenie do uzyskania większego poczucia pewności siebie – zwalczanie strachu przed usamodzielnieniem i wzrost umiejętności poruszania się na otwartym rynku pracy.

## ZAKOŃCZENIE

Przyjęte przez państwo i stymulowane przez nie rozwiązania (np. ustawy dopuszczające rozwój ekonomii społecznej), metody aktywnego zwalczania bezrobocia i wykluczenia społecznego przynoszą wielowymiarowe korzyści, ale budzą także wiele wątpliwości. Potwierdziło się przypuszczenie, że system nie działa skutecznie, a poprawa sytuacji życiowej osób objętych pomocą ma, w większości przypadków, charakter krótkotrwały.

Oczywiste jest, że podstawowymi barierami skuteczności aktywnych form są czynniki zewnętrzne – zła sytuacja na rynku pracy oraz powielanie negatywnego stereotypu klientów pomocy społecznej, ale także indywidualne – preferencje do pozostawania w „obszarze pracy chronionej”, pochodzenie z rodzin z „tradycją” ubóstwa i uzależnienia od pomocy społecznej.

W przywołanym badaniu potwierdziło się przypuszczenie, że błędem jest ocena skutków aktywnych form walki z wykluczeniem społecznym na podstawie wskaźników ilościowych, tak jak czyni to metodami statystycznymi Główny Urząd Statystyczny czy Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej. Efekty zatrudnienia socjalnego są jakościowe, wielowymiarowe i trudne do jednoznacznego ocenienia. Co więcej, rezultaty działań muszą być traktowane indywidualnie, jednostkowo w zależności od poziomu deficytów poszczególnych osób i możliwych do wykorzystania osobistych kompetencji, zalet. Ponadto aktywizacja zawodowa klientów pomocy społecznej to praca nad zmianą postaw życiowych, mentalności i hierarchii potrzeb, a to wymaga czasu. Cały proces reintegracyjny powinien być uzależniony od indywidualnych postępów i wysiłku.

Z pewnością w środowiskach, w których bezrobocie występuje permanentnie – wpisane jest w lokalny koloryt od lat, wymagana jest długotrwała obserwacja i oddziaływanie. Prawdopodobnie po dłuższym czasie i stosowaniu różnych metod aktywizacji wyodrębniona zostanie pewna grupa, która mimo starań oprze się zabiegom aktywizacyjnym i pozostanie na utrzymaniu z budżetów samorządowych lub państwa.

Zatrudnienie socjalne może być traktowane jako sprawdzian dla osób uznanych za „wykluczone”. Metoda ta daje możliwość sprawdzenia kto przy odpowiednim wsparciu ma motywację do wydostania się z marginesu, a kto *de facto* zamierza pozostać klientem pomocy społecznej. Jednak powstaje tu pułapka – zagrożenie niepożądanych następstw działania instytucji zatrudnienia socjalnego. Może ono stać się bowiem źródłem podziału: uczestnictwo w zajęciach może spowodować w środowisku lokalnym stygmatyzację biednych i biernych. Ci, którzy nie uczestniczą w zajęciach mogą być napiętnowani i to zarówno przez środowisko społeczne, jak i samych uczestników, którzy z własnego punktu widzenia surowej ocenie mogą poddawać bierność i brak woli walki. Jedna z respondentek dopisała w ankiecie komentarz: *„moja sytuacja jest zła, ale chcę wrócić do pracy i dlatego wolę tu przychodzić, uczyć się czegoś niż siedzieć*

*w domu i czekać na zbawienie*”. Może więc taki podział ma walor pozytywny, motywujący? Wynikający z niego negatywny obraz osób biernych mógłby przyczynić się do społecznego piętnowania postaw roszczeniowych, szczególnie gdy warunki zewnętrzne dają szansę uczestniczenia w rynku pracy, choćby w formie zatrudnienia wspieranego.

Z pewnością ani zatrudnienie socjalne, ani inne możliwości ekonomii społecznej nie zdołają zlikwidować negatywnych skutków nierówności społecznych, bezrobocia, dezintegracji społecznej. Nie można tu zakładać wyeliminowania tradycyjnej pomocy społecznej, szczególnie wobec osób starszych, chorych, trwale niezdolnych do pracy. Czy jednak długotrwałe bezrobocie można traktować jako trwałą niezdolność do pracy? W założeniu, idea aktywizacji ma na celu reintegrację osób wykluczonych z resztą społeczeństwa. Tymczasem okazuje się, że część z tych osób dąży do integracji ale tylko w obrębie własnego środowiska i taki ograniczony zakres współlistnienia społecznego preferuje. To oznacza, że wzorem specjalnych miejsc pracy dla osób niepełnosprawnych fizycznie lub psychicznie (np. warsztaty terapii zajęciowej), powinny powstawać instytucje zatrudnienia stałego dla osób „upośledzonych” kompetencyjnie w wyniku długotrwałej bezczynności. Inaczej mówiąc – tworzenie gett pracy dla długotrwałe bezrobotnych. Oczywiście pozostaje to w jaskrawej sprzeczności z ideą reintegracji społeczno-zawodowej w celu życiowego usamodzielnienia się na rynku pracy.

Na zakończenie nasuwa się pewna koncepcja „uelastycznienia” tej sytuacji. Gdy mówimy o procesie reintegracji społeczno-zawodowej osób wykluczonych to należy zdawać sobie sprawę, że wiąże się to z głęboką przebudową, pracą nad zmianą postaw, przyzwyczajzeń, wartości, stylu życia, umiejętności społecznych i zawodowych. Proces ten wymaga czasu i ogromnego wysiłku. Dlatego wsparcie, np. w formie zatrudnienia socjalnego czy w ramach spółdzielni socjalnych powinno być dłuższe ale jednocześnie stopniowane – regresywne w zależności od osiągniętych przez osoby wyników. Bowiern zauważyć tu można pewną niesymetryczność możliwości: osoby w dobrej sytuacji, które w trakcie zajęć zdobywają pracę odchodzą nie kończąc zajęć, natomiast osoby, które wymagają dłuższego i bardziej złożonego wsparcia nie mają wyboru – w pewnym momencie, gdy dojdzie do końca kursu muszą opuścić CIS, chyba że należą do tych „wybrańców”, którzy otrzymają tam pracę (co oczywiście nie oznacza „samodzielnosci”).

Nie można jednak też ulegać przeświadczeniu, że wszyscy zyczą sobie instytucjonalnej pomocy. Godne traktowanie i tolerowanie odstępujących od przeciętnych stylów życia musi polegać na szanowaniu prawa do wyboru i wolności, bez wydawania fałszywych ocen. O ile działanie jest zgodne z obowiązującym prawem, normami życia społecznego i nie wywołuje poczucia niesprawiedliwości wśród innych członków społeczności.

Funkcjonujący negatywny stereotyp osób długotrwałe bezrobotnych blokuje wejście na otwarty rynek pracy wszystkim tym, którzy pragną wydostać się z kręgów tzw. marginesu społecznego. W związku z tym konieczne wydaje się

zwrócenie uwagi na wzbogacanie projektów aktywizujących osoby wykluczone o elementy edukacyjne kierowane do środowisk lokalnych. Zadanie takiego szerszego projektu edukacyjnego na temat aktywnych form wychodzenia z wykluczenia powinno być kierowane do społeczności lokalnych. Praca świadczona przez osoby wychodzące z wykluczenia, zdobyte w ten sposób zaufanie społeczne wiązałyby się z powodzeniem przedsięwzięć ekonomicznych.

## BIBLIOGRAFIA

- Aktywne formy przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu*, Edycja 2011–2015, 2010, MPiPS, <http://www.mpips.gov.pl/pomoc-spoeczna/programy/programy-zatwierdzone-przez-ministra-pracy-i-polityki-spoecznej-na-lata-2011-2015> (dostęp: 14.09.2015).
- Anioł W., 2010, *Europejska polityka społeczna*, „Polityka Społeczna”, nr 2.
- Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności IV kwartał 2014, 2015, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Centra integracji społecznej, zakłady aktywności zawodowej i warsztaty terapii zajęciowej w 2013 r., 2014*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Danecka M., 2014, *Partycypacja wykluczonych. Wyzwanie dla polityki społecznej*, Oficyna Naukowa i Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa.
- Efektywność działań aktywizujących realizowanych przez powiatowe urzędy pracy w ramach programów na rzecz promocji zatrudnienia, łagodzenia skutków bezrobocia i aktywizacji zawodowej*, 2007, 2010, 2012, 2014, MPiPS, Warszawa. <https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/efektywnosc-podstawowych-form-promocji-zatrudnienia-i-aktywizacji-zawodowej> (dostęp: 21.09.2015).
- Frieske K.W. (red.), 2004, *Utopie inkluzji. Sukcesy i porażki programów reintegracji społecznej*, IPiSS, Warszawa.
- Golinowska, S., Ruzik, A., Pielniński, B., Gandziarowska, J., 2007, *Praca lekarstwem na biedę i wykluczenie. Strategie wobec pracy*, IPiSS, Warszawa.
- Informacja o funkcjonowaniu centrów i klubów integracji społecznej dla Sejmu i Senatu Rzeczypospolitej Polskiej*, 2012, [www.mpips.gov.pl/.../mpips/.../sprawozdanie\\_Sejm\\_CIS-KIS1\\_29.06.12](http://www.mpips.gov.pl/.../mpips/.../sprawozdanie_Sejm_CIS-KIS1_29.06.12) (dostęp: 1.09.2015).
- Marlier E., Atkinson T., Cantillon B., Nolan B., 2007, *The EU and social inclusion: facing the challenges*. “The Policy Press”, <http://dx.doi.org/10.1332/policypress/9781861348845.001.0001>
- Monzón J.L., Chaves R., 2012, *The Social Economy in the European Union*, CIRIEC, <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-790-en-c.pdf> (dostęp: 14.09.2015).
- Puhani P.A., 2002, *Advantage through Training in Poland? A Microeconomic Evaluation of the Employment Effects of Training and Job Subsidy Programmes*, LA-BOUR, Vol. 16, <http://dx.doi.org/10.1111/1467-9914.00209>
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 kwietnia 2012 r. w sprawie przyznawania środków na podjęcie działalności na zasadach określonych dla spółdzielni socjalnych. [http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU2012000\\_0456](http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU2012000_0456) (dostęp: 1.08.2015).
- Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym (Dz.U. z 2003 r., nr 122, poz. 1143).

*Streszczenie*

W artykule poruszony został problem wykluczenia społecznego w kontekście powrotu na rynek pracy. Punktem wyjścia jest brak możliwości aktywizowania osób wykluczonych poprzez ofertę pomocy społecznej. Podkreśla się także skutki uboczne, których doświadczają jej podopieczni: bierność, dziedziczenie stylu życia z zasiłków socjalnych oraz brak motywacji do integracji ze środowiskiem lokalnym.

Wytyczne co do kierunków polityk społecznych w ramach unijnego modelu rozwoju sprawiły, że polityka społeczna, a w szczególności tzw. polityka aktywizacji poszukuje metod przeciwdziałania tym patologiom. Poprzez włączenie podmiotów ekonomii społecznej i sektora pozarządowego do realizacji zadań na płaszczyźnie pomocy społecznej powstała szansa odejścia od traktowania jej jako instytucji transferów socjalnych. Powstała wielosektorowa pomoc społeczna oparta na trzech filarach: opiekuńczym (tradycyjnym), prozatrudnieniowym i reintegracyjnym, który realizowany jest poprzez tworzenie instytucji zatrudnienia socjalnego. Nowy system zakłada warunkowanie pomocy. W artykule zaprezentowano podstawowe dane dotyczące potencjału zatrudnienia socjalnego oraz beneficjentów korzystających z aktywizujących form wychodzenia z wykluczenia.

Zwrócono uwagę, że podstawowym problemem w procesie aktywizacji osób długotrwale bezrobotnych jest bardzo niska skuteczność i bardzo znikomy efekt zatrudnieniowy po ukończeniu kursu. Kwestia ta ukazana jest z dwóch perspektyw: ilościowej – za pomocą wskaźników statystycznych i jakościowej – określenie motywacji do podejmowania aktywności. Obraz statystyczny dają wartości dwóch wskaźników: ukończenia zajęć reintegracji społeczno-zawodowej i ekonomicznego usamodzielnienia się.

Perspektywa jakościowa opiera się na ukazaniu (na podstawie wyników badań sondażowych) postaw klientów pomocy społecznej wobec aktywizacji społeczno-zawodowej, motywów podejmowania działania oraz wizję podejmowanych w przyszłości form pracy zarobkowej.

*Słowa kluczowe:* pomoc społeczna, ekonomia społeczna, aktywizacja, bezpieczeństwo społeczne, bezrobocie

### **The Active Forms as the Counter-Measure to Social Exclusion**

*Summary*

The article touched a problem of social exclusion in the context of the return to the labor market. The starting point is the lack of activation of people excluded by social assistance. It also stresses the side effects experienced by its protégés: passivity, inheritance lifestyle based on social benefits and lack of motivation to integrate with the local community.

The guidelines for the directions of social policies within the EU development model meant that social policy, in particular the so-called activation policy seeks methods to counteract these pathologies. By incorporating social economy entities and non-governmental sector to carry out tasks at the level of social assistance it was given the chance to depart from treating social assistance as an institution of social transfers.

Created multisectorial social assistance is based on three pillars: welfare (traditional), pro-employment and reintegration, which is implemented through the creation of social employment institutions. The new system involves conditioning aid. The article presents the basic data of

the social employment and its beneficiaries. It should be noted that the main problem in the process of activation of the long-term unemployed is very low effectiveness and a very marginal effect of their employment after completing the course. This issue is shown from two perspectives: quantitative – with statistical indicators and qualitative – determination motivation to undertake the activity. There is a statistical picture of two indicators: the completion of training and economic independence. The qualitative perspective is based on the results of surveys dedicated to the theme of client's attitudes to social and economic activation and their work in the future.

*Keywords:* social help, social economy, social welfare programs, activation, unemployment

JEL: I380

*dr hab. Marcin Szewczyk*<sup>1</sup>

Zakład Migracji i Stosunków Etnicznych  
Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie

## **Prowzrostowa orientacja polityki wobec Romów w Europie**

### WSTĘP

Pytanie o prowzrostowe lub/i prorozwojowe ukierunkowanie polityki Unii Europejskiej (UE) wobec Romów związane jest z prostym wykazaniem logicznego ciągu: spójność (społeczna, gospodarcza, terytorialna) – strategia Europa 2020 (E2020) [KOM(2010) 2020] – Unijne Ramy dotyczące krajowych strategii włączenia Romów do 2020 roku (UR) [KOM(2011) 173] – praktyka państw członkowskich (PC) w ramach krajowych strategii – praktyka społeczna.

Wynika to z faktu, że dla polityki – a właściwie samej koncepcji spójności UE – zarówno rozwój, jak i wzrost (stanowiący efekt rozwojowy) są jej integralnymi składnikami. Po odejściu od założeń pierwotnej (i zweryfikowanej) strategii lizbońskiej ku o wiele bardziej precyzyjnej i efektywniej ukierunkowanej na kwestie gospodarcze (a po części także i społeczne) E2020, stała się ona podstawą do większości działań mających na celu umacnianie pozycji UE. Biorąc pod uwagę wykazywane koszty strat finansowych wynikających z niewłączenia Romów w główny nurt życia społecznego, polityka wobec tej mniejszości była jednym z tych obszarów, w których nie sposób było nie interweniować w tym zakresie. Ten charakter miało powiązanie i oparcie zakresu UR na E2020 – choć w nieco łagodniejszej formie, po części dopasowanej (zgodnie z wiedzą Komisji Europejskiej (KE)) do możliwości mniejszości romskiej. Praktyczne przełożenie strategicznych założeń na poziom krajowy jest corocznie (w perspektywie do 2020 roku) oceniane przez KE na podstawie raportów PC. Jak dotąd ogólny kierunek i poziom realizacji strategii wydaje się być – na podstawie komunikatów KE [najnowszy: 2015 COM(2015) 299] – co najmniej zbież-

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie, Zakład Migracji i Stosunków Etnicznych, ul. mjr. Henryka Sucharskiego 2, 35-225 Rzeszów, e-mail: mszewczyk@wsiz.rzeszow.pl.



ny z przyjętymi założeniami. Co prawda w wielu państwach strategię wydają się dopiero tworzyć podstawy do osiągnięcia zakładanych przez E2020 i UR celów, jednak w przypadku tak wrażliwej pod wieloma względami – co wynika z ich uwarunkowań kulturowych – grupy KE uznaje za postępowe pojedyncze sukcesy PC. Jednak w praktyce społecznej realizacja strategii i założeń rozwojowych wydaje się być najmniej widoczna. Zmiany ogólnoeuropejskiej sytuacji Romów – pomimo nadania im przez UE dobrego (z rozwojowego punktu widzenia) kierunku – uzależnione są od wielu dodatkowych czynników wykraczających poza zakres zainteresowania i oceny UE. Ponadto na sytuację Romów na obszarze państw UE wpływają pozytywnie także inne czynniki związane z działalnością wielu aktorów (w tym także pozaeuropejskich – jak choćby European Roma Institute [Szewczyk, 2015a, ([http](http://))]), którzy starają się zmienić ich społeczną i gospodarczą kondycję.

Odrębną kwestią – która jednak w pełni decyduje o możliwości realnej oceny prowzrostowego charakteru polityki wobec Romów w obszarze zaangażowania jej podmiotów, wspomagającego możliwości osiągnięcia sukcesu realizacji założeń wzrostu – jest rozbieżność pomiędzy paradygmatem spójności i rozwoju UE a nienastawioną na jakąkolwiek formę rozwoju/zmiany kulturę Romów. To jest właśnie czynnik praktyki społecznej, który nie tylko wykracza poza możliwości policzalnej oceny na podstawie wskaźników gospodarczych i społecznych, ale który ponadto sprawia, że wskaźniki te nie osiągają zakładanej wysokości. Nie jest to bowiem kwestia przyjęcia odmiennych kryteriów do pomiaru wzrostu (lub nawet rozwoju), a trudność zaakceptowania przez grupę docelową koncepcji, w której wzrost jako taki jest elementem ich systemu wartości.

## WZROST I ROZWÓJ

Rozważając sytuację (i jej zmianę) Romów w Europie nie można brać pod uwagę jedynie wskaźników ekonomicznych, choć z punktu widzenia Unii Europejskiej to one (jako łatwo policzalne) najlepiej określają stopień włączenia Romów. Przyjmując unijny punkt widzenia Romowie nie mogą pozostawać poza głównym nurtem życia społecznego i gospodarczego [1098/2008/WE, pkt 15], ponieważ każdy obywatel państw członkowskich UE jest współodpowiedzialny za dążenie do spójności społecznej i gospodarczej (dodatkowo ujmowanej w kluczu terytorialnym [KOM(2011) 173, s. 9]), gwarantującej obywatelom lepsze warunki życia jako efekt wzrostu, a w konsekwencji także rozwoju w tych obszarach.

Sięgając do podstawowego i ogólnie przyjętego rozumienia wzrostu, wiąże się on przede wszystkim z powiększaniem skutków działalności gospodarczej i sukcesywnym zwiększaniem PKB, będąc efektem wielu czynników, wśród których efektywne wykorzystanie zasobów ludzkich jest jednym z najistotniejszych. Natomiast kwestia rozwoju jest traktowana w szerszym wymiarze,

uwzględnia w swoim zakresie wzrost, a także odnosi się do trwałych przemian i to także zachodzących w sferze społecznej [Woźniak, 2014, s. 40].

Rozwój nie jest zatem utożsamiany ze wzrostem, przez co szczególnie ważną jest identyfikacja czynników, które wykraczają poza dookreślenie stopnia symbolicznie traktowanej produktywizacji, a wchodzi w zakres rzeczywistości społecznej. Powszechnie przyjętym i uznawanym – choć istnieje wiele innych metod, które także mogą służyć diagnozie rozwoju z silnym akcentem kładzionym na różnorodność czynników rozwoju społecznego [McCulloch, 2011, s. 12, Kubiczek, 2014, s. 47–48] – jest Wskaźnik Rozwoju Społecznego (HDI – *Human Development Index*), stosowany przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP – *United Nations Development Programme*) [Malik, 2014, s. 33–36]. Uwzględnia on (w znacznym uproszczeniu) takie czynniki jak: długość życia, czas trwania edukacji oraz dochód narodowy. Odnosi się zatem wtórnie do takich kwestii jak: zdrowie, edukacja i standard życia (związany z warunkami mieszkaniowymi) powiązany z zatrudnieniem i dochodami [Kubiczek, 2014, s. 42]. Te obszary – ujęte w policzalne wskaźniki zmiany – są określone zarówno w E2020 [KOM(2010) 2020, s. 35], jak i UR [KOM(2011) 173, s. 5–8]. W obydwu przypadkach sposób ich dookreślenia jest nieco inny – w pierwszym bowiem dotyczy ogółu społeczeństwa UE, w drugim natomiast – wrażliwej grupy etnicznej, której sytuacja początkowa w tych konkretnych obszarach jest o wiele gorsza [Szewczyk, 2013b, s. 57–62, 68–70, 77–82], a możliwość zmian wymaga większego wysiłku zarówno ze strony moderatorów tego procesu, jak i od samej grupy docelowej.

#### SPOSÓB OCENY WZROSTU

Mówiąc zatem o pro wzrostowym kształtowaniu polityki UE wobec Romów należy przyjąć, że wzrost nie będzie tylko i wyłącznie odnosił się do ich zwiększonego zaangażowania w (ostateczne) podniesienie PKB, ale raczej wiązał się z podwyższeniem poszczególnych czynników składających się na ogólną ocenę stopnia rozwoju, przyjmowanych jako rozwinięcie elementów uwzględnionych w ramach HDI i dookreślonych w E2020 i UR.

W tym miejscu pojawia się pytanie, czy takie policzalne elementy są wystarczające do tego, aby w przypadku tej szczególnej kulturowo grupy etnicznej można było oceniać zmianę przez ich wzrost. Z punktu widzenia ich samych – opierających swoje życie na odmiennym uszeregowaniu europejskich wartości niż ma to miejsce w europejskim społeczeństwie głównonurtowym – nie można mówić w ogóle o przyjęciu rozwoju lub wzrostu jako jakiegokolwiek celu. Decyduje o tym podstawa kultury romskiej oparta nie na europejskim paradygmacie rozwojowym, ale na wartości trwania, niezmienności i tradycji, lokując ją w obszarze kultur pasywnych [Pink, 2015, s. 302–303].

Podjmując z takiego punktu widzenia refleksję dotyczącą Romów, można by spróbować zbliżyć ocenę wzrostu, do kryteriów związanych z wartościami życiowymi zgodnymi z ich systemem oceny świata. Podstawowy ich zestaw przyjmowany przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju obejmuje kwestie: rodziny, zdrowia zatrudnienia, standardu życia i mieszkalnictwa, bezpieczeństwa, edukacji, wolności i wartości demokracji [*Poverty, Social...*, 2000, s. 99].

Jednak nawet tak dobrane wskaźniki nie tylko nie pokrywają całego wymiaru życia ludzkiego i nie oddają prawdziwej wartości jakości życia, ale także – przyjęte w ramach europejskiego paradygmatu – nie odpowiadają (pomimo pozornego i jednak częściowego uwzględniania tych czynników) systemowi wynikającemu z kultury romskiej. Co więcej, ich rozumienie nawet w poszczególnych państwach Europy jest w każdym przypadku odmienne, a próba ich przenoszenia na mniejszości etniczne (także romską) nie jest wymierna. Związany z nimi jest problem różnorodnych metodologii pozyskiwania danych, dostępności do nich, a także wiele innych czynników nie mniej utrudniających możliwość jakiegokolwiek wymiernej oceny poziomu/jakości życia i jego rozwoju, mierzonego w kategoriach wzrostu.

Nie znajdując zatem sprawnego i skutecznego – a przede wszystkim wymiernego – narzędzia oceny wzrostu (nie tylko gospodarczego) adekwatnego do oczekiwań (rozumianych jako przynajmniej powierzchowna zbieżność systemów wartości) Romów, można przyjąć do oceny kierunku ukształtowania polityki wobec Romów punkt widzenia UE i w tym ujęciu rozpatrywać ten problem, odnosząc się do tego, co zostało określone – w ścisłym powiązaniu z E2020 – w UR. Należy przy tym podkreślić ważny element oceny wzrostu i rozwoju w aspekcie spójności, jakim jest poszerzenie i uwypuklenie jej trzeciego (terytorialnego) wymiaru. Znajduje to szczególne odzwierciedlenie w 6. Raporcie na temat spójności [*Inwestycje na...*, 2014, s. 198, 200, 202], a co zostało wyraźnie wskazane już w 5. Raporcie [*Piąty raport...*, s. XI, XXVII], a zapoczątkowane w Zielonej księdze w sprawie spójności terytorialnej [COM(2008) 616]. W efekcie tego zarówno czynniki gospodarcze, jak i społeczne są relatywizowane w układzie terytorialnym. I ten aspekt znajduje bezpośrednie odzwierciedlenie w kształtowaniu polityki wobec Romów, w 10. wspólnych podstawowych zasadach integracji Romów [*Council Conclusions...*, 2008]. Konkretnie dotyczy to zasady drugiej, mówiącej o podejściu ukierunkowanym, jednoznacznym i niewykluczającym [*Inwestycje na...*, 2014, s. 230]. Jest to co prawda element deetniczacji działań skierowanych do Romów, jednak w pewnym stopniu zabezpiecza przed oskarżeniami o faworyzowanie tej grupy, koncentrując się na wspomaganium rozwoju obszarów o szczególnie wrażliwej (złej) sytuacji i niskim poziomie wskaźników, niejako przy okazji obejmując także tę grupę.

## WYKLUCZENIE A WZROST

Zgodnie z praktyką UE, u końca pierwszej dekady XXI wieku zaczęły pojawiać się częściej raporty dotyczące kosztów niewłączenia i kosztów ubóstwa. Przy czym najczęściej obydwie te kwestie są od siebie ściśle zależne, mogą wzajemnie z siebie wynikać, a z pewnością wzajemnie się podtrzymują. To, co interesujące w analizach kosztów, to że jedynie na marginesie wskazują na ponoszone wydatki, a przede wszystkim koncentrują się na wartości utraconych możliwości [Marcinčin, 2009, s. 36–37; de Laat, 2010, s. 4]. To one są o wiele wyższe i choć ostatecznie niesprawdzalne w praktyce jako jedynie symulacja, to jednak są zarazem o wiele bardziej sugestywne. Liczone w taki sposób koszty niewłączenia nie są jednak jedynymi kosztami jakie ponoszą państwa europejskie w związku z sytuacją Romów, gdyż wiąże się ona z innymi (szczegółowymi) czynnikami, które nie są w tego typu analizach brane w pełni pod uwagę. Przykładem są choćby koszty analfabetyzmu, który w Polsce dotyczy prawdopodobnie około 90% dorosłych Romów, choć oczywiście nie jest wyłączną przypadłością tej grupy. W poszczególnych państwach europejskich współczynnik ten jest zresztą różny i zależy od wielu czynników, choć niemalże każdorazowo Romowie – ze względu na braki w edukacji – zawiązują negatywną średnią krajową. Ważne jest, że zgodnie z raportem World Literacy Foundation, roczna strata PKB wynikająca z analfabetyzmu obywateli jej państw wynosi aż 2% PKB [*The Economic...*, 2015, s. 8–10].

Bez względu na to, czy będziemy się koncentrowali na ubóstwie czy na powiązanym z nim wykluczeniu (dotykającym większość Romów – pkt 3.2.2 2009/C 27/20), skutkiem ich istnienia jest obniżenie wskaźników określających efektywność wzrostu w sferze gospodarczej i społecznej, a w konsekwencji wpływają hamująco na rozwój. W przypadku ich występowania wiążą się one z problemem produktywizacji. Efektywność wzrostowego wpływu wykluczonych lub pozostających w sferze ubóstwa członków społeczeństwa na wskaźniki społeczno-gospodarcze jest znikoma. Ponadto najczęściej nie tylko nie wspomagają ich podnoszenia, ale przede wszystkim ze względu na brak pracy (choć nie należy zapominać o ubóstwie – w Polsce ponad 11% [Bakalarczyk, 2001, s. 24] – lub wykluczeniu osób pracujących [*Combating poverty...*, 2010, s. 49–52, 63–64]) mogą wywoływać ich spadek.

Przyjmując ścisły związek i wzajemną zależność pomiędzy ubóstwem i wykluczeniem [Szewczyk, 2013b, s. 73], konieczna z punktu widzenia rozwojowego jest poprawa warunków w zakresie czterech najważniejszych obszarów wykluczenia [Bakalarczyk, 2001, s. 11]: zatrudnienie, edukacja, zdrowie, mieszkalnictwo, co odpowiada zarówno wytycznym określonym w E2020, jak i wtórnie (a także o wiele dobitniej i w nieco inny sposób) obszarom interwencji wskazanym w UR oraz obowiązkowym zakresom strategii krajowych.

Poprawa sytuacji w zakresie tych obszarów będzie automatycznie traktowana jako zmniejszenie stopnia wykluczenia. Z praktycznego punktu widzenia

konieczne w tym zakresie jest działanie komplementarne – nieobejmujące jednego z obszarów – choć w każdym z nich metodologia i zakres ingerencji są bardzo różnorodne. Może ona wpłynąć nie tylko na stopniowe lub przynajmniej częściowe włączenie w zakresie społecznym i gospodarczym, ale na poziomie skutków i oceny będzie reprezentowała określony wzrost, a co za tym idzie – albo będzie wpływała pozytywnie na rozwój, albo przynajmniej zmniejszy obciążenie systemu, także pośrednio będąc czynnikiem pozytywnego wpływu na rozwój.

### PROWZROSTOWY CHARAKTER PRAKTYKI

Dominującym w ocenie większości specjalistów wielu dziedzin punktem przerwania błędnego koła ubóstwa i po części także wykluczenia jest edukacja [Szewczyk, 2015a, s. 198]. Odmierna metodologia działania przyjmowana jest przez alternatywne systemy, koncentrując się choćby na zmianie sytuacji Romów poprzez bezpośrednią ingerencję w likwidację ubóstwa poprzez intensywne (finansowe) wsparcie socjalne. Jednak poza oczywistymi problemami związanymi z równościową metodą praktycznej realizacji takiego podejścia, przeszkodą jest także świadomość, która niezmienną tworzyłaby grupę osób posiadających środki do życia na wystarczającym poziomie, jednak nadal o mentalności osób ubogich i to pozostających w sferze wykluczenia. Problemem bowiem w tym przypadku nie jest wyłącznie samo ubóstwo, ale wykluczenie z nim związane, które poprzez zewnętrzną ingerencję – pozbawianą swego rodzaju wysiłku, a przede wszystkim zaangażowania grupy docelowej – nie ulegnie zmianie. Ponadto model taki wiąże się z tradycją socjaldemokratyczną, która wpływając na politykę niejednokrotnie miała największe osiągnięcia [Bakalarczyk, 2001, s. 3], jednak równie często model ten ulegał deformacji i nie osiągał żadnych efektów.

Koncentrując się na kwestii będącej skutkiem wystarczającej/odpowiedniej edukacji, czyli na zatrudnieniu, należy brać pod uwagę sposób oceny efektywności pracy. Posługując się równościową metodą oceny stopnia zaangażowania Romów w integrację społeczną i gospodarczą trzeba uwzględnić czynniki związane w pewnym aspekcie z podnoszonym nie raz problemem wysokich kosztów i niskiego poziomu efektywności działań skierowanych do Romów [Szewczyk, 2013a, s. 40–41]. Dookreślony w ramach ekonomii problem dotyczący grup pozostających w obszarze ubóstwa wiąże się bowiem z tym, że nie należy oczekiwać w ramach ich aktywnego włączania w system dobrobytu wysokiej efektywności wykonywanej pracy, ale koncentrować się na odmiennie rozumianej ocenie produktywności [Fischer, 2014, s. 39, 50]. Bardzo istotne jest tu diagnostyczne określenie stanu początkowego i koncentracja na zmianie. Jednak w tym miejscu pojawia się problem z policzalnością badanych zmiennych.

Tymczasem zgodnie z założeniami polityki w dziedzinie zatrudnienia – wyznaczonymi i uzasadnionymi w strategii E2020, które wiążą się na płaszczyźnie

zewewnętrznej z utrzymaniem pozycji UE na arenie międzynarodowej i wzrostem gospodarczym, a na wewnętrznej są elementem wspomagającym spójność – ważnym składnikiem powodzenia strategii okazuje się nie tylko podnoszenie kwalifikacji, ale także i wynikająca z tego efektywniejsza praca.

Przyjmując nawet alternatywną metodę oceny efektywności ich pracy, nie można jednak rezygnować z podnoszenia kwalifikacji, choć ocena ich uzyskiwania i praktycznego wykorzystania w życiu zawodowym powinna być oceniana relatywnie do możliwości. W przypadku Romów czynniki opisywane w UR nie tylko są określone na nieco innym (także niższym) poziomie, ale ponadto państwa członkowskie mają możliwość konkretyzacji i ich kreatywnego dopasowania do konkretnych warunków krajowych, co zresztą zostało zrealizowane w przypadku nowej polskiej strategii, czyli Programu integracji społeczności romskiej w Polsce na lata 2014–2020. Pomimo tego – podejmując próbę oceny stopnia praktycznej (społecznej) realizacji pro wzrostowego charakteru romskiej strategii należy brać pod uwagę nie tylko czynniki policzalne (jako jedyne zrozumiałe i akceptowalne przez UE ukierunkowaną na wymierność czynników wzrostu gospodarczego i społecznego), ale także – jeśli nie przede wszystkim – czynniki zmiany ogólnej świadomości, modyfikację podejścia do pracy najemnej, a także dostrzeżenie jakiegokolwiek wartości (ekonomicznej) w pracy legalnej lub takiej, która jest możliwa w wyniku uzyskania lepszego wykształcenia lub podniesienia kwalifikacji. To, co niewątpliwie jest problematyczne w tym przypadku, to fakt, że taka zmiana nie odzwierciedlałaby się natychmiastowo w praktycznej realizacji przykładowo wskazanych uznanych w zakresie świadomości elementów. Uwzględniając kształt rzeczywistości kulturowo-społecznej Romów, na efekty zapoczątkowanej w taki sposób zmiany należałoby poczekać prawdopodobnie co najmniej do wejścia kolejnego pokolenia w wiek aktywności zawodowej. Wymagałoby to bardzo precyzyjnej diagnozy stanu początkowego i ścisłego monitorowania – przewidzianego i opisanego w UR oraz strategiach krajowych – jakichkolwiek zmian w tym zakresie. Wynika to przede wszystkim z powolności zmian kulturowych, podążania własnymi ścieżkami życiowymi (indywidualizm), a także czynnika, który znacznie ogranicza bezproblemową aktywność zawodową – wieloaspektową dyskryminację [Brown, 2015, s. 47; *Roma survey...*, 2014 s. 28]. Ta natomiast uzależniona jest od sposobu, w jaki społeczeństwo głównonurtowe ocenia i traktuje przedstawicieli mniejszości romskiej.

## PODSUMOWANIE

W ramach polityki publicznej znacząco jest wzmacniana i podkreślana na płaszczyźnie teoretycznej relacja pomiędzy społecznym aspektem zatrudnienia i rozwojem gospodarczym [Fischer, 2014, s. 6]. W obszarze społecznym w społeczeństwie romskim dochodzi do zmian, choć są one bardzo powolne. Jednak nie są

i nie będą one dostrzegalne w krótkiej perspektywie czasu w sferze zatrudnienia, co stanowi element ograniczający ocenę rozwoju powiazaną z tą mniejszością etniczną.

Zarówno biorąc pod uwagę wywiady przeprowadzane bezpośrednio z przedstawicielami różnych grup romskich, jak i podejmując próbę oceny (niepoliczalnej, a co za tym idzie – subiektywnej z punktu widzenia wskaźników rozwojowych i wzrostowych) sposobu funkcjonowania różnorodnych społeczności Romów w wymiarze krajowym, jak i ogólnoeuropejskim, trzeba przyznać, że na przestrzeni ostatnich ponad 25 lat w Europie mniejszość ta dokonała gigantycznego przeskoku jakościowego, który jednak jest mało widoczny dla reszty społeczeństw PC, których przedstawiciele w większości oczekują pełnego dostosowania się Romów, w tym przypadku równoważnego z asymilacją. O ile bowiem w przypadku muzułmanów przybywających do Europy łatwą do pojęcia jest koncepcja awansu społecznego (związanego z rozwojem i wzrostem), a głównym czynnikiem odróżniającym jest religia, tak dla Romów paradygmat rozwoju pozostaje obcy, a wartości rdzeniowe ich kultury wiążą się z przetrwaniem i wartościami wewnątrzgrupowych zależności, w tym na pierwszym miejscu z wewnątrzspółnotowym szacunkiem.

Przyjmując pewne uproszczenie można stwierdzić, że w większości przypadków Romowie są zainteresowani efektami wzrostu (w szczególności w zakresie lepszego zaspokajania ich potrzeb życiowych), ale nie uczestniczą w procesach rozwoju, które wymagają pewnego wysiłku związanego z zaangażowaniem się w głównonurtową aktywność gospodarczą i społeczną. Wynika to między innymi z konieczności przynajmniej częściowego włączenia, które jest dla Romów trudne nie tylko za sprawą wewnętrznych uwarunkowań kulturowych, ale także ze względu na kluczowy czynnik decydujący w znacznym stopniu o ich sytuacji – dyskryminację. Raport KE z 2015 roku dotyczący wdrażania UR w 2014 roku podaje konkretne dane dotyczące różnorodnych form dyskryminacji związanych z edukacją, a także o wiele wyższe współczynniki subiektywnego poczucia bycia dyskryminowanym przy poszukiwaniu zatrudnienia (średnio 54%, w Czechach – 74%, w Grecji, Włoszech, Francji i Polsce – blisko 70%) [COM(2015) 299, s. 12].

Jej zniesienie wymaga przede wszystkim modernizacji sposobu myślenia społeczeństwa większościowego, ponieważ pomimo tego, że Romowie są mniej liczni (zatem to oni powinni się dopasować), to jest im o wiele trudniej modyfikować swoje zachowanie ze względu na brak odniesienia wartościującego i rozumienia w pełni stawianych wobec nich oczekiwań, a także ze względu na silne przywiązanie do wartości tradycyjnych. W takiej sytuacji Romowie nie odrzucają wynikających z rozwoju udogodnień, a także ewentualnej poprawy warunków życia w którymkolwiek z wrażliwych obszarów. Jednak przyjmują go na własnych warunkach, nie akceptując choćby nowego stylu życia i funkcjonowania w pozaromskiej rzeczywistości społecznej i gospodarczej, a jedynie modernizując swoją aktualną sytuację w stopniu wystarczającym do przetrwania.

Ocena takiej zmiany – pomimo widocznych znaków jej realizacji – jest trudna z punktu widzenia postępów wzrostu zgodnych z przyjętymi przez UE względnie długoterminowymi, ale konkretnie policzalnymi wskaźnikami. To z kolei sprawia, że najczęściej ocena postępów wzrostu w poszczególnych dziedzinach nie jest najlepsza, podczas gdy w zakresie wewnątrzgrupowego sposobu podejścia do któregoś z dotychczas negowanych przez Romów zagadnień, doszło do pozytywnej zmiany mentalnej. Ta zaś w dłuższym (znacznie) okresie czasu może także skutkować zmianami w obszarze policzalnych wskaźników wzrostu. Kluczem do tego jest jednak prawdziwie długi okres zmian – typowy dla zmian społecznych o podłożu kulturowym – przekraczający dotychczas przyjęty zakres czasowy UR.

#### BIBLIOGRAFIA

- 1098/2008/WE, Decyzja Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1098/2008/WE z dnia 22 października 2008 r. w sprawie Europejskiego Roku Walki z Ubóstwem i Wykluczeniem Społecznym (2010).
- 2009/C 27/20, Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: „Integracja mniejszości — Romowie”, 2009/C 27/20, 10.6.2008.
- Bakalarczyk R., 2001, *Bieda i wykluczenie społeczne. Raport*, Amicus Europae, Warszawa.
- Brown P., Dwyer P., Martin P., Scullion L., Turley H., 2015, *Rights, responsibilities and redress? Research on policy and practices for Roma inclusion in ten Member States. Final report*, University of York, <http://eprints.whiterose.ac.uk/84894/> (stan na dzień 12.09.2015).
- COM(2015) 299, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów „Sprawozdanie z wdrażania unijnych ram dotyczących krajowych strategii integracji Romów 2015” COM(2015) 299 final, 17.6.2015.
- Combating poverty and social exclusion. A statistical portrait of the European Union 2010*, 2010, Eurostat, Luxembourg.
- Council Conclusions on *Inclusion of the Roma*, 2947th Employment, Social Policy, Health and Consumer Affairs Council Meeting, Luxembourg 8 June 2009, Annex to the Annex.
- Fischer A.M., 2014, *The Social Value of Employment and the Redistributive Imperative for Development*, UNDP Human Development Report Office. OCCASIONAL PAPER, <http://hdr.undp.org/en/content/social-value-employment-and-redistributive-imperative-development> (stan na dzień 1.09.2015).
- Inwestycje na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Promowanie rozwoju i dobrego rządzenia w regionach UE i miastach. Szósty raport na temat spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej*, 2014, Komisja Europejska, Luksemburg.
- KOM(2010) 2020, Komunikat Komisji *Europa 2020*. „Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu”, KOM(2010) 2020 wersja ostateczna, 3.3.2010.



- KOM(2011) 173, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów „Unijne ramy dotyczące krajowych strategii integracji Romów do 2020 r.” KOM(2011) 173 wersja ostateczna, 5.04.2011.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Komitetu Regionów i Komitetu Ekonomiczno-Społecznego „Zielona księga w sprawie spójności terytorialnej. Przekształcenie różnorodności terytorialnej w siłę” {SEC(2008) 2550}, COM(2008) 616 wersja ostateczna, 6.10.2008.
- Kubiczek A., 2014, *Jak mierzyć dziś rozwój społeczno-gospodarczy krajów?*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 38 (2/2014), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Laat de J., 2010, *Economic Costs of Roma Exclusion*, The World Bank.
- Malik K i inni, 2014, *Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience*, UNDP, New York.
- Marcinčin A., Marcinčinová L., 2009, *The Cost of Non-Inclusion. The key to integration is respect for diversity*, Open Society Foundation, Bratislava.
- McCulloch N., 2011, *Growth and Development. Discussion paper*, Bond, London, [https://www.bond.org.uk/data/files/Growth\\_and\\_development\\_-\\_a\\_Bond\\_discussion\\_paper.pdf](https://www.bond.org.uk/data/files/Growth_and_development_-_a_Bond_discussion_paper.pdf) (stan na dzień 11.01.2013).
- Piąty raport na temat spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej*, 2010, Komisja Europejska, Bruksela.
- Pink M., 2015, *Rozwój gospodarczy a poczucie szczęścia Polaków w kontekście tendencji światowych po 1989 roku*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 41 (1/2015), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Poverty, Social Exclusion and Marginalization. Slovak report 2000*, 2000, National Human Development Report, <http://hdr.undp.org/en/content/poverty-social-exclusion-and-marginalization> (stan na dzień 1.09.2015).
- Program integracji społeczności romskiej w Polsce na lata 2014–2020, załącznik do uchwały nr 202/2014 Rady Ministrów z dnia 7 października 2014 r. w sprawie ustanowienia programu wieloletniego „Program integracji społeczności romskiej w Polsce na lata 2014–2020”.
- Roma survey – Data in focus. Poverty and employment: the situation of Roma in 11 EU Member States*, 2014, FRA, Luxembourg.
- Szewczyk M., 2013a, *Strategia Unii Europejskiej dotycząca wspólnych ram integracji Romów: korelacje na poziomie krajowym [w:] Studia o Romach w Polsce i w Europie*, red. P. Borek, Wydawnictwo Naukowe UP, Kraków.
- Szewczyk M., 2013b, *Unia Europejska i Romowie. System wobec kultury etnicznej*, Muzeum Okręgowe w Tarnowie, Tarnów.
- Szewczyk M., 2015a, *European Roma Institute*, „Nie "pa Rromanes", ale o Romach”, <http://romowie.blogspot.com/2015/09/europeanroma-institute-open-society.html>, (stan na dzień 18.09.2015).
- Szewczyk M., 2015b, *Unijne Ramy i polska strategia integracji Romów – sposób zgodności [w:] Romowie w Polsce i w Europie. Od dyskryminacji do tolerancji*, red. A. Bartosz, P. Borek, B. Gryszkiewicz, Wydawnictwo Edukacyjne, Kraków.

*The Economic & Social Cost of Illiteracy. A snapshot of illiteracy in a global context*, 2015, The World Literacy Foundation, <http://worldliteracyfoundation.org/wp-content/uploads/2015/02/WLF-FINAL-ECONOMIC-REPORT.pdf> (stan na dzień 31.08.2015).

Woźniak M.G., 2014, *Rozwój społeczno-ekonomiczny w III Rzeczypospolitej. Efekty. Defekty. Warunki integracji*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 39 (3/2014), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.

### *Streszczenie*

Unia Europejska jest ukierunkowana na dążenie do osiągnięcia celów spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej. Są one ściśle związane z trwałym wzrostem gospodarczym i społecznym, który niemożliwy jest bez rozwoju w tych obszarach. Strategia Unii Europejskiej dotycząca zmiany sytuacji Romów jest ściśle związana ze strategią Europa 2020, nastawioną na realizację celów spójności. Praktyczna realizacja założeń proromskiej strategii jest powierzona państwom członkowskim. Na tej płaszczyźnie dochodzi do konkretyzacji unijnych założeń ramowych, zgodnie z ich rozwojowym ukierunkowaniem. Jednak biorąc pod uwagę ostatni etap wdrażania strategii UE, czyli praktyczną realizację działań skierowanych do Romów, pojawi się problem związany z różnymi systemami wartości. Cele Unii Europejskiej opierają się przede wszystkim na wartości rozwoju i dążeniu do wzrostu. Kultura Romów – ukształtowana przez potrzebę przetrwania – związana jest z systemem wartości opierającym się na trwaniu, niezmienności i silnych więziach wewnątrzgrupowych. Oceniając z takiego punktu widzenia prorozwojową orientację polityki wobec Romów w Europie, należałoby przyjąć inne kryteria, niż te, które wynikają z unijnej strategii, a także strategii „Europa 2020”. Jednak nawet Wskaźnik Rozwoju Społecznego nie w pełni umożliwia ocenę adekwatną do systemu romskiej kultury. Najważniejsze zatem pozostają unijne kryteria oceny pro-wzrostowej orientacji polityki. Podstawą do takiej oceny są założenia określone w Unijnych Ramach, a także coroczne komunikaty Komisji Europejskiej podsumowujące postępy państw członkowskich. Na ich podstawie jednoznacznie można stwierdzić, że polityka wobec Romów jest ukierunkowana na wzrost gospodarczy i społeczny.

*Słowa kluczowe:* Romowie, spójność, Unia Europejska, wzrost, rozwój

### **Pro-growth Orientation of Policy towards the Roma in Europe**

#### *Summary*

The EU is focused on the pursuit of the objectives of economic, social and territorial cohesion. They are closely linked with sustainable growth, which is impossible without the development in these areas. The EU Roma strategy is strongly linked to the Europe 2020 strategy, aimed at cohesion objectives. The practical realization of pro-Roma strategy assumptions is entrusted to the Member States. In this regard, it comes to concretization of EU framework principles in accordance with their developmental orientation. However, taking into account the final stage of implementation of the EU, being the practical implementation of measures addressed to Roma, there is a problem with different systems of values. Objectives of the European Union are based primarily on the development and pursuit of growth. Roma culture-shaped by the need for survival

– is associated with a value system which is based on the duration, permanence and strong intra-community ties. Assessing with this point of view pro-growth orientation of Roma policy, we should adopt other criteria than those resulting from the Europe 2020 strategy. However, even the Human Development Index is not possible to assess fully appropriate to the system of Roma culture. Therefore the most appropriate are the EU's pro-growth policy orientation evaluation criteria. The basis for this assessment are the assumptions set out in the EU Framework and the annual European Commission communication summarizing the progress made by Member States. On this basis, it can be stated that the EU Roma policy is focused on economic growth and social development.

*Keywords:* Roma, cohesion, European Union, growth, development

JEL: A13, J15, J18, J71, Z18

*mgr Riccardo Valente*<sup>1</sup>

Ph.D. Student, Department of Economics and International Relations  
Cracow University of Economics

## **Mainstream and Heterodox Sources of Endogenous Growth: Some Linkages and the Role of Income Distribution**

### INTRODUCTION

The present article focuses on *mainstream* and heterodox sources of endogenous growth with particular concern for their possible integration and the role played by income distribution and it is part of wider analysis to which the author is committed. In previous published and unpublished works, indeed, the presence of two main approaches to physical capital accumulation and income distribution linkages emerged.

In particular in a former article [Valente, 2014] author pointed out that, on the basis of an integrated Keynesian-Sraffian approach, income redistribution can be treated not only as a way to improve social equality or social justice, which can be both differently conceived on the basis of subjective ethical judgments, but can be properly seen as a way to improve economic system efficiency, its stability and both physical capital accumulation and long-run economic growth as well. Another forthcoming work [Valente, 2016] argued, instead, that, on the basis of an introductory data analysis based on Piketty [2014] seminal work and GDP data from Maddison database, the long-run evolution of income inequalities, ‘capital’ accumulation and economic growth in main market economy (as to say U.S.A., U.K., France and Germany) during the whole 20<sup>th</sup> and 21<sup>st</sup> century are more in line with a Classical-Keynesian theoretical framework of analysis than with the widely accepted in economic literature *mainstream* one.

In accordance with formerly achieved results, present article is then dedicated to the analysis of possibility of integration of more *mainstream* based human capital accumulation and technical change, on one hand, and more heterodox

---

<sup>1</sup> Post address: Applied Economics Chair, Room 525, Pawilon Ustronie, Cracow University of Economics, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: riccardo.valente86@gmail.com.

based physical capital accumulation path-dependency from short and long run aggregate demand and income distribution evolution, on the other. Such integration seems to the author much needed both on the basis of the commitment of some endogenous growth theory *mainstream* authors to the study of income distribution effects on human capital accumulation and growth [e.g. Galor & Moav, 2004; Galor, 2006], as well as on the basis of heterodox authors interest for a deeper commitment to income distribution analysis, short-long run divide overcoming in economic theory and search for possibility to take properly into account the increased role of human capital accumulation and technical change in modern economies [e.g. Petri, 2003, 2013; Setterfield, 2014]. According to the author, moreover, the inquiry of income inequalities and income distribution effects on different kinds of endogenous growth sources is surely of interest due to increased attention income distribution matters have recently received in both economic literature and public opinion, as a result of Piketty [2014, 2015] works publication.

First section will focus on *mainstream* authors' elaboration concerning both human and physical capital accumulation as well as income distribution effects on both of them and economic growth. Second section presents and discusses heterodox authors approaches, while third will provide some introductory results concerning heterodox and *mainstream* approaches possibilities of integration. Forth section will conclude arguing that such integration can increase the relevance of both heterodox and *mainstream* endogenous growth sources, help to overcome the division between cycle and long-run economic dynamic study and possibly lead to increased attention for income distribution and income inequalities analysis in both applied and theoretical works.

#### EXOGENOUS AND ENDOGENOUS MAINSTREAM GROWTH THEORY: PHYSICAL CAPITAL, HUMAN CAPITAL AND INCOME DISTRIBUTION

The most renowned model in economic growth literature is surely the Solow model [Solow, 1956] and its subsequent evolutions [e.g. Makiw, Romer & Weil, 1992; Sala-i-Martin, 1990; Aghion & Howitt, 2007]. One of the most noticeable, and most criticized by heterodox authors, feature of that model is that physical capital accumulation is assumed to be strictly dependent on the long-run saving supply [Petri, 2003, p. 139], which is determined on the basis of an exogenically given propensity to save. Solow model is then directly based on the acceptance of long-run validity of Say's law [Petri, 2013, p. 1] and on the less clearly underlined in economic literature acceptance of long-run demand and supply functions of productive factors, which ultimately relay on the neoclassical concept of decreasing marginal productivity as the main determinant of both productive factor remuneration and utilization. As stressed in further *mainstream* elaborations based on Solow model [Sala-i-Martin, 1990] the saving supply is assumed

to be restraining physical capital accumulation in the long run. Due to this very assumption, exogenous increases of propensity to save are expected to foster saving and, through investments and physical capital accumulation rate increases, lead to temporary rises of economic growth rate. In such a framework income inequalities increases will lead to increases in propensity to save, thus, temporary rising physical capital accumulation and economic growth rate. Income inequalities reduction will cause instead, *ceteribus paribus*, the opposite effect [Sala-i-Martin, 1990, p. 10-13].

However, as already stressed in many both *mainstream* and heterodox works [e.g. Sala-i-Martin, 1990; Setterfield, 2014], in Solow model economic growth is strictly exogenously determined, depending on extra-model independent variables such as: labour force supply long run evolution (many times, oddly considered in *mainstream* literature just as being equal to demographic growth [Setterfield, 2014, p. 368]),<sup>2</sup> propensity to save, income distribution and technical change. While heterodox authors focused mainly on the first three factors, successive *mainstream* authors tried mostly to assess the determinants of technical change or to endogenize growth, taking into account technical change and/or innovation as variables determined inside the models, including into them human capital alone or both technical change and human capital as separate sources of endogenous growth. This has then led to various kinds of *mainstream* endogenous growth models such as: Romer [1986, 1989, 1990, 1994]; Lucas [1988]; Aghion & Howitt [1992, 2007]; Mankiw, Romer & Weil [1992]; Funke & Strulik [1998]; Zeng [2003]; Galor & Moav [2004]; Galor [2006].

Leaving aside the specific details of formulations of different types of *mainstream* endogenous growth models, the present article will focus only on few endogenous growth models, in which a positive relation between physical and human capital accumulation is argued to exist. Moreover, both direct and indirect ways in which higher economic growth rate or both human and physical capital accumulation rate can be expected to have a general positive influence on innovation and technical change will be shortly considered. In third section it will be, then, underlined that, although the present paper focuses mostly on human and physical capital accumulation linkages, rejection of *mainstream* and neoclassical assumptions about aggregate demand and income distribution effects on physical capital accumulation and economic growth can affect the whole *mainstream* endogenous growth literature. Due to the fact that many intrinsic linkages between physical capital, human capital and technical change assumed to exist in economic theory, indeed, changes in the way in which physical capital accumulation is conceived affect not only models which consider

---

<sup>2</sup> Considerations about long-run labor endowment evolution will be shortly considered in section three, underling how assuming that it is endogenously determined independently from other in-system variables and equal to demographic growth rate cannot be considered as a enough general hypothesis in economic growth theory.

human capital as the sole source of endogenous economic growth, but even models which either take into account only technical change as a source of endogenous growth or attribute to both human capital and technical change such a role.

As already underlined in the literature [Jabłoński, 2011, 2012], *mainstream* authors stress the existence of a positive linkage between human capital accumulation and physical capital accumulation. This paper focuses mainly on the arguments given in Mankiw, Romer & Weil, 1992 and Galor & Moav, 2004. Those have been so far two of the most often quoted *mainstream* models presenting linkages between physical and human capital accumulation and can be considered somehow representative of larger consensus of *mainstream* literature on the matter. In Mankiw, Romer & Weil, 1992 [p. 407-408, 418, 432-433], propensity to save, through its direct positive effects on saving supply and physical capital accumulation, positively affects human capital accumulation, and then economic growth. In Galor & Moav work [2004], instead, much more complex interactions are presented and both income distribution effects on each kind of capital accumulation and historical process of development, which took place in market economies, are diffusely considered.<sup>3</sup> The reasons according to which physical and human capital accumulation are supposed to be positively linked in this second paper are twofold.

On one hand, Galor & Moav [2004, p. 1004] assume that a complementarity of physical and human capital in the process of production exists. Similarly to Mankiw, Romer & Weil, even in Galor & Moav [2004] higher levels of physical capital accumulation or dotation are supposed to induce need for higher level of accumulated human capital. Being typically *mainstream* supply-side limited, physical capital accumulation and dotation is supposed to be positively dependent upon increases of propensity to save and long-run savings supply.

On the other hand, Galor & Moav accept that a positive dependence of human capital accumulation on physical capital accumulation increases exists, due to a second completely independent set of reasons. They explicitly argue, indeed, that increases of physical capital endowment will lead, *ceteribus paribus*, to a progressive reduction of rate of return from further investment in physical capital in comparison to rate of return from investment in human capital. This will increase the relative convenience of investment in human capital, fostering its accumulation when high level of physical capital dotation are reached, due to former high physical capital accumulation [Galor & Moav, 2004, p. 1010]. Such a conclusion relays directly on the acceptance of the typical neoclassical and *mainstream* principle according to which, when endowment of a given factor increase in comparison with other inputs endowment, first factor marginal

---

<sup>3</sup> An extended presentation of both similar historical considerations and arguments which, according to one of those authors, justify the existence of positive linkages between human and physical capital accumulation can be also found in [Galor, 2006].

productivity will decrease, leading to a fall of unitary remuneration of this factor. So, even leaving aside first kind and independent arguments concerning Say's law acceptance and complementarity between human and physical capital utilization in the productive process [in Galor & Moav, 2004], a direct linkage to neoclassical theory of simultaneous determination of income distribution and quantities of productive factors can be found. The assumption, that reductions of the rate of return from physical investments will be induced from increases of physical capital accumulation rate and endowment, indeed, relies on such a principle.

While technical change theorists are generally much vaguer than *mainstream* human capital theorists about income distribution and propensity to save changes effects, in *mainstream* literature, a positive linkage between income inequalities and technical change exists as well. Different endogenous growth theorists, who focus on technical change and innovation, admit, indeed, that those are either positively linked with human capital accumulation, physical capital accumulation, economic growth rate or all of those variables at once [e.g. Funke & Strulik, 1998; Zeng, 2003; Aghion & Howitt, 2007]. As already stressed in the literature [Petri, 2003, p. 146-150], then, arguments about income inequalities' positive effects on physical capital accumulation, presented in human capital and Solow models, can be directly<sup>4</sup> or indirectly<sup>5</sup> extended and applied to *mainstream* models regarding technical change and innovation as the main source of endogenous growth, too.

Due to the positive direct or indirect influence of physical capital accumulation on both human capital accumulation or technical change, in *mainstream* endogenous growth models positive dependence of physical capital upon income inequalities generates not only temporary changes of growth rate, as it was in the case of *mainstream* exogenous growth models, but its stable increases through their influence on endogenous factors of growth as well [e.g. Sala-i-Martin, 1990, p. 12-13]. It seems however important to point out that the existence of a positive influence of income inequalities on physical capital accumulation, which will through it positively affect human capital accumulation and long-run economic growth, is based, in all of the papers considered, on the acceptance of two different kinds of *mainstream* principles. The first, originally present in Solow model and explicitly accepted in most of the *mainstream* papers considered, is the long-run validity of Say's law. The second assumption, directly recalled only in Galor & Moav [2004], but anyway implicit and instrumental in

---

<sup>4</sup> That is to say, through the consideration of both a positive dependence of technical change and/or innovation upon increases of physical capital and the typically *mainstream* positive dependence of the latter upon high income inequalities or high propensity to save.

<sup>5</sup> Such an extension can be justified considering: a) the existence of positive linkages between technical change and/or innovation, on one hand, and human capital accumulation, on the other, b) the existence of physical capital and human capital positive linkages and c) the existence of positive effects of higher inequalities or higher propensity to save on physical capital accumulation.



justifying *mainstream* Say's law acceptance, is the long-run validity of neoclassical productive factors demand curves, conceived as strictly and monotonically decreasing functions of factor endowment (taken in value or physical quantities), on the basis of decreasing marginal productivity principle. Both Say's law and neoclassical productive input demand functions validity have, however, been questioned in various ways by different heterodox authors. In productive factor demand function case, moreover, the total rejection of both long and short run theoretical validity of such a principle has been since long accepted even by highest rank *mainstream* economists [Samuelson, 1966, p. 568, 578].

#### TWO CAMBRIDGES CAPITAL CONTROVERSY, KEYNESIAN ACCELERATION MECHANISMS AND AGGREGATE DEMAND AS ENDOGENOUS GROWTH SOURCE

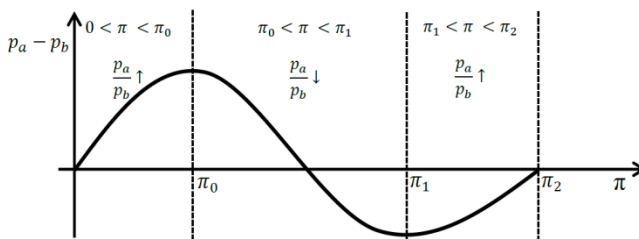
According to both heterodox theoretical elaboration [e.g. Garegnani, 1966, 1983, 2011; Garegnani & Palumbo, 1997; Pasinetti & Scazzieri, 1987; Cohen & Hancourt, 2003; Petri, 2011; Schefold, 2013] and heterodox empirical studies based either on mathematical simulations [Zambelli, 2004; Petri, 2011] or empirical analysis of evolution of real economies [Han & Schefold, 2006], the so called *reswitching* of techniques can take place.<sup>6</sup> Thus, neoclassical and *mainstream* assumption that a negative correlation between quantities or value of factor endowments and their marginal productivity and remuneration exists is neither generally valid in theory nor necessarily and always verified in practice.

As argued by heterodox authors and accepted by mainstream ones [Garegnani, 1962, 1966; Samuelson, 1966], indeed, the application of decreasing marginal productivity principle to physical capital can be considered as an improper extension of arguments conceived by classical economists for productive factors that, as land and labour, are measured in physical quantities, which do not variate when income distribution changes [Garegnani, 1966, p. 562]. Differently than those factors, however, in neoclassical and mainstream theory, physical capital is not taken in physical quantities, but as a monetary value, which is not invariant with respect to variations of income distribution and consequent changes of price and value of different and heterogeneous capital goods, which constitute economy physical capital endowment. Only due to the fact that variation of different capital prices were not considered in basic neoclassical and *mainstream* theory formulations, *mainstream* economists could extend arguments presented by classics which are valid just in the case in which all the factors of production are taken in terms of physical quantities and/or a single homogenous capital good is present in the economy. As demonstrated by Sraffa

---

<sup>6</sup> A useful, although very short, summary of the Two Cambridges' Controversy results can be found in [Galbraith, 2014].

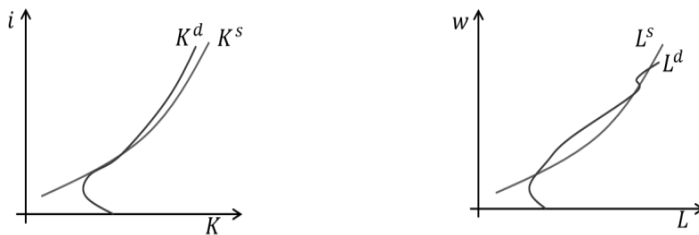
[1960], indeed, prices of different capital goods vary when income distribution varies. As highlighted in Chart 1, then, is not possible to exclude that, if two different goods are considered, the one requiring a more capital intensive technique will always appreciate when profit rate increases. Similarly, there is no reason to rule out the possibility that when rate of profit increases and two different methods of production of the same good are considered, the price of production obtained on the basis of the more capital intensive technique will be higher than the price of production of the very same good obtained on the basis of initially less capital intensive technique.



**Chart 1. Relative prices [  $p_b$  ] of goods produced with more and less capital intensive techniques variations when profit rate [  $\pi$  ] varies**

Source: author elaboration on the basis of [Sraffa, 1960].

As theoretically demonstrated by Garegnani [1966, p. 562-563, note 3; 1979b, p. 36-38] and confirmed by empirical studies of other authors [Han & Schefold, 2006], once different heterogeneous capital goods are considered, neither capital demand function, nor other factors demand function can be expected to be monotonously decreasing functions of their own rate of remuneration and can look as in the Chart 2.



**Chart 2a and 2b. Not monotonic productive factor demand functions: general case**

Source: author elaboration on the basis of Figure 2a.2 in [Garegnani, 1983, p. 72].

This leads, then, firstly to the result that no regular relation between a given factor remuneration rate and endowment can be expected to generally show up in the economic system. Arguments about positive human and physical capital

relation through the relative decrease of rate of return from investment in physical capital in comparison with the rate of return from investment in human capital, when physical capital endowment increases [Galor & Moav, 2004, p. 1010] can, thus, be negated. Those, as well as other similar *mainstream* arguments, will not be further considered in this article.

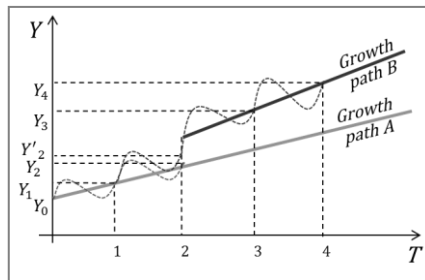
Secondly, Two Cambridges Capital Controversy results lead to Say's law complete negation as well. Being directly derived from long run neoclassical physical capital demand and supply function, the saving supply and investment demand function will indeed meet the very same problems [Garegnani, 1983, p. 72-73; Petri, 2013, p. 1-2]. On the basis of Two Cambridges Capital Controversy, then, a general rejection of neoclassical conception of simultaneous determination on the basis of marginal productivity concept of both factor endowment quantities or value and their remuneration can be argued. This means that *mainstream* theory regarding long run and short run evolution of factor endowment, economic growth and production, as well as *mainstream* income distribution theory cannot be assumed to be generally correct. Thus they can no longer be assumed to be a solid base to further economic enquiries as those lead by *mainstream* endogenous growth theorists [Petri, 2013].

Consideration of alternative approaches to income distribution, physical capital accumulation and economic growth determination may be considered fruitful by *mainstream* endogenous growth theorists, whose arguments, once Say's law and neoclassical factor demand functions are rejected, remain mostly correct and compatible with other theoretical approaches [Setterfield, 2014]. Let us, now, consider possibilities of integration of endogenous growth *mainstream* theorists' elaboration with post-Keynesian physical capital accumulation determination, on the basis of aggregate demand and income distribution evolution through variously justified and modelled acceleration mechanisms. Although not always explicitly underlined by Keynesians, those arguments are perfectly compatible with the rejection of neoclassical income distribution theory and with the loss of generality of neoclassical assumptions about factor demand functions [Garegnani, 1983, p. 75-77]. Moreover, the fact that factor endowment and production evolution will be dependent upon aggregate demand variations becomes much more plausible once possibility to recur to neoclassical demand and supply driven simultaneous determination of income distribution and factor endowments is excluded on the basis of above presented arguments [Garegnani, 1978, 1979a, 1979b].

One of the cornerstones of many heterodox economists' elaborations is the rejection of Say's law validity both in the long and the short run. This is due to the fact that, independently by Two Cambridges Capital Controversy results, according to Keynesians short run increases of aggregate demand positively affect physical capital accumulation, potential level of production growth rate and both aggregate demand and effectively reached level of production long run

growth rate. Since both potential level of output and effectively reached one are argued to be positively correlated with (short and long run) increases of aggregate demand, even if propensity to save reduces or does not change, both potential full-employment long run saving supply and effectively available saving supply can increase if aggregate demand increases. In consequence, as assumed by Keynes in the case of short run investments and savings equilibrium, even long run physical capital accumulation rate is not limited by long run saving supply. In heterodox literature it is, instead, argued that the latter is positively dependent on physical capital accumulation rate. [cfr. e.g. Petri, 2003, 2013]

In Keynesian approaches, indeed, once increases of aggregate demand are registered, they will not only affect current level of production but induce increases of future level of potential production as well. As shown in Chart 3, then, no mechanism can ensure that short run fluctuations will be converging through a potential production balanced growth path formerly and independently given on the basis of exogenous factors. Short run boom and bust will, instead, cause long run potential production growth path variations.



**Chart 3. Keynesian potential and registered output levels path-dependency from effective demand evolution.**

Source: author elaboration on the basis of Figure 2a.3 in [Garegnani, 1983, p. 77].

In Keynesian approach, both potential and effectively registered output evolution are path-dependent from their past short run level, determined on the basis of aggregate demand evolution. Through such a path-dependency mechanism of long run economic growth from short run shocks, aggregate demand can be, thus, regarded as an additional autonomous source of endogenous growth in the long run. It would, then, have to be properly taken into account together with other endogenous growth sources analysed in *mainstream* literature, being strictly linked with them and most probably affecting them too.

The path-dependency mechanism considered in Keynesian theory is in particular strongly tied with investment and physical capital accumulation evolution and the presence of variously modelled and theoretically justified acceleration mechanism. Since physical capital accumulation is admittedly linked to human

capital and technical change long run evolution on the basis of same *mainstream* authors considerations, it seems, then important to present a selection of arguments, which, according to various heterodox authors, justifies physical capital accumulation path-dependency from both its own past level and effective demand past levels.

The presence of an acceleration mechanism, which will lead to increases of investment and physical capital accumulation rate when either consumption or investment demand increases in the short run, is argued by various Keynesian authors. A first set of arguments can be found directly in *General Theory*. Keynes [1936, p. 71], indeed, considered entrepreneurs inducement to invest to be directly positively dependent from current aggregate demand and propensity to consume levels. According to his reasoning, entrepreneurs will increase investment only if they are expecting that the current realized investments will not generate such an amount of adjunctive productive capacity, which will be sufficient to satisfy future levels of aggregate demand. If, as in the case of effective demand increases derived from propensity to consume rises, current increases of effective demand will be considered by entrepreneurs not only temporary, but as probably lasting in the future as well, inducement to invest will increase and entrepreneurs will realize extra investments in the current period. Those will have positive multiplicative effects on demand and production, generating savings supply increases able to cover additional investments, which are currently taking place. In a long run perspective this mechanism can be, then, seen as a stable rise of physical capital accumulation rate, which can be maintained in the future and lead to stable increases of long run growth rate of both production and savings supply, as far as aggregate demand increases will last.<sup>7</sup> Long run saving supply evolution cannot, then, limit physical capital accumulation rate more than it limits investment demand evolution in a short run Keynesian analysis framework. Opposite than in *mainstream* theory, thus, causal linkage will run from higher physical capital accumulation, or investment, to greater amounts of long and short run supply of savings. Evolution of the latter will consequently be imposing no upper limit to accumulation and growth both in the short and in the long run.

A second set of reasons according to which Say's law long run validity can be negated and both investment and long run physical capital accumulation can be assumed to be positively dependent from aggregate demand and their own former levels, can be found also in the heterodox literature inspired by Michał Kalecki work. In Kalecki original elaboration and its further development, investment is assumed to be positively dependent from profit rate or total profit

---

<sup>7</sup> An attempt of introductive mathematical representation of Keynes and others Keynesian authors' arguments was presented in a former paper by the author [Valente, 2014, p. 61-67], although less specifically based on the cited Keynes arguments, further formalizations can, moreover, be found in post-Keynesians empirical analysis such as: [Onran & Stockhammer, 2001a, 2001b; Lavoie & Stockhammer, 2012; Onran & Galanis, 2012].

level [e.g. Kalecki, 1956; Bhaduri & Marglin, 1990; Onran & Stockhammer, 2001a, 2001b]. Differently than in *mainstream* theory, moreover, it can be demonstrated both on the basis of theory [Kalecki, 1956; Bhaduri & Marglin, 1990] and of recent empirical studies [Onran & Stockhammer, 2001a, 2001b; Onran & Galanis, 2012; Lavoie & Stockhammer, 2012] that the latter is in most of the cases positively dependent upon initial increases of labour share, wages, aggregate demand components and propensity to consume. Such a result is consistent with formerly presented arguments from the General Theory and further heterodox approaches firstly worked out by Garegnani. According to the author of the present article, the presentation of this last group of arguments, can in addition help to clarify how, although at a first look they seem incompatible with some very basic economic theory assumptions, those arguments are indeed coherent with them. While supporting long run negation of Say's law, arguments presented below can moreover help to reduce both the still lasting long-short run divide present in macroeconomic theory and the distance between heterodox and *mainstream* authors' approaches.

To *mainstream* economists, the positive dependency of inducement to invest, long run physical capital accumulation and profit upon income inequalities reduction and/or wages and salaries increases can seem at a first look at odds with two main propositions of economic theory. The first is the longstanding idea of entrepreneurs decision of investment derived from profit maximization. The second instead is the principle, according to which, as many time assumed in *mainstream* theory, a sufficient amounts of long run saving is necessary to finance investment, accumulation and growth, while savings are negatively dependent upon income inequalities reductions. It can be, however, demonstrated that, once it is admitted that effective demand can limit production in the short run, this dependency is perfectly compatible with both general economic knowledge and results of empirical studies which were recently conducted.

As stressed in the Garegnani, 1992, once that both short-run effective demand shortages are assumed to be possible and the fact that short run investments are not realized taking into account just current needs of production but their future evolution too is considered, the formerly presented results seem perfectly possible. It has at first to be appreciated that the fact that – as since then generally accepted in economic theory – Keynes affirms that short run effective demand shortages cause involuntary unemployment and lead to labour endowment underutilization, means that during recessions existing physical capital endowment is underutilized as well. It will be otherwise, impossible, to sustain that, if effective demand increased, unemployed would be readily occupied in the current short run without any need of capital endowment and productive capacity variation. Moreover, if existing productive capacity is not fully utilized, increases of production will not require current short period increases of physical capital endowment, but just a higher utilization of plants previously laying idle.

During recessions, then, increases of aggregate demand derived from redistribution from entrepreneurs to workers will increase the utilization of current available and underutilized capacity, so that increases of wages are not necessarily incompatible with increases of total profits and profit rate [cfr. Garegnani, 1962, 1992].

According to Garegnani, 1992, such a phenomenon can be, furthermore, regarded as perfectly possible on a general long run basis as well. In fact, in real economies level of production is not static and can be normally expected to increase during capital goods utilization live-span. It can be, thus, argued that the very nature of physical capital as a complex of plants and productive inputs which do not wear out in the frame of a single short period and will be used in production for next short periods till they do not completely wear out, leads to the need that at any time a certain part of currently available productive capacity is laying idle. Once an investment project is undertaken, indeed, the additional productive capacity which will result from it, has to be able to satisfy not just current or next short period production needs, but – the normally much higher – needs of production in the last year of capital good live span as well [Garegnani, 1992, p. 55]. In a world, where demand and production are not stationary and economic growth takes place, it seems then logical that, during their first years of live, new plants and capital goods are normally not-fully utilized. Unutilized productive capacity will, then, systematically be available in the economy. Those considerations are, moreover, reinforced on the basis of: a) presence of seasonal short run peaks of demand and production, determining short run seasonal availability of idle productive capacity; b) need for a very probable systematic not-full utilization of productive capacity in market economies due to uncertainty of future demand and production needs variations; c) perfectly rational need of precautionary or dissuasive extra capacity availability at single firm level during periods of unexpected demand peaks, as to avoid losses of market shares in favour with current and potential competitors and oppose to newcomers entrance in the market [cfr. Garegnani, 1992, p. 55-56]. Excluding the case of specific sectors bottle-necks, then, short run productive capacity can be assumed to be never fully utilized in any short period [cfr. Garegnani, 1962, 1992]. Resulting from the averaging of short runs capacity utilization rates, moreover, long run capacity utilization is evidently and generally not-full as well. If higher than expected short run utilization rates of recently installed capacity registered at any time and place will be regarded as stable and long lasting by entrepreneurs, they will moreover justify increases of inducement to invest, investments and physical capital accumulation, having positive effects on long run capital accumulation rate and economic growth [Garegnani, 1962, 1992; Petri, 2003, Onran & Stockhammer, 2001a, 2001b; Onran & Galanis, 2012; Lavoie & Stockhammer, 2012].

HETERODOX AND MAINSTREAM ENDOGENOUS GROWTH SOURCES,  
LINKAGES BETWEEN THEM AND THE POSITIVE ROLE OF INCOME  
INEQUALITIES REDUCTION ON GROWTH

Arguments presented above allow, now, to fully appreciate why income redistribution, income inequalities reductions and aggregate demand increases can be theoretically expected to increase both physical capital accumulation and economic growth rate. Those results are moreover confirmed both globally and at single country level by numerous heterodox economists' empirical studies.

In economic theory, income inequalities reductions are, indeed, recognized by economists of every orientation as source of propensity to consume increases, so that they will increase consumption demand. Accordingly to formerly presented arguments, increases of demand will raise short run level of production, capacity utilization and rate of profit [Keynes, 1936; Kalecki, 1956; Garegani, 1962, 1992; Petri, 2003; Lavoie & Stockhammer, 2012]. Assuming that evolution of other autonomous demand components will not change, such variations of demand, being increasing propensity to consume, will *ceteribus paribus* be lasting even in later periods. Registering increases of sales, capacity utilization and rate of profits, which can be regarded as stable and long lasting, entrepreneurs inducement to invest can thus be expected to rise. This will foster short run investment and physical capital accumulation, leading both to further increases of aggregate demand, growth of potential level of production and rises of long run and next period saving supply, so that increased aggregate demand will lead to both higher registered output growth rate and higher potential output growth rate [Garegani, 1962, 1992; Onran & Stockhammer, 2001a, 2001b; Petri, 2003; Lavoie & Stockhammer, 2012; Onran & Galanis, 2012].

As already stressed in the literature, those considerations can thus already have a significant effect on *mainstream* endogenous growth models. Once physical capital accumulation rate is considered as path-dependent and endogenously affecting both registered and potential long run output growth path, its evolution will affect human capital accumulation and technical change as well [Petri, 2003, 2013; Setterfield, 2014].

If, for the reasons presented above, it is accepted that physical capital accumulation rate and output growth path positively depend upon aggregate demand rises and income inequalities reductions, human capital accumulation rate can be expected to increase in response to such variations as well. Indeed, contemporary raises of both physical capital accumulation and registered output growth rate will both cause increased demand for human capital as a factor of production, due to the complementarity between it and physical capital asserted to exist in *mainstream* literature [Mankiw, Romer & Weil, 1992; Galor & Moav, 2004], and provide means for its higher accumulation through increases of aggregate



demand, production and output growth rate. The positive linkage between human capital accumulation and income inequalities reduction already considered by some *mainstream* authors [e.g. Galor & Moav, 2004; Galor, 2006] will, moreover, be confirmed and reinforced through this additional heterodox channel of income distribution-economic growth linkage. Positive influences of income inequalities reductions, indeed, will not be contrasted by a negative influence of those very same reductions on physical capital accumulation, as was considered to be possible in *mainstream* models. Accepting heterodox arguments, indeed, there is no reason why linkages between physical capital accumulation and income inequalities will cause, at some stages of economy development, negative effects of income inequalities reduction on human capital accumulation due to reductions of accumulation of physical capital, income, production and economic growth rate [Garegnani, 1992]. This last group of effect considered in mainstream literature derives, indeed, from Say's law acceptance, and once it is rejected, they cannot be expected to take place.

With regards to innovation and technical change, Say's law complete rejection will have significant effects, as well. Being technical change in *mainstream* literature assumed to be positively dependent on economic growth and accumulation of physical and/or human capital, it will be, indeed, positively affected by increases of aggregate demand and/or income inequalities reductions. Although Schumpeterian creative destruction effects of recessions cannot be ruled out [Aghion & Howitt, 2007], it seems however quite reasonable that both entrepreneurs investment in development and research of new productive possibilities as well as application of new techniques of production will be rather positively supported by positive conjunctures, higher level of sales, production and utilization of installed productive capacity than by negative ones [cfr. Petri, 2003, 2013; Setterfield, 2014].

It is, moreover, interesting to point out that the considered Keynesian arguments affect full-employment labour force evolution as well, already partially questioning *mainstream* considerations about negative long run linkages between initial wages or labour share increases and labour demand and employment reduction, independently from Two Cambridges Capital Controversy results [cfr. Petri, 2013]. Consideration of acceleration mechanisms, indeed, can lead to question that increases of a factor remuneration rate will always cause his lower utilization in the productive process, even if production methods are allowed to vary and technical change is supposed to induce variations of productive methods as those assumed on the basis of neoclassical factors substitution principle. As already highlighted in one of author former papers [Valente, 2014], indeed, if income redistribution and aggregate demand are positively affecting physical capital accumulation and economic growth, this means that, assuming stable methods of production, full-employment occupation level is positively affected and increasing as well. At least in a Keynesian framework, nobody is

questioning that employment can be not-full in the short run and will be positively affected by increases in demand and production, which can be connected with higher investments and physical capital accumulation rates. Due to those facts both full-employment and actually registered labour utilization cannot be assumed to be equal to demographic growth and exogenously given independently from others macroeconomic variables evolution in the long run.

Even assuming that, in presence of higher wages, there will be no *reswitching* of techniques and technical change will lead to labour-saving productive methods utilization, technical change effects can be counterbalanced by possible employment increases derived by physical capital endowment and production levels increases. Thus, neither in theory nor in practice, *mainstream* hypothesis that higher labour shares will lead to falls of employment and wages, can be regarded as a general and always justified assumption. Those considerations are reinforced by results of Two Cambridges Capital Controversy and the possibility that *reswitching* of techniques will take place. Although negative effects of technical change on long run employment evolution cannot be completely ruled out, on the basis of the heterodox and *mainstream* arguments synthesis, it seems, however, that both heterodox and *mainstream* authors' conceit of technical change as a factor which may lower employment in the long run cannot be always and certainly assumed to be verified.

The arguments presented in this paper, then, overall support the idea that aggregate demand and income distribution evolution can be considered as both relevant sources of endogenous economic growth by themselves and as factors significantly affecting *mainstream* endogenous growth sources. Heterodox theoretical elaborations and empirical studies confirming either positive dependence of physical capital accumulation upon former increases of production [Chandra & Sandilands, 2003] or positive dependence of both growth and physical capital accumulation upon income inequalities reductions and/or increases of aggregate demand [Onran & Stockhammer, 2001a, 2001b, Lavoie & Stockhammer, 2012, Onran & Galanis, 2012], can be reinforced and supported including endogenous growth *mainstream* theorists arguments. In such a framework, indeed, acceleration mechanism can be assumed to link not only physical capital accumulation, but also technical change, human capital and full-employment labour demand evolution with positive variations of aggregate demand and/or income inequalities reduction. For *mainstream* endogenous growth theorists, moreover, a complete release from exogenous determination of variables affecting long run economic growth can be useful and increase the importance of the study of factors and economic policies affecting human capital and technical change variations. Although not overly optimistic about future complete convergence between different schools of thought approach to economic growth and economic theory, according to the author, large possibilities of convergence and integration of *mainstream* and heterodox approaches seem, then, to exist and to be worth of

being furtherly explored in the future. Due to the role played by aggregate demand in heterodox theory long run economic growth determination, moreover, such a convergence can lead to a final disappearance of the treatment of long and short run evolution of modern economies as governed by almost completely independent factors, which is negatively judged by both *mainstream* [Solow, 1997] and heterodox authors [Garegnani, 1992, Petri, 2003].

#### FINAL REMARKS AND CONCLUSIONS

Present article analysed reasons according to which *mainstream* endogenous growth theorists elaboration can be fruitfully integrated with additional sources of endogenous growth presented in heterodox economists empirical and theoretical researches. It was in particular argued that *mainstream* economists admit a positive linkage between physical capital accumulation and both human capital accumulation and technical change. It has been, moreover, argued that the existence of negative linkage between income inequalities reductions and various sources of economic growth, assumed in most of *mainstream* literature, can be negated or disregarded, if different kinds of arguments, presented by heterodox authors, negating Say's law and/or neoclassical productive demand function theoretical and practical validity are accepted. After a careful presentation of heterodox arguments according to which physical capital can be held as endogenously determined by income distribution and aggregate demand, an introductory analysis of the results of possible integration of heterodox and mainstream endogenous growth source have been presented. Finally it was shortly underlined that such integration could possibly lead to greater engagement and convergence between heterodox and *mainstream* research programs.

#### BIBLIOGRAPHY

- Aghion P., Howitt P., 1992, *A model of growth through creative destruction*, National Bureau of Economic Research, No. w3223, <http://dx.doi.org/10.2307/2951599>.
- Aghion P., Howitt P., 2007, *Capital, innovation, and growth accounting*, „Oxford Review of Economic Policy”, Vol. 23, No. 1, <http://dx.doi.org/10.1093/oxrep/grm007>.
- Bhaduri A. & Marglin S., 1990, *Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies*, „Cambridge Journal of Economics” No. 14.
- Chandra R., Sandilands R.J., 2003, *Does investment cause growth? A test of an endogenous demand-driven theory of growth applied to India 1950–96* [in:] N. Salvadori, *Old and New Growth Theories: An Assessment*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham UK.
- Cohen A.J., Harcourt G.C., 2003, *Retrospectives: Whatever happened to the Cambridge capital theory controversies?*, „Journal of Economic Perspectives”, Vol. 17, No. 1, <http://dx.doi.org/10.1257/089533003321165010>.

- Funke M., Strulik H., 1998, *On endogenous growth with physical capital, human capital and product variety*, „European Economic Review” No. 44, [http://dx.doi.org/10.1016/S0014-2921\(98\)00072-5](http://dx.doi.org/10.1016/S0014-2921(98)00072-5).
- Galbraith J.K., 2014, *Kapital for the Twenty-First Century?*, „Dissent Magazine”, <http://dx.doi.org/10.1353/dss.2014.0032>.
- Galor O., 2006, *Inequality and the process of development* [in:] *Economic growth and distribution: on the nature and causes of the wealth of nations*, N. Salvadori, Edward Elgar Publishing, Cheltenham (UK).
- Galor O., Moav O., 2004, *From physical to human capital accumulation: Inequality and the process of development*, „The Review of Economic Studies”, 71(4), <http://dx.doi.org/10.1111/0034-6527.00312>.
- Garegnani P., 1962, *Il problema della domanda effettiva nello sviluppo economico italiano*, Svimez, Rome.
- Garegnani P., 1966, *Switching of Techniques*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. LXXX, No. 4, <http://dx.doi.org/10.2307/1882915>.
- Garegnani P., 1978, *Notes on consumption, investment and effective demand: I*, „Cambridge Journal of Economics”, No. 2.
- Garegnani P., 1979a, *Notes on consumption, investment and effective demand: II*, „Cambridge Journal of Economics”, No. 3.
- Garegnani P., 1979b, *Valore e domanda effettiva. Keynes, la ripresa dell'economia classica e la critica ai marginalisti*, Einaudi Editore, Turin.
- Garegnani P., 1983, *Two Routes to Effective Demand: Comment on Kregel* [in:] *Distribution, Effective Demand and International Economic Relations*, Kregel, Macmillan, London.
- Garegnani P., 1992, *Some notes for an analysis of accumulation*, [in] *Beyond the steady state: a revival of growth theory*, Halevy, Laidman & Nell, Macmillan, London, [http://dx.doi.org/10.1007/978-1-349-10950-0\\_3](http://dx.doi.org/10.1007/978-1-349-10950-0_3).
- Garegnani P., 2011, *Capital in the Neoclassical Theory. Some Notes*, Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas.
- Garegnani P., Palumbo A., 1997, *Accumulation of Capital*, Università degli Studi Roma Tre, Dipartimento di Economia, Working Paper no. 2.
- Han Z., Scheffold B., 2006, *An empirical investigation of paradoxes: reswitching and reverse capital deepening in capital theory*, „Cambridge Journal of Economics”, no. 30(5), p. 737-765, <http://dx.doi.org/10.1093/cje/bei089>.
- Jabłoński Ł., 2011, *Kapitał ludzki w wybranych modelach wzrostu gospodarczego*, „Gospodarka Narodowa”, nr (1-2).
- Jabłoński Ł., 2012, *Kapitał ludzki a konwergencja gospodarcza*, Wydawnictwo CH Beck, Warszawa.
- Kalecki M., 1956, *Theory of Economic Dynamics, an essay on cyclical and long-run changes in capitalist economy*, Routledge, London.
- Keynes J.M., 1936, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Cambridge, electronic version, The University of Adelaide Library Electronic Texts Collection.
- Lavoie M., Stockhammer E., 2012, *Wage-led growth: Concept, theories and policies*, ILO, Geneva, <http://dx.doi.org/10.1057/9781137357939>.

- Lucas R.E., 1988, *On the mechanics of economic development*, „Journal of Monetary Economics”, no. 22(1), [http://dx.doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](http://dx.doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7).
- Mankiw N.G., Romer D., Weil D.N., 1992, *A contribution to the empirics of economic growth*, (No. w3541), National Bureau of Economic Research, <http://dx.doi.org/10.2307/2118477>.
- Onaran Ö., Galanis G., 2012, *Is Aggregate Demand Wage-Led or Profit-Led? National and Global Effects*, ILO publications, (No. 40), Geneva.
- Onaran Ö., Stockhammer E., 2001a, *The effect of distribution on accumulation, capacity utilization and employment: testing the wage-led hypothesis for Turkey*, Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran & Turkey.
- Onaran Ö., Stockhammer E., 2001b, *Two different export-oriented growth strategies under a wage-led accumulation regime: à la Turca and à la South Korea*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.333781>.
- Pasinetti L.L., Scazzieri R., 1987, *Capital theory: paradoxes* [in:] *The New Palgrave: A Dictionary of Economics, First Edition*, Eatwell, Milgate, Newman, Palgrave Macmillan.
- Petri F., 2003, *Should the theory of endogenous growth be based on Say's Law and the full employment of resources?* [in:] *The Theory of Economic Growth: a 'Classical' Perspective*, N. Salvadori (ed.), Edward Elgar Publishing, Celtenham (UK).
- Petri F., 2011, *On the likelihood and relevance of reswitching and reverse capital deepening* [in:] *Keynes, Sraffa and the Criticism of Neoclassical Theory: Essays in Honour of Heinz Kurz*, N. Salvadori, Gehrke & Kurz, (Vol. 129), Routledge.
- Petri F., 2013, *Investment depends on output even conceding traditional neoclassical capital theory: implications for Say's law* [in:] *Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory: Volume Two: Aggregate Demand, Policy Analysis and Growth*, Levrero, Palumbo & Stirati, Palgrave Macmillan, London.
- Piketty T., 2014, *Capital in the twenty-first century*, The Belknap Press of Harvard University Press, London, <http://dx.doi.org/10.4159/9780674369542>.
- Piketty T., 2015, *The Economics of Inequality*, Harvard University Press, London, <http://dx.doi.org/10.4159/9780674915565>.
- Romer P.M., 1986, *Increasing returns and long-run growth*, „The Journal of Political Economy”, Vol. 94, No. 5, <http://dx.doi.org/10.1086/261420>.
- Romer P.M., 1989, *Endogenous technological change*, National Bureau of Economic Research, No. w3210.
- Romer P.M., 1990, *Human capital and growth: theory and evidence*, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy (Vol. 32), North-Holland, [http://dx.doi.org/10.1016/0167-2231\(90\)90028-J](http://dx.doi.org/10.1016/0167-2231(90)90028-J).
- Romer P.M., 1994, *The origins of endogenous growth*, The journal of economic perspectives, p. 3-22, <http://dx.doi.org/10.1257/jep.8.1.3>.
- Sala-i-Martin X., 1990, *Lecture notes on economic growth (I): Introduction to the literature and neoclassical models*, (No. w3563), National Bureau of Economic Research.
- Samuelson P.A., 1966, *A summing up*, „The Quarterly Journal of Economics”, No. 80(4), <http://dx.doi.org/10.2307/1882916>.
- Schefold B., 2013, *Approximate surrogate production functions*, „Cambridge Journal of Economics”, No. 37.

- Setterfield M., 2014, *Neoclassical Growth Theory and Heterodox Growth Theory: Opportunities For (and Obstacles To) Greater Engagement*, „Eastern Economic Journal” No. 40(3), p. 365-386, <http://dx.doi.org/10.1057/ej.2013.12>.
- Solow R.M., 1956, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, „The Quarterly Journal of Economics”, Vol. 70, No. 1, <http://dx.doi.org/10.2307/1884513>.
- Solow R.M., 1997, *Is there a core of usable macroeconomics we should all believe in?*, „American Economic Review”, No. 87(2), p. 230–232.
- Sraffa P., 1960, *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a critique of economic theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Valente R., 2014, *Redystrybucja dochodu i jej skutki długo- i krótkookresowe według teorii alternatywnych do paradygmatu neoklasycznego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 39, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Valente R., 2016, *‘Capital’ accumulation, economic growth and income distribution: different theories and 20th and 21st century evidence*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 46, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Zambelli S., 2004, *The 40% neoclassical aggregate theory of production*, „Cambridge Journal of Economics” No. 28(1), p. 99-120, <http://dx.doi.org/10.1093/cje/28.1.99>.
- Zeng J., 2003, *Reexamining the interaction between innovation and capital accumulation*, „Journal of Macroeconomics” No. 25(4), p. 541-560, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jmacro.2002.06.001>.

### Summary

Much of the recent *mainstream* literature on economic growth focuses on the role played by factors such as human capital, technical change and innovation, leaving somehow aside the crucial role which physical capital accumulation previously played in economic theory. As underlined in section one, a positive linkage between physical and human capital accumulation is however explicitly admitted by many *mainstream* endogenous economic growth theorists. They, however, accept either assumptions about physical capital accumulation presented in Solow model based on long run Say’s law validity or accept neoclassical factor demand functions, based on marginal productivity. In both endogenous and exogenous *mainstream* growth models, income inequalities are thus assumed to positively affect physical capital accumulation and partially or fully affect human capital accumulation as well. Second section presented heterodox arguments contesting both the concept of monotonous productive factor demand functions and the long run validity of Say’s law. It was, then, pointed out that in heterodox growth theory an independent, and much underestimated by *mainstream* authors, channel of economic growth endogenization can be found. Third section stressed that, once Keynesian long run physical capital accumulation path-dependency from short and long run evolution of aggregate demand and income distribution is considered, a strong positive relation between income inequalities reduction, technical change and both human and physical capital accumulation can be expected to follow. Integration of Keynesian and *mainstream* approaches was argued to could possibly increase the relevance of sources of endogenous growth present in both approaches and to reduce the inopportune long-short run divide still affecting economic theory.

*Keywords:* human capital, physical capital, aggregate demand, income inequalities, Keynesian theory

## **Ortodoksyjne i heterodoksyjne źródła endogenicznego wzrostu gospodarczego: związki między nimi a rola podziału dochodu**

### *Streszczenie*

Duża część współczesnej literatury głównego nurtu dotyczącej wzrostu gospodarczego, koncentruje się wokół roli kapitału ludzkiego, postępu technicznego oraz innowacji, zostawiając nieco na boku centralne znaczenie, które akumulacja kapitału fizycznego zajmowała w teorii ekonomicznej. Jak podkreślono w pierwszej części artykułu, istnienie pozytywnego związku pomiędzy akumulacją kapitału fizycznego i ludzkiego jest wyraźnie dopuszczane przez wielu teoretyków endogenicznego wzrostu gospodarczego głównego nurtu. Akceptują oni jednak założenia dotyczące akumulacji kapitału fizycznego przedstawione w modelu Solowa i oparte na długookresowym działaniu prawa Saya lub akceptują poprawność neoklasycznych krzywych popytu na czynniki wytwórcze, oparte na koncepcji krańcowej wydajności. W modelach głównego nurtu zarówno endogenicznego, jak i egzogenicznego wzrostu gospodarczego zakłada się więc, że nierówności dochodowe pozytywnie wpływają na akumulację kapitału fizycznego oraz, częściowo lub całościowo, również na akumulację kapitału ludzkiego. W drugiej części artykułu omówione zostały heterodoksyjne argumenty kwestionujące zarówno koncepcję monotonicznych krzywych popytu na czynniki wytwórcze, jak i długookresową poprawność prawa Saya. Podkreślone zostało, że w heterodoksyjnej teorii wzrostu można znaleźć niezależny, a poważnie niedoceniony przez autorów głównego nurtu, kanał endogenizacji wzrostu gospodarczego. W trzeciej części uwypuklono, że wówczas, gdy bierze się pod uwagę keynesowską długookresową zależność ścieżkową akumulacji kapitału fizycznego od krótko- i długookresowej ewolucji popytu zagregowanego i podziału dochodu, można się spodziewać występowania silnej pozytywnej relacji pomiędzy redukcją nierówności dochodowych, postępem technicznym oraz akumulacją kapitału zarówno fizycznego, jak i ludzkiego. Stwierdzono dodatkowo, że integracja podejść keynesowskiego i głównego nurtu może zwiększyć znaczenie źródeł wzrostu endogenicznego obecnych w obydwu podejściach oraz zmniejszyć niekorzystny krótkookresowy i długookresowy podział wciąż obecny w teorii ekonomii.

*Słowa kluczowe:* kapitał ludzki, kapitał rzeczowy, popyt zagregowany, nierówności dochodowe, teoria Keynesowska

JEL: B22, E11, E12, E13, E21, E22, E24, E25, O30

*mgr Agnieszka Witoń*<sup>1</sup>

Katedra Teorii Ekonomii  
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

## **Czy wzrost gospodarczy w krajach rozwijających się musi prowadzić do zwiększenia nierówności dochodowych? Przykład krajów Afryki Subsaharyjskiej z wykorzystaniem analizy skupień**<sup>2</sup>

### WSTĘP

Problem nierówności dochodowych już od wielu lat towarzyszy rozważaniom na temat wzrostu gospodarczego. Problemy związane z dystrybucją dochodu są punktem, w którym funkcjonowanie systemu gospodarczego dotyka zwyczajnego człowieka. Już sam ten fakt świadczy o istotności badania nierówności dochodowych, ale są one też ważnym elementem w analizie zachowań dotyczących produkcji, konsumpcji czy oszczędzania [Kuznetz, 1955].

Afryka Subsaharyjska, oprócz tego, że jest najuboższym regionem, jest też regionem o dużych nierównościach dochodowych. Pod tym względem ustępuje jedynie Ameryce Łacińskiej. Co prawda w ostatnich 20 latach wiele z krajów Afryki Subsaharyjskiej charakteryzowało się wysokim wzrostem gospodarczym, jednak nie poprawiło to zbytnio statystyk dotyczących ubóstwa czy nierówności. Dystrybucja dochodu jest w regionie stosunkowo równa w przypadku klasy średniej (a raczej średniej niższej), jednak udziały dochodu najuboższych i najbogatszych pokazują jak dużą skalę cechuje się zjawisko nierówności [AfDB, 2012].

Z drugiej strony pobieżnie analizując poziom nierówności dochodowych w krajach subsaharyjskich, szczególnie w ostatnich latach, trudno znaleźć jeden trend, który tłumaczyłby zmiany poziomu nierówności w poszczególnych krajach,

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Teorii Ekonomii, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; tel. +48 12 293 53 46; e-mail: witona@uek.krakow.pl.

<sup>2</sup> Publikacja została sfinansowana ze środków MNiSW przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie na badania dla młodych naukowców oraz uczestników studiów doktoranckich.



zwłaszcza w powiązaniu ze wzrostem gospodarczym. Uprawnione wydaje się więc postulowanie istnienia wśród krajów Afryki Subsaharyjskiej różnorodnych ścieżek rozwoju, charakteryzujących się innym tempem wzrostu gospodarczego, tempem i kierunkiem zmian poziomu nierówności oraz powiązaniem pomiędzy tymi zmiennymi. W tak zarysowanym kontekście badawczym celem niniejszej pracy jest identyfikacja grup krajów subsaharyjskich charakteryzujących się podobną zależnością pomiędzy wzrostem gospodarczym a poziomem nierówności dochodowych.

### WYBRANE ASPEKTY ZAGADNIENIA NIERÓWNOŚCI DOCHODOWYCH

W literaturze dotyczącej nierówności dochodowych zauważyć można kilka nurtów. Pierwszy z nich poszukuje bezpośredniego związku pomiędzy wzrostem gospodarczym, rozwojem czy też wzrostem dochodu a poziomem nierówności dochodowych. Pracą, która wywarła ogromny wpływ na późniejszych badaczy nierówności dochodowych była oczywiście praca S. Kuznetza [1955], która postulowała, iż na niższych poziomach rozwoju wraz ze wzrostem dochodu będzie też wzrastać nierówność dochodowa, natomiast dopiero po osiągnięciu pewnej wartości granicznej dochodu *per capita* nierówności dochodowe zaczną spadać. W tym nurcie spotykane są generalnie dwa podejścia. Pierwsze z nich to podejście klasyczne, które zgodnie z hipotezą Kaldora zakłada, że bogatsi charakteryzują się wyższą krańcową skłonnością do oszczędzania. Oznacza to, że wyższa początkowa nierówność dochodowa spowoduje wyższe zagregowane oszczędności, akumulację kapitału i wzrost gospodarczy [Nissanke, Thorbecke, 2006; Thorbecke, 2013]. Inne argumenty za pozytywnym wpływem nierówności dochodowych na wzrost podkreślają, że wysokim inwestycjom napędzającym wzrost sprzyja koncentracja kapitału, a więc wysoka nierówność. Drugie podejście wywodzi się z nowej ekonomii politycznej i postuluje efekt zmniejszania wzrostu gospodarczego przez nierówności dochodowe. Efekt ten realizowany jest poprzez liczne kanały oddziaływania o charakterze ekonomicznym, społecznym, demograficznym i politycznym [Thorbecke, Charumilind, 2002]. Nierówności dochodowe mają też wpływ na wzrost gospodarczy przez kanały takie jak: edukacja, zdrowie i przestępczość poprzez niedoinwestowanie kapitału ludzkiego, niedożywienie skutkujące niższą produktywnością oraz stres i niepokój [Nissanke, Thorbecke, 2006]. V. Navarro [2007] dodaje, że nierówności zmniejszają solidarność społeczną i zwiększają poziom patologii. Nierówności odpowiadają też za występowanie konfliktów, które spowalniają wzrost gospodarczy: G. Østby, R. Nordås i J.K. Rød [2009] dowodzą, że konflikty są bardziej prawdopodobne w regionach o dużych wewnętrznych nierównościach.

Drugi nurt prac analizujących nierówności dochodowe podejmuje temat wpływu nierówności na ubóstwo, a dokładniej – na redukcję ubóstwa; liczne prace dotyczą też trójstronnych powiązań pomiędzy wzrostem gospodarczym,

ubóstwem i nierównościami. Z badań M. Ravalliona [2004] wynika, iż przy danym poziomie średniego dochodu, wyższa nierówność oznacza wyższy poziom ubóstwa. Z kolei dla danego poziomu wzrostu gospodarczego, wyższa nierówność będzie zazwyczaj skutkować wolniejszym tempem redukcji ubóstwa. Ravailon obliczył, że 1% wzrostu gospodarczego może zredukować ubóstwo o 4,3% przy bardzo niskim poziomie nierówności, natomiast przy bardzo wysokim redukcja ubóstwa wyniesie jedynie 0,6%. Ten negatywny wpływ nierówności dochodowych na redukcję ubóstwa potwierdza wielu badaczy [Fanta, Upadhyay, 2009; Fosu, 2010, 2011, 2015].

Afryka, jako region o szczególnie dużych nierównościami dochodowych, stosunkowo często bywa przedmiotem analiz. M.O. Odedokun i J.I. Round [2004] na podstawie danych z lat 60. do 90. dla 35 krajów afrykańskich określili, że na nierówności dochodowe wpływają: osiągnięty poziom rozwoju gospodarczego, czynniki regionalne, rozmiar budżetu, wielkość subsydiów i transferów, faza cyklu koniunkturalnego, zatrudnienie w rolnictwie, zasoby ludzkie i zasoby ziemi. Wysoka nierówność obniża wzrost gospodarczy poprzez redukcję inwestycji w średnią i wyższą edukację, redukcję stabilności politycznej i wzrost przyrostu naturalnego. Z drugiej strony, autorzy stwierdzają brak dowodów na wpływ nierówności na prywatne oszczędności i inwestycje lub poziom wydatków rządu i podatki, pomimo tego, że taki wpływ często jest sugerowany przez teorię. A.K. Fosu [2008, 2009] dowodzi, że wpływ wzrostu dochodu na redukcję biedy w Afryce Subsaharyjskiej jest malejącą funkcją początkowej nierówności. Co więcej, Afrykę Subsaharyjską charakteryzuje elastyczność wzrostu dochodu/ubóstwo stanowiąca jedynie 1/3 elastyczności w innych krajach rozwijających się, więc żeby uzyskać efekty podobne do uzyskanych w innych regionach, w Afryce Subsaharyjskiej konieczna jest znaczniejsza redukcja nierówności lub większy wzrost gospodarczy.

## METODYKA BADAŃ

W badaniu wykorzystano dane statystyczne dotyczące wzrostu gospodarczego oraz nierówności dochodowych pochodzące z bazy danych *World Development Indicators* Banku Światowego. Ramy czasowe badania różnią się dla poszczególnych analizowanych krajów – wynika to z faktu, iż dane dotyczące nierówności dochodowych, takie jak współczynnik Giniego czy udział dochodu posiadanego przez poszczególne decyle ludności, nie są dostępne w postaci kompletnych szeregów czasowych. Dane te pochodzą z badań pierwotnych przeprowadzanych w sposób nieregularny, co kilka lat. Niektóre z krajów posiadają tylko jeden pomiar nierówności dochodowych – takie kraje wykluczono z analizy. Ostatecznie do badania wybrano 38 krajów Afryki Subsaharyjskiej, dla których dostępne były przynajmniej dwa pomiary nierówności dochodowych. Kraje te to: Angola, Benin, Botswana, Burundi, Republika Środkowoafrykańska,

Kamerun, Republika Zielonego Przylądka, Burkina Faso, Czad, Kongo, Wybrzeże Kości Słoniowej, Etiopia, Gambia, Gwinea-Bissau, Ghana, Gwinea, Kenia, Lesotho, Madagaskar, Mali, Malawi, Mauretania, Mauritius, Mozambik, Namibia, Nigeria, Niger, Wyspy Świętego Tomasza i Książęca, Rwanda, Sierra Leone, Senegal, Seszele, Republika Południowej Afryki, Suazi, Togo, Tanzania, Uganda, Zambia. Podczas doboru danych starano się uzyskać jak najdłuższe okresy analizy dla każdego z poszczególnych krajów; najstarsze dane pochodzą z roku 1985, a najnowsze z 2013 roku. Dokładne przedziały czasowe analizy dla poszczególnych krajów oraz odpowiadające im dane zawarto w tabeli 1.

**Tabela 1. Nierówności dochodowe i wzrost gospodarczy w wybranych krajach Afryki Subsaharyjskiej**

Kraj	Lata	Udział dochodu najbogatszych 10% ludności (w %)	Udział dochodu najbiedniejszych 10% ludności (w %)	Gini	Różnica Gini	Średni wzrost gosp. w okresie (%)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Angola	2000	44,74	0,6	58,64	-15,98	12,51
	2008	32,37	2,18	42,66		
Benin	2003	31,24	3	38,62	4,91	3,56
	2011	34,86	2,7	43,53		
Botswana	1985	42,93	1,43	54,21	6,25	5,96
	2009	49,61	1,05	60,46		
Burundi	1992	26,59	3,41	33,33	-0,06	-0,49
	2006	28,04	4,14	33,27		
Republika Środkowo-afrykańska	1992	47,73	0,69	61,33	-5,03	1,94
	2008	46,13	1,22	56,3		
Kamerun	1996	36,53	2,75	44,57	-3,85	4,03
	2007	31,76	2,74	40,72		
Republika Zielonego Przylądka	2002	40,64	1,88	50,52	-6,7	8,28
	2007	34,9	2,45	43,82		
Burkina Faso	1994	42,1	2,25	50,71	-10,93	5,94
	2009	32,15	2,87	39,78		
Czad	2002	30,79	2,61	39,78	3,52	9,9
	2011	32,56	1,82	43,3		
Kongo	2005	37,05	2,08	47,32	-7,15	5,37
	2011	29,85	2,17	40,17		
WKS	1985	35,73	1,97	45,57	-2,38	1,66
	2008	32,87	2,04	43,19		
Etiopia	1995	33,84	2,97	39,96	-6,36	7,31
	2010	27,51	3,2	33,6		
Gambia	1998	38,18	1,62	50,23	-2,95	4,14
	2003	36,94	1,95	47,28		
Gwinea-Bissau	1993	39,24	2,11	47,84	-12,32	0,74
	2002	28,13	3,05	35,52		

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Ghana	1987	27,34	2,82	35,35	7,41	4,58
	2005	32,75	2,03	42,76		
Gwinea	1991	32,42	1,02	46,84	-13,16	3,33
	2012	26,49	3,13	33,68		
Kenia	1992	47,87	1,24	57,46	-9,78	2,55
	2005	37,99	1,96	47,68		
Lesotho	1986	43,57	1,04	56,02	-1,85	4,16
	2010	40,97	0,98	54,17		
Madagaskar	1993	36,93	1,94	46,12	-5,49	2,81
	2010	33,16	2,58	40,63		
Mali	1994	40,55	1,97	50,5	-17,48	5,48
	2010	25,83	3,47	33,02		
Malawi	1997	41,95	1,87	50,29	-4,11	4,12
	2010	37,45	2,18	46,18		
Mauretania	1987	31,96	1,42	43,94	-3,48	3,68
	2008	31,62	2,43	40,46		
Mauritius	2006	28,93	3,27	35,68	0,22	4,23
	2012	28,89	3,01	35,9		
Mozambik	1996	35,94	2,21	44,49	1,17	7,68
	2009	36,73	1,94	45,66		
Namibia	1993	65	0,61	74,33	-13,01	3,72
	2009	51,76	1,47	61,32		
Nigeria	1985	28,21	2,47	38,68	4,27	4,85
	2010	32,87	2,17	42,95		
Niger	1992	29,44	3	36,1	-4,94	3,23
	2011	26,27	3,97	31,16		
Wyspy Świętego Tomasza i Książęca	2000	43,61	2,21	50,82	-16,95	5,03
	2010	26,02	3,18	33,87		
Rwanda	2000	43,42	1,88	51,51	-0,69	7,95
	2011	43,22	2,13	50,82		
Sierra Leone	2003	31,56	2,94	39,47	-4,12	5,96
	2011	28,74	3,42	35,35		
Senegal	1991	42,82	1,36	54,14	-13,83	3,54
	2011	31,1	2,48	40,31		
Seszele	1999	33,98	2,12	42,73	23,04	1,5
	2006	60,16	1,64	65,77		
RPA	1993	46,66	1,25	59,33	5,69	3,14
	2011	53,78	1,05	65,02		
Suazi	1994	49,85	1,04	60,65	-9,16	2,65
	2009	40,12	1,66	51,49		
Togo	2006	32,89	2,64	42,23	3,73	3,49
	2011	34,68	1,99	45,96		
Tanzania	1992	26,61	3,04	33,83	3,99	5,14
	2012	31,07	3,23	37,82		
Uganda	1989	33,7	1,93	44,36	0,19	6,93
	2012	35,76	2,5	44,55		
Zambia	1993	39,28	1,07	52,61	4,88	5,21
	2010	47,39	1,49	57,49		

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego.

Aby zrealizować cel pracy, tj. zidentyfikować grupy krajów subsaharyjskich charakteryzujących się podobną zależnością pomiędzy wzrostem gospodarczym a poziomem nierówności dochodowych, wykorzystano dwie metody analizy skupień. Pierwszą z nich jest metoda grupowania Warda, z wykorzystaniem odległości euklidesowej. Metoda ta jest powszechnie stosowana w literaturze badającej różne aspekty rozwoju społeczno-gospodarczego. Dla porównania wyników zastosowano także drugą metodę grupowania: metodę pojedynczych wiązań, zwaną też taksonomią wrocławską. Analizowane kraje grupowane były ze względu na dwie zmienne: średnioroczną zmianę współczynnika Giniego w okresie pomiarowym, i odpowiadający temu okresowi średnioroczny wzrost PKB.

Dla ustalenia wartości progowych wyznaczających optymalne skupienia wykorzystano metodę zaproponowaną przez R. Jabłońskiego i A. Robaszek [Młodak, 2006], polegającą na określeniu wektora  $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ , którego współrzędnymi są minimalne elementy w każdej kolumnie macierzy euklidesowych odległości pomiędzy obiektami, czyli:

$$y_i = \min_{\substack{h=1,2,\dots,n \\ h \neq i}} \delta_{hi}$$

$i = 1, 2, \dots, n$ , natomiast szukana wartość progowa dana jest wzorem:

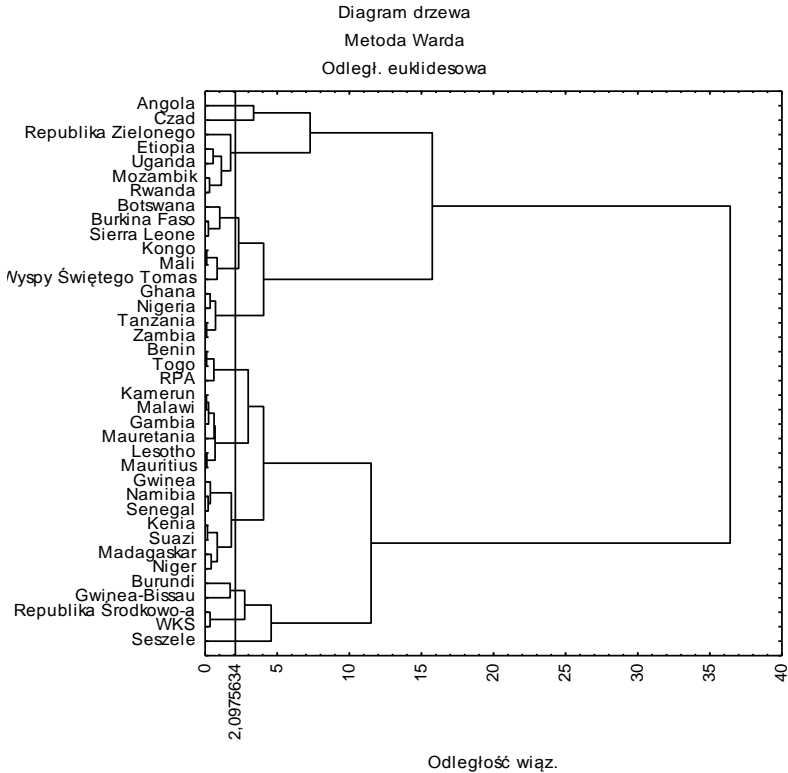
$$y_0 = \bar{y} + 2s_y.$$

Dla analizowanych danych progowa odległość wiązań wyznaczająca optymalne skupienia obiektów (krajów) wyniosła  $y_0 = 2,098$ .

## WYNIKI BADAŃ

Wstępna analiza korelacji pomiędzy wzrostem gospodarczym a nierównościami dochodowymi w badanych krajach nie wykazała istnienia silnego związku. Korelacja między średnim wzrostem PKB a średnią zmianą współczynnika Giniego wyniosła -0,264, między średnim wzrostem PKB a początkową wartością współczynnika Giniego 0,039, średnim wzrostem PKB a początkowym udziałem dochodu 10% najbiedniejszych -0,054, natomiast średnim wzrostem PKB a początkowym udziałem dochodu 10% najbogatszych 0,021. Żadna z tych wartości nie jest istotna przy  $p = 0,05$ .

W wyniku grupowania analizowanych krajów metodą Warda uzyskano 12 optymalnych skupień. Jest to stosunkowo wysoka liczba, świadcząca o dużym zróżnicowaniu pośród badanych krajów subsaharyjskich pod względem charakteryzującego je związku wzrostu gospodarczego i nierówności dochodowych. Trzy skupienia zawierają po jednym kraju; dwa skupienia zawierają po dwa kraje, trzy skupienia zawierają po 3 kraje, wyróżniono także jedno skupienie 4-elementowe, jedno skupienie 5-elementowe, jedno skupienie 6-elementowe oraz najliczniejsze skupienie 7-elementowe.



**Rysunek 1.** Dendryt metody Warda dla analizowanych krajów

Źródło: opracowanie własne w programie Statistica.

Pierwsze ze skupień zawiera jedynie Angolę, która w okresie 2000–2008 charakteryzowała się bardzo wysokim średnim wzrostem PKB rządu 12,51% rocznie, podczas gdy współczynnik Giniego spadał średniorocznie o 1,78, co oznacza, że nierówności dochodowe dynamicznie zmniejszały się w tym okresie. Taka kombinacja analizowanych zmiennych jest niezwykle pożądana. Drugie ze skupień również zawiera tylko jeden kraj – Czad. Średnioroczny wzrost gospodarczy Czadu również był niezwykle wysoki w analizowanym okresie (9,9% rocznie), ale nierówności dochodowe mierzone współczynnikiem Giniego wzrosły, chociaż nie był to proces bardzo dynamiczny: 0,352 na rok. Trzecie skupienie również zawiera jeden element – Seszele, które wyróżniają się wśród pozostałych krajów subsaharyjskich stosunkowo wysokim poziomem rozwoju, co w dużej mierze jest wynikiem rozwoju turystyki w tym kraju. Seszele w okresie 1999–2006 charakteryzowały się raczej powolnym wzrostem PKB (rządu 1,5% rocznie) przy jednocześnie bardzo dużym wzroście nierówności dochodowych, bo aż o 2,88 rocznie, co jest zdecydowanie najwyższym wynikiem spośród analizowanych krajów. Skupie-

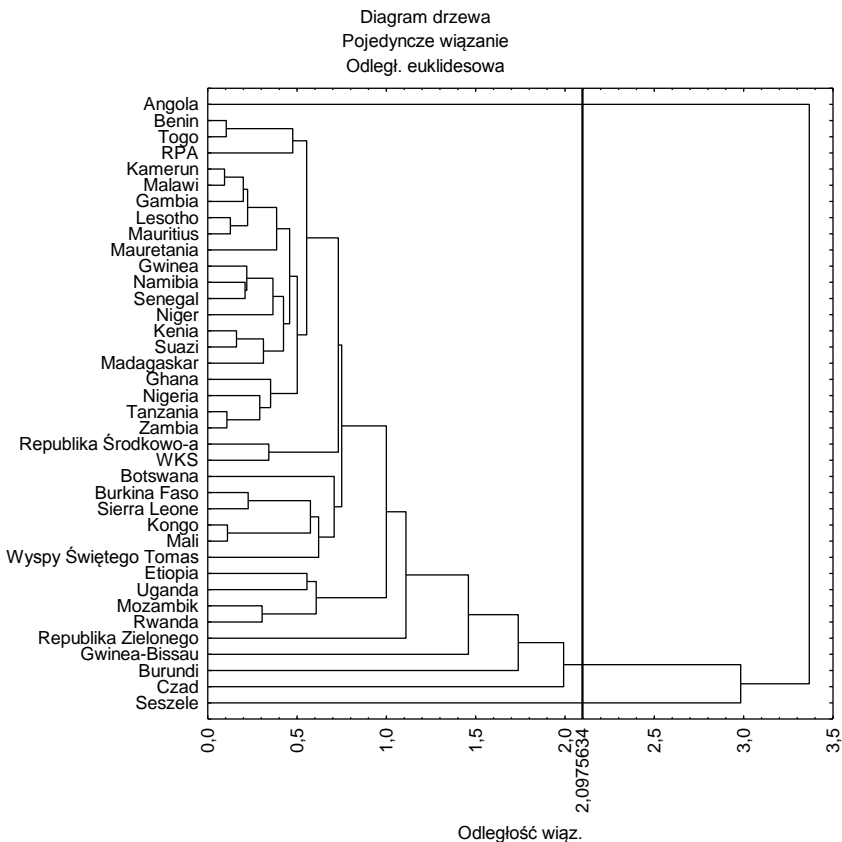
nie czwarte zawiera dwa elementy: Republikę Środkowoafrykańską oraz Wybrzeże Kości Słoniowej. Kraje te charakteryzowały się powolnym wzrostem gospodarczym (odpowiednio 1,94% i 1,66% rocznie) przy jednoczesnym spadku nierówności dochodowych (o 0,296 i 0,099 rocznie). Kolejnym skupieniem dwuelementowym jest skupienie dziesiąte, grupujące Burundi i Gwineę-Bissau, kraje o niewielkim lub nawet lekko ujemnym wzroście gospodarczym, którym również udało się zmniejszyć nierówności dochodowe. Skupienie piąte jest skupieniem 3-elementowym, zawierającym Benin, Republikę Południowej Afryki i Togo. Kraje te cechował stabilny średnioroczny wzrost przekraczający 3% i wzrost nierówności dochodowych. Dużą grupę stanowi skupienie szóste, zawierające Kamerun, Gambię, Lesotho, Malawi, Mauretanię i Mauritius. Kraje te charakteryzowały się średniorocznym wzrostem gospodarczym oscylującym wokół 4%, natomiast ich współczynnik Giniego zmieniał się w różne strony, ale zmiany te nie były zbyt duże. Skupienie siódme zawiera Ghanę, Nigerię, Tanzanię i Zambię. Kraje te cechował stosunkowo wysoki wzrost gospodarczy, ale jednocześnie wzrosły w nich nierówności dochodowe mierzone współczynnikiem Giniego. 3-elementowe skupienie ósme zawiera Kongo, Mali oraz Wyspy Świętego Tomasza i Książęcą. Kraje te przy stosunkowo wysokim wzroście PKB przekraczającym 5% rocznie istotnie zmniejszyły swoje nierówności dochodowe. Średniorocznym wzrostem PKB rzędu 6% cechowały się kraje należące do skupienia dziewiątego: Botswana, Burkina Faso i Sierra Leone; zmiany (w różne strony) współczynnika Giniego w tych krajach nie były znaczne. Podobnie było w przypadku 5-elementowego skupienia jedenastego, grupującego Republikę Zielonego Przylądka, Etiopię, Mozambik, Rwandę oraz Ugandę. Kraje te również cechowały się zróżnicowanymi zmianami współczynnika Giniego, ale ich średnioroczny wzrost PKB był jeszcze wyższy i oscylował w granicach 7-8,5% rocznie. Ostatnie skupienie, dwunaste, jest najliczniejsze – zawiera siedem krajów, które cechowały się stabilnym wzrostem PKB ok. 3-4% rocznie, i które zmniejszyły cechujące ich nierówności dochodowe. Kraje te to: Gwinea, Kenia, Madagaskar, Namibia, Niger, Senegal i Suazi.

**Tabela 2. Wyniki grupowania badanych krajów metodą Warda**

Nr skupienia	Kraje
1	Angola
2	Czad
3	Seszele
4	Republika Środkowoafrykańska, Wybrzeże Kości Słoniowej
5	Benin, Republika Południowej Afryki, Togo
6	Kamerun, Gambia, Lesotho, Malawi, Mauretania, Mauritius
7	Ghana, Nigeria, Tanzania, Zambia
8	Kongo, Mali, Wyspy Świętego Tomasza i Książęcą
9	Botswana, Burkina Faso, Sierra Leone
10	Burundi, Gwinea-Bissau
11	Republika Zielonego Przylądka, Etiopia, Mozambik, Rwanda, Uganda
12	Gwinea, Kenia, Madagaskar, Namibia, Niger, Senegal, Suazi

Źródło: opracowanie własne.

Inny podział uzyskuje się wykorzystując metodę taksonomii wrocławskiej. Przy użyciu tej samej wartości progowej, optymalna ilość skupień w metodzie pojedynczych wiązań została określona na jedynie trzy. Dwa z tych skupień są jednoelementowe: pierwsze zawiera Angolę, kraj o najwyższym średniorocznym wzroście PKB i najwyższym średniorocznym spadku współczynnika Giniego, drugie Seszele – kraj o niewysokim średnim wzroście PKB i największym średnim przyroście wskaźnika Giniego, a więc największym średnim przyroście nierówności dochodowych. Trzecie skupienie grupuje wszystkie pozostałe kraje, czyli Benin, Botswanę, Burundi, Republikę Środkowoafrykańską, Kamerun, Republikę Zielonego Przylądka, Burkina Faso, Czad, Kongo, Wybrzeże Kości Słoniowej, Etiopię, Gambię, Gwineę-Bissau, Ghanę, Gwineę, Kenię, Lesotho, Madagaskar, Mali, Malawi, Mauretanię, Mauritius, Mozambik, Namibię, Nigerię, Niger, Wyspy Świętego Tomasza i Książęcą, Rwandę, Sierra Leone, Senegal, Republikę Południowej Afryki, Suazi, Togo, Tanzanię, Ugandę oraz Zambię.



**Rysunek 2. Dendryt metody pojedynczych wiązań dla analizowanych krajów**

Źródło: opracowanie własne w programie Statistica.



## PODSUMOWANIE

Analiza nierówności dochodowych w krajach Afryki Subsaharyjskiej jest utrudniona przez niewielką ilość dostępnych danych. Wiarygodne dane dotyczące nierówności muszą pochodzić z narodowych, ogólnokrajowych badań, a takie badania są przeprowadzane w krajach subsaharyjskich w sposób nieregularny. Różne okresy analizy dla poszczególnych krajów, pomimo zastosowania wartości średniorocznych, mogą wprowadzać pewne zakłócenia ograniczające możliwość porównań między nimi. Mimo to wydaje się, że dokonana analiza w sposób przekonujący pokazała istnienie pośród krajów Afryki Subsaharyjskiej stosunkowo dużego zróżnicowania w zakresie zależności wzrostu gospodarczego i zmian poziomu nierówności dochodowych. Przykładowo, Angola przy bardzo wysokim średnim wzroście PKB charakteryzowała się też szybkim tempem redukcji nierówności, ale inne kraje, pomimo niewiele niższego wzrostu PKB cechowały się wzrostem nierówności dochodowych. Warto też wspomnieć, iż nie została zaobserwowana zależność pomiędzy przynależnością do określonych skupień a zasobnością kraju w surowce naturalne, które często są wykorzystywane do tłumaczenia zróżnicowanych ścieżek rozwoju kraju.

Ograniczeniem badań są, poza różnymi horyzontami analizy dla poszczególnych krajów, także ograniczenia wynikające z zastosowanych metod grupowania: metoda pojedynczych wiązań słabo wykrywa skupienia o nieregularnym kształcie, natomiast metoda Warda jest wrażliwa na występowanie obserwacji odstających i posiada obciążenie w kierunku generowania skupień o zbliżonej liczebności [Młodak, 2006, s. 73–74].

Niniejsze badanie stanowi jedynie wstęp do bardziej pogłębionej analizy nierówności dochodowych w Afryce Subsaharyjskiej, w tym analizy determinant zmian poziomu nierówności.

## BIBLIOGRAFIA

- African Development Bank Group, 7 March 2012, *Briefing Note 5: Income Inequality In Africa*. Briefing. Notes for AfDB's Long-Term Strategy, <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Policy-Documents/FINAL%20Briefing%20Note%205%20Income%20Inequality%20in%20Africa.pdf> (stan na dzień 05.11.2015).
- Fanta F., Upadhyay M.P., 2009, *Poverty reduction, economic growth and inequality in Africa*, "Applied Economics Letters", 16(18), pp. 1791–1794, <http://dx.doi.org/10.1080/13504850701719587>.
- Fosu A.K., 2008, *Inequality and the Growth-Poverty Nexus: Specification Empirics Using African Data*, "Applied Economic Letters", 15(7), pp. 563–566, <http://dx.doi.org/10.1080/13504850600706669>.

- Fosu A.K., 2009, *Inequality and the Impact of Growth on Poverty: Comparative Evidence for Sub-Saharan Africa*, "Journal of Development Studies", 45(5), pp. 726–745, <http://dx.doi.org/10.1080/00220380802663633>.
- Fosu A.K., 2010, *Does inequality constrain poverty reduction programs? Evidence from Africa*, „Journal of Policy Modeling”, 32(6), pp. 818–827, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpolmod.2010.08.007>.
- Fosu A.K., 2011, *Growth, inequality, and poverty reduction in developing countries: recent global evidence*, "Brooks World Poverty Institute Working Paper", 147, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1813968>.
- Fosu A.K., 2015, *Growth, Inequality and Poverty in Sub-Saharan Africa: Recent Progress in a Global Context*, "Oxford Development Studies", 43(1), pp. 44–59, <http://dx.doi.org/10.1080/13600818.2014.964195>.
- Kuznets S., 1955, *Economic growth and income inequality*, "The American Economic Review", 1–28.
- Młodak A., 2006, *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Difin, Warszawa.
- Navarro V., 2007, *Neoliberalism as a class ideology; or, the political causes of the growth of inequalities*, "International Journal of Health Services", 37(1), 47–62, <http://dx.doi.org/10.2190/AP65-X154-4513-R520>.
- Nissanke M., Thorbecke E., 2006, *Channels and policy debate in the globalization–inequality–poverty nexus*, "World Development", No. 34(8), pp. 1338–1360, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.10.008>.
- Odedokun M.O., Round J.I., 2004, *Determinants of income inequality and its effects on economic growth: Evidence from African countries*, "African Development Review", 16(2), pp. 287–327, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1017-6772.2004.00093.x>.
- Østby G., Nordås R., & Rød J.K., 2009, *Regional inequalities and civil conflict in sub-Saharan Africa*, "International Studies Quarterly", no. 53(2), pp. 301–324, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-2478.2009.00535.x>.
- Ravallion M., 2004, *Pro-Poor Growth: A Primer*, "Working Paper No. 3242", The World Bank Policy Research, <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-3242>.
- Thorbecke E., 2013, *The interrelationship linking growth, inequality and poverty in sub-Saharan Africa*, "Journal of African Economies", No. 22 (suppl 1), pp. i15–i48, DOI:10.1093/jae/ejs028.
- Thorbecke E., Charumilind C., 2002, *Economic inequality and its socioeconomic impact*, "World Development", No. 30(9), pp. 1477–1495, [http://dx.doi.org/10.1016/S0305-750X\(02\)00052-9](http://dx.doi.org/10.1016/S0305-750X(02)00052-9).

### Streszczenie

Artykuł podejmuje problem związku pomiędzy nierównościami dochodowymi a wzrostem gospodarczym w krajach Afryki Subsaharyjskiej. W świetle hipotezy Kuzneta kraje subsaharyjskie, jako kraje o niewysokim poziomie rozwoju, powinny charakteryzować się dodatnią zależnością nierówności i wzrostu gospodarczego, jednak analiza danych sugeruje istnienie różnych ścieżek rozwoju w badanych krajach. Celem artykułu jest identyfikacja grup krajów subsaharyjskich charakteryzujących się podobną zależnością pomiędzy wzrostem gospodarczym a poziomem

nierówności dochodowych. Do badania wykorzystano dane odnoszące się do tempa wzrostu gospodarczego, współczynnika Gini oraz udziału dochodu posiadanego przez poszczególne decyle ludności w 38 krajach Afryki Subsaharyjskiej. Ramy czasowe badania, różne dla poszczególnych krajów ze względu na dostępność danych, zamykają się w okresie 1985–2013. Analiza skupień została przeprowadzona z użyciem dwóch metod: metody Warda i metody pojedynczych skupień, których wyniki zostały ze sobą porównane. Analiza korelacji pomiędzy wzrostem gospodarczym a nierównościami dochodowymi w badanych krajach nie wykazała istnienia silnego związku. Wyniki analizy skupień pokazują, że istnieje pośród krajów Afryki Subsaharyjskiej stosunkowo duże zróżnicowanie w zakresie zależności wzrostu gospodarczego i zmian poziomu nierówności dochodowych. Angola przy bardzo wysokim średnim wroście PKB charakteryzowała się też szybkim tempem redukcji nierówności, ale inne kraje, pomimo niewiele niższego wzrostu PKB cechowały się wzrostem nierówności dochodowych. Nie została zaobserwowana zależność pomiędzy przynależnością do określonych skupień a zasobnością kraju w surowce naturalne, które częściej są wykorzystywane do tłumaczenia zróżnicowanych ścieżek rozwoju krajów subsaharyjskich.

*Słowa kluczowe:* Afryka Subsaharyjska, analiza skupień, kraje rozwijające się, nierówności społeczne, wzrost gospodarczy

### **Does the Economic Growth in the Developing Countries Always Contribute to Growing Inequalities? Cluster Analysis of the sub-Saharan Countries**

#### *Summary*

The article pertains to the topic of the relation between the income inequalities and the economic growth in sub-Saharan Africa. According to the Kuznets's hypothesis, sub-Saharan countries, most of them being on the low stage of development, should be characterized by positive impact of growth on the income inequalities. However, data suggest that various development patterns exist in this region. The aim of the paper is to identify groups of sub-Saharan countries where the relation between growth and inequalities is similar. The analysis was based on data concerning the economic growth, Gini coefficient and the share of income held by the richest and poorest 10% of the population in 38 sub-Saharan countries. Due to the availability of the data, the analyzed time period differs for different countries, with 1985 being the oldest data point used, and 2013 the newest. The cluster analysis was conducted using the Ward algorithm and the single-linkage algorithm. The correlation analysis showed no significant relation between economic growth and income inequalities in analyzed countries. The cluster analysis results show that there is a considerable variety in growth-inequality relationship in sub-Saharan Africa. Angola, with a high average economic growth, had managed to significantly reduce income inequalities, while many other countries saw an inequality increase with only slightly lower growth. There is also no link between clusters' composition and the resources abundance in analyzed countries.

*Keywords:* cluster analysis, developing countries, economic growth, inequalities, sub-Saharan Africa

JEL: O15, O40, O55

*dr hab. prof. nadzw. Barbara Piontek*<sup>1</sup>

Katedra Zarządzania  
Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej

## **Znaczenie państwa w kształtowaniu uwarunkowań dla rozwoju przedsiębiorczości**

### WPROWADZENIE

Chwiejność polskiego prawa stale przybiera na sile. Coraz częściej słyszymy głosy przedsiębiorców na temat barier rozwojowych, jakie stawia im państwo. Biznes nie nadąża za zmianami ustawowymi, które jeszcze nigdy nie następowały tak często. Ponadto działamy wciąż według krótkotrwałych scenariuszy, a horyzont długotrwałych korzyści zupełnie nam znika. Nie realizujemy wieloletnich strategii. Potrzebujemy mądrych decyzji i wspólnego działania – nie według klucza partyjnego, ale z myślą perspektywiczną o Polsce za 20, 50 czy 100 lat.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie na kluczowe obszary, w których relacja państwo – przedsiębiorstwo jest szkodliwa i blokuje rozwój przedsiębiorczości.

W artykule przyjmuje się założenie, że przedsiębiorca zajmuje kluczowe miejsce w porządku społecznym, a warunki dla dobrego funkcjonowania przedsiębiorstw przekładają się na procesy wzrostu i rozwoju. Kluczową rolę w kształtowaniu korzystnych uwarunkowań pełni państwo, które obecnie niestety w wielu obszarach jest nieudolne. Mimo że polska gospodarka wciąż pozostaje jedną z najbardziej konkurencyjnych wśród krajów postkomunistycznych, to w wielu aspektach wciąż wyprzedzają nas inne kraje z regionu, takie jak Estonia, Czechy i Litwa. Według najnowszego rankingu konkurencyjności Światowego Forum Gospodarczego, Polska zajmuje 41. miejsce, podczas gdy np. Estonia plasuje się dziesięć miejsc wyżej. Polskie firmy, zwłaszcza te z sektora małych i średnich przedsiębiorstw borykają się z barierami, które najczęściej wynikają ze szkodliwości przepisów prawnych i braku ich usystematyzowania i przejrzystości.

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, ul. Zygmunta Ciepłaka 1c, 41-300 Dąbrowa Górnicza.

## 1. KATEGORIA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W TRADYCYJNYM I WE WSPÓŁCZESNYM ROZUMIENIU

Definicja kategorii *przedsiębiorczość* nie jest jednoznaczna. Można wyróżnić dwa ujęcia definicyjne tego pojęcia:

- *Słownik języka polskiego* definiuje *przedsiębiorczość* następująco: *posiadanie ducha inicjatywy, obrotność, rzutkość, zaradność* [*Słownik języka polskiego*, 1984, s. 968]. Natomiast *Podręczny słownik języka polskiego* M. Arcta z 1939 roku nie definiuje kategorii *przedsiębiorczość*, a jedynie *przedsiębiorczy* – *rzutki, pomysłowy, ruchliwy w przedsięwzięciach, odważny, energiczny w zwalczaniu przeszkód* [*Podręczny słownik języka polskiego...*, 1939, s. 285]. Obydwie definicje są sobie bliskie. Można też na ich podstawie przyjąć, że *przedsiębiorczość* jest naturalnym atrybutem – w większym lub mniejszym stopniu – każdego człowieka. Jest cechą wrodzoną, a w określonym zakresie może być nabytą i podlega doskonaleniu. Sprawa komplikuje się kiedy uwzględnimy drugi, tj. współczesny nurt definicyjny kategorii *przedsiębiorczość*.

- *Encyklopedia PWN* definiuje *przedsiębiorczość* następująco: *zespół cech i zachowań właściwy przede wszystkim dla przedsiębiorców; w teorii ekonomii przedsiębiorczość jest ujmowana bądź jako swoista forma pracy, bądź jako czwarty (oprócz ziemi, kapitału i pracy) czynnik produkcji. Zasadnicze cechy przedsiębiorczości to umiejętność dostrzegania potrzeb i doskonalenia pomysłów oraz gotowość do podejmowania ryzyka. Przedsiębiorcy, oprócz naturalnego dążenia do osiągnięcia zysku, kierują się (...) pragnieniem niezależności, samorealizacji, urzeczywistnienia wizji. Skutkiem przedsiębiorczości jest również zakłócenie równowagi, wytwarzanie chaosu, twórcza destrukcja: niszczenie starych firm i gałęzi. Inne systemy – poza kapitalizmem – ograniczały przedsiębiorczość* [encyklopedia.pwn.pl].

Porównanie cytowanych definicji bardzo wyraźnie wskazuje, że kategoria *przedsiębiorczość* – we współczesnym ujęciu – nie jest kategorią jednorodną i istnieją co najmniej dwie istotnie różniące się definicje tej kategorii: **tradycyjna i współczesna**.

Kwestie i kontrowersje zawarte we współczesnej definicji *przedsiębiorczości* są następujące:

- definicja zawężona jest do przedsiębiorców – menedżerów i pytanie brzmi: na jakiej podstawie? Urzeczywistnianie rozwoju jest raczej naturalnym obowiązkiem (nakazem) każdego człowieka;
- osiągnięcie zysku – w definicji – traktowane jest jako – rzekomo – naturalne dążenie, a praktyka dowodzi, że osiągnięcie zysku może być nie tylko naturalne, ale także wynaturzone;
- zawarte w definicji stwierdzenia: zakłócanie równowagi, wytwarzanie chaosu, twórcza destrukcja, niszczenie starych firm i gałęzi dowodzą, że analizowana definicja *przedsiębiorczości* skonstruowana została na użytek gospodarki sieciowej i podporządkowana jej regułom;

- uwieńczeniem – współcześnie definiowanej – przedsiębiorczości są zawarte w definicji stwierdzenia: *gotowość do podejmowanie ryzyka, urzeczywistnianie wizji*. Dla konkretyzacji tych stwierdzeń należy bowiem przytoczyć następujące praktyki, na które wskazują artykuły prasowe:
  - kodeks menedżera nowego typu jest następujący: 1) *obluda jest naczelną zasadą przy robieniu interesów*, 2) *wszystko co przynosi sukces jest dozwolone*, 3) *przestępcą jest tylko ten, kto dał się głupio złapać* [Detter, Fleischhauer, Jung, Reiermann, 2002, s. 9 cyt. za: F. Piontek, B. Piontek, 2003, s.16; F. Piontek, B. Piontek, 2005, s. 28–49].
  - ogromnym powodzeniem cieszą się w Ameryce kursy życia w więzieniu – dla menedżerów, bowiem kolejne afery gospodarcze sprawiają, że coraz więcej menedżerów ląduje za kratkami. Sto godzin zajęć kosztuje 20 000 USD. W czasie zajęć kursanci poznają więzienne życie i przygotowują się do niego fizycznie i psychicznie [Bowe, 2004].

Wniosek wynikający z tych rozważań jest następujący: dylematy *przedsiębiorczości* pojawiają się wtedy, kiedy podejmuje się próby zmieniania jej natury i rozumienia jej w sposób współczesny. W *rozwoju* zgodnie ze swoją naturą *przedsiębiorczość* służy kształtowaniu bazy. Natomiast w procesie globalizacji *przedsiębiorczość* podporządkowana jest obowiązującej sektorowości.

M.G. Woźniak [2005, s. 9–10] wyjaśnienie różnic między tradycyjną i współczesną przedsiębiorczością proponuje wyjaśnić poprzez odwołanie się do podwójnego dualizmu współczesnej gospodarki tak do sfery realnej, jak również do sfery regulacji. Dualizm:

- *sfery realnej* wyraża się we współdziałaniu: gospodarki opartej na tradycyjnych technologiach i zarządzaniu oraz *sfery regulacji* – związanej ze współistnieniem liberalnej gospodarki rynkowej i kierowania – uwzględniających tradycyjne instrumenty regulacji, wynikające z paradygmatów ekonomii klasycznej (przedsiębiorczość tradycyjna B.P.);
- gospodarki opartej na technologiach informatycznych: Internecie i kapitale intelektualnym oraz na wnioskach płynących z istniejących już elementów nowej ekonomii – nie uwzględnianych w stopniu dostatecznym, a odnoszących się do gospodarki opartej na wiedzy (reguły technologiczne – współczesna przedsiębiorczość B.P.).

Zaprezentowany podział i wskazane racje pozwalają stwierdzić, że przedsiębiorczość tradycyjna, jak i ta w rozumieniu współczesnym mają kluczowe znaczenie dla budowania procesów wzrostu i rozwoju.

## 2. MIEJSCE PRZEDSIĘBIORCY W STRUKTURZE SPOŁECZNO-GOSPODARCZEJ

Kluczową relacją dla procesów wzrostu i rozwoju jest relacja pomiędzy pracodawcą (X) a pracownikiem (J) – por. rys. 1 (model niszy). Pracownik za wykonaną pracę otrzymuje godziwe wynagrodzenie. Jednak z tą relacją związane

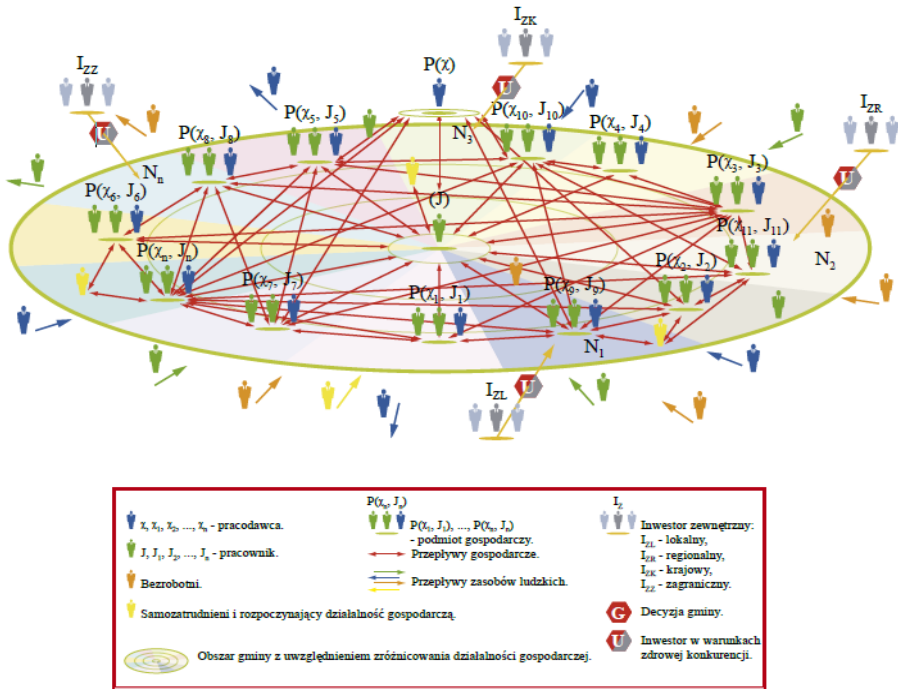
są kolejne kwestie: jakie muszą być spełnione warunki (zarówno po stronie pracodawcy, jak i pracownika), aby pracodawca, który bierze na siebie ryzyko podjęcia i prowadzenia działalności mógł bezpiecznie prowadzić działalność gospodarczą. Funkcjonowanie przedsiębiorstwa, jego pozycja na rynku przekłada się na procesy wzrostu i rozwoju, innowacyjność, a także w kluczowy sposób powinno przekładać się na poprawę kapitału ludzkiego i wzrost wynagrodzeń.

Pytanie jakie warunki muszą być spełnione, aby pracownik więcej zarabiał? Jakie należy podjąć działania, aby zarobki na etapie wydatkowania przekładały się na rozwój w gminie, uruchamiając tym samym samofinansowanie się rozwoju?

Wzrost wydatków podmiotu oznaczonego symbolem (J) generuje wzrost przepływów gospodarczych zarówno w relacji konsument – producent (usługodawca), jak i w relacji producent – producenci. Im więcej przepływów gospodarczych tym bardziej umacnia się gospodarka. Wysoki zarobek pracownika (J) implikuje jego wydatki. Wydatkując środki, najpierw poprzez swoją podstawową konsumpcję pracownik (J) wchodzi w relacje gospodarcze z innymi podmiotami gospodarczymi  $\kappa_1, \kappa_2, \kappa_3, \dots, \kappa_{10}, \kappa_{20}, \dots, \kappa_N$ . Następnie podmiot (J) po zaspokojeniu podstawowych potrzeb, zaczyna zaspokajać potrzeby wyższego rzędu. Tym samym podmiot (J) – konsumując dobra i usługi – uruchamia mechanizm przepływów gospodarczych. Należy zwrócić uwagę na następujące kwestie:

- symbolem (J) oznaczono pracowników zatrudnionych na terenie gminy i symbol (J) oznacza zbiór otwarty;
- jest zjawiskiem naturalnym, że między gminami występują przepływy pracowników. Dla uproszczenia można założyć, że przepływy pracowników mogą się bilansować, albo że przepływy nie bilansują się, ale rozwój dokonuje się w określonym zespole gmin i występujące odchylenia w przepływach nie skutkują zakłóceniami w strukturach lokalnych. J. Staniszkis zwraca uwagę, że gospodarki krajów, w których formował się kapitalizm – w odróżnieniu od Polski – były gospodarkami zamkniętymi, a nie otwartymi;
- jeśli jednak następuje koncentracja kapitału w jednej gminie – na przykład o charakterze metropolitalnym – to dla wielu gmin zjawisko takie może skutkować odpływem kapitału wysoko kwalifikowanego i ograniczać przepływy wewnętrzne w gminach (część wydatków pozostaje bowiem w gminie, w której są zatrudnieni).

Wówczas kiedy posiadane przez podmiot (J) środki finansowe będą wyższe od środków niezbędnych dla zaspokojenia jego potrzeb, pojawiają się oszczędności oraz inwestycje. Ten sam mechanizm dotyczy przedsiębiorstw, bowiem wzrost przepływów generuje wzrost dochodów, który pozwala na gromadzenie oszczędności. Te ostatnie – właściwie inwestowane – mogą i będą skutecznie przekładać się na rozwój.



Rysunek 1. Model niszy

Źródło: [B. Piontek, 2006].

Zakłóceniem tej sytuacji jest fakt, że polskie oszczędności płyną za granicę. Najwięcej Polska lokuje w USA i Europie, atrakcyjne stają się Indie, Chiny i Ameryka Łacińska. Wpływ oszczędności z kraju staje się coraz większy, głównie poprzez działalność funduszy ubezpieczeniowych, inwestycyjnych i emerytalnych, a nie poprzez polski potencjał gospodarczy inwestujący zagranicą. Szacuje się, że Polacy za pośrednictwem instytucji finansowych ulokowali poza naszym krajem łącznie około 9 mld zł. Pytaniem jest, jak 9 mld PLN przyczyniłoby się do rozwoju polskiej gospodarki, gdyby zostało zainwestowane w kraju przy uwarunkowaniach umożliwiających rozwój polskiej gospodarki? Do tego dochodzą środki złożone bezpośrednio przez osoby fizyczne w zagranicznych bankach. Ale trudno oszacować, ile jest tych pieniędzy. Polska jako szybko rozwijający się kraj ma wciąż niezbyt wysoki poziom oszczędności. Czy coraz większy wpływ pieniędzy Polaków za granicę jest niebezpieczny dla gospodarki? Zdaniem A. Sławińskiego – członka Rady Polityki Pieniężnej – przepływ pieniędzy na rynki zagraniczne jest nieunikniony, ale powinien być powiązany ze zwiększeniem stopy oszczędności [Polskie oszczędności..., 2005]. Stopa oszczędności krajowych powinna kształtować się na poziomie 8–10% PKB, a w ciągu ostatnich 10 lat ciągle kształtuje się na poziomie ok. 3%.



Wzrost przepływów powinien także przekładać się – w sposób pośredni i bezpośredni – na dochody gminy. Bezpośrednio poprzez wzrost wpływów podatkowych (głównie uzyskiwany przez wzrost liczby podmiotów uczestniczących na rynku) oraz pośrednio – poprzez ograniczenie wydatków gminy. Odnotowuje się bowiem następującą relację, że: im społeczeństwo jest bogatsze tym mniej korzysta z pomocy publicznej i bardziej jest skłonne do aktywnego udziału w życiu społecznym. Zjawisko wykluczenia ludzi jest sporadyczne.

Oczywiście gospodarka danego układu lokalnego nie jest układem zamkniętym. Stąd też pojawiają się inwestorzy zewnętrzni. Jednakże w modelu to inwestor zabiega o możliwość zainwestowania w gminie, a nie gmina o inwestora. Tylko w tej ostatniej sytuacji inwestor zewnętrzny wzmacnia gospodarkę i lokalny układ.

Działania państwa w tym obszarze winny przyczyniać się do budowania pozycji przedsiębiorcy w strukturze społecznej i tworzyć uwarunkowania dla dobrych praktyk. Tymczasem ocena stanu istniejącego pozwala zidentyfikować działania i praktyki państwa, które skutecznie blokują potencjał przedsiębiorczości, w szczególności tej małej i mikro.

### 3. BŁĘDY I UŁOMNOŚCI POLITYKI PAŃSTWA WOBEC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

W gospodarce wolnorynkowej istnieje wiele poglądów dotyczących roli państwa. Począwszy od głosów opowiadających się za minimalizowaniem jego roli, po tych którzy opowiadają się za interwencjonizmem państwowym. Spór Keynes kontra Hayek (zapożyczono z tyt. książki) wciąż jest żywy. Nie jest celem niniejszego artykułu rozwiązanie powyższego sporu. Niemniej wskazuje się na fakt, że państwo – poprzez swoje rozwiązania – może tworzyć rozwiązania efektywne bądź szkodliwe dla ładu społeczno-gospodarczego. Współcześnie istniejący system zamiast pobudzać kreatywność i przedsiębiorczość, często poprzez rozwiązania systemowe i instytucjonalne nie tylko ją blokuje, ale także ją uniemożliwia i szkodzi poprzez:

- **nadmierną liczbę działalności wymagającej rejestracji i koncesji**

W Polsce bardzo wielu rodzajów działalności nie można rozpocząć przed uzyskaniem odpowiednich zezwoleń, licencji i koncesji. Mamy obecnie ok. 350 obszarów zawodowych w różny sposób regulowanych i ograniczanych: Projekt nowej ustawy Prawo działalności gospodarczej, nad którą niedawno prowadzone były prace, nic nie zmieniał w tym zakresie. Warto przypomnieć, że w czasach tzw. Ustawy Wilczka z 1988 r. było jedynie 10 obszarów koncesjonowanych. To ironia losu, że regulacje uchwalone przez Sejm PRL są dla nas obecnie niedoścignionym wzorem liberalizmu.

Dzisiaj nieraz ścierają się głosy zwolenników i przeciwników deregulacji. Tymczasem przedmiotem deregulacji mogą być zawody, mogą być rozwiązania

instytucjonalne, systemy stanowienia prawa, może być też państwo z całym jego aparatem. Rzeczywistość jest strukturą złożoną i z łatwością znajdziemy przykłady, w których potrzebujemy deregulacji, jak powietrza (choćby wspomniana deregulacja, tzw. ubocznej działalności wytwórczej, czy rzemieślniczej). Deregulacja w obszarze państwa oznacza zmniejszenie oddziaływania państwa na ekonomiczną sferę kraju i może być realizowana przez zniesienie zakazu posiadania zagranicznych kont bankowych przez polskich obywateli – co jest działaniem całkowicie słusznym, jak i zrzeczeniem się odpowiedzialności przez władzę publiczną za podejmowane decyzje i kreowanie fundamentów dla osiągnięcia rozwoju i wzrostu – a to budzi wątpliwości.

- **zbyt swobodna możliwość kontroli prewencyjnej przedsiębiorcy**

Pracodawcy wielokrotnie narażani są na poddawanie nieuzasadnionym kontrolom, które w sposób istotny hamują chęć rozwoju przedsiębiorstwa. Dotyczy to zwłaszcza kontroli podatkowych. Wielu drobnych przedsiębiorców boi się podjąć ryzyko (które nieodłącznie związane jest z innowacyjnością i wprowadzaniem nowych idei), by nie narazić się urzędnikom. W ramach działań Forum dla Wolności i Rozwoju Law4Growth często podkreślamy fakt, że około 90% przychodów z CIT generowanych jest przez stu do kilkuset największych przedsiębiorstw. To oznacza, że małym firmom można by w tym zakresie pozwolić na znacznie większą swobodę bez praktycznie żadnej szkody dla budżetu. Warto wspomnieć, że, jak podaje Fundacja Republikańska, optymalny punkt na krzywej Laffera (czyli poziom opodatkowania przynoszący maksymalne dochody dla państwa) został już przekroczony. Zwiększenie obciążeń nie przyniesie już wzrostu wpływów podatkowych do budżetu i tu żadne kontrole czy naciski nie pomogą. Przestrzec należy wszystkich Czytelników, a przede wszystkim polityków i urzędników, którzy w tym momencie myślą o tym, że skoro tyle firm nie płaci CIT-u należy zacząć je bardziej kontrolować. Pomysły takie jedynie zwiększą frustrację i poczucie niesprawiedliwości wśród przedsiębiorców. W najświeższych badaniach Rzecznej Firmy blisko 40% przedsiębiorców wskazało, że często czują się przez instytucje państwa traktowani jak oszuści, a przecież to oni są podstawą funkcjonowania ekonomicznego kraju. Każda złotówka, która łąduje w budżecie, w sklepowej kasie, czy w organizacjach dobroczynnych – jest wypracowana z relacji pracodawca-pracownik. Potrzebne jest zwiększenie wydajności państwa i stymulowanie rozwoju i wzrostu przez zupełnie nowe narzędzia – np. poprzez zmianę Ordynacji podatkowej.

- **nadmiernie represyjne przepisy BHP i Sanepidu**

Inną barierą w rozwoju przedsiębiorczości są nadmierne obowiązki związane ze szkoleniami i przepisami BHP. Obecny system prowadzi wielokrotnie do absurdów poprzez np. zastępowanie przez pracodawców czynników niebez-

piecznych innymi, stanowiącymi takie samo zagrożenie lub zmiany metod pracy tylko i wyłącznie w celu uniknięcia kary.

Według obecnych przepisów małe biuro deweloperskie jest tak samo niebezpiecznym miejscem pracy jak np. zakład produkujący urządzenia mechaniczne. Istnieje szereg regulacji, które nakładają zupełnie zbędne obowiązki na pracownika i pracodawcę. Przykładem może być sytuacja, w której zmieniając pracodawcę kilka razy w roku pracownik musi za każdym razem poddawać się badaniom wstępnym, nawet jeśli w każdej z firm ma takie samo stanowisko i wykonuje zadania w takich samych warunkach.

Według statystyk tylko 2/3 firm organizuje szkolenia dla pracowników zgodnie z przepisami. Zarówno pracodawcy, jak i pracownicy mają kłopoty z interpretacją regulacji i z rozróżnianiem ważnych pojęć. Tutaj w wielu wypadkach nie chodzi nawet o dużą szkodliwość czy uciążliwość przepisów BHP. Większym niebezpieczeństwem jest utrata zaufania. Państwo, które nakłada absurdalne obowiązki naraża się na śmieszność i opór u obywateli.

Problemem mogą być nieelastyczne przepisy dotyczące Sanepidu. Dla przykładu: polski rolnik, który otwiera działalność gospodarczą i produkuje żywność na mniejszą skalę, podlega tym samym restrykcyjnym przepisom i kontrolom, którym podlegają koncerny. Ponadto urzędnicy Sanepidu znacznie częściej kontrolują małych producentów żywności. W tej kwestii polskie regulacje są bardziej restrykcyjne niż unijne. To stanowi barierę, której mniejsi przedsiębiorcy nie są w stanie pokonać.

#### **• degradację znaczenia przedsiębiorcy od rangi przedsiębiorstwa w porządku społecznym**

Przedsiębiorca spełnia niezwykle istotną rolę w społeczeństwie. To z jego dochodów państwo uzyskuje realne wpływy. To przedsiębiorcy dają miejsca pracy. Dzięki nim rozwija się państwowa gospodarka. A to właśnie im narzuca się największe obostrzenia czy zakazy. To właśnie przedsiębiorców państwo kontroluje najbardziej. Owszem, nadzór mający na celu zachowanie ładu jest istotny, natomiast równie konieczne jest wsparcie władz i instytucji. Hasła „wolny rynek” i „wolna konkurencja” tak bardzo przeniknęły naszą rzeczywistość, że zapominamy, iż wielkie koncerny, z którymi polskie przedsiębiorstwa muszą dziś konkurować, w niejednym przypadku zbudowały swoją markę, kapitał i potęgę na pomocy państwa – na zamówieniach publicznych w swoich rodzimych krajach. Dziś bardzo często wykorzystują prawo w zakresie zamówień publicznych do przechwycenia popytu. Pieniądz wypracowany przez polskiego przedsiębiorcę, który trafia do publicznej kasy, powinien być wydatkowany w interesie polskim, a nie zagranicznych podmiotów. To jedyna droga do budowy gospodarki innowacyjnej, do odbudowy przemysłu, do tworzenia miejsc pracy, do pobudzania przedsiębiorczości, a wreszcie do budowania bezpieczeństwa ekonomicznego i bezpieczeństwa intelektualnego Polaków. Państwo odpowiada dziś za to,

w jakim zakresie przyczynia się do rozwoju gospodarczego kraju i to zadanie i obowiązek nigdy nie powinny ulec deregulacji. Demagogia – w której stawia się karykaturalny liberalizm gospodarczy kontra populizm – jest zagrożeniem dla prawdziwej wolności i dla rozwoju, jest oszustwem wobec obywatela, a w tym także przedsiębiorcy. Działanie takie jest polityczną i intelektualną marnością.

• **niewłaściwie funkcjonujący system współpracy nauki i biznesu**

Proces współpracy nauki i biznesu powinien być dynamiczny i stale się rozwijać. Obecnie poziom tej współpracy, zwłaszcza w zakresie działalności innowacyjnej, jest niedostateczny. Wpływ na to mają zarówno chaotyczne regulacje prawne, jak i brak komunikacji między tymi środowiskami, brakuje rzetelnej informacji, w tym także informacji o zasobach technologicznych. Brakuje też przywództwa i wsparcia państwa w stymulowaniu wymiany wiedzy i doświadczeń. Nie ma się jednak czemu dziwić, skoro niemal we wszystkich dokumentach strategicznych państwa – konkurencyjność i innowacyjność są definiowane jako priorytet rozwoju. Tymczasem poprawnie rozumiana innowacyjność jest cechą, a konkurencyjność – skutkiem, a skutkiem może być czegoś, tj. DZIAŁANIA. Bez działania nie ma konkurencyjności (no może jedynie poprzez obniżanie standardów), a innowacyjność jest marnowana. Wydany kilka tygodni temu raport Światowego Forum Ekonomicznego poświęcony współpracy w dziedzinie innowacji wskazuje, że bez takiego współdziałania nie ma szans na stworzenie konkurencyjnej gospodarki. Małe firmy, start’upy, jednostki naukowe, instytuty badawcze, inicjatywy studentów powinny być motorami innowacji. Tu powinny się rodzić pomysły i chęć wdrażania ich – nawet przy podjęciu ryzyka, które powinno zmniejszać wsparcie dużych firm, dojrzałych podmiotów i państwa. Henry Chesbrough – wykładowca Uniwersytetu Kalifornijskiego w Berkeley, dyrektor słynnego Center for Open Innovation, mawiał, że większość działań innowacyjnych zakończy się niepowodzeniem, ale podmioty, które nie prowadzą innowacji, zginą. W mojej ocenie my jako państwo jesteśmy na tym gorszym końcu kontinuum. Nie chodzi o działania pod publiczność i dobrze wyglądające na papierze, jak np. klastry, które w mojej ocenie poza pozyskiwaniem funduszy unijnych nic nie odgrywają żadnej roli w stymulowaniu rozwoju. Stawiamy często na innowacyjny produkt, ale za tym nie ma pomysłu na nowatorski biznes. Tymczasem bez ścisłej współpracy nauki i biznesu, i państwa nie da się łączyć idei z sukcesem rynkowym, możemy jedynie liczyć na małe sukcesiki. Rola państwa dzisiaj w tym obszarze jest całkowicie pomijana przez mainstream ideologiczny. A dzisiaj powinna ona oznaczać współdziałanie państwa w budowaniu bezpieczeństwa strategicznego dla rozwoju. Musimy uruchomić mechanizm, w którym pieniądz publiczny uruchomi gospodarkę, pobudzi innowacyjność, miejsca pracy i wykreuje produkt, którym będzie można konkurować. Polacy lubią wierzyć w cuda, tymczasem w gospodarce cudów nie ma. Niemiecki cud Erharda był twardą decyzją, pod prąd ówczesnego mainstreamu.

Dziś ten cud wymaga równie twardej decyzji, z tą różnicą, że w gospodarce otwartej działanie musi być odwrotne. A mechanizmy globalne muszą być tak wykorzystywane, aby wzmacniać wewnętrzne procesy wzrostu i rozwoju.

#### • chaos w zarządzaniu innowacyjnością

Polska, jak wynika z raportu Global Innovation Index, znajduje się na 46. miejscu na świecie pod względem innowacyjności gospodarki. Wyprzedzają nas takie kraje jak Czarnogóra czy Bułgaria. Wynik ten jest w głównej mierze efektem braku komunikacji i wymiany doświadczeń pomiędzy małymi i dużymi firmami. Problem leży także w zbyt małym wsparciu polskich firm oraz w złym rozumieniu czym tak naprawdę jest innowacyjność. Wraz z nowatorskimi ideami powinien być uruchamiany proces kreacji popytu. Kreator popytu to nie tylko postulat – to w firmach na świecie stanowisko pracy, cały zespół ludzi. A dla państwa – priorytet. Niestety dzisiaj państwo polskie ochoczo oddało popyt do zagospodarowania podmiotem zewnętrznym, także popyt intelektualny. Konkurencja w Polsce dokonuje się przez tych, którzy swoją rolę widzą w przechwytywaniu popytu (*demand capture*). Tymczasem kluczem do sukcesu jest jego kreowanie (*demand creation*), wtedy kiedy inni go nie dostrzegają, bądź jeszcze o nim nie wiedzą, a proces przechwytywania jest wówczas naturalną konsekwencją. Musimy pamiętać, że gospodarka jest organizmem żywym, jest tkanką żywą, tak jak my ludzie wymaga odpowiedniego odżywiania, dbania, pobudzania i rozwoju.

Warto także wspomnieć, że nie ma innowacyjnego rynku tam, gdzie przedsiębiorców, zwłaszcza małe firmy i start'upy, ogranicza gąszcz regulacji i biurokracji. W Polsce, jak wynika z tegorocznego raportu Grant Thornton, statystyczny polski mikroprzedsiębiorca co drugi dzień musi wypełniać urzędowe formularze. Do tego trzeba wspomnieć o niejasnych i ciągle zmieniających się regulacjach prawnych. Wg tego samego raportu, tylko w I półroczu 2015 roku przyjęto 12,784 strony maszynopisu nowego prawa, czyli o 7,2% więcej niż w tym samym okresie ubiegłego roku procesy te wydłużają o dodatkowy, cenny dla przedsiębiorcy czas. Jak młody, myślący niestandardowo, innowacyjnie i odważnie człowiek ma rozwinąć skrzydła, jeśli gdzieś z tyłu głowy ma cały czas myśl, że musi uważać, by nie popełnić fałszywego ruchu? W tym aspekcie nie pomagają nowe przepisy unijne. Przykładem jest ujednoczenie systemu płatności VAT w ramach Unii Europejskiej VAT MOSS. Każdy najmniejszy przedsiębiorca, który sprzedaje usługi cyfrowe za granicę (np. grafikę komputerową) musi wypełnić szereg dokumentów, śledzić miejsce przebywania swoich klientów i płacić VAT według zróżnicowanych w całej Unii stawek. Wynik? Większość tego nie robi i w każdej chwili może się spodziewać kontroli i kary. To z pewnością zdarzy się, gdy uda mu się odnieść sukces i zagrozić pozycji zagranicznego konkurenta. Myślmy o takich sprawach podpisując kolejne ustawy i traktaty. Musimy w pierwszej kolejności starać się zadbać o interesy małych, lokalnych firm z dużym potencjałem rozwoju.

## ZAKOŃCZENIE

Aktywizacja przedsiębiorczości ma istotne znaczenie, kształtowana jest w sposób świadomy i zależy od wybranego przez polityków i decydentów modelu rozwoju. Jeśli oddamy do adopcji gospodarczej naszą gospodarkę i gospodarcze funkcje życiowe podmiotom zewnętrznym okaże się, że pozostanie nam wetecacja pod gospodarczym i intelektualnym respiratorem.

## BIBLIOGRAFIA

- Bowe Ch., 2004, *Szkoła przetrwania w pudle*, „Forum” 6.12–12.12.2004 r., cyt. za „Financial Times” 2004.
- Detter M., Fleischhauer J., Jung A., Reiermann Ch., 2002, *Zajadła chciwość grubych ryb*, „Forum” z 22–28 lipca, cyt. za „Der Spiegel” z 18.07.2002 r.
- Piontek B., 2006, *Współczesne uwarunkowania rozwoju społeczno-gospodarczego*, wyd. II, Wyd. Hyla, Bytom.
- Piontek F., Piontek B., 2003, *Podstawy ekonomii menedżerskiej. Globalizacja a rozwój zrównoważony i trwały*, WSEiA, Bytom.
- Piontek F., Piontek B., 2005, *Alternative conceptions of entrepreneurship development implementation and their effects for the category of enterprise [w:] Konkurenceschopnost podniků v podmienkach globalizace. Mezinárodní kolektiv autorů*, Ethics, Ostrava.
- Podręczny słownik języka polskiego*, 1939, przedruk fotooffsetowy na podstawie wydania M. Arcta z 1939 r., WP, Warszawa.
- Polskie oszczędności płyną za granicę*, 2005, „Rzeczpospolita” z dnia 25 sierpnia.
- Słownik języka polskiego*, 1984, t. II, PWN, Warszawa.
- Woźniak M.G., 2005, *Priorytety i mechanizmy skutecznej strategii gospodarczej uwzględniającej wymagania GOW*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 7: *Polityka społeczno-ekonomiczna*, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- www.encyklopedia.pwn.pl.

## Streszczenie

Chwiejność polskiego prawa stale przybiera na sile. Coraz częściej słyszymy głosy przedsiębiorców na temat barier rozwojowych, jakie stawia im państwo. Biznes nie nadąza za zmianami ustawowymi, które jeszcze nigdy nie następowały tak często. Ponadto działamy wciąż według krótkotrwałych scenariuszy, a horyzont długotrwałych korzyści zupełnie nam znika. Nie realizujemy wieloletnich strategii. Potrzebujemy mądrych decyzji i wspólnego działania – nie według klucza partyjnego, ale z myślą perspektywiczną o Polsce za 20, 50 czy 100 lat.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie na kluczowe obszary, w których relacja państwo – przedsiębiorstwo jest szkodliwa i blokuje rozwój przedsiębiorczości.

W artykule przyjmuje się założenie, że przedsiębiorca zajmuje kluczowe miejsce w porządku społecznym, a warunki dla dobrego funkcjonowania przedsiębiorstw przekładają się na procesy

wzrostu i rozwoju. Kluczową rolę w kształtowaniu korzystnych uwarunkowań pełni państwo, które obecnie, niestety, w wielu obszarach jest nieudolne.

Aktywizacja przedsiębiorczości ma istotne znaczenie, kształtowany jest w sposób świadomy i zależy od wybranego przez polityków i decydentów modelu rozwoju. Jeśli oddamy do adopcji gospodarczej naszą gospodarkę i gospodarcze funkcje życiowe podmiotom zewnętrznym okaże się, że pozostanie nam wegetacja pod gospodarczym i intelektualnym respiratorem.

*Słowa kluczowe:* rozwój, zarządzanie publiczne, przedsiębiorczość, sprawność

## **Role of State in Creating Conditions for Development of Entrepreneurship**

### *Summary*

Destabilisation of Polish law is still growing. Entrepreneurs complain more and more often about barriers for development created by the state. Business is not able to keep up with changes in law, that has never before been taken up so often. Moreover, our actions are based on short-term scenarios and prospects for long-term benefits are absent. We do not realise long-term strategies. We need wise decisions and common actions – not based on political parties' interests but taken up with a perspective care for Poland in 20, 50 or 100 years ahead.

The aim of the paper is to indicate the key areas within which the state – enterprise relationship is harmful and stops development of entrepreneurship.

An assumption that entrepreneur takes up a key place in social order and that conditions for well-functioning of enterprises result in growth and development processes is taken in the study. State fulfils an essential role in shaping favourable conditions, however, nowadays it is inefficient in many areas.

Activation of entrepreneurship is essentially important. It is shaped consciously and depends on a model of development chosen by politicians and decision makers. If we allow external entities to economically adopt our economy and our economic functions of life, it will appear that we are only able to vegetate on economic and intellectual respirator.

*Keywords:* development, public management, entrepreneurship, efficiency

JEL: A11, E19, O20, O30

*mgr Marta Ostrowska*<sup>1</sup>

Instytut Studiów Międzynarodowych  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## **Dynamika procesów gospodarczych w skali mikro a problem nierówności społecznych w państwach BRICS**

### WSTĘP

Wzrost gospodarczy oraz podział dochodu stanowią dwa główne zagadnienia leżące w obrębie zainteresowań ekonomii rozwoju. Wynika to z faktu, iż utrzymanie równowagi między stabilnym przyrostem wartości dodanej w gospodarce a równomiernym podziałem dóbr w społeczeństwie ma fundamentalne znaczenie dla zachowania zrównoważonego charakteru rozwoju gospodarczego.

W ocenie *World Economic Forum* narastające nierówności społeczno-gospodarcze są obecnie jednym z najważniejszych problemów gospodarki światowej [WEF, 2013]. W ramach ankiety *Survey on the Global Agenda* respondenci wskazywali je jako trzeci najpoważniejszy problem, kolejno po zmianach klimatycznych i bezrobociu [WEF, 2013, s. 19b].

Istnieje niezależna od pomocy państwa siła, dzięki której może dochodzić do ograniczania nierówności społecznych. Jest nią przedsiębiorczość. Z rozwojem przedsiębiorczości związane jest tworzenie kapitału społecznego, umożliwiającego tworzenie się postaw prospołecznych, promującego wzrost innowacyjności i kształtowanie się nowych idei.

W niniejszym artykule poddano analizie uwarunkowania oraz skalę nierówności w pięciu państwach zaliczanych do bloku BRICS: Brazylii, Rosji, Indiach, Chinach i RPA. Przedmiotem opracowania była również analiza stanu przedsiębiorczości w tych państwach, na podstawie wybranych wskaźników opracowanych przez międzynarodowe instytucje. Celem artykułu jest ukazanie potencjału rozwoju przedsiębiorczości i związanych z nią szans na ograniczenie nierówności społeczno-gospodarczych. Ze względu na złożoność zadań badawczych wy-

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Instytut Studiów Międzynarodowych, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, e-mail: mo40040@sggw.waw.pl.



korzystane zostaną różne metody badawcze, w tym m.in.: metoda opisowa, analiza przypadków, metody analizy statystycznej, metody badań niereaktywnych oraz analiza treści.

## PROCESY GOSPODARCZE W SKALI MIKRO A NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE

W szerokim ujęciu nierówności można zdefiniować jako nieproporcjonalną alokację dóbr w społeczeństwie (dochodu, przedmiotów, dostępu do edukacji, ochrony zdrowia dóbr kultury, wypoczynku, pracy). W obszarze zainteresowań ekonomistów znajdują się najczęściej nierówności dochodowe, co skutkuje pojawieniem się innego rodzaju zaburzeń i obniżeniem poziomu życia społeczeństwa (negatywny wpływ na stan zdrowia, oczekiwaną długość życia, ogólny dobrostan). Nierówności dochodowe są uznawane za główny miernik nierówności, określają bowiem status społeczny oraz kształtują szanse jednostek [Wójcik-Żołądek, 2013, s. 1].

Znaczne nierówności społeczne pogłębiają ubóstwo, a w dłuższej perspektywie prowadzą do wykluczenia społecznego. Nierówności wpływają również na konkurencyjność gospodarki [Tusińska, 2014, s. 65–66]. Sposób podziału dochodu w społeczeństwie ma znaczący wpływ na kondycję gospodarczą państwa, determinując skalę i dynamikę podstawowych zmiennych makroekonomicznych (jak produkcja, zatrudnienie, konsumpcja, inwestycje i oszczędności) oraz mikroekonomicznych, wpływając także na postawy w odniesieniu do przedsiębiorczości oraz innowacyjności.

Dysproporcje w dochodach osiąganym przez bogate i biedne warstwy populacji w wielu państwach, zarówno wysoko rozwiniętych, jak i rozwijających się są wciąż znaczące. Bogaci w szybkim tempie powiększają swój majątek, a biedni mają ograniczone możliwości pozyskania jakiegokolwiek źródła dochodów.

Nierówności w biedniejszych gospodarkach są głównie pochodną ograniczonego dostępu do edukacji, której poziom dodatkowo jest znacznie niższy niż w bogatszych gospodarkach zachodnich. W znacznie mniejszym stopniu dochodzi do tzw. dyfuzji edukacji, tj. transferu korzyści związanych z uzyskaniem wykształcenia przez pewne jednostki na inne jednostki, które tego dostępu nie posiadają.

Pewien poziom nierówności jest pożądany, ponieważ motywuje do podejmowania aktywności gospodarczej i zwiększania kwalifikacji. Nadmierna koncentracja dóbr negatywnie wpływa na poziom zaufania społecznego, zniechęca do pracy, nie wyzwała kapitału społecznego. Prowadzi również do ograniczenia popytu konsumpcyjnego i ogranicza potencjalne tempo wzrostu gospodarczego [Wójcik-Żołądek, 2013, s. 4].

Jednym z motorów wzrostu i jednocześnie czynników sprzyjających ograniczaniu nierówności jest rozwój przedsiębiorczości. W efekcie wzrostu przedsiębiorczości tworzy się kapitał społeczny sprzyjający pomnażaniu kapitału finansowego. Znaczenie przedsiębiorczości w napędzaniu wzrostu gospodarczego

było przedmiotem wielu prac [por. Wennekers, Thurik i in. 2005; van Stel i in., 2012; Wong i in. 2005]. Mniej miejsca poświęca się możliwym związkom pomiędzy przedsiębiorczością i nierównościami dochodowymi.

#### PROBLEMATYKA NIERÓWNOŚCI I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W LITERATURZE PRZEDMIOTU

Zmieniająca się rzeczywistość społeczno-gospodarcza w ostatnich dekadach sprzyjała rozwojowi przedsiębiorczości w skali świata, czego głównym przejawem był wzrost liczby przedsiębiorstw, wzrost znaczenia sektora prywatnego, oraz wzrost poziomu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. Jednocześnie, w dalszym ciągu, jednym z problemów trapiących współczesne społeczeństwa i decydentów gospodarczych są nierówności społeczne.

W literaturze przedmiotu można znaleźć prace poświęcone analizie czynników wpływających na nierówności, m.in. demograficznych (edukacja, stopa dzietności), zmiennych makroekonomicznych (bezrobocie, inflacja), narzędzi polityki fiskalnej i monetarnej (system podatkowy, stopa procentowa). Znaczenie przedsiębiorczości w tym ujęciu było przedmiotem znacznie mniejszej liczby analiz [Wong, Po, 2014, s. 3].

Wpływ przedsiębiorczości na ograniczanie nierówności nie jest jednoznaczny, o czym świadczą wyniki badań prowadzonych dla poszczególnych gospodarek. Przedsiębiorczość w gospodarkach wysoko rozwiniętych sprzyja wzrostowi nierówności, podczas gdy w gospodarkach wschodzących przyczynia się do ich ograniczenia [Wong, Po, 2014, s. 3].

Znaczna część badań empirycznych wskazuje jednak na istnienie pozytywnego związku między wzrostem przedsiębiorczości a ograniczeniem nierówności. M. Yanya i in. w badaniu dotyczącym wpływu przedsiębiorczości na sferę społeczną w Tajlandii stwierdzają, że wzrost liczby nowych przedsiębiorstw wpływa na zmniejszanie współczynnika Giniego [Yanya i in., 2013, s. 339]. Również Berkowitz i Jackson (2006) w badaniach nad gospodarkami przechodzącymi proces transformacji dowiedli, że tworzenie nowych firm jest związane z bardziej wyrównaną redystrybucją dochodów. A. Kimhi (2009) udowodnił zaś, że wzrost przychodu przedsiębiorców w Etiopii wyraźnie ograniczył nierówności dochodowe.

Innego zdania są Wong i Po, którzy uważają, że wzrost przedsiębiorczości (mierzony liczbą nowych przedsiębiorstw na rynku) i akumulacja zysku rozkłada się nieproporcjonalnie, w efekcie czego efekt akumulacji przewyższa efekt redystrybucyjny związany z wykorzystaniem zasobów i wzrostu popytu generowanego przez nowopowstałe firmy. Podkreślają oni, że nowo powstałe firmy sprzyjają wzrostowi nierówności w większym stopniu w gospodarkach o niższym poziomie dochodu niż w gospodarkach wysoko rozwiniętych [Wong, Po, 2014, s. 21–23].

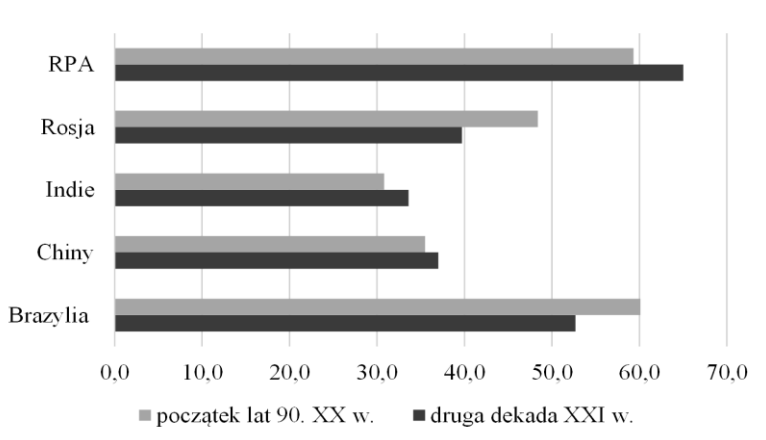
## POZIOM NIERÓWNOŚCI W PAŃSTWACH BRICS

W ostatnich latach w gospodarce światowej doszło do zmiany w układzie sił. W pokryzysowym okresie 2007+ coraz większą rolę w świecie, w efekcie znaczącego spowolnienia gospodarczego w państwach wysoko rozwiniętych (zwłaszcza w USA i w Europie), zaczęły odgrywać gospodarki wschodzące, wśród których największymi graczami stały się gospodarki zaliczane do bloku BRICS<sup>2</sup>. Potencjał gospodarczy tych państw oraz wzrost stopnia ich integracji z gospodarką światową pozwoliły im na odnotowywanie dobrych wyników w zakresie wzrostu gospodarczego, jak również poprawę wyników w odniesieniu do handlu zagranicznego i bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

**Tabela 1. Udział państw BRICS w globalnym PKB oraz pozycja w zestawieniu wszystkich państw świata pod względem wartości PKB *per capita*, 2014 rok**

	Udział w globalnym PKB (wg PPS)	Miejsce na świecie pod względem wartości PKB <i>per capita</i>
Chiny	16,3%	80
Indie	6,8%	145
Rosja	3,3%	58
Brazylia	3,0%	61
RPA	0,65%	87

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego.



**Rysunek 1. Zmiany współczynnika Giniego w państwach BRICS w roku 1993 i w roku 2011 (dla Brazylii – dane za rok 2012; dla Rosji – za rok 2009)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *World Development Indicators*, Bank Światowy, <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI/countries?display=default> (stan na dzień 29.08.2015 r.).

<sup>2</sup> Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, RPA.

Z analizy danych zaprezentowanych w tabeli 1 wynika, że jednostki w omawianych gospodarkach nie są w pełni beneficjentami rezultatów osiągniętych w skali makro, o czym świadczą dalekie pozycje zajmowane przez te państwa w zestawieniu największych gospodarek pod względem wartości PKB w przeliczeniu na mieszkańca. Co więcej, w dalszym ciągu stykają się one z problemem znacznych nierówności dochodowych, czego ilustracją jest niewielka zmienność współczynnika Giniego na przestrzeni ostatnich trzech dekad (rysunek 1).

Analiza wartości współczynnika Giniego dla państw BRICS wskazuje, że w trzech z nich – RPA, Indiach i Chinach nierówności w badanym okresie uległy zwiększeniu, natomiast w Rosji i Brazylii uległy one ograniczeniu. Problem nierówności w największym stopniu dotyczy RPA. Wysoki poziom nierówności występuje także, mimo zmniejszenia wartości współczynnika Giniego, w Brazylii. Warto zwrócić uwagę, że wartość tego wskaźnika dla wszystkich państw znacznie przewyższa wartości odnotowywane dla państw Unii Europejskiej (ok. 30,5).

Pozytywną zmianą jest jednak znaczne ograniczenie odsetka populacji żyjącej w ubóstwie, tj. za mniej niż 1,25 USD (PPS) dziennie. W latach 90. w Chinach i Indiach za 1,25 USD dziennie utrzymywała się ponad połowa populacji, w 2012 r. ten odsetek zmniejszył się odpowiednio do 6,3% i 24%. W Brazylii kształtuje się obecnie na poziomie 3,8%, w RPA 9,4%, a w Rosji 0,03%. Zważywszy jednak na wielkość populacji każdego z tych państw, problem ubóstwa w skali globalnej jest w dalszym ciągu poważny.

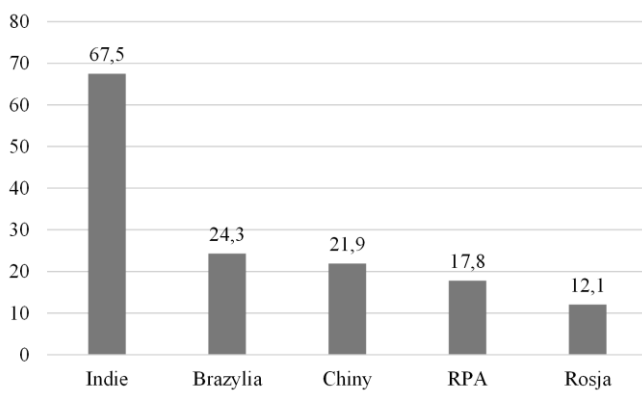
Przyczyn nierówności w analizowanej grupie państw należy upatrywać w kilku wspólnych dla nich czynnikach [OECD, 2011]: rozmiarach szarej strefy (*informal sector*); nierównościach dochodowych między mieszkańcami miast i wsi; problemie dostępu do edukacji i barierach w dostępie kobiet do rynku pracy.

Wymienione kwestie, zatrudnienie w szarej strefie, ograniczony dostęp do edukacji jak i trudności kobiet z wejściem na równych warunkach jak mężczyźni na rynek pracy, stanowią także barierę dla rozwoju przedsiębiorczości. Chociaż zatrudnienie w szarej strefie wpływa doraźnie na pewną poprawę sytuacji ludzi biednych, dając im szansę na znalezienie jakiegokolwiek pracy, jednocześnie w dłuższej perspektywie przyczynia się do pogłębiania nierówności. Zatrudnienie w szarej strefie nie gwarantuje stabilności zatrudnienia ani dostępu do zabezpieczenia społecznego, prowadząc jednocześnie do marginalizowania grup nieposiadających wykształcenia. Problem ten jest szczególnie dotkliwy w przypadku kobiet, mających ograniczony dostęp do rynku pracy [Jutting, Laigesia, 2009]. Utrwalanie się takiego stanu rzeczy z pokolenia na pokolenie zniechęca do podejmowania nauki, utwierdza w przekonaniu, że trudno będzie osiągnąć poprawę i tym samym utrudnia kształtowanie się postaw przedsiębiorczych w społeczeństwie.

Problem zatrudnienia w szarej strefie w największym stopniu dotyczy Indii, które cechuje jednak relatywnie najniższy poziom nierówności mierzony współczynnikiem Giniego spośród państw BRICS. W przypadku Chin, zatrudnienie w szarej strefie obejmuje migrantów ze wsi, a także osoby które straciły pracę

w państwowych przedsiębiorstwach m.in. w wyniku procesów restrukturyzacji i prywatyzacji. W sektorowym ujęciu, w największym zakresie dotyczy to pracujących w budownictwie, usługach (głównie handlu) oraz pracy w domu. W Brazylii szarą strefę tworzą głównie nisko wykwalifikowani pracownicy takich sektorów jak rolnictwo, budownictwo, hotelarstwo i gastronomia, handel.

Problem nierówności pogłębiają również specyficzne dla poszczególnych państw czynniki: system hukou w Chinach, problemy etniczne w Indiach, spucizna apartheidu i przestępczość w RPA, ogromne wpływy oligarchów w Rosji.



**Rysunek 2. Zatrudnienie w szarej strefie w państwach BRICS, odsetek ogółu zatrudnionych w gospodarce, 2011**

Źródło: *Statistical update on employment in the informal economy*, ILO – Department of Statistics, 2012, [http://laborsta.ilo.org/informal\\_economy\\_E.html](http://laborsta.ilo.org/informal_economy_E.html).

## STAN ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W PAŃSTWACH BRICS

Jednym z głównych filarów w większości gospodarek rynkowych jest sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Zdecydowana większość firm z tego sektora to firmy prywatne, których przedsiębiorczość, elastyczność i zdolność dostosowywania się do zmieniających się warunków otoczenia, sprawia, że są one stabilnym elementem wzrostu gospodarczego, tworzą miejsca pracy i produkty pozwalające konkurować na globalnym rynku.

Także w państwach grupy BRICS firmy zaliczane do sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSME) są istotnym ogniwnem gospodarki. Sektor ten jest największy w Chinach, gdzie liczy ponad 10 mln podmiotów, ok. 4,5 mln w Brazylii, 1,5 mln (zarejestrowanych) w Indiach<sup>3</sup>, 1,7 mln w Rosji i ok. 1,8 mln

<sup>3</sup> Liczby dotyczą oficjalnie zarejestrowanych przedsiębiorstw. W przypadku Indii aż 24 mln niezarejestrowanych podmiotów gospodarczych.

w RPA [Komisja Europejska, 2013; IFC 2013]. W odniesieniu do sektora małych i średnich przedsiębiorstw (bez mikro), w analizowanych państwach największy odsetek firm funkcjonuje w usługach (od 45% w Brazylii, 49% w Rosji, 57% w Chinach do 62% w RPA). Wyjątek stanowią Indie, gdzie w trzecim sektorze zatrudniona jest co trzecia osoba, podczas gdy w przetwórstwie przemysłowym pracuje prawie 60% ogółu zatrudnionych.

Interesującym badaniem, umożliwiającym wnioskowanie o sytuacji przedsiębiorstw na całym świecie, jest badanie „Enterprise Survey” realizowane cyklicznie<sup>4</sup> przez Bank Światowy. Jednym z jego celów jest identyfikacja przeszkód, które napotykają przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą w danym państwie. Każdego roku analizie poddawana jest tylko niewielka liczba państw. Dlatego też wyniki dla państw BRICS trudno porównywać, ponieważ analizy tychże gospodarek przeprowadzane były w różnych okresach czasu. Można jednak na ich podstawie sformułować pewne wnioski, odnosząc ich wyniki do średniej światowej.

**Tabela 2. Wybrane wskaźniki stanu rozwoju przedsiębiorczości w państwach BRICS, 2011**

Państwo (rok badania)	Brazylia (2009)	Rosja (2012)	Indie (2014)	Chiny (2012)	RPA (2007)	Świat
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Średni wiek przedsiębiorstwa	18,6	10,7	16,6	11,3	15,9	16,0
Udział prywatnego kapitału krajowego	98,0	94,6	98,9	91,6	89,7	87,5
Udział inwestycji finansowanych przez banki w ogólnej wartości inwestycji	32,3	6,3	18,1	4,5	25,8	14,5
Odsetek firm postrzegających dostęp do finansowania jako barierę rozwoju	45,2	28,0	15,1	2,9	15,5	28,7
Odsetek firm walczących z konkurencją z szarej strefy	69,8	30,2	51,0	57,6	45,3	54,5
Państwo (rok badania)	Brazylia (2009)	Rosja (2012)	Indie (2014)	Chiny (2012)	RPA (2007)	Świat
Odsetek firm uznających szarą strefę za poważną przeszkodę w prowadzeniu biznesu	49,1	14,2	17,3	7,4	11,3	28,2
Odsetek firm mających do czynienia ze zjawiskiem korupcji	11,7	14,2	22,7	11,6	4,2	18,1

<sup>4</sup> Ale nie corocznie.

1	2	3	4	5	6	7
Odsetek firm, w których współwłaścicielem są kobiety	50,2	28,5	10,7	64,2	22,6	35,2
Roczny wzrost produktywności (%)	11,0	0,4	-8,3	4,7	4,0	1,4
Roczny wzrost zatrudnienia (%)	8	5,8	5,2	9,1	8,5	5,4
Odsetek firm posiadających własną stronę internetową	55,6	64,6	48,9	66,1	36,0	41,5
Odsetek firm eksportujących (pośrednio lub bezpośrednio przynajmniej 1% produkcji)	11,2	12,9	9,6	22,0	18,4	17,6

Źródło: *Enterprise Surveys*, Bank Światowy, enterprisesurveys.org (stan na 29.08.2015 r.).

W przypadku państw BRICS średni wiek przedsiębiorstwa kształtował się od 10,7 lat w Rosji do 18,6 lat w Brazylii, podczas gdy średnia dla świata wynosiła 16 lat. Firmy w państwach BRICS charakteryzuje zdecydowana przewaga kapitału krajowego w strukturze własnościowej – powyżej 90% (z wyjątkiem RPA), wyraźnie więcej niż na świecie (87,5%). Wyższy jest również udział kapitału państwowego w strukturze własnościowej w porównaniu z resztą świata (2,3% w Chinach; 0,4% na świecie). Firmy z państw BRICS w różnym stopniu korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania: od 4,5% w Chinach do 32,3% przedsiębiorstw w Brazylii finansuje swoje inwestycje kredytem bankowym (średnia dla świata 14,5%). Jednocześnie zróżnicowany jest odsetek ankietowanych firm uznających brak dostępu do kredytu za ograniczenie dla rozwoju firmy: największy jest on w kraju, gdzie w największym stopniu firmy korzystają z finansowania kredytem swoich inwestycji – w Brazylii (45,2%), a najmniejszy w Chinach (2,9%). We wszystkich analizowanych państwach firmy dostrzegają problem szarej strefy, przy czym najpoważniejsze ryzyko upatrują w niej przedsiębiorcy w Brazylii. Warto zwrócić uwagę, że w Indiach, gdzie problem szarej strefy jest realnie największy, zaledwie co szósty ankietowany uznaje to za poważną przeszkodę w prowadzeniu biznesu. Za poważniejszy problem uznaje się w Indiach korupcję (22,7% ankietowanych firm miało z nią do czynienia). Znaczne rozbieżności między poszczególnymi państwami występują w statystykach odnoszących się do roli kobiet w firmach. W Chinach aż w 64,2% firm kobiety są współwłaścicielami, w Brazylii w ponad połowie firm, podczas gdy w Indiach w zaledwie 10,7%, co potwierdza słabą pozycję kobiet na indyjskim rynku pracy, gdzie zaledwie 20% zatrudnionych stanowią kobiety [World Development Indicators, 2015]. Wyraźnie zróżnicowane wyniki odnotowują firmy w zakresie produktywności: w największym stopniu zwiększa się wydajność

firm brazylijskich, podczas gdy wydajność indyjskich, przy rocznym tempie wzrostu zatrudnienia na niższym niż w pozostałych państwach poziomie (5,2%) spada. Firmy z państw BRICS charakteryzuje też różny poziom internacjonalizacji mierzony udziałem eksportu w produkcji: 22% dla Chin i 9,6% dla Indii.

Kolejnym ważnym źródłem informacji o stanie przedsiębiorczości w gospodarkach BRICS, opracowywanym corocznie przez Bank Światowy, są raporty *Doing Business*, przedstawiające warunki prowadzenia biznesu w poszczególnych gospodarkach świata.

**Tabela 3. Wyniki osiągnięte przez państwa BRICS w poszczególnych kategoriach rankingu *Doing Business*, 2015**

	Brazylia	Rosja	Indie	Chiny	RPA
Miejsce w rankingu	120	62	142	90	43
Zakładanie spółki	167	34	158	128	61
Uzyskiwanie pozwoleń na budowę	174	156	184	179	32
Podłączanie do sieci elektroenergetycznej	19	143	137	124	158
Rejestrowanie przeniesienia własności nieruchomości	138	12	121	37	97
Otrzymywanie kredytu	89	61	36	71	52
Ochrona inwestorów mniejszościowych	35	100	7	132	17
Płacenie podatków	177	49	156	120	19
Handel transgraniczny	123	155	126	98	100
Egzekwowanie umów	118	14	186	35	46
Ogłaszanie upadłości	55	65	137	53	39

Źródło: *Doing Business 2015*, [www.doinbusiness.org](http://www.doinbusiness.org) (stan na 29.08.2015 r.).

Najważniejszym wnioskiem, płynącym z analizy wskaźników badanych przez ekspertów Banku Światowego, jest to, że klimat inwestycyjny w państwach BRICS, mimo że ulega stopniowej poprawie, nadal odbiega od warunków jakie oferują państwa znajdujące się na czele rankingu. W dalszym ciągu trudno jest założyć działalność gospodarczą w większości państw BRICS, o czym świadczą ich odległe miejsca w zestawieniu. Najlepiej analizowana grupa wypada pod względem łatwości uzyskania kredytu. Niemniej jednak, państwom tym udaje się przyciągać zagraniczny kapitał, zachęcony wyższymi niż przeciętne stopami zwrotu. W 2014 r. Chiny były drugim, przed USA największym odbiorcą zagranicznych inwestycji, przyciągając ponad 128 mld USD z tego tytułu [UNCTAD, 2015].

Ze względu na zmiany metodologiczne dokonywane we wskaźnikach oraz zmieniającą się z roku na rok liczbę państw uwzględnianych w rankingu, ocena na podstawie rocznych zmian zajmowanych przez państwo lokat w tym zesta-



wieniu wydaje się być nie do końca uprawniona. Dopiero analiza poszczególnych składowych pozwala nam ocenić rzeczywiste zmiany odnoszące się do warunków prowadzenia działalności w danym kraju. Częstkowe wyniki świadczą o poprawie otoczenia biznesu we wszystkich państwach BRICS w okresie 2003–2014. Ograniczeniu uległa liczba dni niezbędnych do rozpoczęcia działalności, a także koszt tego przedsięwzięcia.

W analizowanych gospodarkach dominuje pogląd, że przedsiębiorczość jest pożądana i stanowi właściwy wybór. Pozytywne są też postawy wobec osób prowadzących działalność gospodarczą. Tworzy to dobry klimat dla rozwoju przedsiębiorczości w tych państwach. Za gospodarkę, w której postawy przedsiębiorcze są najlepiej rozwinięte należy, na podstawie analizy wskaźników wymienionych w tabeli 3, uznać Brazylię. Charakteryzuje się ona najwyższym odsetkiem osób, które dostrzegają szansę na rozpoczęcie działalności gospodarczej w ciągu najbliższych 6 miesięcy oraz osób, które uważają, że posiadają odpowiednie cechy pozwalające na rozpoczęcie działalności. Co trzeci z nich boi się porażki, ale jest gotowy podjąć ryzyko. Co czwarty ankietowany zamierza w ciągu najbliższych trzech lat podjąć działalność gospodarczą (w pozostałych gospodarkach odsetek ten jest znacznie niższy). Jednocześnie, Brazylię cechuje wyraźnie wyższy odsetek zarówno młodych, jak i dojrzałych firm oraz „młodych przedsiębiorców” (osób fizycznych) w dorosłej populacji. Pochodną takiego stanu rzeczy jest wprost proporcjonalnie wyższy niż w pozostałych państwach BRICS odsetek firm, które zakończyły działalność. Ponad 70% ankietowanych uznaje, że przedsiębiorczość jest szansą na rozwój, podczas gdy dla tylko 29% jest zmuszona ją podjąć.

W przypadku Brazylii doszło do największej poprawy większości wskaźników w porównaniu z pozostałymi państwami BRICS. Szybko poprawiały się też wskaźniki dla Chin, nieco wolniej dla Indii i RPA. Warto w tym miejscu przypomnieć, że właśnie Brazylia jest państwem, które w największym stopniu ograniczyło skalę nierówności, mierzoną wskaźnikiem Giniego. Można więc wnioskować, że rozwój przedsiębiorczości może sprzyjać dalszemu zmniejszeniu nierówności w gospodarce, które w dalszym ciągu są bardzo wyraźne.

**Tabela 4. Postawy wobec przedsiębiorczości w państwach BRICS, 2014**

	Brazylia	Rosja	Indie	Chiny	RPA
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Przedsiębiorczość to dobry wybór (% populacji w wieku 18–64 jest tego zdania)	:	67,1	57,9	65,7	69,6
Odsetek osób, które dostrzegają szansę na rozpoczęcie działalności gospodarczej w ciągu najbliższych 6 miesięcy	57,7	26,5	38,9	31,9	37,0

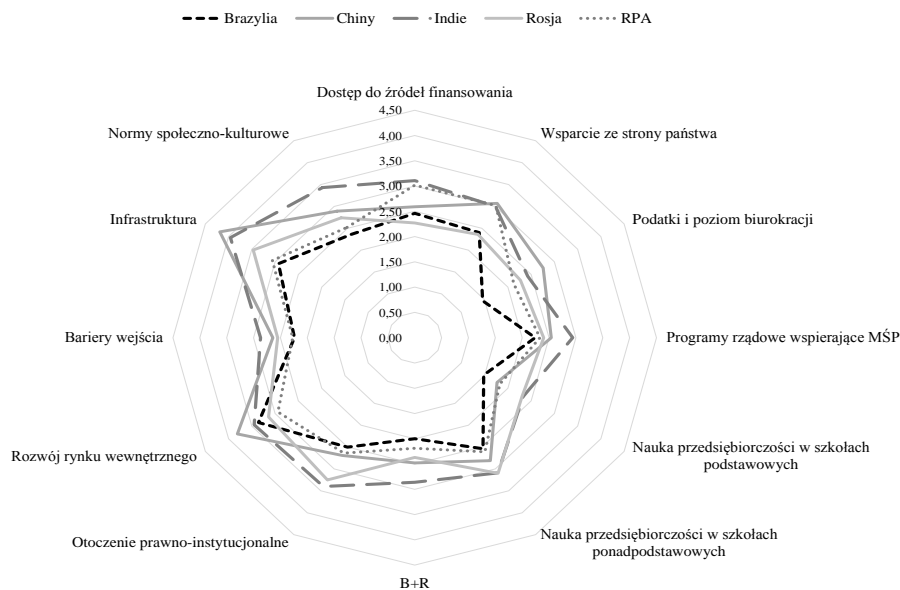
<i>I</i>	2	3	4	5	6
Odsetek osób, które wierzą, że posiadają odpowiednie cechy pozwalające na rozpoczęcie działalności	50,0	27,8	36,7	33,0	37,6
Strach przed porażką <sup>1</sup>	35,6	39,5	37,7	39,5	25,4
Odsetek osób zamierzających rozpocząć działalność w ciągu 3 najbliższych lat (%)	24,5	3,5	7,7	19,3	10,1
Odsetek młodych firm <sup>2</sup>	17,2	4,7	6,6	15,5	7,0
Odsetek firm dojrzałych <sup>3</sup>	17,5	4,7	3,7	11,6	2,7
Odsetek młodych firm, które zakończyły działalność w ciągu ostatniego roku	4,1	3,9	1,2	1,4	3,9
Odsetek młodych przedsiębiorców (% dorosłej populacji)	17,2	4,7	6,6	15,5	7,0
Przedsiębiorczość jako potrzeba	29,0	39,0	31,7	33,2	28,2
Przedsiębiorczość jako szansa	70,6	58,7	60,0	65,7	71,3

<sup>1</sup> dotyczy jedynie osób które dostrzegają szansę na rozpoczęcie działalności gospodarczej w ciągu najbliższych 6 miesięcy

<sup>2</sup> funkcjonujących krócej niż 42 miesiące

<sup>3</sup> funkcjonujących powyżej 42 miesięcy

Źródło: <http://www.gemconsortium.org/report>, (stan na 29.08.2015 r.).



**Rysunek 3. Czynniki wpływające na rozwój przedsiębiorczości w państwach BRICS, 2014 rok**

Źródło: Global Enterprise Monitor, *Key Indicators* (.xls), <http://www.gemconsortium.org/> (stan na 29.08.2015 r.).

Wśród czynników, które w ocenie przedsiębiorców sprzyjają rozwojowi przedsiębiorczości są przede wszystkim rozwój infrastruktury i rozwój rynku wewnętrznego. Równie ważne są programy rządowe zorientowane na poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej, zwłaszcza przez przedsiębiorstwa małe i średnie. Istotne znaczenie ma również edukacja w zakresie przedsiębiorczości, szczególnie w szkołach ponadpodstawowych. Jednocześnie, dostęp do edukacji został zidentyfikowany jako jeden z czynników sprzyjających powstawaniu nierówności. Dalsza poprawa w tych obszarach powinna sprzyjać wzrostowi przedsiębiorczości [GEM, 2013].

### PODSUMOWANIE

Chociaż w przypadku gospodarek rozwijających się przedsiębiorczość jest częściej odpowiedzią na niski popyt na pracę, niż efektem rozwoju ducha przedsiębiorczości i chęci tworzenia nowych produktów i promowania nowych idei, stanowi szansę na ograniczenie problemów na rynku pracy i poprawę sytuacji materialnej społeczeństwa. Postawy przedsiębiorcze, takie jak: skłonność do podejmowania ryzyka, dążenie do osiągnięcia coraz lepszych wyników, innowacyjność, kreatywność i umiejętność wykorzystywania szans i ograniczania zagrożeń, sprzyjają wzrostowi konkurencyjności i prowadzą do ograniczania nierówności. Jak wskazują badania, z przedsiębiorczości czerpać mogą zwłaszcza gospodarki rozwijające się, gdzie poziom nierówności jest znaczący.

Również państwa BRICS mogą stać się beneficjentami korzyści płynących z rozwoju przedsiębiorczości, czemu sprzyja niewątpliwie duży kapitał ludzki jakim dysponują. Szansę stanowi tam rozwój małej i średniej przedsiębiorczości, który w znacznym stopniu determinowany jest, obok inicjatyw oddolnych, poziomem otoczenia instytucjonalnego, na co wskazują wciąż słabe wyniki odnoszone przez poszczególne państwa BRICS nie tylko w przytoczonym rankingu *Doing Business*, ale również w rankingu *Heritage Foundation Index of Economic Freedom*. Poprawa w tym zakresie stwarza możliwość budowy coraz silniejszego sektora przedsiębiorstw. Jest to o tyle istotne, że sektor przedsiębiorstw jest kreatorem nowych miejsc pracy, źródłem innowacji i szansą na wzrost konkurencyjności i umiędzynarodowienia gospodarki. Już dziś skala umiędzynarodowienia analizowanych państw mierzona udziałem eksportu i inwestycji w świecie jest znacząca i sprzyja wzrostowi gospodarczemu. Dalszy rozwój przedsiębiorczości, sprzyjający włączeniu społecznemu, może być szansą na wzrost zamożności tych państw i poprawę warunków życia, również najbiedniejszych warstw ich społeczeństw.

## BIBLIOGRAFIA

- Bank Światowy, 2015, *Doing Business Report 2015. Going Beyond Efficiency*, [http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0351-2\\_About\\_Doing\\_Business](http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0351-2_About_Doing_Business).
- Bank Światowy, 2015, *Enterprise Surveys*, [www.enterprisesurveys.org](http://www.enterprisesurveys.org).
- Bank Światowy, 2015, *World Development Indicators*, <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI/countries?display=default> (stan na dzień 29.08.2015).
- Berkowitz D., Jackson J.E., 2005, *Entrepreneurship and the Evolution of Income Distributions in Poland and Russia*, University of Michigan, International Policy Center.
- Doing business 2015*, [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org) (stan na dzień 29.08.2015).
- GEM Consortium, *Global Enterprise Monitor*, Key Indicators, [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- Income Distributions in Poland and Russia*, University of Michigan, International Policy Center, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jce.2006.02.003>.
- International Finance Corporation, *MSME Country Indicators*, [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Industry\\_EXT\\_Content/IFC\\_External\\_Corporate\\_Site/Industries/Financial+Markets/msme+finance/sme+banking/msme-countryindicators](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Industry_EXT_Content/IFC_External_Corporate_Site/Industries/Financial+Markets/msme+finance/sme+banking/msme-countryindicators) (09.03.2016).
- Jutting, J., Laiglesia (red.), 2009, *Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Komisja Europejska*, 2013, *SME annual report 2013*, Bruksela.
- Khimi A., 2009, *Entrepreneurship and Income Inequality in Southern Ethiopia*, UNU-WIDER, Research Paper No. 2009/05, <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/RP2009-05.pdf>.
- Międzynarodowa Organizacja Pracy, 2012, *Statistical update on employment in the informal economy*, ILO – Department of Statistics.
- OECD, 2011, *Divided We Stand. Why Inequality Keeps Rising*, <http://www.oecd.org/els/soc/49170768.pdf>.
- Tusińska M., 2014, *Nierówności społeczne a konkurencyjność gospodarki*, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Studia Ekonomiczne, nr 176.
- UNCTAD, 2015, *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*, [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf).
- van Stell A., Scholman G., Wennekers S., 2012, *Solo self-employed versus employer entrepreneurs: prevalence, determinants and macro-economic impact*, Rotterdam.
- Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., Reynolds, P., 2005, *Nascent entrepreneurship and the level of economic development*, "Small business economics", 24(3), <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-005-1994-8>.
- Wójcik-Żołądek M., 2013, *Nierówności społeczne w Polsce*, Analizy Biura Analiz Sejmowych, nr 20(157).
- Wong P.K., Ho Y.P., 2014, *An Exploratory Cross-Country Analysis of the Relationship between Entrepreneurial Propensity and Income Inequality*, ADB National University of Singapore, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2383728>
- World Economic Forum, 2013, *Outlook on the global agenda 2014*, Genewa [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GAC\\_GlobalAgendaOutlook\\_2014.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC_GlobalAgendaOutlook_2014.pdf) (stan na dzień 29.08.2015).

Yanya M. i in., 2013, *Does Entrepreneurship Bring An Equal Society and Alleviate Poverty? Evidence from Thailand*, "Procedia – Social and Behavioral Sciences" no. 91, <http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.08.430>.

### *Streszczenie*

Utrzymanie równowagi między stabilnym przyrostem wartości dodanej w gospodarce a równomiernym podziałem dóbr w społeczeństwie ma niebagatelne znaczenie dla zachowania zrównoważonego charakteru rozwoju gospodarczego. W niniejszej analizie przedstawiono uwarunkowania i skalę nierówności w pięciu gospodarkach wschodzących: Brazylii, Rosji, Indii, Chin i RPA. Dokonano także analizy stanu przedsiębiorczości w tych państwach w oparciu o wybrane wskaźniki opracowane przez międzynarodowe ośrodki. W artykule ukazany został potencjał rozwoju przedsiębiorczości i związane z nim szanse na ograniczenie nierówności społeczno-gospodarczych. Ze względu na złożoność zadań badawczych wykorzystane zostały różne metody badawcze, w tym m.in.: metoda opisowa, metody analizy statystycznej, metody badań niereaktywnych oraz analiza treści.

Przedsiębiorczość w gospodarkach wschodzących jest często jedyną szansą na podjęcie jakiegokolwiek pracy zarobkowej i umożliwia poprawę sytuacji bytowej społeczeństwa w obliczu sztywności na rynku pracy. Analiza danych pozwala na sformułowanie wniosku, iż także państwa BRICS mogą odnosić korzyści wynikające z rozwoju przedsiębiorczości. Jak wynika z badań prowadzonych przez instytucje międzynarodowe, rozwój przedsiębiorczości w tych krajach utrudniają czynniki instytucjonalne. Tak więc, poprawa otoczenia instytucjonalnego, w dużej mierze pozostająca w gestii państwa, może przyczynić się do wzrostu potencjału sektora przedsiębiorstw i pozwolić na budowanie silnych marek narodowych, rozpoznawalnych w świecie. To z kolei może wzmacniać konkurencyjność gospodarki i sprzyjać jej większemu umiędzynarodowieniu. Rozwój przedsiębiorczości powinien być więc wspierany przez państwo i jego organy, ponieważ to, obok oddolnych inicjatyw i rozwoju rodzinnych przedsiębiorstw, jak wynika z doświadczeń takich gospodarek jak Wietnam czy Korea Południowa, pozwala na wzrost zamożności i tym samym redukcję problemów związanych z nierównomiernym podziałem dóbr w społeczeństwie.

*Słowa kluczowe:* rozwój, nierówności, przedsiębiorczość, BRICS, instytucje

## **The Dynamics of Economic Processes at the Micro Level and the Problem of Social Inequality in the BRICS Countries**

### *Summary*

Maintaining balance between the steady economic growth and even distribution of wealth in society is vital for preserving the sustainability of economic development. This article presents conditions and the scale of inequalities in five emerging economies: Brazil, Russia, India, China and South Africa. Moreover, it contains the analysis of the state of entrepreneurship in these countries based on selected indicators elaborated by international institutions. The main goal of the article was to stress the potential entrepreneurship development and the associated opportunities to reduce socio-economic inequalities. Due to the complexity of research there have been used different research methods, including i.e.: descriptive statistical analysis, non-reactive test methods and content analysis.

Entrepreneurship in the emerging economy is often the only chance to take any job and to improve the living conditions of society, when considering the rigidity in the labor market. The analysis of data allows to conclude that also the BRICS countries may benefit from the development of entrepreneurship. As the research carried out by international institutions shows, the development of entrepreneurship in those countries is limited by the institutional factors. Thus, improving the institutional environment, largely within the responsibility of the state, may contribute to the growth of the enterprises sector and allow to build globally recognized firms. This, in turn, may strengthen the competitiveness of the economy and encourage its greater internationalization. The entrepreneurship development should therefore be supported by the state and its institutions, and must be accompanied by initiatives taken by the entrepreneurs and the development of family businesses, as it was in case of economies like Vietnam and South Korea. It drives the steady economic growth and contributes to reduction of several problems related to the uneven distribution of wealth in society.

*Keywords:* development, inequalities, entrepreneurship, BRICS, institutions

JEL: D63, L26

*dr Marcel Kamba-Kibatshi*<sup>1</sup>

Université UTP des Sciences et Technologies à Bydgoszcz  
Faculté de Gestion  
Département de la Gestion de l'Innovation Organisationnelle

## **Impact du commerce international sur le développement économique de la République Démocratique du Congo**

### INTRODUCTION

Généralement il est admis, que l'activité et l'emploi ne sont pas seulement les résultantes (conséquences) d'une demande interne, ils sont également les résultantes des mouvements de biens, de services et de capitaux entre l'économie nationale d'un pays quelconque et ses partenaires commerciaux [Buabua, 2006, pp. 64–65]. A notre avis, l'importance du commerce international dans l'activité économique mondiale est un fait acquis. Et ceci c'est parce que non seulement l'histoire des faits économiques indique à quel point le développement a été fondé sur le commerce international, mais aussi tout au long de l'histoire, les relations internationales ont pu être déterminantes dans les rapports économiques, sociaux et humains des certains pays [Salin, 2014, pp. 53–54]. Au cours de ce dernier quart de siècle uniquement, nous avons noté un quasi quadruplement du volume mondial des échanges, à un rythme bien supérieur à celui du volume de la production mondiale pendant la même période. Il est vrai que suite à des conflits ethniques et des guerres civiles perpétuelles la période d'après 2006 connaît un ralentissement de l'expansion considérable des années précédentes [Spire, 2012, pp.69–71]. Mais nous affirmons que l'activité elle-même s'est ralentie pendant cette période mentionnée ci-dessus, ce qui suggère l'existence de nombreux canaux de transmission entre le commerce international et le volume d'activité. Comme nous l'avons déjà souligné ci-haut, d'habitude le commerce international contribue au développement d'un pays donné que s'il contribue à la

---

<sup>1</sup> L'adresse de correspondance: Université UTP des Sciences et Technologies à Bydgoszcz

Faculté de gestion, Département de la gestion de l'innovation organisationnelle, Rue For-  
dońska 430, 85-790 Bydgoszcz, salle 405, Téléphone du service: +48523408876, Portable :  
+48694880827, e-mail : marcel.kamba-kibatshi@utp.edu.pl; marcel\_kamba@interia.pl.

structuration de l'appareil de production et à la détermination des structures nationales de production et également contribue au développement d'un pays quelconque que s'il contribue à la détermination de cette base [Huart, 2007, pp. 58–59]. Dès lors, s'excluent aussi bien la détermination des transmissions premières dans le commerce international que la détermination première de structures du commerce par un modèle de consommation interne préétablie [Bouvier Michel, 2009, pp. 64–65]. Il nous semble évident, que le commerce international doit être organisé en fonction des techniques choisies pour la structuration de l'appareil de production et du modèle de consommation de l'appareil de production et aussi du modèle de consommation compatible avec la politique de développement. Tout cela doit être réalisé avec des moyens restreints et sous le regard sceptique d'une communauté internationale davantage [...]. Les habitudes, les traditions et les valeurs différents d'un endroit à un autre et cela doit être reconnu. Ainsi il est vrai, que l'économie congolaise dépend en grande partie de l'étranger et surtout des pays européens et de la Chine pour ses débouchés. Cela vaut la peine de remarquer par exemple, que les exportations représentant en moyenne 45% du PIB de 1998 à 2005 la prédominance du secteur primaire accusée dans les structures de production, se retrouve dans la composition des exportations et celles-ci comprennent 70% environ de produits miniers et 30% de produits de l'agriculture de plantation [Tollens, 2004, pp. 56–57]. Il nous semble logique, que l'économie congolaise dépend aussi de l'étranger pour ses approvisionnements. Cette dépendance est surtout accusée pour les biens d'équipements et les produits manufacturés. Cela doit être très clair, car il y a beaucoup de questions pertinentes à ce sujet. Analyser le commerce international d'un pays sous développé comme la République Démocratique du Congo équivaut à répondre aux questions suivantes:

- Est-ce que le commerce international contribue-t-il au développement économique de la République Démocratique du Congo?
- Comment peut-on renforcer la capacité des exportation pour les pays à faible revenu?
- Quel niveau peut-on considérer pour l'équilibre du commerce extérieur?
- Qu'est – ce qui contraint le commerce extérieur des pays en voie de développements (PVD)?

En géographie, on parle de pays en développement pour parler de ceux de ceux qui ont une situation économique inférieure à ceux des pays en voie de développement [Bakumanya, 2008, pp. 26–27]. Cette appellation concerne les pays anciennement dits du tiers-monde ou sous-développés, et qui sont des pays de l'hémisphère Sud. Voilà autant de questions aux quelles nous allons répondre tout au long de notre travail. Mais avant d'y arriver, nous pouvons dire:

- Pour renforcer la capacité d'exportation des produits de base de ces pays, deux voies présentent un intérêt particulier: la transformation des matières premières et la diversification des exportations des produits du secteur primaire;



- La proposition la plus générale est la suivante: toutes choses restant égales par ailleurs, un pays qui veut se développer a intérêt à maintenir le volume de son commerce extérieur au plus bas niveau compatible avec le rythme désiré d'accumulation interne;
- La contrainte au commerce extérieur découle de la structure de l'appareil de production des pays sous-développés comme la République Démocratique du Congo.

L'importance de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial a diminué au cours de vingt à trente dernières années, et par conséquent ses exportations qui constituaient 3,1% du total mondial en 1990, n'en représentaient plus que 1,2% en 2013 [Kuediasala, 2008, pp. 42–44]. Ce résultat vient en partie au fléchissement de la demande mondiale des principaux produits d'exportation, mais aussi à l'érosion très nette des parts de marché de l'Afrique subsaharienne. En fait, si cette dernière avait conservé les positions en 1962–1964 ou en 1982–1984 pour les principaux produits de base, ses exportations totaliseraient maintenant plus du double de leur valeur actuelle. Par exemple si les aliments de l'Afrique subsaharienne contiennent des ingrédients génétiquement modifiés, cela doit être clairement mentionné. La façon dont cela doit être fait varie énormément selon les pays et les régions c'est-à-dire la notification personnelle, information [...]. Chose surprenante, les obstacles commerciaux ne paraissent pas avoir joué un rôle majeur dans ce recul [Weidenfeld, Spire, 2015, pp. 76–77]. Il semble plutôt que les politiques menées par les pays d'Afrique subsahariens eux-mêmes en matières de commerce international pénalisent lourdement les exportations et les rendent moins compétitives sur les marchés internationaux et bloquent même leur développement socio-économique. Le souci d'apporter une contribution modeste soit-elle à la reconstruction du pays, nous a conduit à analyser sur le thème suivant l'impact du commerce international sur le développement économique de la République Démocratique du Congo [Kabuya, Tshiunza, 2002, pp. 73–74]. C'est ainsi que notre objectif dans ce travail est donc de voir dans quelle mesure le commerce international peut-il contribuer au développement économique de la République Démocratique du Congo. Le problème de l'efficacité des mesures de développement est donc avant tout né au dosage et à la pondération appropriée des instruments qui doivent être adoptées à chaque pays individuellement. En effet, on aurait tort de généraliser sur les problèmes de développement alors que pour chaque pays du monde se posent des problèmes spécifiques. C'est pourquoi notre étude se veut être limitative dans le temps et dans l'espace [Kodila, 2008, pp. 192–193].

– Dans le temps, nous avons étalé notre travail sur sept ans: c'est-à-dire la période allant de 2000 à 2006 parce que, c'est au cours de cette période que l'économie Congolaise a connue une certaine amélioration de son produit intérieur brut et ceci pendant le gouvernement de transition. Nous avons constaté que depuis le début des années 2000, la situation économique de la République

Démocratique du Congo n'a pas cessé de s'aggraver, malgré plusieurs tentatives visant à la stabiliser et à atténuer les difficultés auxquelles elle a été confrontée.

– Dans l'espace, notre étude concentre (dirige) son attention sur la République Démocratique du Congo [Weidenfeld, Spire, 2015, pp. 76–77].

Pour notre étude, nous avons utilisé les méthodes suivantes:

*méthode comparative, déductive et la technique documentaire.*

- La méthode comparative nous a permis d'établir une comparaison entre les différentes données recueillies en vue d'être exploitées.
- La méthode déductive quant à elle nous a permis de faire une analyse sur l'évolution du commerce extérieur de la République Démocratique du Congo et sur sa contribution dans le produit intérieur brut.
- La technique documentaire nous a servi à consulter les documents écrits, à interpréter les données pour ainsi évaluer des conclusions [Millet, 2004, pp. 101–102].

Raison pour laquelle, hormis l'introduction et la conclusion, notre travail se divise en deux parties: la première partie est entièrement consacrée sur le commerce international de la République Démocratique du Congo. La seconde et dernière partie décrit l'évolution du commerce extérieur du pays. Elle montre comment et dans quelles perspectives le commerce extérieur peut renforcer la stratégie d'industrialisation, la stratégie de développement et d'indépendance.

## PARTIE 1. LE COMMERCE EXTERIEUR DE LA RD CONGO

La présente partie cherche à évaluer les possibilités extérieures ouvertes à la République Démocratique du Congo en examinant le comportement des exportations et les importations congolaises dans le passé récent. L'analyse repose essentiellement sur des chiffres provenant de la Banque Centrale du Congo [Sloterdijk, 2012, pp.86–87]. Cette première partie se divise en trois sections. La première contient une description générale des exportations congolaises et une analyse sur la stratégie commerciale adoptée par la République Démocratique du Congo. La seconde porte sur les importations de la République Démocratique du Congo en provenance de l'Occident qui est traditionnellement le principal partenaire commercial du pays. Enfin, la dernière section traite les effets pervers du commerce extérieur de la République Démocratique du Congo [Malingumu, 2008, pp. 46–47].

### 1.1. LES EXPORTATIONS DIRECTIONNELLES

Les exportations de la République Démocratique du Congo demeurent pour l'essentiel tourné vers l'Union européenne, l'Amérique du Nord et le Japon, comme l'indique les chiffres du tableau n°6 ci-dessous et cela n'est pas exempt

de conséquences fâcheuses [Bakumanya, 2008, pp. 26–27]. Depuis 1973 du 20<sup>ème</sup> siècle, les exportations de la République Démocratique du Congo sont plus tournées vers l'Union européenne, talonnée de près par les Etats-Unis et le Japon et quelques pays de l'OCDE. A titre d'exemple, en 1973 les exportations vers l'Amérique du Nord et le Japon, représentent 6 et 7% du total des exportations de la République Démocratique du Congo. En 1985 du 20<sup>ème</sup> siècle, l'Union européenne a reçu 68%, l'Amérique du Nord 25% et le Japon 3% [Spire, 2012, pp. 69–71]. En 1995 du 20<sup>ème</sup> siècle, la répartition est de 68%, 17% et 5% respectivement pour l'Union européenne, l'Amérique du Nord et le Japon. Cette tendance se poursuit jusque aujourd'hui, traduisant le fait que globalement, depuis 2000, les exportations de la République Démocratique du Congo sont destinées à plus de 60% à l'Union européenne, à plus de 20% à l'Amérique du Nord (USA) et à un peu moins au Japon et aux pays de l'OCDE. Ceci montre très clairement l'aspect « trop étroit » du réseau des exportations de la République Démocratique du Congo qui demeurent concentrées sur quelques entités, dont l'Union européenne pour l'essentiel [Enyimo 2008, pp. 21–22]. Deux conséquences découlent de cette position, à cause de cette exiguïté du marché, les recettes d'exportations du pays deviennent très sensible aux fluctuations de la demande de ces quelques pays importateurs, cette position d'oligopsonne [Yawidi, 2008, pp. 91–93] (c'est-à-dire, d'un petit nombre d'acheteurs ou de demandeurs face à une multitude de pays sous-développés exportateurs) octroi aux importateurs de produits du Congo-Kinshasa tout le pouvoir de marché et donc, l'avantage en matière de négociation des prix. Ils deviennent de par la structure de ce marché, des « donneurs des prix » alors que nos pays deviennent de preneurs de prix [Spire, 2012, pp. 83–84].

L'évolution des exportations congolaises se distinguent de celles de la plupart des pays moins avancés en ce qu'elles sont plus diversifiées tant bien en matières premières qu'en produits semi-finis. Cet avantage met la République Démocratique du Congo à l'abri de brusques variations des recettes propres à un seul produit [Bakumanya, 2008, pp. 26–27]. Aussi, bien que les cours sur les marchés mondiaux restent fluctuants, les recettes obtenus apparaissent-elles relativement plus stables que les pays mono-exportations. En conséquence, la réalisation des projets d'investissements y est-elle plus aisée théoriquement que dans d'autres régions en voie de développement [Salin, 2014, pp. 53–54].

**Tableau 1. La structure des exportations en RD Congo (en millions de dollar USD)**

I. PRODUITS MINIERES	829,5	92,3	1 098,1	97,3
• Produits Gécamines	83,9	9,3	57,8	5,1
• Cuivre SODIMICO	1,7	0,2	-	-
• Or	20,7	2,3	18,2	16
• Diamant	462,1	51,4	653,3	57,7
• Pétrole brut	201,3	22,4	204,6	18,1
• Autres	59,8	6,7	164,2	14,5

II. PRODUITS AGRICOLES	56,6	6,3	23,3	2,1
• Café	20,1	2,2	15	1,3
• Caoutchouc	1,1	0,1	0,2	-
• Bois	34	3,8	7,3	0,6
• Autres	1,4	0,2	0,8	0,1
III. PRODUITS INDUSTRIELS	12,7	1,4	11,1	1,00
• Ciment	12,7	1,4	8,9	0,8
• Produits chimiques	-	-	0,7	0,1
• Autres	-	-	1,6	0,1
Grand total	898,9	100	1 132,5	100

Source: Réalisé par l'auteur sur base de données et d'informations de la Banque centrale du Congo.

Nous constatons que les recettes d'exportations minières sont passées de 829,5 millions de USD en 2001 à 1 098,1 millions de USD en 2002, soit un accroissement de 32,3% [Mutumba, 1997, pp.48–46]. L'accroissement rendu possible par vente des diamants qui a augmentée de 41,3% en 2002. Les recettes d'exportations agricoles se sont contractées de 58,8%, atteignant 23,3 millions de USD en 2002 contre 56,6 millions en 2001. Celles provenant de la vente du café ont baissé de 25,4% et celles générées par les exportations de bois de 78,5% [Mabi, 2001, pp. 125–126]. Les recettes d'exportations industrielles se sont également contractées de 12,5%, atteignant 11,1 millions de USD en 2002 contre 12,7 millions en 2001. Celles provenant de la vente du ciment ont baissé de 29,9%. Le produit intérieur brut (PIB) congolais a cru entre 2004 et 2006 de 6,5% par an (tiré par les secteurs minier, de la construction et des télécommunications) et les indicateurs macroéconomiques se sont stabilisés [Kabuya, Matata, 1999, pp. 213–215].

Mais les conditionnalités des programmes financés par les institutions financières internationales impliquent une politique de libéralisation commerciale des importations comme des exportations. Le fond monétaire international (FMI) estime que le degré de libéralisation de l'économie congolaise n'est pas encore désormais suffisamment élevé et qu'il devrait encore augmenter suite aux accords de partenariat économique (APE) négociés avec l'Union européenne et aux accords négociés avec les États-Unis (AGOA) [Millet, 2004, pp. 101–102]. Or, étant donnée la faiblesse de ses capacités productives et de ses revenus, la République Démocratique du Congo entretient un déficit chronique qui la rend d'autant plus vulnérable aux chocs extérieurs.

1) Si les revenus d'exportation de marchandises, essentiellement tirés par l'exportation de diamants, de pétrole, de cobalt et de cuivre, sont en hausse, passant de 1,8 à 2,3 milliards de dollars entre 2004 et 2006, le montant des importations augmente plus rapidement, de 2 à 2,8 milliards de dollars (37% concernant les produits pétroliers), tandis que la balance des services est largement déficitaire (-533 millions de dollars en 2006) [Enyimo, 2008, pp. 67–68]. Par consé-

quent, la balance des comptes courants est structurellement dans le rouge (-404 millions de dollars en 2006) et seuls les investissements directs étrangers (IDE) et des montants d'aide et d'allégements de nature exceptionnelle ont permis de limiter le déficit de la balance des paiements à 68 millions de dollars en 2006 [Malingumu, 2008, pp. 46–47].

2) Par conséquent, les réserves de change étant réduites à leur portion congrue, l'économie congolaise se révèle des plus fragiles. Si une première analyse de la balance des paiements congolaise indique un déficit structurel comblé par une assistance exceptionnelle (déficit de 831 millions de dollars avant assistance exceptionnelle en 2006), une recherche plus affinée laisse apparaître une réalité plus pernicieuse [Office Congolais de Contrôle (OCC): Rapport annuel, août 2006, pp. 112–113].

3) Étant donnée l'importance de l'aide extérieure dans la composition des revenus et des dépenses du gouvernement, une part considérable de cette aide est liée à des importations de marchandises ou de services. En 2006, les importations de marchandises et de services reliées à l'aide ont respectivement représenté 649 et 240 millions de dollars. Si on y ajoute le paiement des intérêts de la dette, on atteint un montant supérieur aux revenus propres du gouvernement. Les bailleurs de fonds s'assurent ainsi qu'une bonne part de l'aide ne soit pas versée à fonds perdus. En matière de production, les trois provinces locomotives au niveau économique sont Kinshasa (40%), le Bas-Congo (30%) et la Katanga (13%) [Bouvier, 2009, pp. 64–65].

Il faut noter, que l'Office Congolais de Contrôle (OCC) mentionné ci-dessus, créé par l'Ordonnance-Loi N° 74-013 du 10 janvier 1974, est un établissement public à caractère technique et commercial, doté de la personnalité juridique et placé sous la tutelle du Ministère du Commerce. La situation est dramatique en matière de production céréalière parce que la proportion de riz et de farine de blé importée ne cesse d'augmenter et la consommation locale de manioc recule [Buabua, 2006, pp. 64–65]. Au niveau des protéines animales, si on considère le marché de Kinshasa, on se rend compte que la consommation de la population repose seulement à 10% sur des protéines produites localement, essentiellement pour des raisons de prix: les protéines animales produites localement coûtent trois fois plus cher que les protéines importées [Spire, 2012, pp. 69–71]. En matière de commerce agricole, les recettes se sont effondrées avec la diminution des quantités exportées. La part des exportations agricoles est passée de 40% du PIB à l'indépendance à 15% au début des années 1990, puis à 10% au début des années 2000. Les activités agricoles de subsistance ont été développées par les populations rurales contraintes de mener des stratégies de survie [Clet, 2008, pp. 87–89].

Par conséquent, les exportations agricoles, qui avaient déjà diminué de manière quasi continue au cours des dernières décennies, se sont effondrées durant

les années de conflit. Globalement, la quantité de produits agricoles exportés est passée de 129.797 tonnes en 1995 à 10.682 tonnes en 2002 pour remonter à 39 125 tonnes en 2005 [Opanga, 1995, pp. 28–31]. En valeur, la part des produits agricoles exportés en 2005 est de 9 millions de dollars, soit 0,52% des revenus totaux des exportations. Des filières – comme le café, le thé, le cacao, les feuilles de tabac – se sont effondrées, d'autres – comme le coton, le quinquina ou l'huile de palme – ont totalement disparu dès 1998–1999. Seules quelques filières semblent résister et se maintenir avec des réussites très variables – comme le caoutchouc et les pellets de blé [Klotchkoff, 1999, pp. 28–29]. Parallèlement, les importations alimentaires ont fortement augmenté en vue de combler l'écart entre les besoins et les disponibilités alimentaires. Les importations de denrées alimentaires, en particulier le riz, le blé et la farine, ont connu des taux d'accroissement élevés pour atteindre environ 400 000 tonnes par an, soit un montant annuel fluctuant autour de 150 millions de dollars par an, ce qui représente une charge financière lourde pour un pays dont les ressources budgétaires sont très faibles [Binzangi, 1997, pp. 47–48].

## 1.2. LES IMPORTATIONS EN RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO

Comme tout pays en développement ou sous-développé, la République Démocratique du Congo couvre tous ses besoins d'importation par des articles en provenance étrangère et pour la plupart européens. Ceux-ci présentent une gamme aussi variée que les produits exportés eux-même [Buabua, 2006, pp. 94–97]. Mais ces produits très variés ne peuvent être saisi que par groupes d'utilisation. Les importations alimentaires représentent 12% des importations totales (respectivement 7% pour les produits animaliers et 5% pour les produits végétaux), soit la troisième position derrière les produits pétroliers (37,2%) et les produits des industries chimiques et connexes (13%) [Tollens, 2004, pp. 208–209]. Comble du paradoxe, alors que le paysan congolais se retrouve concurrencé par des importations agricoles à bas prix, non seulement il ne bénéficie d'aucun soutien de l'Etat [Shaloom Kalombo T., 2009, p. 26], mais en outre il doit faire face à une taxe sur les intrants et à des « barrages » de militaires ou de policiers le long des routes agricoles – véritables petites douanes de fortune dressées par des agents de l'État impayés [Luwansangu, 2005, pp. 43–44]. Cette réalité participe aux déséquilibres macroéconomiques qui rendent l'économie congolaise continuellement vulnérable aux chocs extérieurs – situation pour le moins paradoxale dans un pays avec un tel potentiel agricole. Les termes de l'échange agricole se sont ainsi gravement détériorés depuis le milieu des années 1980 et la fin des années 1990 [Millet, 2004, pp. 74–75].

## PARTIE 2. LES STRATEGIES COMMERCIALES DE PROMOTION DES EXPORTATIONS ET DE SUBSTITUTION AUX IMPORTATIONS

Généralement on distingue deux types principaux de stratégie de commerce extérieur. Il s'agit de *la promotion des exportations* et *la substitution aux importations* auxquels on peut ajouter la „stratégie d'autosuffisance alimentaire”. La promotion des exportations vise à accroître les recettes d'exportation par les mesures de stimulation qui ont pour effet d'encourager les exportations et d'entraîner par conséquent un élargissement de la base des produits exportables [Gillis, Perkins, Roemer, Donald, 1990, pp. 512–513]. Ces mesures de stimulation mentionnées ci-dessus doivent se fonder plus sur des influences en matières des prix (par exemple, l'application d'un taux de change réaliste) que sur des contrôles quantitatifs (tels que les subventions à la production ou aux exportateurs). Néanmoins on peut estimer à notre avis, que l'application d'un taux de change réaliste permet aux exportateurs de vendre plus et de tirer profit des prix offerts sur le marché international [Spire, 2012, pp. 69–71].

Les tenants de la promotion des exportations „soutiennent que les tarifs ne permettent pas de stimuler la production pour le marché international d'une part et d'autre part que les subventions peuvent lourdement peser dans les budgets des Etats et sont en général difficiles à faire admettre sur le plan politique” [Yeats, 1996, pp. 61–62]. Il est cependant important de noter que si les mesures incitatives basées sur les prix stimulent la production pour l'exportation, elles doivent en même temps permettre aux industries exportatrices d'acheter les biens intermédiaires et les matières brutes dont elles ont besoin [Kodila, 2008, pp. 61–62]. Dans la situation où les coûts d'approvisionnement à l'étranger exprimés en monnaie nationale sont trop élevés, les exportations seront moins compétitives sur le marché international. Par ailleurs, une véritable politique de promotion des exportations doit s'accompagner d'un régime commercial relativement ouvert et libéralisé, car la libéralisation des prix fait abaisser des barrières faisant obstacle aux exportations, etc. En d'autres termes, ce régime de commerce extérieur doit être susceptible d'encourager tous les producteurs à accéder au marché d'exportation [Weidenfeld, Spire, 2015, pp. 76–77]. Alors que la stratégie de promotion des exportations recommande la libéralisation du commerce et des mesures incitatives basées sur les prix en vue d'accroître les exportations, le régime de „substitution aux importations” entend, par contre, encourager la production locale d'une marchandise concurrente d'importation en la subventionnant. Cet encouragement à la production nationale se traduit par des contrôles quantitatifs et des réglementations régissant les importations tels que l'imposition des tarifs douaniers, les limitations directes des importations, la surévaluation du taux de change et autres mesures de découragement des importations [Enyimo, 2008, pp. 21–22]. Nombreuses sont les critiques faites au sujet de la stratégie de substitution aux importations par les défenseurs de promotion des exportations. En effet,

l'on soutient que si la stratégie de substitution aux importations peut limiter la dépendance à l'égard des importations des biens de consommation finale, elle entraîne par contre la dépendance à l'égard des importations des biens d'équipement, des biens intermédiaires et des matières premières destinées à la production dans les pays en développement ou sous-développés [Yawidi, 2008, pp. 91–93]. Ces dites importations ne peuvent être diminuées sans compromettre la croissance économique nationale. Ainsi bien de libérer l'économie du pays, la stratégie de substitution aux importations débouche souvent sur une économie nationale encore plus dépendante que dans le cas de la stratégie de promotion des exportations. Par ailleurs, l'on fait remarquer que dans la plupart des pays en développement ou sous-développés, l'industrialisation qui est à l'abri du protectionnisme, aboutit à la création d'entreprise à prix de revient élevé [Lopez, 2012, pp. 29–31]. Ces entreprises mentionnées ci-dessus fabriquent des produits très chers à l'usage pour une classe moyenne restreinte et se heurtent ainsi rapidement à la limitation du marché intérieur. Ainsi, certains auteurs affirment que de nouvelles techniques sont développées et agrandies dans le cadre d'une promotion des exportations et que l'industrialisation n'est en aucun cas synonyme de „substitution aux importations” [Mutumba, 1997, pp. 48–46]. Si la stratégie de substitution aux importations est souvent à la base de l'accroissement de la dépendance à l'égard des importations et décourage la croissance des recettes en devises dans le pays en développèrent l'adoption de la stratégie alternative, c'est-à-dire celle de promotion des exportations, ne connaît pas non plus une solution définitive; car cette dernière comporte des dangers sur le plan agricole particulièrement [Huart, 2007, pp. 38–39].

En effet la stratégie de „promotion des exportations agricoles” correspond à la politique économique dont on ne peut pas compenser la faiblesse des recettes en devises provenant des exportations de produits traditionnels par le lancement de nouveaux produits agricoles d'exportation. Cette politique a souvent tendance dans les pays en développement ou sous-développés à intégrer la production agricole nationale dans l'économie transnationale dirigée par les sociétés multinationales [Yeats, 1996, p. 23]. Raison pour laquelle, on le qualifie de la „politique ultra-libérale de promotion des exportations agricoles” [Salin, 2014, pp. 61–62]. La principale critique à l'égard de la politique ultra-libérale de promotion des exportations est que non seulement elle aggrave en définitive les déficits alimentaires et financiers du tiers-monde, mais aussi elle comporte le risque de compromettre tout essor dans le domaine de l'intégration industrielle internationale [Shaloom Kalombo T., 2009, p. 46–47]. Par ailleurs, les adversaires de la politique „ultra-libérale de promotion des exportations agricoles constatent que la relation entre les exportations agricoles et l'accroissement du déficit alimentaire dans les pays sous-développés (pays du tiers monde) correspond en grande partie à la politique ultra-libérale de promotion des exportations agricoles en réduisant la consommation nationale et soutiennent l'adoption par les pays en développement de la politique d'autosuffisance nationale” [Kudinga, 2006, pp. 49–51].



En qualité de la politique ultra-libérale de promotion des exportations agricoles, l'autosuffisance nationale essaie de profiter du déclin historique des exportations traditionnelles pour obtenir un accroissement de la production agricole sur les besoins alimentaires nationaux au lieu de lancer de nouveaux produits agricoles d'exportation pour rattraper l'accroissement des dépenses en devises. A notre avis, pour réaliser l'ajustement de la production agricole sur les besoins alimentaires nationaux, il faut recourir naturellement à un certain protectionnisme, d'autre part on estime que cela permet aux pays concernés d'économiser des devises [Mboko, 2009, pp. 57–58]. L'autosuffisance nationale se fixe comme objectifs de: – l'intégration de l'agriculture dans le système économique national, – la diversification agricole, – l'amélioration de la balance commerciale, – le soulagement des finances publiques des pays concernés, – la promotion de l'industrialisation.

L'intégration nationale de l'agriculture devient pour l'Etat une étape prioritaire pour accélérer l'industrialisation [Opanga, 1995, pp. 49–51]. Nous constatons dans cette partie qui s'achève, les principales caractéristiques des stratégies commerciales de promotion des exportations et de substitution aux importations. Il ressort de cette analyse que la „substitution aux importations „se base sur des mesures de protection et s'oppose au libre échange [Kalonji, 1995, pp. 67–68]. L'argument qui sous-tend la stratégie du commerce extérieur est que: la „protection est indispensable à la promotion de l'industrialisation des pays en développement et un régime de libre échange universel est loin de faire convoquer les niveaux du bien-être économique des participants qui a tendance d'accentuer les différences entre nations riches et pauvres. La „promotion des exportations”, par contre, fonde sur la libéralisation des échanges et s'oppose aux mesures protectionnistes [Mutumba, 1997, pp. 58–59]. Les pays en développement ou sous-développés doivent intégrer le marché international et accroître leurs exportations, ce qui leur permettra de réaliser l'objectif d'industrialisation.

## 2.1. LA RÉGLEMENTATION DES CHANGES ET PROMOTION DES EXPORTATIONS CONGOLAISES

En ce qui concerne la République Démocratique du Congo, nous avons constaté que l'autorité publique a adopté des mesures de politiques économiques favorables à la „promotion des exportations” [Kudinga, 2006, pp. 49–51]. En effet, la crise économique qui bouleverse la République Démocratique du Congo se caractérise surtout par une insuffisance constante des moyens de paiements extérieurs qui devrait permettre au pays d'assurer l'approvisionnement en biens importés indispensables et à la réalisation des objectifs socio-économiques [Lopez, 2012, pp. 37–38]. Les mesures qui semblent les plus liées à la promotion des exportations” comme moyen d'accroître les recettes d'exportation sont la „réglementation des changes” en matière de commerce extérieur et les „ajuste-

ments monétaires” successifs réalisés dans le cadre des programmes de stabilisation de l'économie [Klotchkoff, 1999, pp. 76–78].

En République Démocratique du Congo, toutes les transactions qui commencent des paiements en monnaies étrangères sont soumises à la „réglementation des changes”. La réglementation des changes en cours en République Démocratique du Congo est un ensemble de dispositions régissant les opérations d'importation et exportation, d'achat, vente et transfert des devises [Mutumba, 1997, pp. 58–59]. La Banque Centrale du Congo est la seule institution chargée d'assurer l'exécution rigoureuse de ces dispositions et de contrôler les transactions en devises des opérateurs économiques (banques commerciales, commerçants, entrepreneurs, etc.) et des particuliers. La réglementation des changes a une application très étendue dans les domaines d'importation et d'exportation [Kuediasala, 2008, pp. 107–108]. Nous n'entrerons pas dans les détails de cette application. La réglementation des changes présente des avantages pour la promotion des exportations congolaises:

- faciliter l'exécution des opérations d'exportations;
- et garantir le rapatriement des recettes en devises [Tollens, 2004, pp. 99–101].

Cependant, il est important de faire observer que la promotion véritable des exportations congolaises n'est possible que si la réglementation des changes est appuyée par des actions efficaces de l'Office Congolais de Contrôle (OCC), l'OFIDA et l'ONC. Le rôle que chacune de ces institutions congolaises est appelé à jouer dans le cadre de la réglementation des changes est d'une importance capitale et la promotion des exportations congolaises, en tant que stratégie du commerce extérieur, en dépend très largement [Kalombo, 2009, pp. 53–55]. Nous n'avons pas décrit les attributions des principales institutions intervenants dans les opérations d'exportation. Mais, il nous convient à présent de faire quelques commentaires critiques sur leur fonctionnement durant la période qui couvre notre étude. En d'autres termes, nous voulons savoir si ces institutions intervenantes ont été efficaces dans le sens de la promotion des exportations congolaises [Munsala, 2008, pp. 64–65]. Rappelons avant tout que la réglementation de change en cours en République Démocratique du Congo ne peut pas en elle-même promouvoir les exportations malgré son caractère libéral conforme à la stratégie de promotion d'exportations. La réglementation des changes ne peut donc promouvoir les exportations congolaises que si les actions de ces institutions chargées de la mettre en pratique sont efficaces [Mboko, 2009, pp. 57–58].

Les institutions publiques intéressées aux opérations d'exportation ont été caractérisées de façon générale par une défaillance remarquable dans leurs actions; ce qui explique les différentes réformes de cette réglementation des changes jusqu'à sa forme actuelle [Enyimo, 2008, pp. 112–114]. Au fait, l'imposition par l'autorité politique de la réglementation des changes n'est qu'une application dans le domaine du commerce extérieur de la politique générale de libéralisation économique qu'elle a adopté suite aux crises dont l'inefficacité des

services et institutions publiques constituent une des causes internes fondamentales [Malingumu, 2008, pp. 27–28]. La Banque Centrale, auparavant centralisait toutes les opérations d'exportation et d'importation ainsi que les recettes et les dépenses en devises. Le rôle des banques commerciales n'étaient que secondaire [Banque Mondiale, 2014, Rapport annuel sur les risques et opportunités..., pp.41–43]. Ce système qui pourtant n'était pas mauvais en soi n'avait pas donné de bons résultats à cause principalement de la mauvaise gestion des recettes en devises, de la lourdeur dans l'exécution des opérations, etc [Verhaegen, 1995, pp. 34–35].

Ce qui avait entraîné une accumulation très importante des arriérés commerciaux extérieurs, la banque centrale se trouvait dans l'incapacité quasi totale de continuer à assurer les paiements d'importation indispensables à l'économie nationale [Bakumanya, 2008, pp. 26–27]. Cette situation, combinée à la crise internationale de 2007–2009, a fortement compromis l'essor du commerce extérieur congolais. Avec la réglementation des changes, telle qu'elle apparait de nos jours, la Banque Centrale du Congo s'est dessaisie de son monopole de centraliser les exportations et les importations en conférant plus de pouvoir d'action aux banques privées agréées [Bakumanya, 2008, pp. 26–27]. Désormais, un grand nombre d'exportations passent par les banques privées et ces dernières gardent dans leurs comptes à l'étranger toutes les recettes en devises pour le financement des importations et transferts [Salin, 2014, pp. 53–54]. Ces banques ont toutefois l'obligation de communiquer à la banque centrale les situations journalières et mensuelles de leurs recettes et dépenses en devises. La Banque Centrale se sert de ces situations pour contrôler les utilisations des devises qui sont en principe propriété de l'Etat [Banque Mondiale, 2014, Rapport annuel sur les risques et opportunités..., pp. 24–26]. Si le pouvoir donné aux banques privées en accord avec la réglementation des changes a pour avantage de faciliter les opérations et de permettre une gestion plus saine des recettes en devises, la responsabilité de la banque centrale demeure une fois de plus capitale. En effet, la réglementation des changes, tout en libéralisant les opérations d'exportation, a rendu plus délicat le rôle que doit jouer la banque centrale en tant que contrôleur des banques privées et garante des intérêts moyens du peuple congolais [Kabuya, Matata, 1999, pp. 38–39]. Ceci n'est vrai que si les intérêts privés ne sont pas en opposition avec les intérêts publics. Or, en réalité, l'apparition de ces deux groupes d'intérêts est souvent le cas dans les pays en développement. A notre avis, le contrôle des banques privées par la Banque Centrale n'est pas aussi simple qu'on peut l'imaginer. Pendant la période examinée (analysée), le système bancaire congolais est encours de restructuration et la banque centrale n'est pas en reste [Mutumba, 1997, pp. 12–15].

Pratiquement, le système bancaire est devenu sous son contrôle et elle veille à la bonne application des dispositions réglementaires par les banques agréées. En plus, les banques agréées par lesquelles passe l'essentiel des exportations congolaises étant presque toutes les filiales de grandes sociétés et des banques pri-

vées étrangères la Citybank (CB), la Stanbic, la Banque Internationale des Crédits, etc [Mabi, 2001, pp. 184–186]. La tendance de la réglementation des changes à laisser une plus grande marge de manoeuvre à ces banques exige à notre avis un maximum de contrôle de la part de la banque Centrale du Congo étant donnée la spéculation intense qui peut se faire autour des devises résultant des exportations congolaises. D'autre part, la situation de l'Office Congolais de Contrôle (OCC) est aussi délicate que celle de la Banque Centrale [Malingumu, 2008, pp. 46–47]. Rappelons que l'Office Congolais de Contrôle assume la responsabilité de s'assurer que la qualité et la quantité des marchandises à l'entrée comme à la sortie correspond à leurs prix réels. Il appartient donc à cette institution de prévenir les fuites des devises qui peuvent résulter de la sous-estimation des marchandises à la sortie ou de la surévaluation des produits à l'entrée [Klotchkoff, 1999, pp. 28–29]. Cependant, les conditions dans lesquelles sont réalisées les importations et exportations en République Démocratique du Congo n'ont pas toujours permis à l'Office Congolais de Contrôle d'exercer efficacement son contrôle. Pour importer ou exporter, c'est l'agent économique lui-même qui doit initier l'opération en contactant les éventuels vendeurs ou acheteurs étrangers [Enyimo, 2008, pp. 21–22].

En plus, la plupart d'entreprises qui exportent en République Démocratique du Congo sont des filiales ou représentants des maisons-mères importatrices des produits congolais. Comme on peut le remarquer la République Démocratique du Congo se trouve dans une position délicate et la conséquence la plus directe en est que la plupart de ces produits sont exportés aux prix qui arrangent les importateurs étrangers, prix parfois inférieurs à la valeur réelle des marchandises exportées. A l'importation, les prix sont souvent sous évalués pour éviter les tarifs des douanes [Yawidi, 2008, pp. 61–62]. A l'instar de la Banque Centrale du Congo et l'Office Congolais de Contrôle, les attributions de l'Office National du Café sont non moins importantes. Avant la réforme actuelle de la réglementation de change, l'Office National du Café jouissait du monopole d'exportation du café en République Démocratique du Congo. Suite à l'inefficacité de l'action de cette institution, l'Etat Congolais s'était vu obliger de libéraliser les exportations du café [Yeats, 1996, pp. 61–62]. Depuis lors, à part quelques nationaux, nombreuses sont des entreprises dirigées; par les expatriés qui exportent à côté de l'Office National du Café, le café congolais. Ces entreprises ont pour la plupart de simples représentants des sociétés étrangères importatrices du café. L'Office National du Café est chargé de certifier la qualité du café exporté et de publier les mercuriales y afférentes [Kudinga, 2006, pp. 49–51].

En pratique cependant, on constate que le café est depuis de nombreuses années l'objet des fraudes surtout sur la ligne Nord et à l'Est. La lutte contre cette fraude doit être menée avec plus d'efficacité par toutes les institutions congolaises. La création par la Banque Centrale des comptes R.M.E au profit des exportateurs constituait un exemple de moyen utilisé par l'autorité pour limiter les

évacuations frauduleuses de produits agricoles et spécialement du café. Les rétrocessions de devises accordés aux exportateurs sur comptes RME permettaient ainsi à ces derniers de financer leurs importations à des conditions intéressantes [Tollens, 2004, pp. 208–209]. Toutefois, par manque de contrôle (suivi) ces opérations ont conduit au marché noir. L'Office des Douanes et Accises (OFIDA), est l'une de ces institutions intervenantes dont la mission impose beaucoup d'actions: la perception des droits et taxes à l'importation et à l'exportation, la lutte contre la fraude. L'action de Office des Douanes et Accises (OFIDA) nécessite un système de taxation réaliste du point de vue de taux à appliquer et pouvant étendre toutes les marchandises importées ou exportées ainsi que les produits locaux soumis aux droits d'accises (de consommation) [Huart, 2007, pp. 51–52]. Dans le but d'encourager les exportations, les droits de sortie sur les produits manufacturés sont exemptés ainsi que sur presque la totalité des produits à l'exportation, à l'exception des produits miniers, pétrole, café et bois-grumes dont la taxation varie entre 1 à 10% pour des raisons purement budgétaires.

Étant donné que les prix des matières premières à l'exportation sont fixés à l'extérieur du pays, l'Office des Douanes et Accises (OFIDA) se réserve de trop augmenter les droits relatifs à ces produits. Cependant, en cas de hausse de cours, l' Office des Douanes et Accises (OFIDA) crée et perçoit une taxe conjoncturelle sur les exportations concernées. En définitive, la grande mission dévolue à l'OFIDA exige des structures appropriées (dotées d'un personnel qualifié) que cette institution devra s'implanter solidement à travers le pays [Sloterdijk Peter, 2012, pp. 80–81]. L'analyse critique des institutions intervenantes dans le commerce extérieur de la République Démocratique du Congo, soulève plusieurs aspects du problème dont dépend la promotion des exportations congolaises et nous amène à faire quelques suggestions [Mutumba, 1997, pp. 58–59]. En ce qui concerne les mesures incitatives qui devraient appuyer la politique générale de libéralisation économique adoptée par l'autorité du pays, une attention toute particulière mérite d'être accordée à la taxation tant à l'exportation qu'à l'importation, aux formalités au niveau des certaines institutions et sociétés, aux voies de communication etc... Les opérateurs économiques estiment souvent que la taxation est très lourde à supporter [Verhaegen, 1995, pp. 21–22]. Il serait donc souhaitable d'alléger la taxation pour encourager les exportations. De même, les formalités d'usage à remplir au niveau des institutions intervenantes telles que l'OFIDA, l'OCC, l'ONC, les transporteurs et transitaires soumettent généralement les agents économiques à une très lourde procédure. Il est aussi indiqué que ces démarches soient associées pour faciliter le bon déroulement des opérations d'exportation. En effet, l'on constate que suite à des embarquements tardifs les marchandises sont refusées par les acheteurs ou abandonnées dans des ports étrangers [Salin, 2014, pp. 64–65]. Devant cette situation, l'exportateur est généralement obligé de trouver un autre acheteur et négociateur à des conditions qui ne correspondent plus à celles prévalant sur le marché; ce qui entraîne généri-

ralement un manque à gagner important pour le pays. Ainsi, il est demandé aux transitaires et aux représentants des armateurs de ne procéder à l'embarquement des marchandises que dans ces délais contractuels [Clet, 2008, pp. 25–26]. Soulignons cependant que l'aménagement de l'infrastructure de communication routière, fluviale et aérienne, compte tenu de l'immensité de territoire national, demeure le facteur déterminant de développement du commerce extérieur de la République Démocratique du Congo. L'Etat doit donc faciliter la tâche aux agents économiques en jouant pleinement son premier rôle comme grand investisseur par la création des infrastructures de base entre autres chemin de fer, qui doit servir d'économies externes. Outre les mesures incitatives que nous venons d'évoquer doivent faire face au problème de fraudes qui entraînent des fuites des devises [Kalonji, 1995, pp. 67–68].

Nous confirmons que la sous-estimation des produits exportés, la surévaluation des produits importés, l'inefficacité constatée dans le contrôle, les commissions (au plus offrant) accordées aux importateurs congolais par les sociétés étrangères qui se disputent les marchés, constituent de moyens de fraude dans le commerce extérieur de la République Démocratique du Congo.

## 2.2. AJUSTEMENTS MONÉTAIRES ET PROMOTION DES EXPORTATIONS CONGOLAISES

Dans les années 2007–2009 la crise économique a atteint son paroxysme dans les pays de l'Afrique subsaharienne. Partout les Etats de cette région traînent des déficits budgétaires d'une profondeur colossale [Sloterdijk, 2012, pp. 86–87]. Avant l'explosion de la crise financière mondiale qui a causé les grands équilibres financiers intérieurs et extérieurs ont été rompus par plusieurs décennies d'une gestion désastreuse des économies nationales, par le répercussion des crises pétrolières et par l'effondrement du prix des produits de base [Bakumanya, 2008, pp. 26–27]. Les systèmes bancaires coulent littéralement sous le poids du secteur public, devenu trop envahissant, et des créances irrécupérables pour les entreprises, elles-mêmes asphyxiées par l'insolvabilité de l'Etat [Kuediasala, 2008, pp. 66–67]. Une profonde restructuration des banques s'avère alors inévitable (nécessaire). Dans tous les pays de l'Afrique subsaharienne et non seulement, cette opération est engagée au tournant de la décennie écoulée dans le cadre du Programme d'Ajustement Structurel (PAS). Nous avons choisi de porter notre attention sur les interventions du fond monétaire international (FMI) en République Démocratique du Congo depuis 1983 jusqu'au moment de nos recherches scientifiques [Kabuya et Matata, 1999, pp. 38–39]. Il est évident que même si l'opération n'était pas modèle, la RDC est en tout cas un exemple international de ce point de vue. Mais à partir de 2003, les interventions du fond monétaire international (FMI) ont favorisé l'augmentation des recettes d'exportations congolaises. Comme tout pays sous-développé (en développement), la République Démocratique du Congo couvre tous ses besoins d'importations par

des articles (produits) de provenance étrangère pour la plupart européens. Ceux-ci présentent une gamme aussi variée que les produits exportés eux-même [Enyimo, 2008, pp. 67–68]. Le tableau 2 ci-dessous en dit largement. Mais ces produits très variés ne peuvent être saisi que par groupes d'utilisations.

**Tableau 2. Structure des importations en RD Congo (en million de dollar USD)**

Description	2001	2002	2003	2004	2005
A. BIENS DE CONSOMMATION	169,9	176,4	220,3	314,4	510,2
B. MATIÈRES PREMIÈRES	85,6	65,1	71,8	74,4	113,1
C. BIENS D'ÉQUIPMENT	71,8	88,6	76,6	98,8	150,1
D. ENERGIE	80,3	168,5	1883,2	226,1	431,0
E. AUTRES	398,5	582,3	1042,4	1263,4	956,6
TOTAL	806,1	1 080,9	1 594,3	1 975,1	2 161,0

Source: Réalisé par l'auteur sur base de données et d'informations de la Banque centrale du Congo.

Le tableau ci-dessus confirme que les importations des biens de consommation, celles des matières premières, celles des biens d'équipement et celles des produits énergétiques ont connu des hausses variant de 32% et même plus de 100% entre 2001 et 2005 [Kabuya, Tshiunza, 2002, pp. 19–21]. Nous savons que la plupart des biens de consommation importés par les pays en voie de développement (PVD) figuraient parmi leurs productions intérieures. La République Démocratique du Congo n'a pas échappé à cette critique [Verhaegen, 1995, pp. 34–35]. Comme nous l'avons déjà mentionné, le tableau 2. ci-dessus en témoigne davantage. Le sucre, le tabac, les boissons, les chaussures, le coton et les tissus, le riz, les poissons et le bois, etc... font partie de la production locale, et ce sont ces produits qui engloutissent la grosse partie de devises encaissées. Malgré ces dépenses, leur demande est loin d'être satisfaisante, car l'offre intérieure est toujours insuffisante [Bakandjea, 1997, pp. 7–8]. Rien que pour les années 2001 et 2005, la République Démocratique du Congo avait dépensé respectivement 169,9 millions de USD et 510,2 millions de USD pour l'achat de biens de consommation. Cette augmentation tient à la fois aux habitudes européennes introduites dans notre mode de consommation par les nationaux bourgeois et à l'abandon des cultures vivrières au profit de grandes plantes industrielles d'exportation. Les importations agricoles n'ont fait qu'augmenter ces dernières années [Bosekota, 2002, pp. 75–77]. Le blé utilisé en République Démocratique du Congo (RDC) est exclusivement importé, en provenance de l'Union Européenne et des USA. Le riz est surtout d'origine asiatique (Thaïlande, Vietnam, Inde). Ces importations ont entraîné un recul sensible des deux principales productions locales, le manioc et le maïs ou encore d'autres productions comme le riz, le sucre, l'arachide, l'huile végétale, etc.

**Tableau 3. Les importations (en tonnes): 2001–2003**

Denrées	2001	2002	2003
Farine/Blé	119 541	223 340	179 478
Mais/farine	4 690	67 451	7 904
Viande de boeuf, de porc	8 126	82 469	184 658
Volaille	8 812	49 164	27 763
Poisson	75 127	149 426	94 669
Sel iodé	35 110	28 588	64 553
Lait, produits laitiers/beurre	6 220	18 400	10 378
Pomme de terre	93	1 034	541
Tomates/conserves	3 349	11 213	6 517
Oignon, ail	78	3 635	3 315
Haricot	3 666	4 032	3 536
Riz	46 678	273 794	115 265
Huile végétale	2 900	95 790	8 876
Sucre	150	150	39 887

Source: Réalisé par l'auteur sur base des données statistiques de l'OFIDA et service des importations de l'OCC.

**Tableau 4. Les importations alimentaires (en tonnes) 2004–2005**

Produits	2004	2005
Sucre	60 030	16 066
Viande et abats	25 160	128 357
Poulet	352	3 269
Poissons congelés (mpiodi)	5 966	6 142
Pommes de terre	115 454	37 926
Oignons	15 977	31 129
Légumes	58 158	89 025
Mais grains, semences	15 397	20 386
Riz	106 504	366
Farine de froment	2 349	3 486
Farine de maïs	3 815	106 763
Huile végétale	26 857	6 181
Blé dur	17 516	55 727

Source: Réalisé par l'auteur sur base des données statistiques de l'OFIDA.

## CONCLUSION

Au cours de ce travail, il a été démontré que le rôle du commerce extérieur n'est pas seulement de compenser les limbhons du marché intérieur, ni d'offrir les possibilités plus grandes de production, d'emploi et d'équilibre budgétaire, mais aussi de permettre au pays l'importation d'équipements nécessaires à leur industrialisation et donc à leur développement socio-économique. Cet objectif ne semble pas atteindre arbitrairement par les pays déjà industrialisés avec qui le



tiers monde entretient des relations commerciales [Salin, 2014, pp. 53–54]. Les importations en provenance de ces pays coûtent deux fois, trois fois plus chers que les matières premières exportées par les pays sous-développés ou en développement. Cette inégalité résulte la détérioration des termes de l'échange des pays en voie de développement (PVD), et le rythme est loin d'être normal (arrêté) [Bouvier, 2009, pp. 117–119]. Dans de grands concerts internationaux, les délégués des régions sous-développés ne cessent pas de réclamer complètement l'ajustement des prix des produits industriels et la stabilisation des cours des matières premières. Ces cris sont restés vains parce que l'on sait que, ceux qui forment la majorité dans ces assemblées sont les artisans mêmes de la situation anormale que vivent les pays sous-développés ou en développement [Bakumanya, 2008, pp. 25–26].

Accorder à ces pays la stabilisation des cours de leurs produits, c'est encourager leur état de sous-développement car aucun effort ne sera entrepris de leur côté pour améliorer la qualité de leurs produits. Compter sur la bonne foi des pays développés pour niveler (égaliser) les inégalités des prix de leurs marchandises, c'est perdre son temps puisque pour ces pays développés (riches), le profit maximum est le motif de leur commerce avec les nations pauvres. Les nations pauvres doivent compter plus sur elles-mêmes que sur leurs anciens colonisateurs. Loin de nous l'idée de supprimer le commerce entre les riches et les pauvres [Binzangi, 1997, pp. 102–103]. Mais il importe à ces derniers de distinguer le nécessaire de l'accessoire. Comme beaucoup de biens, notamment les biens de consommation, peuvent être produits sur place, il est un devoir pour eux de concentrer leurs importations sur les biens d'équipement [Kalonji, 1995, pp. 43–45].

Certes, ce choix sera difficile d'autant plus que les bourgeoisies nationales naissantes et qui dirigent la plupart des pays sous-développés, ont fait importé les modes de vie et de consommations étrangères. Mais par une volonté ferme, il y a moyen de briser les liens c'est-à-dire des stéréotypes des modes de vie et consommations locales, ce choix sera facilité lorsque les produits agricoles locaux et abondants auront connu une large publicité auprès des masses et seront offerts sur les marchés préalables, l'implantation des industries de transformation [Sloterdijk, 2012, pp. 92–93]. Ce qui étonne le plus d'un observateur, c'est ce que dans de nombreux pays sous-développés, ce soient des industries extractives, des entreprises commerciales et financières qui abondent ces pays et aucune de ces sociétés ou entreprise ne soit entièrement nationale [Clet, 2008, pp. 27–29]. On croirait peut-être, à première vue, que toutes ces entreprises contribuent au développement économique du pays dans lesquels elles se trouvent implantées. Loin de là, ces entreprises sont tournées dans leur totalité vers les marchés extérieurs, car ce sont des filiales de grands trusts étrangers, elles ne servent que les intérêts économiques de ceux-ci [Bosekota, 2002, pp. 27–29]. Elles constituent par contre un goulot d'étranglement pour l'économie des pays que l'on croit être servis.

La nationalisation étant une solution d'extrême les pays en voie de développement (PVD) doivent créer les entreprises parallèles sous la responsabilité des

entrepreneurs nationaux, capables et arrogant, de nationalisme. C'est à cette condition qu'un vrai développement pourra être amorcé [Malingumu, 2008, pp. 27–28]. Pour éviter la perturbation de leurs budgets et l'effondrement de leurs programmes de développement une diversification des produits exportables s'impose, car la cause de plus grands maux dont souffrent les pays sous-développés, est leur spécialisation dans l'un ou l'autre produit primaire dont le prix et la quantité dépendent de la demande internationale [Kabuya, Tshiunza, 2002, pp. 73–74]. L'accession à l'indépendance économique exige une modification profonde des rapports monétaires, qui lient les pays en voie de développement (PVD) à telle puissance ou tel groupe de puissances économiques. Ces pays doivent avoir leurs propres monnaies et les nouveaux rapports ainsi créés doivent se développer sur un même pied d'égalité, grâce à l'élargissement des marchés, surtout entre les pays sous-développés eux-mêmes. La croissance d'un pays dépend de ses ressources en hommes et ses ressources financières c'est-à-dire en argent [Munsala, 2008, pp. 64–65].

Les pays sous développés sont surpeuplés mais manquent des capitaux pour faire décoller leurs économies et des vivres pour nourrir leurs populations. Par contre dans bien des pays industrialisés, les capitaux et denrées alimentaires surabondent. La solidarité et la justice humaines invitent les plus possédants à venir en aide aux plus déshérités [Millet, 2004, pp. 74–75]. Certes, ce secours d'urgence ne suffit pas toutefois à éliminer, pas même à réduire, les causes qui engendrent dans beaucoup de pays un état permanent d'indigence, de misère ou de famine. Ces causes proviennent d'un régime économique ancien; elles ne peuvent être éliminées ou comprimées que grâce aux divers organisations coopératives [Spire, 2012, pp. 34–35]. Ces organismes donneront aux habitants les aptitudes, les qualifications professionnelles, et la compétence technique et scientifique nécessaire. Elles mettront à leur disposition les capitaux pour mettre en route et accélérer leur développement économique. Ces apports sont indispensables et la justice exige qu'ils soient accordés dans le désintéressement politique le plus sincère. Ils doivent avoir pour objet l'ultime de mettre les communautés en voie de développement à même de réaliser, par leurs propres moyens, leur montée économique et sociale [Mboko, 2009, pp. 19–21]. Les nations se conditionnent réciproquement et l'on peut affirmer sans risque de se tromper que chacune se développe en contribuant au développement des autres.

Le développement n'a pas de limites et ne peut se mesurer en termes de monnaie. Si tel était le cas, les pays dits développés (industrialisés) ne continueraient plus à faire du commerce et à inventer de nouveaux produits. Les nombreux avantages qu'ils firent de leur aide aux pays sous-développés ne font qu'augmenter le bien-être de leurs populations [Kudinga, 2006, pp. 49–51]. Puisque l'avantage se trouve de chaque côté, les rapports financiers et commerciaux entre les Etats développés et sous-développés doivent être égaux. Il faut que ceux qui donnent l'aide aux sous-développés la fournissent dans des condi-

tions avantageuses pour tous [Weidenfeld, Spire, 2015, pp. 48–49]. Il faut qu'ils en finissent avec leur appétit de bénéfices excessifs, avec leur volonté de domination politique, avec leurs calculs des stratégies militaristes ainsi que avec leurs manoeuvres dont le but est de propager ou d'imposer une idéologie. Si tel n'est pas le cas, l'aide au tiers-monde n'est qu'une illusion (piège) et il y a lieu qu'elle soit refusée (boudée) par les donataires [Zucman, 2013, pp. 37–39].

Puisque le commerce et l'aide extérieurs n'arrivent pas dans des conditions actuelles à financer le développement, à remettre les pays sous-développés dans la voie de progrès économique, qu'est-ce que nous pouvons faire dans ce cas ? est-ce que peut-on les supprimer? C'est dans une telle optique, qu'il faut concevoir un plan de développement même s'il se veut simplement indicatif, et étudier alors les possibilités d'intégration du commerce et de l'aide extérieurs dans le contexte du plan national [Yawidi, 2008, pp. 47–49]. Car la question de l'intervention de l'aide extérieure doit apparaître non pas parce que le pays est en difficultés financières, mais plutôt parce que se trouvant dans le besoin pour la reconstruction d'une nation autonome, et comme solution le pays en développement se verra obliger de solliciter un emprunt auprès des institutions financières internationales qui sont dans des pays industrialisés [Kudinga, 2006, pp. 49–51].

## BIBLIOGRAPHIE

- Bakandjea wa Mpungu, 1997, *Droit des finances publiques, moyens d'action et plan financier de l'Etat*, Éd. Noraf, Kinshasa, RDC.
- Bakumanya Bienvenu-Marie, 2008, *Snel: gros risque de rater le marché sud africain*, „Journal le Potentiel”, N° 4230, Kinshasa, RDC.
- Banque Mondiale, 2014, *Rapport sur les risques et opportunités, la gestion du risque à l'appui du développement*, éd. La revue des revues, Paris, France.
- Binzangi Kamalandua, 1997, *Cours de la Théorie du développement et de la dépendance*, Éd. Cerdi, ISPL, Kinshasa, RDC.
- Bosekota W'atshia, 2002, *Rebâtir le Congo démocratique: de la bonne gouvernance étatique et du rôle clé de PME-PMI*, Éd. Presse universitaire de BEL CAMPUS, tome1, Kinshasa, RDC.
- Bouvier Michel, 2009, *Introduction au droit fiscal général et théorie de l'impôt*, Éd. Révue française de finances publiques L.G.D.J, Paris, France.
- Buabua wa Kayembe, 2006, *Droit fiscal congolais*, Éditions universitaires africaines, Kinshasa, RDC.
- Clet Ben, 2008, *Climat d'affaires*, „Journal Le Potentiel”, n°4289, Kinshasa, RDC.
- Enyimo Martin, 2008, *La FEC et le ministère de tutelle se penchent sur la relance du tourisme*, „Journal le Potentiel”, N° 4245, Kinshasa, RDC.
- Gillis M., Perkins D.H., Roemer M., Donald R.S., 1990, *Economie du développement 2è éd.*, DEBOECK, Bruxelles.

- Huart Alain, 2007, *Importations des produits alimentaires en RDC*, Éd. Dangers et perspectives, Kinshasa, RDC.
- Kabuya Kalala, Matata Ponyo Mapon, 1999, *L'espace monétaire kasaiën, crise de légitimité et souveraineté monétaire en période d'hyperinflation au Congo (1993–1997)*, Éditions L'Harmattan, Paris, France.
- Kabuya Kalala F., et Tshiunza Mniye, 2002, *L'économie congolaise est à l'horizon de la 2002–2005: contraction, fractionnement et enlèvement* [in:] Marysse S., et Reyntjens F. (dir.), *L'Afrique des Grands lacs*, Éd. L'Harmattan, Paris, France.
- Kalombo Tuebana Shaloom, 2009, *La politique monétaire de la banque centrale du Congo pour soutenir la monnaie nationale*, Éd. Cerdi, Kinshasa, RDC.
- Kalonji Ntalaja, 1995, *L'économie informelle à l'échelle planétaire, les deux faces de Janus, notes de conjoncture, manuel d'analyse économique*, Éd. Cerdi, Kinshasa, RDC.
- Klotchkoff J.C, 1999, *Import et Export en RDC*, „Journal Jeune-Afrique Économique”, N°281, Kinshasa, RDC.
- Kodila Tedika, 2008, *La stratégie de réduction de la pauvreté en RDC*, „Journal Le Potentiel”, N° 4278, Kinshasa, RDC
- Kudinga Benoît, 2006, *Le gouvernement congolais, garant de l'instabilité macroéconomique*, Édition, Le Potentiel, Kinshasa, RDC.
- Kuediasala Faustin, 2008, *États généraux des mines: une occasion de redéfinir la politique minière de la RDC*, Éd. Cerdi, Kinshasa, RDC.
- Lopez Christian, 2012, *Droit pénal fiscal*, Éd. LGDJ, Paris France.
- Luwansangu Paul, 2005, *Bilan économique de la RDC 2001–2005: est-ce la fin de la malédiction ?*, „Journal Le Potentiel”, N° 3467, Kinshasa RDC.
- Mabi Mulumba, 2001, *La monnaie dans l'économie*, Éd. Cerdi, Kinshasa, RDC.
- Malingumu Syosyo, 2008, *Plaidoyer pour la création d'une bourse des valeurs en RDC*, „Journal Le Potentiel”, N° 4224, Kinshasa, RDC.
- Mboko Jean-Marie, 2009, *Code général des impôts, édition Cerdi*, Kinshasa, RDC.
- Millet Damien, 2004, *La dette de Mobutu, Comité pour l'annulation de la dette du tiers monde*, Éd. PUP, Kinshasa, RDC.
- Munsala Buakasa, 2008, *Des milliards USD chinois à la portée de la RDC*, „Journal L'Observateur”, N° 2804, Kinshasa, RDC.
- Mutumba Lukusa, 1997, *Déséquilibre macroéconomique et ajustement au Zaïre*, Éd. PUK, Kinshasa, RDC.
- Office Congolais de Contrôle en sigle (OCC), 2006, *Rapport annuel, août 2006, Journal officiel de la République Démocratique du Congo, Considérant que par rapport au programme du Gouvernement*.
- Opanga Ekanga, 1995, *Le secteur informel, une approche globale de concept et bon poids dans l'économie zaïroise, Notes de conjoncture, manuel d'analyse économique*, Éd. Cerdi, Kinshasa, RDC.
- Salin Pascal, 2014, *La tyrannie fiscale*, Éd. Odile Jacob, Paris, France.
- Sloterdijk Peter, 2012, *Repenser l'impôt*, Éd. Libella, Paris, France.
- Spire Alexis, 2012, *Faibles et puissants face à l'impôt*, Éd. Raisons d'agir, Paris, France.
- Tollens Eric, 2004, *Table ronde "agriculture et sécurité alimentaire"*, Kinshasa, RDC.
- Verhaegen Yves, 1995, *Rôle du secteur informel dans le développement économique au Zaïre*, Éd. Cadicec-information, Kinshasa, RDC.

- Weidenfeld Katia, Spire Alexis, 2015, *L'impunité fiscale. Quand l'Etat brade sa souveraineté*, Éd. La Découverte, Paris, France.
- Yawidi J.-C., 2008, *Procès de la société congolaise*, Éd. Mabiki, Bruxelles, Belgique.
- Yeats A.J, 1996, *A quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial*, „Journal finances et développement”, Vol. 33, N°04, Washington, USA.
- Zucman Gabriel, 2013, *La richesse cachée des nations. Enquête sur les paradis fiscaux*, Éd. Seuil, Paris, France.

### *Résumé*

La politique monétaire est l'action par laquelle l'autorité monétaire, en générale la banque centrale agit sur l'offre de monnaie dans le but de remplir son objectif de stabilité des prix. Elle tâche également d'atteindre les autres objectifs de la politique monétaire, qualifié de triangle Keynésien : la croissance, le plein emploi, l'équilibre extérieur. La politique monétaire se distingue de la politique budgétaire. La politique monétaire peut avoir pour objectif de maintenir le taux de change de la monnaie nationale avec une monnaie. La fixité des taux de change peut-être obtenue par la banque centrale en vendant et en achetant des devises au jour pour atteindre le taux objectif. L'objectif déclaré de la politique monétaire que mène la Banque Centrale au Congo est d'obtenir et de maintenir la stabilité des prix à travers l'ajustement de l'offre de monnaie à la demande de monnaie. Pour mettre en oeuvre celle-ci, la Banque Centrale du Congo détermine le cadre de pilotage à travers lequel la politique monétaire sera mise en oeuvre au cours de l'année. A partir de ce cadre, elle décide la mesure dans laquelle il convient de réserver ou d'assouplir les conditions monétaires. En effet, il ressort des analyses effectuées sur l'évolution de la conjoncture en République Démocratique du Congo au cours de ces trois dernières décennies (entre 1970 et 2000), que les épisodes de dépréciations de la monnaie nationale (Zaïre, Nouveau Zaïre et/ou Franc congolais) correspondent très souvent à une accélération du rythme de formation des prix intérieurs, de même que les périodes de fortes tensions inflationnistes se caractérisent également par des pertes de vitesse de la monnaie nationale par rapport aux devises étrangères. Fort de ces considérations, nous posons les questions suivantes :

- Est-ce que le Franc congolais est stable ?
- Quelles sont les politiques de la BCC pour soutenir la stabilité du Franc congolais ?

Les réponses à ces questions constituent l'objet même de nos investigations tout au long de la présente étude. A travers l'article on a analysé les difficultés de la politique monétaire dans le contexte de la dollarisation complète de système bancaire et les faiblesses institutionnelles. L'analyse empirique confirme que la Banque centrale en République Démocratique du Congo est en mesure de contrôler la quasi-inflation, malgré qu'on pourrait avoir une réaction rapide des chocs inflationnistes. Après avoir analysé les avantages et les inconvénients des différents régimes de taux de change, on peut affirmer que le renforcement du cadre actuel de la politique monétaire reste la meilleure solution, étant donné que le pays est exposé aux nombreuses échanges de monnaies étrangères (change de devises). L'augmentation de l'exigence de réserve semble contredire d'autres mesures prises par la banque centrale. Le taux d'intérêt est conçu pour réguler la liquidité dans le système financier et influe sur le développement de l'activité économique. Il est l'un des principaux outils des autorités monétaires pour influencer l'octroi de prêts et de l'inflation de modulation dans le pays.

*Mots-clés:* politique monétaire, Banque Centrale du Congo, croissance, plein emploi, l'équilibre extérieur, taux de change

## **Wpływ handlu zagranicznego na rozwój gospodarczy Demokratycznej Republiki Konga**

### *Streszczenie*

Polityka pieniężna jest procesem, w ramach którego władze monetarne, na ogół bank centralny, wpływają na podaż pieniądza dążąc do realizacji celu, jakim jest stabilność cen. Dążą one również do osiągnięcia innych celów zwanych keynesowskim trójkątem: wzrostu gospodarczego, pełnego zatrudnienia i równowagi zewnętrznej. Polityka pieniężna różni się od polityki fiskalnej. Polityka pieniężna dąży do utrzymania kursu wymiany waluty krajowej. Celem państwa w ramach polityki pieniężnej jest osiągnięcie i utrzymanie stabilności cen poprzez dostosowanie podaży pieniądza do popytu na pieniądź. Aby móc to zrealizować Bank Centralny Konga określa ramy kontroli, w jakich polityka pieniężna będzie realizowana w ciągu roku. Jak wynika z analizy sytuacji w Demokratycznej Republice Konga w latach 1970–2000 można zaobserwować, iż deprecjacji waluty krajowej odpowiadają przyspieszone tempo wzrostu cen w kraju, a także okresy silnych presji inflacyjnych.

W związku z podjętymi rozważaniami nasuwają się następujące pytania:

- Czy frank kongijski jest stabilny?
- Czy polityka pieniężna Kongijskiego Banku Centralnego wspiera stabilność franka kongijskiego?

Odpowiedzi na te pytania stanowią przedmiot badań. W artykule dokonano analizy trudności w zakresie polityki pieniężnej w kontekście szerokiej dolaryzacji systemu bankowego i słabości instytucjonalnej. Empiryczna analiza potwierdza, że Bank Centralny w Kongu jest w stanie niemalże kontrolować inflację, pomimo szybkiej reakcji na szoki inflacyjne. Po przeanalizowaniu zalet i wad różnych reżimów kursowych, można stwierdzić, że wzmocnienie obecnych ram polityki pieniężnej pozostaje najlepszym rozwiązaniem, biorąc pod uwagę, że kraj jest podatny na częste wstrząsy walutowe. Zwiększanie rezerwy obowiązkowej wydaje się sprzeczne z innymi środkami stosowanymi przez bank centralny. Stopa procentowa pozwala na regulowanie płynności w systemie finansowym oraz wpływa na rozwój działalności gospodarczej. Jest ona jednym z głównych instrumentów, którymi władza monetarna wpływa na przyznawanie kredytów i modulowanie inflacji w kraju.

*Słowa kluczowe:* polityka pieniężna, Kongijski Bank Centralny, wzrost gospodarczy, pełne zatrudnienie, równowaga zewnętrzna, kurs wymiany

## **Impact of International Trade on Economic Development for the Democratic Republic of Congo**

### *Summary*

The monetary policy is the action by which the monetary authority, as a central bank influences the supply of money in order to fulfill its objective of price stability. She also task of achieving the other objectives of monetary policy, called Keynesian triangle: growth, full employment, external balance. Monetary policy differs from fiscal policy. Monetary policy can aim to maintain the exchange rate of the national currency with a currency. Fixed exchange rates may be achieved by the central bank selling and buying currency at the day to reach the target rate. The objective of monetary policy states that leads the Central Bank in the Congo is to achieve and maintain price stability through adjustment of the money supply to money demand. To implement this, the Central Bank of Congo determines the control framework through which monetary policy will be implemented during the year. From this framework, it decides the extent to which it is appropriate

to reserve or ease monetary conditions. Indeed, it is apparent from analysis of the evolution of the situation in the Democratic Republic of Congo over the past three decades (1970 to 2000), the episodes of depreciation of the national currency (Zaire and New Zaire / or Congolese franc) are often at a faster pace of domestic price formation, as well as periods of heavy inflationary pressures are also characterized by speed loss of the national currency against foreign currencies. With these considerations, we ask the following questions:

- Is the Congolese franc stable?
- What are BCC's policies to support the stability of the Congolese Franc?

The answers to these questions are the object of our investigations throughout this study. Throughout the article we analyzed the difficulties of monetary policy in the context of complete dollarization of the banking system and institutional weaknesses. The empirical analysis confirms that the Central Bank in the Democratic Republic of Congo is able to control almost inflation, despite that we could have a rapid response to inflationary shocks. After analyzing the advantages and disadvantages of different exchange rate regimes, it can be said that strengthening the current framework of monetary policy remains the best solution, given that the country is exposed to numerous exchanges of foreign currency (exchange currencies). The increase in the reserve requirement seems to contradict other measures taken by the central bank. The interest rate is designed to regulate liquidity in the financial system and affects the development of economic activity. It is one of the main tools of monetary authorities to influence lending and inflation modulation in the country.

*Keywords:* monetary policy, Central Bank of Congo, growth, full employment, external balance, exchange rate

JEL: E40, E50

*dr Wioletta Nowak*<sup>1</sup>

Instytut Nauk Ekonomicznych  
Uniwersytet Wrocławski

## **Rywalizacja handlowa Unii Europejskiej i gospodarek wschodzących w Afryce**

Unia Europejska jest najważniejszym partnerem handlowym Afryki. Jednak od początku XXI wieku obserwuje się szybki wzrost wymiany handlowej między gospodarkami wschodzącymi i krajami afrykańskimi. Na szczególną uwagę zasługuje ekspansja Chin i Indii w Afryce. Wartość handlu towarami między tymi azjatyckimi gospodarkami i Afryką rośnie w sposób wykładniczy. Od 2009 roku Chiny są drugim (po Unii Europejskiej) partnerem handlowym Afryki. W pierwszej dekadzie XXI wieku w sposób znaczący wzrosły także obroty handlowe Brazylii i Turcji z krajami afrykańskimi. Chiny, Indie, Brazylia i Turcja nie tylko rywalizują między sobą o afrykańskie surowce, rynki zbytu i wpływy na kontynencie, ale razem stanowią zagrożenie dla pozycji i interesów Europy w Afryce.

Celem artykułu jest przedstawienie skali i trendów w handlu dobrami między krajami Unii Europejskiej (EU) i 54 krajami afrykańskimi oraz 4 gospodarkami wschodzącymi (Chiny, Indie, Brazylia, Turcja) i Afryką w latach 2000-2013. Wymianę handlową między stronami zbadano na podstawie danych UN Comtrade Database. Ze względu na to, że dane dla Sudanu Południowego są dostępne od 2012 roku, zostały one dodane do danych dla Sudanu.

W literaturze przedmiotu istnieje wiele opracowań dotyczących handlu poszczególnych gospodarek wschodzących z Afryką w XXI wieku. Na przykład, wymiana handlowa między Chinami i krajami afrykańskimi była przedmiotem badań Obuaha (2012), He (2013) i Kummer-Noormamode (2014). Handel między Indiami i Afryką analizowali Geda i Meskel (2008) oraz Roy (2014). Z kolei, White (2010) badał relacje handlowe między Brazylią i Afryką, a Genç i Tekin (2014) stosunki turecko-afrykańskie. Brakuje natomiast opracowań porównujących wartość obrotów handlowych między Afryką i gospodarkami wschodzącymi z poziomem wymiany handlowej między Afryką i jej największym partnerem handlowym. Niniejszy artykuł jest próbą wypełnienia tej luki.

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Instytut Nauk Ekonomicznych, ul. Uniwersytecka 22/26, 50-145 Wrocław, e-mail: wioletta.nowak@uwr.edu.pl



## ROZWÓJ STOSUNKÓW HANDLOWYCH MIĘDZY EUROPĄ I AFRYKĄ ORAZ GOSPODARKAMI WSCHODZĄCYMI I AFRYKĄ

Na obecne stosunki między Europą i krajami afrykańskimi duży wpływ miał okres kolonializmu. Od połowy XIX wieku<sup>2</sup> Afryka stała się źródłem surowców i taniej siły roboczej dla Europy. Po drugiej wojnie światowej, pierwsze instytucjonalne związki między krajami afrykańskimi a Europą zostały ustalone w 1957 roku. Na mocy Traktatu Rzymskiego afrykańskie kolonie krajów założycielskich Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) uzyskały status stowarzyszenia z EWG. Handel między nimi i Wspólnotą odbywał się według reguł strefy wolnego handlu. Po odzyskaniu niepodległości, 18 krajów afrykańskich zawarło nowe umowy stowarzyszeniowe z EWG. Na mocy konwencji z Jaunde (Yaoundé) z 1963 i 1969 roku, w stosunkach handlowych między nimi i krajami Wspólnoty obowiązywał system wzajemnych preferencji. Ze względu na różnice w potencjale gospodarczym, kraje afrykańskie stały się głównie rynkiem zbytu dla Europy. Konwencje z Jaunde były krytykowane za podtrzymywanie kolonialnych zależności, a także utrwalanie nierównego partnerstwa [Kowol, 2012, s. 76].

Od drugiej połowy lat 70., relacje handlowe między Europą Zachodnią i krajami Afryki Subsaharyjskiej regulowały konwencje z Lomé<sup>3</sup>. Wspólnota wprowadziła jednostronne preferencje na rzecz krajów afrykańskich. Towary przemysłowe i rolne (z wyjątkiem objętych wspólną polityką rolną) pochodzące z Afryki Subsaharyjskiej miały zapewniony bezcłowy dostęp do rynków Wspólnoty. Musiały one jednak spełniać rygorystyczne reguły pochodzenia. Liberalizacja handlu między Europą i Afryką dotyczyła głównie towarów przemysłowych. W przypadku obrotu produktami rolnymi była częściowa i selektywna. Wspólnota wprowadziła także dla krajów afrykańskich systemy gwarancyjne tzn. system stabilizacji wpływów z eksportu towarów rolno-spożywczych i system stabilizacji przychodów z eksportu surowców mineralnych.

Konwencje z Lomé zakładały równość w partnerstwie, współpracę na zasadzie dialogu i wspólne jej monitorowanie oraz silnie łączyły handel z pomocą rozwojową. W rzeczywistości współpraca i pomoc zależały od spełnienia przez kraje afrykańskie określonych warunków np. demokratyzacji systemu politycznego czy przestrzegania praw człowieka [Mleczo, 2002, s. 212]. Ponadto, w czasie obowiązywania konwencji wiele krajów afrykańskich uzależniło się od eksportu kilku produktów do Europy. Otrzymywana od Europy

---

<sup>2</sup> Europejską ekspansję na kontynencie afrykańskim zapoczątkowali Portugalczycy w drugiej połowie XV w. Właściwy podbój kolonialny Afryki rozpoczął się w XIX wieku. Do 1914 roku Europa podporządkowała sobie zdecydowaną większość państw afrykańskich.

<sup>3</sup> Podpisano 5 konwencji: Lomé I w dniu 28.02.1975, a następnie Lomé II (31.10.1979), Lomé III (08.12.1984), Lomé IV (15.12.1989) i Lomé IV-bis (20.10.1995). Ostatnia konwencja wygasła w dniu 29.02.2000. Sygnatariuszami konwencji były kraje Afryki Subsaharyjskiej, Karaibów i Pacyfiku (grupa państw AKP).

pomoc finansowa często była ważniejsza od samej wymiany handlowej [Arts, Byron, 1997, s. 74].

System wymiany handlowej oparty na konwencjach z Lomé był niezgodny z regułami Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization* – WTO). Od 2000 roku, stosunki handlowe między Unią Europejską i krajami Afryki Subsaharyjskiej reguluje umowa o partnerstwie z Kotonu (Cotonou). Zgodnie z umową, od 2008 roku najbardziej rozwinięte kraje Afryki Subsaharyjskiej powinny zliberalizować handel z UE podpisując umowy o partnerstwie gospodarczym (*Economic Partnership Agreements* – EPA). Unia rozpoczęła negocjacje EPA z pięcioma grupami krajów afrykańskich<sup>4</sup>. Podstawę porozumień stanowi polityka wzajemności obowiązująca w ramach WTO. W 2009 roku tymczasowe partnerstwo zostało podpisane przez Madagaskar, Mauritius, Seszele i Zimbabwe. Słabiej rozwinięte kraje afrykańskie mogą negocjować EPA, prowadzić wymianę handlową z UE na podstawie Systemu Powszechnych Preferencji Celnych (*Generalised System of Preferences* – GSP)<sup>5</sup> lub preferencyjnego programu „Wszystko oprócz broni” (*Everything but Arms* – EBA) uruchomionego w 2001 roku [Zajackowski, 2013, s. 161]. Poza tym, handel między Unią Europejską i kilkoma krajami afrykańskimi odbywa się na zasadach wolnego handlu. UE podpisała odpowiednie porozumienia z Algierią, Egiptem, Kamerunem, Marokiem, Republiką Południowej Afryki (RPA), Tunezją i Wybrzeżem Kości Słoniowej [<http://rtais.wto.org/>].

Relacje handlowe Unii Europejskiej z Afryką są bardzo złożone. Unia prowadzi negocjacje z poszczególnymi krajami, grupami krajów i Unią Afrykańską. W kształtowaniu relacji UE z Afryką szczególną rolę odgrywa pomoc rozwojowa. Kraje afrykańskie otrzymują ją z budżetu UE, Europejskiego Funduszu Rozwoju i Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Ponadto, kraje członkowskie UE udzielają pomocy na podstawie porozumień dwustronnych.

Wymiana handlowa między Chinami a Afryką trwa z przerwami od ponad dwóch tysięcy lat. Wędrujący Jedwabnym Szlakiem kupcy przywozili do Egiptu chiński jedwab oraz naczynia z brązu. Natomiast z północno-wschodniej Afryki do Chin transportowano przede wszystkim kość słoniową [Gao, 1984, s. 242]. W czasach dynastii Ming (1368–1644) chińskie wyroby docierały do wybrzeży Afryki drogą morską. Słynny admirał Zeng He (1371–1433) wraz z chińską flotą

---

<sup>4</sup> Tymi grupami są: Afryka Środkowa, Afryka Wschodnia i Południowa (*Eastern and Southern Africa* – ESA), Wspólnota Wschodnioafrykańska (*East African Community* – EAC), Południowoafrykańska Wspólnota Rozwoju (*Southern African Development Community* – SADC) i Afryka Zachodnia. Należy zauważyć, że niektóre kraje afrykańskie należą jednocześnie do różnych grup EPA. Na przykład, część krajów SADC prowadzi negocjacje z Unią Europejską w ramach grupy Afryka Środkowa lub ESA [[c.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/economic-partnerships/](http://c.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/economic-partnerships/)].

<sup>5</sup> GSP wymaga spełnienia wyższych standardów sanitarnych i fitosanitarnych niż porozumienie z Kotonu.

dotarł w XV wieku do Somalii i Kenii. Podczas swojej wyprawy wymieniał złoto, srebro, porcelanę i jedwab na lokalne produkty [Gao, 1984, s. 245]. Handel między Chinami i Afryką został wstrzymany za panowania mandzurskiej dynastii Qing (1644–1911). W zasadzie, do proklamacji Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL) w 1949 roku, wymiana handlowa między Chinami i Afryką nie istniała.

W latach 50. i 60. Chiny nawiązywały stosunki z krajami afrykańskimi głównie z powodów politycznych i ideologicznych. Początkowo wspierały ruchy niepodległościowe w Afryce. Natomiast, po rozłamie radziecko-chińskim rywalizowały ze Związkiem Radzieckim o wpływy na kontynencie afrykańskim. Podstawowym narzędziem rywalizacji była pomoc zagraniczna [Nowak, 2015a, s. 203–204].

W latach 70., poziom wymiany handlowej między Chinami i Afryką był niski. Chiny handlowały jedynie z tymi krajami afrykańskimi, z którymi utrzymywały stosunki dyplomatyczne. W pierwszej połowie lat 80., Chiny skupiły się przede wszystkim na realizacji reform gospodarczych, a ich całkowity handel towarami z Afryką zmniejszył się niemal o połowę [Obuah, 2012, s. 77]. Ożywienie w relacjach handlowych między Chinami a Afryką nastąpiło w latach 90. Wartość chińskiego handlu z krajami afrykańskimi zwiększyła się o 700% w porównaniu z poprzednią dekadą [Ebner, 2015, s. 113]. Od drugiej połowy XXI wieku obserwuje się wykładniczy wzrost wymiany handlowej między Chinami i Afryką.

Ważnym etapem w rozwoju chińsko-afrykańskich relacji handlowych było utworzenie Forum Współpracy Chiny-Afryka (*Forum on China-Africa Cooperation* – FOCAC) podczas konferencji ministrów zagranicznych w Pekinie, w 2000 roku. Chiny anulowały wówczas 10 mld RMB długów zaciągniętych przez najsłabiej rozwinięte kraje Afryki (*Least Developed Countries* – LDCs). Od tej pory, na każdym kolejnym Forum, które odbywa się regularnie co trzy lata, Chiny deklarują coraz większą pomoc rozwojową dla Afryki. W 2003 roku, podczas drugiego szczytu FOCAC Chiny zobowiązały się znieść cła na wybrane produkty eksportowane do Chin przez LDCs. Ponadto, ogłosiły dalszą pomoc finansową dla Afryki i utworzenie specjalnych stref ekonomicznych na kontynencie afrykańskim.

W 2006 roku, w 50. rocznicę nawiązania stosunków dyplomatycznych z Afryką<sup>6</sup>, Chiny utworzyły Fundusz Rozwoju Chiny-Afryka (*China-Africa Development Fund*) z kapitałem początkowym 5 mld USD. Ponadto, w czasie trzeciego szczytu FOCAC zawarły z krajami afrykańskimi nowe partnerstwo strategiczne oparte na zasadach równorzędnego traktowania partnerów afrykańskich, współpracy Południe-Południe i osiągania wzajemnych korzyści. Chiny obiecały także wsparcie dla krajów afrykańskich w postaci pożyczek preferencyjnych (2 mld USD) i kredytów eksportowych (3 mld USD) w latach 2007–2009 [Bräutigam, 2011, s. 206].

---

<sup>6</sup> Pierwszym krajem na kontynencie afrykańskim, z którym ChRL nawiązała stosunki dyplomatyczne w 1956 roku był Egipt.

Czwarty szczyt FOCAC zakończył się obietnicą udzielenia krajom afrykańskim pożyczek preferencyjnych w wysokości 10 mld USD, w latach 2010–2012. Natomiast, w trakcie piątego szczytu FOCAC Chiny zobowiązały się udzielić Afryce dwukrotnie większej pomocy w formie kredytów, w latach 2013–2015 [<http://www.focac.org/eng/lttda/ltjj/t933522.htm>]. W grudniu 2015 roku, podczas szóstego szczytu FOCAC w Johannesburgu, prezydent Xi Jinping zadeklarował udzielenie pomocy rozwojowej państwom afrykańskim w wysokości 60 mld USD, w ciągu kolejnych trzech lat<sup>7</sup>.

Na szybki wzrost wymiany handlowej między Chinami i Afryką w XXI wieku miało wpływ wiele różnych czynników. Do najważniejszych należy zaliczyć: ścisłe powiązanie handlu z chińską pomocą rozwojową i inwestycjami, aktywne wsparcie chińskich firm handlujących z Afryką (uprawianie przez Chiny dyplomacji gospodarczej) i intensyfikację kontaktów dyplomatycznych na wysokim szczeblu między Chinami i krajami afrykańskimi. Poza tym, atrakcyjność Chin jako partnera handlowego wynika także z faktu, że nie ingerują one w sprawy wewnętrzne swoich afrykańskich partnerów i szanują ich systemy polityczne.

Początki handlu między Indiami i Afryką sięgają czasów starożytnych. Hinduscy kupcy za bawełnę i szklane paciorki otrzymywali złoto, kamienie szlachetne i kość słoniową. W średniowieczu wartość indyjsko-afrykańskiej wymiany handlowej rosła wraz z rozwojem szlaków handlowych między Azją i krajami basenu Morza Śródziemnego. Na kształtowanie się relacji handlowych między Indiami i Afryką duży wpływ miał okres kolonializmu. W XIX wieku, zarówno Indie, jak i niektóre kraje afrykańskie zostały włączone do Imperium Brytyjskiego. Handel między regionami odbywał się według zasad ustalonych przez Brytyjczyków. Ponadto, wielu Hindusów przyjechało do brytyjskich kolonii w Afryce jako pracownicy kontraktowi. Obecność diaspory indyjskiej na kontynencie afrykańskim miała duży wpływ na późniejszą wymianę handlową między stronami.

Po odzyskaniu niepodległości przez Indie w 1947 roku, priorytetem w indyjskiej polityce zagranicznej wobec Afryki stało się wsparcie ruchów antykolonialnych i diaspory indyjskiej na kontynencie afrykańskim. Premier Jawaharlal Nehru starał się zbudować przyjazne relacje z krajami afrykańskimi [Taylor, 2012, s. 781]. Dobre stosunki z Afryką utrzymywała także Indira Gandhi. Od lat 60. przyjaźń między Indiami i Afryką była wzmacniana pomocą rozwojową. Początkowo Indie wspierały byłe kolonie brytyjskie z dużą diasporą indyjską w ramach Specjalnego Programu Wspólnoty Narodów na Rzecz Pomocy dla

---

<sup>7</sup> W latach 2016–2018, kraje afrykańskie otrzymają od Chin 5 mld USD w formie bezzwrotnej pomocy lub nieoprocentowanych pożyczek oraz 35 mld w postaci kredytów preferencyjnych i kredytów eksportowych na korzystniejszych niż dotychczas warunkach. Ponadto, Chiny przeznaczą po 5 mld na Fundusz Rozwoju Chiny-Afryka i Specjalne Pożyczki na Rozwój Afrykańskich Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Pozostałe 10 mld USD zostanie wykorzystane na wzmocnienie chińsko-afrykańskiej współpracy w sferze produkcji [*Xi announces 10 major...*].

Afryki (*Special Commonwealth African Assistance Programme – SCAAP*). Od 1964, udzielana krajom afrykańskim indyjska pomoc techniczna była finansowana ze środków Indyjskiego Programu Współpracy Technicznej i Gospodarczej (*Indian Technical and Economic Cooperation Programme – ITEC*).

W latach 70. i 80. Indie wciąż wspierały ruchy niepodległościowe w Afryce. Zaangażowały się także w walkę z apartheidem w RPA i Namibii. Jednak wymiana handlowa i relacje gospodarcze z krajami afrykańskimi były mocno ograniczone ze względu na słabą kondycję indyjskiej gospodarki. W latach 90., Indie w swojej polityce wobec Afryki za najważniejsze uznały: rozwój współpracy gospodarczej, wsparcie osób pochodzenia indyjskiego, zapobieganie i zwalczanie terroryzmu, utrzymanie pokoju na kontynencie oraz pomoc dla afrykańskich sił obronnych [Beri, 2003, s. 219].

Od początku XXI wieku w stosunkach indyjsko-afrykańskich dominuje pragmatyczne podejście. Nowa polityka zagraniczna Indii wobec Afryki zakłada wzmocnienie więzi gospodarczych i handlowych, zacieśnienie stosunków politycznych i kulturalnych oraz bliższą współpracę z Unią Afrykańską i regionalnymi instytucjami afrykańskimi [Zajączkowski, 2012, s. 200].

W celu pogłębienia współpracy gospodarczej i handlowej, Indie zainicjowały w 2008 roku Indyjsko-Afrykańskie Forum (*India-Africa Forum*). W pierwszym szczycie w New Delhi wzięło udział 14 krajów afrykańskich. Drugi szczyt odbył się w Addis Abebie w 2011 roku i uczestniczyło w nim, oprócz Indii, 15 przedstawicielstw z krajów afrykańskich. Natomiast, na trzeci szczyt w 2015 roku Indie zaprosiły do New Delhi przedstawicieli wszystkich krajów afrykańskich.

Szczyty Indie-Afryka podobnie, jak szczyty FOCAC, kończą się deklaracją pomocy rozwojowej dla Afryki. W 2008 roku Indie obiecały przeznaczyć na pomoc dla krajów afrykańskich 5,4 mld USD w formie kredytów preferencyjnych. Podczas drugiego szczytu zadeklarowały pomoc w wysokości 5 mld USD [Chakrabarti, Ghosh, 2014, s. 343]. Natomiast, zgodnie z ustaleniami trzeciego szczytu, kraje afrykańskie otrzymają w formie grantów i kredytów preferencyjnych kolejne 10,6 mld USD. Polityka pomocy rozwojowej stanowi ważne wsparcie nowej polityki Indii wobec Afryki. Oprócz pomocy deklarowanej w trakcie szczytów Indie-Afryka, kraje afrykańskie korzystają także z linii kredytowej IDEAS (*Indian Development and Economic Assistance Scheme – Indyjski Program Rozwoju i Pomocy Gospodarczej*).

Pośród krajów Ameryki Łacińskiej, Brazylię łączą najsilniejsze więzi historyczne i kulturowe z Afryką. Na rozwój stosunków brazylijsko-afrykańskich miał wpływ przede wszystkim handel niewolnikami. Pierwsi niewolnicy z Afryki zostali sprowadzeni przez Portugalczyków do Brazylii w XVI wieku. Handel nimi trwał niemal do końca XIX wieku<sup>8</sup>. Obecnie w Brazylii mieszka najwięcej ludzi pochodzenia afrykańskiego poza Afryką.

<sup>8</sup> Brazyliia zniosła niewolnictwo dopiero w 1888 roku.

W pierwszej połowie XX wieku Afryka nie była obecna w brazylijskiej polityce zagranicznej. Brazylia skupiła się głównie na budowaniu dobrych relacji z krajami Europy Zachodniej i Stanami Zjednoczonymi. W Afryce utrzymywała stosunki dyplomatyczne z Egiptem, Liberią, RPA, Etiopią i Tunezją. Zwrot w relacjach brazylijsko-afrykańskich miał miejsce na początku lat 60. Brazylia nawiązała wtedy stosunki dyplomatyczne z Gabonem (w 1960 roku), Ghaną (1960), Beninem (1961), Kamerunem (1961), Kenią (1961), Mauretanią (1961), Nigerią (1961), Senegalem (1961), Algierią (1962), Mali (1962), Togo (1962) i Maroko (1963). Dalszy rozwój bilateralnych stosunków Brazylii z krajami afrykańskimi nastąpił w latach 70. Do końca kolejnej dekady Brazylia nawiązała relacje dyplomatyczne z 45 krajami Afryki [<http://www.itamaraty.gov.br>]. W latach 90. ponownie skoncentrowała się na wzmocnieniu więzi ze Stanami Zjednoczonymi i nie przywiązywała dużej wagi do pogłębiania dwustronnych relacji z krajami afrykańskimi. Ożywienie stosunków z Afryką nastąpiło w pierwszej dekadzie XXI wieku. W latach 2003–2011 brazylijski prezydent Luiz Inácio Lula da Silva odbył 12 podróży do Afryki, podczas których odwiedził 23 kraje (niektóre wielokrotnie, jak np. Mozambik, czy RPA) [*Bridging the Atlantic...*].

W okresie prezydentury Luli da Silva, Brazylia podpisała szereg umów handlowych z krajami afrykańskimi. Od 2003 roku rozwija współpracę handlową z Republiką Południowej Afryki w ramach Forum Dialogu IBSA (Indie-Brazylia-RPA). W 2004 podpisała porozumienie o wolnym handlu z Marokiem<sup>9</sup>, a w 2010 roku z Egiptem. Jest także beneficjentem preferencyjnego porozumienia handlowego zawartego między Wspólnym Rynkiem Południa (*Mercado Común del Sur* – MERCOSUR) a Południowoafrykańską Unią Celną (*Southern African Customs Union* – SACU)<sup>10</sup> w 2008 roku.

Ponadto, w 2007 roku Brazylia zawarła porozumienie o współpracy technicznej z Unią Afrykańską, a od 2010 roku zaczęła intensywnie rozwijać współpracę gospodarczą ze Wspólnotą Gospodarczą Państw Afryki Zachodniej (*Economic Community of West African States* – ECOWAS)<sup>11</sup>. Współpracuje również z NEPAD (*New Partnership for Africa's Development* – Nowe Partnerstwo dla Rozwoju Afryki)<sup>12</sup> w zakresie bezpieczeństwa żywnościowego w Afryce.

---

<sup>9</sup> Porozumienie weszło w życie w 2010 roku.

<sup>10</sup> Krajami członkowskimi MERCOSUR są Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Urugwaj i Wenezuela, natomiast do SACU należą Botswana, Lesotho, Namibia, RPA i Suazi.

<sup>11</sup> ECOWAS liczy 15 członków (Benin, Burkina Faso, Gambia, Ghana, Gwinea, Gwinea-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Republika Zielonego Przylądka, Senegal, Sierra Leone, Togo i Wybrzeże Kości Słoniowej).

<sup>12</sup> Program NEPAD został zainicjowany przez RPA, Nigerię, Algierię, Egipt i Senegal w 2001 roku.

Brazylię łączą także silne więzi z krajami afrykańskimi należącymi do Wspólnoty Państw Portugalskojęzycznych (*Comunitade de Países de Lingua Portuguesa* – CPLP)<sup>13</sup>.

Handel z Afryką umożliwia Brazylii dywersyfikację jej rynków eksportowych w takich sektorach, jak maszyny rolnicze, ekologiczne surowce energetyczne (biopaliwa), żywność i nasiona [Stuenkel, 2013, s. 31]. Niewątpliwie eksport brazylijskich produktów przemysłowych do krajów afrykańskich ułatwia współpraca techniczna z regionem. W 2010 roku 40% środków przeznaczonych na współpracę techniczną, naukową i technologiczną z krajami rozwijającymi Brazylia skierowała do Afryki [Nowak, 2015b, s. 58].

W relacjach Turcji z Afryką wyróżnia się trzy okresy. Pierwszy rozpoczyna się wraz z włączeniem do Imperium Osmańskiego państw Afryki Północnej w XVI wieku. Egipt stał się częścią Imperium w 1517 roku. Następnie Turcy podporządkowali sobie Algierię (1529), Libię (1551) i Tunezję (1574). W XIX wieku, rozszerzyli swoją strefę wpływów na kraje Afryki Subsaharyjskiej (Sudan, Erytrea, Etiopia, Dżibuti, Somalia, Niger, Czad) [Özkan, Akgün, 2010, s. 530]. Pierwszy etap relacji turecko-afrykańskich kończy się wraz z powstaniem Republiki Turcji w 1923 roku. W latach 1923–1998 Afryka zasadniczo nie była obecna w polityce zagranicznej Turcji. Do zakończenia zimnej wojny Turcja należała do bloku państw zachodnich. Jako członek Organizacji Paktu Północnoatlantyckiego (NATO), który bezpośrednio graniczył ze Związkiem Radzieckim, Turcja utrzymywała dobre stosunki przede wszystkim ze Stanami Zjednoczonymi i krajami Europy Zachodniej<sup>14</sup>. Trzeci okres w relacjach turecko-afrykańskich rozpoczął się po przyjęciu Planu Działania dla Afryki w 1998 roku. Plan zakładał między innymi: zwiększenie liczby tureckich ambasad w Afryce, intensyfikację wizyt na wysokim szczeblu, rozwój wymiany handlowej (preferencyjne kredyty dla tureckich eksporterów do Afryki), wsparcie dla tureckich firm rozpoczynających działalność w Afryce, wysyłanie tureckich ekspertów do Afryki, szkolenie afrykańskich ekspertów w Turcji, współpracę w obszarze edukacji i kultury oraz pomoc humanitarną dla Afryki [Genç, Tekin, 2014, s. 114–115]. Inicjatorem nawiązywania i pogłębiania stosunków z krajami afrykańskimi był Ismail Cem (1940–2007), który pełnił funkcję ministra

<sup>13</sup> Do Wspólnoty należą Angola, Gwinea-Bissau, Gwinea Równikowa, Mozambik, Republika Zielonego Przylądka oraz Wyspy Świętego Tomasza i Książęca.

<sup>14</sup> Turcja znalazła się w strefie wpływów amerykańskich po drugiej wojnie światowej. W latach 40. i 50. XX w. Stany Zjednoczone udzieliły Turcji znacznej pomocy gospodarczej i militarnej, by zapobiec rozwojowi komunizmu w regionie. Wzmocnienie sojuszu turecko-amerykańskiego miało miejsce w 1950 r., gdy Turcja wzięła udział w wojnie koreańskiej. Po przystąpieniu Turcji do NATO w 1952 roku, relacje ze Stanami Zjednoczonymi nabrały charakteru strategicznego sojuszu [Wódka, 2013, s. 15]. Umocnienie politycznych i gospodarczych związków z Europą nastąpiło w 1963 roku, gdy Turcja została państwem stowarzyszonym z Europejską Wspólnotą Gospodarczą. Stosunki turecko-amerykańskie i turecko-europejskie skomplikowały się po interwencji zbrojnej Turcji na Cyprze w 1974 roku.

spraw zagranicznych w latach 1997–2002. Turcja zaczęła intensywnie rozwijać stosunki z krajami afrykańskimi, gdy nie przyznano jej statusu oficjalnego kandydata do UE w 1997 roku<sup>15</sup> [Wódka, 2013, s. 43].

Przełomowym rokiem w relacjach turecko-afrykańskich był rok 2005. Rząd turecki ogłosił go „Rokiem Afryki”, a Unia Afrykańska przyznała Turcji status obserwatora. Dalsze pogłębienie stosunków Turcji z krajami afrykańskimi nastąpiło w 2008 roku. W trakcie styczniowego Szczytu Unii Afrykańskiej w Addis Abebie, Turcja została uznana za strategicznego partnera dla kontynentu afrykańskiego. W 2008 roku została zaakceptowana jako członek Afrykańskiego Banku Rozwoju. Ponadto, w kwietniu 2008 roku odbył się w Stambule pierwszy Szczyt Współpracy Turecko-Afrykańskiej<sup>16</sup>. Uczestniczyło w nim 49 państw z Afryki [Nowak, 2015c, s. 176]. Podczas Szczytu przyjęto stanowisko, że podstawę rozwoju Afryki stanowi wymiana handlowa i inwestycje zagraniczne.

W celu zwiększenia wymiany handlowej, Turcja utrzymuje stosunki z afrykańskimi regionalnymi porozumieniami handlowymi za pośrednictwem swoich placówek dyplomatycznych. W 2005 roku turecka ambasada w Abudży (Nigeria) otrzymała akredytację ECOWAS. Ponadto, turecka ambasada w Dar es Salaam (Tanzania) posiada akredytację Wspólnoty Wschodnioafrykańskiej od 2010 roku, turecka ambasada w Lusace (Zambia) akredytację Wspólnego Rynku Afryki Wschodniej i Południowej (*Common Market for Eastern and Southern Africa* – COMESA) od 2012, a turecka ambasada w Libreville (Gabon) ma akredytację Wspólnoty Gospodarczej Państw Afryki Środkowej (*Economic Community of Central African States* – ECCAS) od 2013 roku [http://www.mfa.gov.tr/turkey-africa-relations.en.mfa]. Poza tym, Turcja podpisała umowy o wolnym handlu z Marokiem (2004), Tunezją (2004), Egiptem (2005) i Mauritiumem (2011).

Rozwojowi relacji handlowych z krajami afrykańskimi sprzyja także turecka pomoc zagraniczna. Turcja systematycznie zwiększa swoją pomoc dla Afryki od połowy XXI wieku. W 2005 roku Turecka Agencja na rzecz Międzynarodowej Współpracy i Rozwoju (TIKA) otworzyła swoje pierwsze biuro na kontynencie afrykańskim w Etiopii. Kolejne biura powstały w Sudanie (2006) i Senegal (2007). Zdecydowany wzrost tureckiej pomocy dla Afryki miał miejsce w latach 2011–2013, po wybuchu arabskiej wiosny [Nowak, 2015c, s. 177].

#### CHARAKTERYSTYKA HANDLU MIĘDZY UNIĄ EUROPEJSKĄ I AFRYKĄ ORAZ GOSPODARKAMI WSCHODZĄCYMI I AFRYKĄ

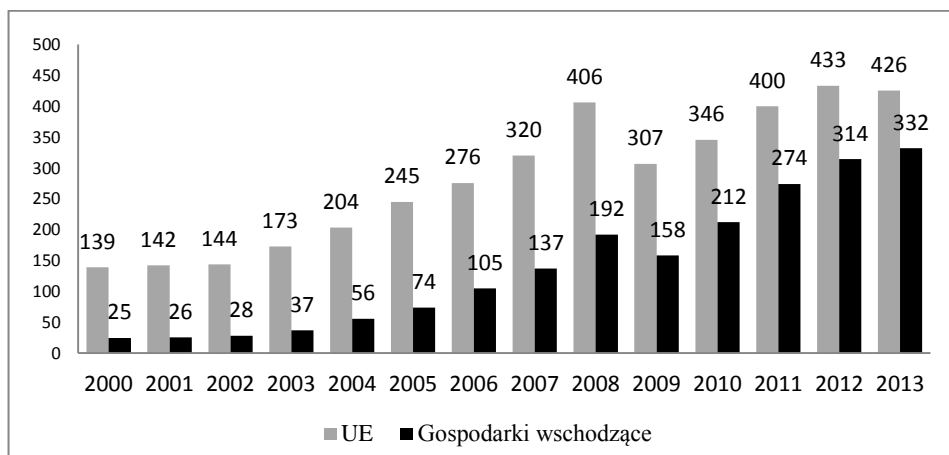
W latach 2000–2013 wartość handlu bilateralnego między UE a 54 krajami afrykańskimi wzrosła 3 razy, od 139,3 mld USD w 2000 roku do 425,7 mld

<sup>15</sup> Turcja uzyskała status państwa kandydującego do Unii Europejskiej w 1999 r.

<sup>16</sup> Drugi Szczyt Współpracy Turecko-Afrykańskiej odbył się w dniach 19–21 października 2014 roku w Malabo (Gwinea Równikowa). Trzeci Szczyt zaplanowano w Turcji w 2019 roku.



USD w 2013 r. Natomiast gospodarki wschodzące zwiększyły swoje obroty handlowe z Afryką 13,6 razy. Na początku XXI wieku wartość handlu bilateralnego między nimi a Afryką wyniosła 24,5 mld USD, a 14 lat później 332,2 mld USD. Po wybuchu kryzysu finansowego, zarówno Unia Europejska, jak i gospodarki wschodzące obniżyły obroty handlowe z Afryką. W 2009 roku wartość handlu UE-Afryka zmniejszyła się o 99,8 mld USD w porównaniu do 2008 roku, a poziom handlu między gospodarkami wchodzącymi i Afryką o 33,4 mld USD. Unia Europejska osiągnęła wyższy poziom wymiany z regionem niż przed kryzysem dopiero w 2012 roku. W przypadku gospodarek wschodzących załamanie handlu miało charakter jednorazowy. Już w 2010 roku wartość obrotów handlowych gospodarek wschodzących z Afryką była wyższa niż w 2008 roku (rys. 1).

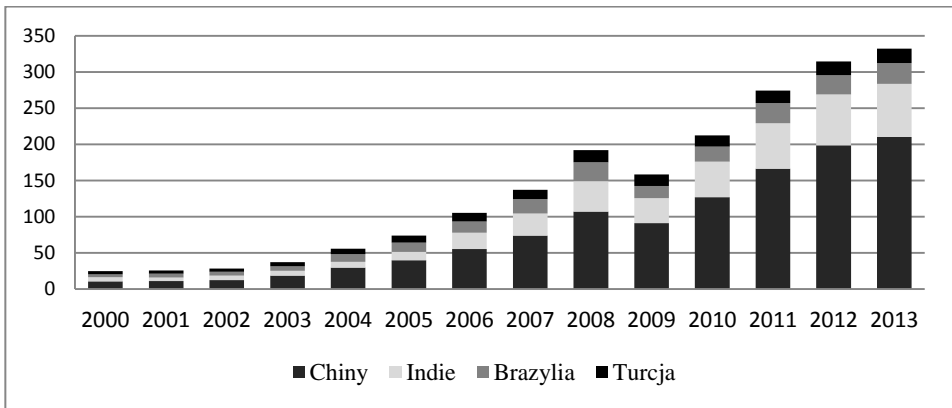


**Rysunek 1. Handel bilateralny między UE i gospodarkami wschodzącymi a Afryką w latach 2000–2013 (mld USD, ceny bieżące)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade Database (<http://comtrade.un.org/data/>, dostęp: 06.07.2015 r.).

W latach 2000–2013, przeciętna roczna stopa wzrostu handlu dobrami z Afryką wynosiła 8,3% dla UE i 20,5% dla gospodarek wschodzących. Przed wybuchem kryzysu obroty handlowe Unii Europejskiej z Afryką rosły w tempie 12,6% rocznie, a w latach 2009–2013 przeciętna roczna stopa wzrostu handlu bilateralnego wynosiła 6,8%. Gospodarki wschodzące zwiększały obroty handlowe z krajami afrykańskimi w tempie 25,7% rocznie w latach 2000–2008 i 16,0% po wybuchu kryzysu. Wysokie tempo wzrostu handlu umożliwiło gospodarkom wschodzącym znaczne zmniejszenie różnic w wartości handlu bilateralnego z Afryką w porównaniu z UE. W 2000 roku obroty handlowe Unii Europejskiej z kontynentem afrykańskim były 5,7 razy większe niż gospodarek wschodzących, a w 2013 roku tylko 1,3 razy.

Wśród gospodarek wschodzących najważniejszym partnerem handlowym Afryki są Chiny. W latach 2000–2013 zwiększyły one obroty handlowe z kontynentem około 20 razy. Handel bilateralny między Chinami i Afryką wzrósł z 10,6 mld USD w 2000 roku do 210 mld USD w 2013 roku<sup>17</sup>. W rozważanym okresie poziom indyjskiej wymiany handlowej z Afryką zwiększył się 13 razy (z 5,6 do 73,5 mld USD), brazylijskiej około 7 razy (z 4,3 do 28,5 mld USD), a tureckiej 5 razy (z 4,1 do 20,2 mld USD). Wartość handlu bilateralnego między Chinami, Indiami, Brazylią i Turcją a Afryką przedstawiono na rys. 2.



**Rysunek 2. Handel bilateralny między gospodarkami wschodzącymi a Afryką w latach 2000–2013 (mld USD, ceny bieżące)**

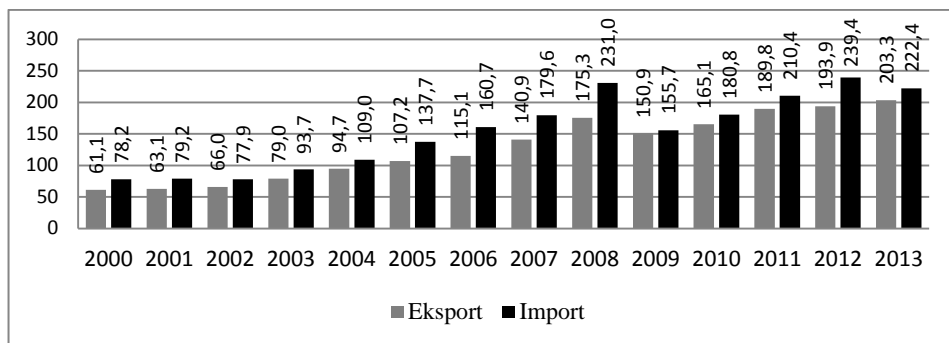
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade Database (<http://comtrade.un.org/data/>, dostęp: 06.07.2015 r.).

Handel dobrami z Afryką ma większe znaczenie dla UE niż gospodarek wschodzących. W 2013 roku handel bilateralny z Afryką stanowił 9,3% handlu ogółem Unii Europejskiej. Dla gospodarek wschodzących handel z krajami afrykańskimi to 5,7% ich całkowitego handlu. Wśród gospodarek wschodzących, Afryka staje się coraz ważniejszym partnerem handlowym dla Indii (9,2% indyjskiego handlu ogółem w 2013 roku).

Zarówno Unia Europejska, jak i gospodarki wschodzące<sup>18</sup> więcej importują dóbr z Afryki niż do niej eksportują. W latach 2000–2013 europejski import z Afryki wzrósł z 78,2 do 222,4 mld USD, a eksport do krajów afrykańskich z 61,1 do 203,3 mld USD. Natomiast gospodarki wschodzące zwiększyły import z 14,6 do 180,3 mld USD, a eksport z 9,9 do 151,9 mld USD (rys. 3–4).

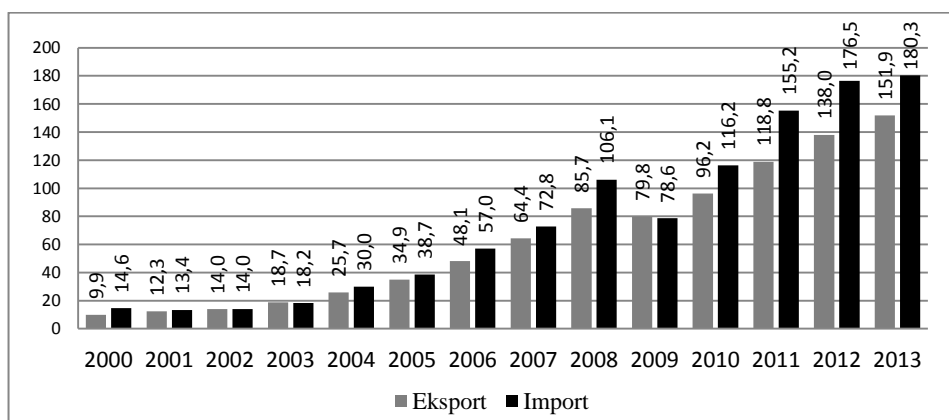
<sup>17</sup> Od 2009 roku Chiny są drugim (po Unii Europejskiej) bilateralnym partnerem handlowym Afryki.

<sup>18</sup> Gospodarki wschodzące miały dodatni bilans handlowy z Afryką jedynie w 2003 i 2009 roku.



**Rysunek 3. Wartość handlu między UE a Afryką w latach 2000–2013 (mld USD, ceny bieżące)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade Database (<http://comtrade.un.org/data/>, dostęp: 06.07.2015 r.).



**Rysunek 4. Wartość handlu między gospodarkami wschodzącymi a Afryką w latach 2000–2013 (mld USD, ceny bieżące)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade Database (<http://comtrade.un.org/data/>, dostęp: 06.07.2015 r.).

W latach 2000–2013 przeciętne roczne stopy wzrostu eksportu dóbr Unii Europejskiej i gospodarek wschodzących do Afryki były większe niż stopy wzrostu importu z krajów afrykańskich. Spośród gospodarek wschodzących jedynie Chiny szybciej zwiększały import z Afryki niż eksport (tabela 1).

Unia Europejska handluje głównie z krajami Afryki Północnej<sup>19</sup>. W latach 2000–2013, około 49% unijnego eksportu zostało skierowane do tego regionu

<sup>19</sup> W artykule przyjmuje się następujący podział: **Afryka Północna** (6 krajów): Algieria, Egipt, Libia, Maroko, Sudan i Tunezja; **Afryka Środkowa** (9 krajów): Angola, Kamerun, Czad,

Afryki. Ponadto, ponad połowę dóbr Unia Europejska sprowadziła z Afryki Północnej. Gospodarki wschodzące eksportowały swoje dobra głównie do Afryki Północnej i Afryki Zachodniej, natomiast importowały z Afryki Środkowej i Afryki Południowej (tabela 2).

**Tabela 1. Przeciętna roczna stopa wzrostu handlu między UE i gospodarkami wschodzącymi a Afryką w latach 2000–2013**

Partner handlowy Afryki	Eksport dóbr do Afryki			Import dóbr z Afryki		
	2000–2008	2009–2013	2000–2013	2000–2008	2009–2013	2000–2013
UE	12,4%	6,1%	9,0%	12,8%	7,4%	7,7%
Gospodarki wschodzące	27,1%	13,7%	21,5%	24,6%	18,1%	19,7%
Chiny	29,4%	14,2%	23,2%	29,3%	22,1%	24,4%
Indie	24,2%	20,7%	21,7%	25,5%	13,3%	19,0%
Brazylia	25,2%	5,0%	16,3%	20,7%	15,6%	13,7%
Turcja	23,5%	6,8%	18,2%	12,4%	1,1%	12,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade Database (<http://comtrade.un.org/data/>, dostęp: 06.07.2015 r.).

**Tabela 2. Handel UE i gospodarek wschodzących z regionami Afryki w latach 2000–2013**

Partner handlowy Afryki		Afryka Północna	Afryka Środkowa	Afryka Południowa	Afryka Wschodnia	Afryka Zachodnia
UE	Eksport	48,8%	7,9%	18,8%	5,7%	18,8%
	Import	52,3%	9,1%	17,0%	4,9%	16,7%
Gospodarki wschodzące	Eksport	33,0%	7,4%	17,7%	15,3%	26,6%
	Import	22,4%	30,6%	24,8%	3,5%	18,7%
Chiny	Eksport	29,3%	7,6%	19,3%	12,4%	31,3%
	Import	16,1%	44,8%	29,8%	4,3%	5,0%
Indie	Eksport	20,2%	4,7%	18,5%	34,2%	22,4%
	Import	18,8%	15,9%	23,7%	3,2%	38,3%
Brazylia	Eksport	39,3%	14,7%	17,7%	4,5%	23,9%
	Import	34,9%	8,4%	5,5%	0,3%	51,0%
Turcja	Eksport	73,0%	3,6%	6,8%	6,7%	9,9%
	Import	64,3%	1,5%	20,7%	2,8%	10,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade Database (<http://comtrade.un.org/data/>, dostęp: 06.07.2015 r.).

Kongo, Demokratyczna Republika Konga, Gabon, Gwinea Równikowa, Republika Środkowoafrykańska, Wyspy Świętego Tomasza i Książęca; **Afryka Południowa** (5 krajów): Botswana, Lesotho, Namibia, Republika Południowej Afryki, Suazi; **Afryka Wschodnia** (17 krajów): Burundi, Dżibuti, Erytrea, Etiopia, Kenia, Komory, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mozambik, Rwanda, Seszele, Somalia, Tanzania, Uganda, Zambia i Zimbabwe; **Afryka Zachodnia** (16 krajów): Benin, Burkina Faso, Gambia, Ghana, Gwinea, Gwinea-Bissau, Liberia, Mali, Mauretania, Niger, Nigeria, Republika Zielonego Przylądka, Senegal, Sierra Leone, Togo i Wybrzeże Kości Słoniowej. Ze względu na agregację danych Sudan Południowy został zaliczony do Afryki Północnej.

Kraje Unii Europejskiej, podobnie jak gospodarki wschodzące, handlują przede wszystkim z wybranymi partnerami z Afryki. W ciągu badanych 14 lat UE ponad 60% dóbr wyeksportowała do 5 krajów afrykańskich (RPA, Algieria, Maroko, Egipt i Tunezja). Ponadto, około 67% dóbr sprowadziła z Algierii, Libii, RPA, Nigerii i Tunezji. Eksport Chin, Indii, Brazylii i Turcji do Afryki jest bardziej zdywersyfikowany. Gospodarki wschodzące wyeksportowały ponad połowę swoich dóbr do RPA, Egiptu, Nigerii, Algierii i Maroka. Natomiast ich import jest mocno ograniczony do kilku krajów afrykańskich. Ponad 70% dóbr, gospodarki wschodzące sprowadziły z RPA, Angoli, Nigerii, Algierii i Sudanu. W zasadzie, Unia Europejska i gospodarki wschodzące handlują z mniej niż połową krajów afrykańskich (tabela 3).

**Tabela 3. Udział największych partnerów handlowych w handlu ogółem z Afryką w latach 2000–2013**

Liczba największych partnerów handlowych z Afryki	Unia Europejska		Gospodarki wschodzące	
	Eksport do Afryki	Import z Afryki	Eksport do Afryki	Import z Afryki
5	61,6%	66,7%	52,2%	72,1%
10	81,2%	85,5%	70,5%	87,9%
20	91,2%	95,0%	89,3%	96,4%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade Database (<http://comtrade.un.org/data/>, dostęp: 06.07.2015 r.).

W latach 2000–2013 najważniejszymi bilateralnymi partnerami handlowymi Unii Europejskiej były: RPA (645,9 mld USD), Algieria (608,1 mld USD), Libia (440,7 mld USD), Nigeria (384,3 mld USD), Maroko (342,8 mld USD), Egipt (298,5 mld USD) i Tunezja (298,2 mld USD). Z kolei, gospodarki wschodzące handlowały głównie z RPA (414,1 mld USD), Angolą (266,2 mld USD), Nigerią (256,5 mld USD), Egiptem (146,7 mld USD) i Algierią (138,7 mld USD).

Unia Europejska i gospodarki wschodzące eksportują do Afryki głównie produkty przemysłowe, przy czym produkty unijne charakteryzuje większa wartość dodana. Natomiast, Afryka jest źródłem surowców mineralnych i artykułów spożywczych dla Europy i gospodarek wschodzących. Wymiana handlowa między Afryką i Unią Europejską oraz Afryką i jej partnerami wschodzącymi przyczynia się do umocnienia pozycji Afryki jako eksportera produktów podstawowych i importera produktów przemysłowych [Ambukita, 2012, s. 28].

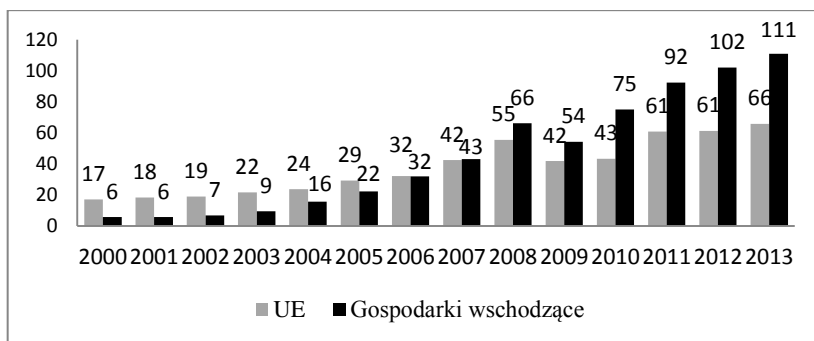
Należy zauważyć, że Chiny, Indie, Brazylia i Turcja stają się coraz ważniejszymi partnerami handlowymi dla krajów afrykańskich. W latach 2000–2008 eksportowały więcej dóbr niż UE do 8 krajów Afryki, a importowały więcej z 7 krajów. Natomiast w latach 2009–2013 gospodarki wschodzące eksportowały więcej dóbr niż Unia Europejska do 21 krajów afrykańskich, a importowały więcej z 18 krajów (tabela 4).

**Tabela 4. Kraje afrykańskie, dla których gospodarki wschodzące były ważniejszymi partnerami handlowymi niż UE**

Okres	Eksport dóbr	Import dóbr
2000–2008	Benin, Sudan, Dżibuti, Somalia, Gambia, Lesotho, Tanzania, Togo	Angola, Sudan, Kongo, Benin, Gwinea Równikowa, Burkina Faso, Somalia
2009–2013	Kenia, Liberia, Tanzania, Sudan, Benin, Etiopia, Mozambik, Dżibuti, Ghana, Mauritius, Gambia, Togo, Somalia, Zambia, Zimbabwe, Uganda, Malawi, Lesotho, Madagaskar, Suazi, Erytrea	Angola, Republika Południowej Afryki, Sudan, Kongo, Zambia, Demokratyczna Republika Konga, Mauretania, Benin, Tanzania, Sierra Leone, Burkina Faso, Gwinea-Bissau, Mali, Czad, Gambia, Somalia, Rwanda, Erytrea
2000–2013	Kenia, Tanzania, Benin, Sudan, Liberia, Dżibuti, Mozambik, Etiopia, Somalia, Gambia, Togo, Lesotho, Zambia, Zimbabwe, Malawi, Suazi	Angola, Sudan, Kongo, Zambia, Demokratyczna Republika Konga, Benin, Gwinea Równikowa, Burkina Faso, Mali, Czad, Gambia, Somalia, Mauretania, Sierra Leone, Erytrea

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade Database (<http://comtrade.un.org/data/>, dostęp: 06.07.2015 r.).

W latach 2000–2013 obroty handlowe Unii Europejskiej z 54 krajami afrykańskimi przewyższały wartość wymiany Chin, Indii, Brazylii i Turcji z Afryką. Jednak, od 2007 roku gospodarki wschodzące są ważniejszymi niż UE partnerami handlowymi dla 34 najsłabiej rozwiniętych gospodarek afrykańskich<sup>20</sup> (rys. 5).



**Rysunek 5. Handel bilateralny między UE i gospodarkami wschodzącymi a najsłabiej rozwiniętymi krajami Afryki w latach 2000–2013 (mld USD, ceny bieżące)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade Database (<http://comtrade.un.org/data/>, dostęp: 06.07.2015 r.).

<sup>20</sup> Do najsłabiej rozwiniętych krajów w Afryce zalicza się: Angolę, Benin, Burkinę Faso, Burundi, Czad, Demokratyczną Republikę Konga, Dżibuti, Erytreę, Etiopię, Gambię, Gwineę, Gwineę Bissau, Gwineę Równikową, Komory, Lesotho, Liberię, Madagaskar, Malawi, Mali, Mauretanię, Mozambik, Niger, Republikę Środkowoafrykańską, Rwandę, Senegal, Sierra Leone, Somalię, Sudan, Sudan Południowy, Tanzanię, Togo, Ugandę, Wyspy Świętego Tomasza i Książęcą oraz Zambię ([http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/ldc/ldc\\_list.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/ldc/ldc_list.pdf), dostęp: 06.07.2015 r.).

W 2000 roku wartość handlu bilateralnego Unii Europejskiej z najsłabiej rozwiniętymi gospodarkami Afryki była około 3 razy większa niż wartość handlu gospodarek wschodzących z tymi krajami. Po 14 latach stanowiła ona mniej niż 60% wymiany handlowej Chin, Indii, Brazylii i Turcji z biednymi krajami afrykańskimi.

## ZAKOŃCZENIE

Od początku globalnego kryzysu finansowego, Unia Europejska systematycznie traci swoją przewagę nad gospodarkami wschodzącymi w wymianie handlowej z Afryką. Co prawda wciąż pozostaje największym partnerem handlowym Afryki, ale głównie z powodu dużych obrotów z najbardziej rozwiniętymi gospodarkami afrykańskimi. Od 2007 roku, wymiana handlowa Chin, Indii, Brazylii i Turcji z 34 najsłabiej rozwiniętymi krajami Afryki przewyższa wymianę Unii Europejskiej z LDCs.

Unia Europejska deklaruje partnerstwo w stosunkach z Afryką, naciska na wielostronną liberalizację handlu przez kraje afrykańskie, ale sama wciąż stosuje protekcjonistyczną politykę wewnętrzną. Proponowane przez UE umowy o partnerstwie gospodarczym są często postrzegane jako korzystne jedynie dla UE, ponieważ otwierają afrykańskie rynki dla europejskich towarów. Unia Europejska przeznaczająca coraz większe kwoty na pomoc dla Afryki. Jednak otrzymanie pomocy uwarunkowane jest spełnieniem szeregu różnych kryteriów.

Gospodarki wschodzące traktują kraje afrykańskie jako równorzędnych partnerów, rozwijają współpracę Południe-Południe i nie ingerują w sprawy wewnętrzne swoich partnerów handlowych. Systematycznie zwiększają pomoc rozwojową nie stawiając przy tym żadnych warunków politycznych.

Zarówno UE, jak i gospodarki wschodzące, łączą politykę handlową z polityką rozwojową i inwestycyjną. Wydaje się jednak, że gospodarki wschodzące znalazły efektywniejszy sposób.

## BIBLIOGRAFIA

- Ambukita E., 2012, *Wielkie gospodarki wschodzące – nowi partnerzy gospodarczy krajów Afryki*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu. Research Papers of Wrocław University of Economics”, No. 267.
- Arts K., Byron J., 1997, *The mid-term review of the Lomé IV Convention: heralding the future?*, „Third World Quarterly”, No. 18(1). DOI: 10.1080/01436599715064
- Beri R., 2003, *India's Africa policy in the post-Cold War era: an assessment*, „Strategic Analysis”, no. 27(2), <http://dx.doi.org/10.1080/09700160308450084>
- Bräutigam, D., 2011, *Chinese development aid in Africa: What, why, and how much?*, [w:] *Rising China: Global challenges and opportunities*, red. J. Golley, L. Song, Canberra: Australian National University (ANU) Press.

- Bridging the Atlantic. Brazil and Sub-Saharan Africa. South-South Partnering for Growth*, The World Bank – IPEA Report <http://siteresources.worldbank.org/AFRICAEXT/Resources/africa-brazil-bridging-final.pdf>.
- Chakrabarti S., Ghosh I., 2014, *FDI in Africa: A comparison of the Indian and Chinese Experience*, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, No. 157, <http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.11.038>
- Ebner J., 2015, *The Sino-European race for Africa's minerals: When two quarrel a third rejoices*, "Resources Policy" No. 43, <http://dx.doi.org/10.1016/j.resourpol.2014.11.009>
- Gao J., 1984, *China and Africa: the development of relations over many centuries*, "African Affairs" No. 83(331).
- Geda A., Meskel A.G., 2008, *China and India's growth surge: Is it a curse or blessing for Africa? The case of manufactured exports*, "African Development Review", No. 20(2). <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8268.2008.00184.x>
- Genç S., Tekin O., 2014, *Turkey's Increased Engagement in Africa: The Potential, Limits and Future Perspective of Relations*, „European Journal of Economic and Political Studies”, No. 7.
- He Y., 2013, *Does China's trade expansion help African development? – an empirical estimation*, „China Economic Review”, No. 26. <http://dx.doi.org/10.1016/j.chieco.2013.04.001>
- Kowol M., 2012, *Rywalizacja Unii Europejskiej i Chin w Afryce Subsaharyjskiej. Rola dyplomacji w zagranicznej polityce gospodarczej [w:] Hereditas Mercaturæ. Księga pamiątkowa dedykowana świętej pamięci profesorowi Stanisławowi Miklaszewskiemu*, red. P. Czubik, Z. Mach, Instytut Multimedialny, Kraków.
- Kummer-Noormamode S., 2014, *Does trade with China have an impact on African countries' growth?*, „African Development Review”, No. 26(2), <http://dx.doi.org/10.1111/1467-8268.12100>
- Ministério das Relações Exteriores do Brasil, 2015, *Relações bilaterais*, <http://www.itamaraty.gov.br>
- Ministry of Foreign Affairs, Republic of Turkey, 2015, *Turkey-Africa Relations*, <http://www.mfa.gov.tr/turkey-africa-relations.en.mfa>.
- Mleczko M., 2002, *Umowa o partnerstwie między krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku a Wspólnotą Europejską i jej państwami członkowskimi – nowa droga integracji gospodarczej?*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 64.
- Nowak W., 2015a, *China's Development Aid Strategies*, „Chinese Business Review”, No. 14(4), <http://dx.doi.org/10.17265/1537-1506/2015.04.004>
- Nowak W., 2015b, *Pomoc rozwojowa krajów BASIC*, „Ekonomia XXI Wieku. Economics of 21st Century”, No. 3(7), <http://dx.doi.org/10.15611/e21.2015.3.03>
- Nowak W., 2015c, *Turcja jako wschodzący donator*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 3(75), <http://dx.doi.org/10.15290/ose.2015.03.75.12>
- Obuah E., 2012, *Trade between China and Africa: Trends, Changes, and Challenges*, „International Journal of China Marketing”, No. 2(2).
- Özkan M., Akgün B., 2010, *Turkey's opening to Africa*, „Journal of Modern African Studies”, No. 48(4), <http://dx.doi.org/10.1017/S0022278X10000595>
- Roy S., 2014, *China and India, "rising powers" and African development: Challenges and opportunities*, Occasional Paper. The Nordic Africa Institute. Uppsala.



- Stuenkel O., 2013, *Brazil in Africa. Bridging the Atlantic?*, KAS International Reports, No. 1(2).
- Taylor I., 2012, *India's rise in Africa*, „International Affairs”, No. 88(4). <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-2346.2012.01101.x>
- White L., 2010, *Understanding Brazil's new drive for Africa*, „South African Journal of International Affairs”, No. 17(2), <http://dx.doi.org/10.1080/10220461.2010.494345>
- Wódka J., 2013, *Polityka zagraniczna "nowej" Turcji. Implikacje dla partnerstwa transatlantyckiego*, Instytut Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Xi announces 10 major China-Africa cooperation plans for coming 3 years*, 2015, Forum on China-Africa Cooperation, <http://www.focac.org>.
- Zajączkowski M., 2013, *Instytucjonalizacja zewnętrzna Unii Europejskiej na przykładzie Afryki Subsaharyjskiej*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace”, No. 2.
- Zajączkowski J., 2012, *Indie – „wschodzące” mocarstwo XXI wieku w Afryce*, „Forum Polilogiczne”, INP UWM Olsztyn, No. 13.

### Streszczenie

Unia Europejska jest najważniejszym partnerem handlowym Afryki. Jednak od początku globalnego kryzysu finansowego, systematycznie traci swoją przewagę nad gospodarkami wschodzącymi w handlu z krajami afrykańskimi. Od 2007 roku wymiana handlowa Chin, Indii, Brazylii i Turcji z 34 najsłabiej rozwiniętymi krajami Afryki przewyższa wymianę Unii Europejskiej z LDCs. Gospodarki wschodzące nie tylko rywalizują między sobą o afrykańskie surowce, rynki zbytu i wpływy na kontynencie, ale stanowią zagrożenie dla pozycji i interesów Europy w Afryce.

W artykule pokazano skalę i trendy w handlu dobrami między krajami Unii Europejskiej i 54 krajami afrykańskimi oraz 4 gospodarkami wschodzącymi (Chiny, Indie, Brazylia, Turcja) i Afryką w latach 2000–2013. Wymianę handlową między stronami zbadano na podstawie danych UN Comtrade Database.

Relacje handlowe Unii Europejskiej z Afryką są bardzo złożone. Unia prowadzi negocjacje z poszczególnymi krajami, grupami krajów i Unią Afrykańską. Deklaruje partnerstwo w stosunkach z Afryką, naciska na wielostronną liberalizację handlu przez kraje afrykańskie, ale sama wciąż stosuje protekcjonistyczną politykę wewnętrzną. Przeznacza coraz większe kwoty na pomoc dla Afryki. Jednak otrzymanie pomocy uwarunkowane jest spełnieniem szeregu różnych kryteriów.

Gospodarki wschodzące traktują kraje afrykańskie jako równorzędnych partnerów, rozwijają współpracę Południe-Południe i nie ingerują w sprawy wewnętrzne swoich partnerów handlowych. Systematycznie zwiększają pomoc rozwojową nie stawiając przy tym warunków politycznych. Zarówno UE, jak i gospodarki wschodzące, łączą politykę handlową z polityką rozwojową i inwestycyjną. Wydaje się jednak, że gospodarki wschodzące znalazły efektywniejszy sposób.

*Słowa kluczowe:* handel towarami, gospodarki wschodzące, pomoc rozwojowa, Afryka

## Trade Competition between the European Union and Emerging Economies in Africa

### Summary

The European Union is the most important trading partner for Africa. However, since the beginning of the global financial crisis it has been steadily losing its advantage over emerging economies in merchandise trade with African countries. Trade in goods between China, India,

Brazil, Turkey and 34 Africa's least developed countries has been surpassing trade between the EU and Africa's LDCs since 2007. Emerging economies not only compete between themselves for access to African resources, markets, and influence on the African continent but also pose a threat for the EU's position and interests in Africa.

The paper shows the level and trends in merchandise trade between the EU and 54 African countries, and between four emerging economies (China, India, Brazil, Turkey) and Africa in the years, from 2000 to 2013. The analysis is based on the data retrieved from the UN Comtrade Database.

Trade relations between the EU and Africa are very complicated. The EU negotiates agreements with individual African countries, groups of countries, and the African Union. It declares partnership, insists on multilateral trade liberalization by African countries but at the same time protects its own market. The EU provides more and more development assistance to African countries. However, its assistance is highly conditional.

The emerging economies treat African countries as equal partners, they develop the South-South cooperation and do not interfere in domestic affairs of their trading partners. Besides, they systematically increase their development assistance to Africa without any political conditions. Both, the EU and emerging economies combine trade policy with development and investment policies. However, it seems that the emerging economies do it more efficiently.

*Keywords:* trade in goods, emerging economies, development assistance, Africa

JEL: F10, F13, F35, O55

*associate professor, Ph.D. Andrii Chuzhykov<sup>1</sup>*

European Integration Department,

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

## **System Clustering of Media Space in Ukraine: Economic and Social Analysis**

### INTRODUCTION

The rapid development of clusters theory started in the late 1980-ies – early 1990-ies. It was at the time, when the fundamental works by B. Harrison (1992) and C. Sabel (1992) saw the world and started being implemented by businesses. The scientific papers of these authors significantly changed the perception of industrial districts and business activities, which were then offered a new form of cooperation. Clusters which emerged in 1990s actively used the benefits of manufacturing, and eventually agricultural specialization of regions in which they were based, as well as the advantages of production localization, technological linkages optimization and related infrastructure. Due respect was also granted to the public-private partnerships, that is cooperation with the university laboratories, local authorities and business.

Somewhat later, M. Porter's caveats on the need for competition inside the cluster, as well as its external competitiveness were added to the existing new models of cooperation (Porter, 1998). At the same time, a significant increase in the types of clusters and a number of new units with large creative potential took place. From this it appeared that the role of services in the global economy increased significantly, and this was an important argument for the creation of new clusters. R. Florida's research on New York as a creative region provide a sufficient basis to ensure that the production of information services is an important element in this type of business and requires a thorough feasibility study (Florida, 2003). Somewhat earlier, M. Castells (2010) and E. Rogers (2003) expressed the idea of partnership diffusion in high-tech sectors.

---

<sup>1</sup> Address: Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, 54 A Peremohy prosp., room 514, 03680, Kyiv, Ukraine, e-mail: no.dsgn@gmail.com.

The emergence of new global networks resulted in the focusing of many researchers in the field of organization of clusters and cluster systems on communications, which play a fundamental role [Porter, Onella, Mucha, 2009].

Currently, media-clusters are among the 38 commercial sectors which are the object of European Cluster Observatory's studies. And the scientific interest to them increases every year. At the same time, a number of complex problems of identifying the media-systems' spatial component, whose internationalization processes are dominant, arise. So, the detection of the social component of media-clusters, as well as its economic role is an important condition for improving the efficiency of regional efficiency [Felgenhauer, 2013], wherein an important role is played by TV [Hickman & Wells, 2013].

#### MEDIA CLUSTERS IN THE GLOBALIZATION ERA

The development of cinema-industry in the leading countries at the dawn of the 20<sup>th</sup> century very soon ceased to be limited by the national borders and turned into the important direction of commercial, political and social impact on the population. Movies and radiocasts produced were being actively exported to other countries. With the advent of television volumes of information flows increased exponentially. At the same there emerged some creative leaders – the exporting countries and countries importing different media products. New ICT of the late 1990-ies enhanced significantly the international transfer of media business produce, because of several reasons, that are summarized by R. Picard into the following four positions:

- the increase of the contribution of the media and related industries to the national economic development;
- the increase of production of TV programs, for which demand has increased significantly;
- the creation of new kinds of media due to accelerated technological process;
- the emergence of information society policy [Picard, 2008, p. 8].

It is obvious that the rating of stimuli proposed by R. Picard requires a certain extension and refinement, as an important supplement to the model of the information society is made by its network model, through which a great volume of commercial, intellectual and social information is constantly flowing, and the value of it is constantly growing. This leads to the fact that media business market-makers usually employ two strategies: the improvement of their own competitiveness and the use of collaboration to organize production and, more importantly, to market their products. The second important component, in our view, is the localization, which has clearly defined territorial limits and is identified on a regional basis. The author cites numerous examples of such clusters:

Bollywood (Bangalore Media Clusters), Dubai Media City, Cologne Media Clusters, Los Angeles Media Clusters, Media Clusters London, Media Park at Hilversum (The Netherlands) and others.

Quite revealing in this regard is media cluster in London, which has always been considered one of the largest media centers in the world. According to L. Nachum and D. Keeble [2000, p. 12] by the end of the 1990-ies London accounted for 90% of all employees in the UK music industry, and Londoners' employment in the television and film industry accounted for 70% of the national total. It also should be noted that all the activities were concentrated in a tiny area of London – the Soho. It was the place that combined cinema and post-production, film distribution, advertising business, music, design, photography and other modern creative spheres within a small area, which was equal to one square mile, as determined by the abovementioned authors. It is obvious, that the component composition of media-clusters proposed by the authors should be significantly extended. To this strand a number of other industries can be attributed, which according to R. Picard are indirectly related to the creative sector, e.g. radio, recordings, newspapers, magazines, books, games, music, theater, museums, festivals, and even, according to the researcher, hardware vendors [Picard, 2008, p. 4].

Cluster species stratification, in our view, should be the most important element of the modern cluster research. Of course, all now existing media-clusters are different in their size, capital, investments, number of employees and other economic indicators that can serve as a sufficient basis for ranking. At the same time, there is an organizational model of clusters classification, developed by R. Picard, who decided to split them into the spontaneous ones (those, which have arisen by chance and are managed on the basis of the existing certain interests of people) and the planned ones (in which some relevant institutions, agencies, and local authorities were invited to participate). Besides those, the author identifies the managed clusters, cooperative clusters, and unmanaged clusters [Picard, 2008, p. 6].

Thus, a modern media-cluster is a set of interrelated and technologically integrated media companies, which are concentrated in a certain locality and build their competitive advantage due to minimizing expenses, making effective use of equipment, a large amount of mutual orders, transfer of technology and high localization of production. Media-clusters may be specialized (TV, radio, film, publishing etc.) or universal. They involve a large number of companies able to provide both a significant increase in production and the significant risks, that are associated with the complexity of cluster management.

It should be noted, that on a par with media-cluster's essence clarification the definition of the essence of cluster policy, pursued by the state in relation to different creative businesses is of paramount importance. Basing on the fact, that

policy is a set of mechanisms and tools, which are consistent with government objectives, it is possible to imagine the process of cluster development regulation. Most likely, it will be represented by a series of successive steps to obtain positive effect, which, by the way, is not easy to identify, as it may be either an increase in the number of employees, a reduction of unemployment, rising incomes or, ultimately, the increase of national competitiveness. Unfortunately, even in the European Union, not all member-states share the idea of forming a common cluster policy. This primarily refers to the states with federal structure [Cluster policy in Europe, 2008].

However, the role of the state, especially in such a commercial sphere as media industry, should not be reduced to a partial sponsorship, as resources invested by the government in the creation of better infrastructure are not always highly efficient [Siebert, 2006]. At the same time media business itself is prone to self-regulation, which is reflected in the transformation of chains of insourcing and out-sourcing functions, structural shifts in the organization of media groups, due to their mergers and acquisitions, fluctuations in the price characteristics of products produced [Karlsson & Picard, 2011].

#### EMERGENCE OF MEDIA SPACE IN UKRAINE

Immediately after the collapse of the USSR, Ukraine began the processes of formation of its independent media space, which carried at its core a lot of contradictory and paradoxical elements, including new models of cognitive effects on the TV and radio audience, a fundamental change in broadcasting formats and active commercialization of the imported Western and Russian media products. The main reasons for a fundamental change in the broadcasting market in the 1990-ies were the following:

- rejection of the state monopoly on broadcasting and emergence of the first private channels;
- westernization of TV and radio-space in Ukraine, whereby western TV products have been actively bought abroad and quickly adapted to the needs of the local market;
- structural segmentation of the domestic market, which resulted in the formation of both dedicated channels, newspapers, magazines, and universal ones, whose circulation and air time were much larger. At the same time, there was a risk of lack of demand for the media products, produced by the channels;
- actively shaping media holdings in the late 1990-ies – early 2000-s, which brought together a number of TV channels, newspapers, magazines and creative centers within large financial-and-industrial groups;
- technological modernization of media-process, which led to a significant increase in the quality of products produced (primarily television) and the transformation

of the youth audience culture, which since 2010 prefers watching television on the Internet, while the older and middle generation continues to watch TV;

- increased competition between channels and holdings for the viewer and the struggle for the advertising market share, which, unlike the EU is regulated in Ukraine neither in terms of its length nor as to its quality and the impact on the audience;
- revitalization of foreign channels, especially in the cable broadcasting. Strategy of these companies were significantly different. If the channels like “BBC”, “Euronews”, “4chanel” and several others focused mainly on educational and recreational interests of the public, the Russian TV channels have been active in the “news” expansion into the Ukrainian market, resulting in the information war in the end of 2013 – at the beginning of 2014. This led to the situation when the events occurring in Ukraine were highlighted in different ways.

Modern Ukrainian market is a mosaic structure of companies, which nevertheless have clearly defined their priorities, sectoral proportions and leaders. Such asymmetries are most clearly visible on the TV market, where five leading channels “Inter”, “1+1”, “Ukraine”, “ICTV”, “STB” account for 55 % of the audience of Ukraine (2012), which is the average between the indicator of the Russian Federation, where the similar “top five” controls 53.7 % of the market, and Poland – 59.7% [Eurodate TV worldwide, 2013].

#### CLUSTERING OF MEDIA SPACE IN UKRAINE

Despite the apparent advantages of the existing corporate structure of the media market of Ukraine, it is nevertheless exposed to a number of risks, which do not allow considering it to be a stable market. The main reasons for this are:

- frequent changes of channel owners and holdings due to the unstable economic and political situation in the country;
- constant correction of editorial policy, based both on the interests of parties and individuals and real economic competition in the market of the media industry;
- global and mega-regional challenges from the international media companies, which react more quickly to the changes in the world market conditions;
- the need to reduce non-productive costs, which do not directly influence the entertainment and commercial effects demonstrated on the TV show.

At the present stage the owners of media holdings in Ukraine still poorly perceive the benefits of the possible collaborationist relations in the domestic market. However, they start to understand, that clustering of the domestic media space would be the only adequate response of these forms of business organization to the penetration and consolidation of the more technologically and economically active competitors to their domestic market, whose activities are based on the expansionist strategies and cognitive impact on people (Figure 1).

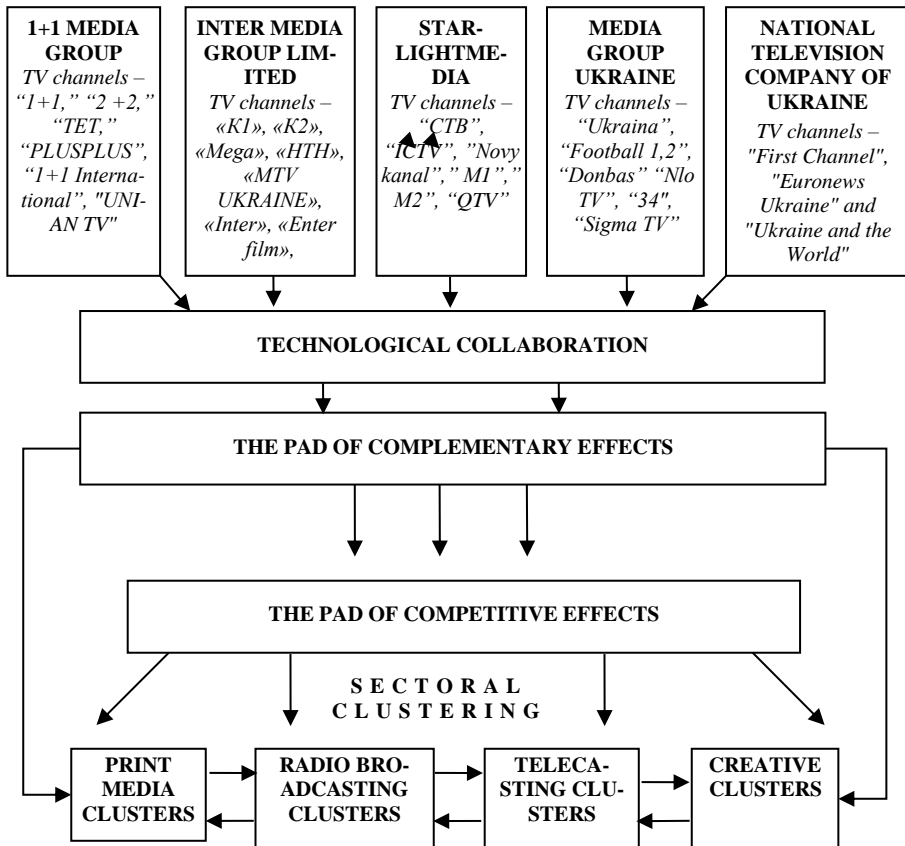


Figure 1. Media-space clustering in Ukraine

In Ukraine, the economic effects of clustering of media space include the following: the increasing of media holdings’ competitiveness; the growing influence of the state television company, which will provide a relatively neutrality of political interests; technological optimization of the equipment operation and renting, as well as the use of common depreciation funds, which will strengthen the media-processes’ innovative component; transition from the imports-driven model of the use of TV products to the export-oriented one; reduction of total costs due to the localized activity of media-clusters.

At the same time, clustering will provide a range of social effects, the most important of which are: employment growth, establishing stable partnerships between holdings, expanding of creative services sector, increasing the profitability of enterprises and as a result, growth of the staff salaries.



## CONCLUSIONS

The reduction of non-production costs while creating new media products, with maintaining their entertainment quality, and hence competitiveness, became an important task of media holdings development under conditions of globalization. The best way to improve their profitability is to create the so-called creative media-clusters, which allow costs reduction, increase profits, keep the benefits of collaboration, while maintaining competition between the players in media business. First systemic media-clusters have clearly demonstrated their advantages, including those of the localization nature (London, Dubai, Los Angeles etc.). Over time they grow into the powerful international centers of creative production in the global media market.

Stabilization of the domestic media space is an important task for Ukraine, which went through a quite rapid evolution from the state-controlled model of broadcasting system to the media business structure dominated by private media-holdings. The acting model of TV-space development, however, has a number of drawbacks that keep channels from conducting their independent editorial policy, developing their creative potential and improving the creation of TV products, most of which are adapted versions of famous western TV shows, and therefore are the re-commercialized TV products.

The events, which took place in Ukraine in 2013-2014 significantly polarized domestic TV channels and put them in front of the editorial model selection dilemma: either an objective or engaged way of highlighting the current events. However, the presence of foreign companies in the domestic market significantly increased the public perception of asymmetry of the airtime broadcasted and paved the way for the information war between the East and the West.

The proposed clustering of the leading media-holdings in Ukraine will lead to the fundamental change of TV and radio channels' competitive positions and move to a systemic model of increasing the exports of Ukrainian TV produce, reducing of non-production costs, increasing projects profitability, as well as increasing employment in the creative sector.

## REFERENCES

- Castells M., 2010, *The Rise of the Network Society*, Wiley-Blackwell. <http://dx.doi.org/10.1002/9781444319514>.
- Cluster policy in Europe, 2008, *A brief summary of cluster policies in 31 European countries*, "Europe Innova Cluster Mapping Project", Oxford Research AS.
- Felgenhauer T., 2013, *Strategic Regionalization and the Media: Examples from Germany's Regional Public Broadcasts*, "Regional Studies", 47 (8), <http://dx.doi.org/10.1080/00343404.2012.658035>.

- Florida R., 2003, *Cities and the Creative Class*, City & Community, New York.
- Karlsson Ch., Picard R.G., 2011, *Media Clusters and Media Cluster Policies*, “CESIS Electronic Working Paper Series”, March.
- Harrison B., 1992, *Industrial Districts: Old Wine in New Bottles?*, “Regional Studies”, 26 (5), <http://dx.doi.org/10.1080/00343409212331347121>.
- Hickman P., Wells P., 2013, *Place branding, rural regeneration and the role of television: the case of the Village SOS programme in the UK*, “Regional Studies”, 92 (4), <http://dx.doi.org/10.1080/13673882.2013.10815614>.
- Mason A., Porter M., Jukka-Pekka O., Mucha P., 2009, *Communities in Networks*, “Notices of the American Mathematical Society”, 56 (9).
- Nachum L., Keeble D., 2000, *Foreign and Indigenous Firms in the Media cluster of Central London*, “ESRC Center for Business Research, University of Cambridge Working Paper”, 154.
- Picard R., 2008, *Media Clusters: Local Agglomeration in an Industry Developing Network Virtual Clusters*, “Working paper series”, 3.
- Porter M., 1998, *The Adam Smith address: location, clusters, and the ‘new’ microeconomics of competition*, “Business Economics Publisher: The National Association for Business Economists”, 33 (1).
- Rogers M., 2003, *Diffusion of innovations*, Free Press, New York.
- Sabel C., 1992, *Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy*. In Frank Pyke and Werner Sengenberger, “Industrial Districts and Local Economic Regeneration”, Geneva: International Institute for Labour Studies <http://dx.doi.org/10.1177/001872679304600907>.
- Siebert H., 2006, *Locational Competition: A Neglected Paradigm in the International Division of Labour*, “The World Economy”, 29 (2) <http://dx.doi.org/10.4324/NOE0415271844.ch14>.

### Summary

Intensive modernization of the global economy leads to the emergence of fundamentally new forms of economic growth. Clusters whose evolution over the past twenty years has been quite rapid are a conclusive evidence of this. At the beginning of the 21<sup>st</sup> century clusters evolved from the predominantly localized innovative industrial complexes to the global services systems, core product of which very often is information. Media-clusters are a typical example of the new functions performed by clusters in the European economy, and their role can hardly be overestimated under the conditions of the third industrial revolution. The identification of media-clusters’ essence is an important task of the modern economic research, as it suggests the need to utilize classification and hierarchical approaches, as well as the estimation of the respective localization effectiveness.

The essential moment for the understanding of global clustering processes is the provision of competitive framework for the cooperation of media holdings, which together can form a cluster while maintaining the principles of collaboration and ensuring the minimization of production, commercialization and distribution of information product, the most important of which is the TV product, the total expenditure for its production is quite high. In the context of Ukraine clustering of the television space carries both numerous benefits (increasing competitive status, reduction of

non-productive costs, optimization of the pavilion activity, increasing the level of depreciation for the operation of expensive equipment etc.) and risks (cognitive control over public opinion, the monopolization of the airtime, the elimination of small companies, whose share in the national broadcasting time does not exceed 1 %).

*Keywords:* media-cluster, global networks, television of Ukraine

## **Система кластеризации медианпространства в Украине: экономический и социальный анализ**

### *Резюме*

Интенсивная модернизация мировой экономики приводит к появлению принципиально новых форм экономического роста. Неоспоримым доказательством этого является эволюция кластеров, которая наиболее значительной стала на протяжении двадцати последних лет. Уже к началу XXI века кластеры эволюционировали от преимущественно локализованных инновационных промышленных комплексов до глобальных систем услуг, основным продуктом которых очень часто являлась информация. Типичным примером новых функций в европейской экономике являются медиа-кластеры, роль которых в условиях третьей промышленной революции, трудно переоценить. Выявление сущности медиа-кластеров является важной задачей современных экономических исследований, т.е. ее решение предполагает необходимость использования классификации, иерархических подходов, а также оценку соответствующей эффективности локализации.

Существенным моментом для понимания глобальных процессов кластеризации является формирование конкурентной основы для сотрудничества медиа-холдингов, которые вместе могут образовывать кластер, сохраняя при этом принципы сотрудничества и обеспечения минимизации производства, коммерциализации и распространения информационного продукта, наиболее важным из которых является телевизионный продукт. Совокупные расходы на его производство являются довольно значительными. В контексте Украины кластеризация телевизионного пространства несет как многочисленные выгоды (повышение конкурентного статуса, сокращение непроизводительных расходов, оптимизацию характера деятельности, повышение амортизационных начислений для работы дорогостоящего оборудования и прочего), так и риски (когнитивный контроль над общественным мнением, монополизация эфирного времени, устранение мелких компаний, удельный вес которых в национальном вещании не превышает 1%).

*Ключевые слова:* средства массовой информации, кластер, глобальные сети, телевидение Украины

## **Klastry medialne w Ukrainie: analiza ekonomiczna i spoleczna**

### *Streszczenie*

Intensywna modernizacja gospodarki światowej prowadzi do powstania całkowicie nowych źródeł wzrostu gospodarczego i form produkcji. Przekonującym dowodem na to jest między innymi rosnące, w ciągu ostatnich dwudziestu lat, znaczenie klastrów. U progu XXI w. klastry ewoluowały od innowacyjnych dystryktów przemysłowych do globalnych systemów usługowych,

których głównym produktem jest bardzo często informacja. Typowym przykładem w gospodarce europejskiej są klastry medialne, które odgrywają znaczącą rolę w warunkach trzeciej rewolucji przemysłowej. Ukazanie istoty ich działalności wymaga wykorzystania m.in. metod klasyfikacji hierarchicznej czy też oceny efektywności określonej lokalizacji.

Zasadniczą kwestią dla zrozumienia procesów tworzenia klastrów o charakterze globalnym jest stworzenie konkurencyjnych ram dla współdziałania holdingów medialnych mogących tworzyć klastry, przy jednoczesnym zachowaniu zasad współpracy oraz zapewnieniu minimalizacji kosztów produkcji, obrotu i dystrybucji produktami informacyjnymi, wśród których najważniejsza jest telewizja (jej łączne koszty produkcji są bardzo wysokie). Tworzenie klastrów medialnych w obszarze działalności telewizyjnej na Ukrainie przynosi zarówno wiele korzyści (zwiększenie konkurencyjności, redukcja kosztów, optymalizacja charakteru działalności), jak i zagrożeń (kontrolowanie opinii publicznej, monopolizacja czasu antenowego, eliminowanie małych firmy, których udział w krajowym rynku telewizyjnym nie przekracza 1%).

*Słowa kluczowe:* klastry medialne, sieci globalne, telewizja w Ukrainie

JEL: M31

*dr Małgorzata Gasz*<sup>1</sup>

Katedra Mikroekonomii  
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **Zróźnicowanie rozwojowe Polski w latach 2004–2014 na tle innych państw Unii Europejskiej – wybrane zagadnienia**

### WPROWADZENIE

Przystąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej implikowało wiele zmian w obszarze polityki gospodarczej. Konieczność dostosowania systemu prawnego Polski do prawa europejskiego wpłynęła korzystnie na proces liberalizacji systemu ekonomicznego, uwypukliła wzrost znaczenia roli procesów rynkowych i konkurencji w systemie gospodarczym. W efekcie tych dostosowań poprawie ulegała pozycja konkurencyjna Polski na arenie międzynarodowej. Po okresie zmian związanych z transformowaniem polskiej gospodarki istotą podejmowanych od 2004 r. wyzwań było w szczególności zredukowanie nadmiernych różnic rozwojowych w relacji do innych państw UE. Od początku akcesji Polski do UE tempo wzrostu PKB było dodatnie, do czego w znacznej mierze przyczyniło się zasilenie realnej sfery gospodarki środkami z funduszy europejskich. Do pozytywnych zjawisk zaliczyć należy wzrost produktywności, zmniejszanie się wskaźnika inflacji oraz wzrost wynagrodzeń, choć w tym obszarze znacząco odbiegamy od liderów UE. Polska jest dziś 6. krajem UE pod względem ludności i pomimo wzrostu udziału osób powyżej 65. roku życia należymy do najmłodszych nacji w Europie. Zjawisku wydłużania przeciętnego trwania życia towarzyszy jednocześnie niski poziom dzietności. Potencjał polskiej gospodarki opiera się na silnym popycie wewnętrznym oraz eksporcie zorientowanym na poszukiwanie nowych rynków (w okresie członkostwa w UE Polska znacząco zwiększyła eksport do państw Unii oraz krajów trzecich). Dzięki utworzeniu instytucji warunkujących sprawne funkcjonowanie rynkowego systemu społecz-

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: ul. Nowowiejska 3, 58-500 Jelenia Góra, tel. +48 75 75 38 252, e-mail: malgorzata.gasz@ue.wroc.pl.

no-gospodarczego (m.in. niezależny bank centralny, Komisja Nadzoru Finansowego, Bankowy Fundusz Gwarancyjny) oraz skutecznemu nadzorowi nad sektorem bankowym Polsce udało się uniknąć zagrożeń związanych ze swobodą przepływu kapitału. Po wybuchu kryzysu finansowego zapisane w Konstytucji RP tzw. reguły ostrożnościowe pozwoliły na utrzymanie stabilności fiskalnej, podczas gdy inne państwa borykały się ze wzrostem zadłużenia z tytułu finansowania tzw. pakietów pomocowych. Wsparcie finansowe, jakiego rządy wielu krajów udzieliły różnym sektorom gospodarki miało wprawdzie z założenia charakter czasowy i nadzwyczajny, jednak działania te wywarły ostatecznie długotrwały negatywny wpływ na stan finansów publicznych wielu państw członkowskich (wzrost długu publicznego oraz deficytu budżetowego). Obecne problemy, z jakimi mierzą się od kilku lat gospodarki UE to przede wszystkim brak stabilności gospodarczej, niestabilność polityczna, wysokie zadłużenie sektora finansów publicznych, problemy demograficzne oraz wciąż wysokie bezrobocie wśród osób młodych. Celem artykułu jest weryfikacja hipotezy, iż przystąpienie Polski do struktur UE wpłynęło korzystnie na potencjał rozwoju polskiej gospodarki, a jednym z istotnych czynników kształtowania dynamiki polskiego PKB oraz potencjału konkurencyjnego polskiej gospodarki były środki przekazywane w ramach funduszy unijnych.

### WYBRANE PARAMETRY EKONOMICZNE

Unia Europejska jest organizmem o znacznych dysproporcjach rozwojowych. Istotne różnice między państwami członkowskimi widoczne są m.in. w zakresie dynamiki wzrostu gospodarczego, poziom zamożności obywateli, sytuacji na rynku pracy, ceny pracy czy stanu finansów publicznych. Stopa realnego wzrostu PKB w państwach członkowskich jest mocno zróżnicowana i zmienna w czasie (tabela 1). Po okresie załamania gospodarczego w 2009 r., będącego pokłosiem kryzysu finansowo-gospodarczego, ujemne tempo wzrostu PKB występowało – z wyjątkiem Polski – we wszystkich pozostałych krajach Unii. Polska z wynikiem 3,9%, obok Słowacji (3,8%) należy do państw, które w okresie 2004–2014 odnotowały największe średnie tempo wzrostu PKB. Na drugim biegunie, państw o najniższej dynamice wzrostu znalazły się Grecja (-2,0%), Włochy (-0,5%) i Portugalia (-0,3%).

Analiza poziomu wskaźnika PKB *per capita* (tabela 1) pozwala stwierdzić, że pomimo wciąż istniejących znacznych dysproporcji pomiędzy poszczególnymi krajami, widoczne jest zbliżenie poziomu życia większości nowych państw członkowskich do średniej unijnej (w najbogatszym kraju UE – Luksemburgu wielkość wskaźnika kształtowała się w 2013 r. na poziomie 67 900 euro, podczas gdy w Bułgarii wyniósł on 12 000 euro) [*ec.europa*, ([http](http://ec.europa))].

**Tabela 1. Tempo wzrostu realnego PKB oraz PKB *per capita* wg parytetu siły nabywczej w państwach UE**

Kraj	Realny wzrost PKB				PKB <i>per capita</i> (UE-28 = 100)			
	2004	2009	2014	Średnio 2004–2014	2004	2009	2014	Zmiana 2014/2004
UE-28	2,5	-4,4	1,3	0,9	100	100	100	
Strefa euro (EA-19)	2,2	-4,5	0,9	0,7	108	108	107	-1
Austria	2,7	-3,8	0,3	1,3	128	126	128	-
Belgia	3,4	-2,6	1,1	1,1	121	117	119	-2
Bułgaria	6,6	-5,0	1,7	2,5	34	44	45	+11
Chorwacja	4,1	-7,4	-0,4	0,3	57	62	59	+2
Cypr	4,4	-2,0	-2,3	0,6	97	105	85	-12
Czechy	4,9	-4,8	2,0	2,1	79	83	84	+5
Dania	2,6	-5,1	1,1	0,4	125	123	124	-1
Estonia	6,5	-14,7	2,1	2,4	55	62	73	+18
Finlandia	3,9	-8,3	-0,1	0,7	117	116	110	-7
Francja	2,8	-2,9	0,4	0,9	110	108	107	-3
Grecja	5,0	-4,4	0,8	-2,0	95	94	72	-23
Hiszpania	3,2	-3,6	1,4	0,6	100	101	93	-2
Holandia	1,9	-3,3	0,9	1,0	133	137	130	-3
Irlandia	4,6	-6,4	4,8	1,4	143	128	132	-11
Litwa	-	-14,8	2,9	2,4	50	57	74	+24
Luksemburg	4,9	-5,3	-	2,2	246	247	263	+17
Łotwa	8,9	-14,2	2,4	2,5	48	53	64	+16
Malta	0,4	-2,5	3,5	2,5	81	84	85	+4
Niemcy	1,2	-5,6	1,6	1,3	116	115	124	+8
Polska	5,1	2,6	3,4	3,9	49	59	68	+19
Portugalia	1,8	-3,0	0,9	-0,3	77	81	78	+1
Rumunia	8,4	-7,1	2,8	2,7	34	49	54	+20
Słowacja	5,2	-5,3	2,4	3,8	57	71	76	+19
Słowenia	4,4	-7,8	2,6	1,2	86	85	83	-3
Szwecja	4,3	-5,2	2,1	1,7	129	123	124	-5
Węgry	4,8	-6,6	3,6	0,9	62	64	68	+6
Wielka Brytania	2,5	-4,3	2,8	1,2	125	112	108	-17
Włochy	1,6	-5,5	-0,4	-0,5	108	105	97	-11

Źródło: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Real\\_GDP\\_growth,\\_2\\_004%E2%80%9314\\_%28%25\\_change\\_compared\\_with\\_the\\_previous\\_year;\\_average\\_2004%E2%80%9314%29\\_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Real_GDP_growth,_2_004%E2%80%9314_%28%25_change_compared_with_the_previous_year;_average_2004%E2%80%9314%29_YB15.png) (dostęp: 10.11.2015 r.); <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00114&plugin=1> (dostęp: 12.10.2015 r.).

Jednocześnie na przestrzeni lat 2004–2014 nastąpił wzrost rozpiętości pomiędzy najniższym i najwyższym poziomem PKB *per capita* (odpowiednio: 34% i 45% Bułgaria oraz 246% i 263% Luksemburg). Najbogatsi są obywatele Luksemburga, Irlandii, Austrii, Szwecji, Holandii, Niemiec, Danii oraz Belgii (tabela 1). Najmniej zamożne kraje to Bułgaria, Chorwacja, Łotwa i Rumunia.

Problemem wielu europejskich rynków pracy jest dziś znaczna skala bezrobocia (tabela 2), w tym wśród osób młodych oraz brak spójnej polityki na poziomie unijnym odnośnie do przeciwdziałania temu zjawisku. Szczególnie drastycznie jest on odczuwalny w Hiszpanii, Grecji, Portugalii, Włoszech i Chorwacji. Według danych Eurostatu średni unijny poziom stopy bezrobocia w 2014 r. wyniósł 22,2%, a bez pracy pozostawało 4,7 mln osób.

**Tabela 2. Stopa bezrobocia w krajach UE oraz wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 20–64 lata**

Kraj	Stopa bezrobocia (w %)			Wskaźnik zatrudnienia (w %)	
	2004	2009	2014	2004	2013
UE-28	9,3	9,0	10,2	67,4	68,5
Austria	5,5	5,3	5,6	70,8	75,5
Belgia	8,4	7,9	8,5	65,6	67,2
Bułgaria	12,1	6,8	11,4	60,1	63,5
Chorwacja	13,9	9,2	17,3	59,6	57,2
Cypr	4,6	5,4	16,1	74,9	67,2
Czechy	8,8	6,7	6,1	70,1	72,5
Dania	5,5	6,0	6,6	77,6	75,6
Estonia	10,1	13,5	7,4	70,3	73,3
Finlandia	8,8	8,2	8,7	72,2	73,3
Francja	8,9	9,1	10,3	69,5	69,6
Grecja	10,6	9,6	26,5	63,9	52,9
Hiszpania	11,0	17,9	24,5	65,4	58,6
Holandia	5,7	4,4	7,4	74,9	76,5
Irlandia	4,5	12,0	11,3	71,5	65,5
Litwa	10,9	13,8	10,7	69,3	69,9
Luksemburg	5,0	5,1	5,9	67,7	71,1
Łotwa	11,7	17,5	10,8	67,9	69,7
Malta	7,2	6,9	5,9	57,9	64,8
Niemcy	10,4	7,6	5,0	68,8	77,3
Polska	19,1	8,1	9,0	57,3	64,9
Portugalia	7,8	10,7	14,1	72,5	65,4
Rumunia	8,0	6,5	6,8	63,5	63,9
Słowacja	18,4	12,1	13,2	63,7	65,0
Słowenia	6,3	5,9	9,7	70,4	67,2
Szwecja	7,4	8,3	7,9	77,4	79,8
Węgry	6,1	10,0	7,7	62,1	63,2
Wielka Brytania	4,7	7,6	6,1	75,0	74,8
Włochy	8,0	7,7	12,7	61,5	59,8

Źródło: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Table\\_2\\_Unemployment\\_rate,\\_2003-2014\\_%28%25%29.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Table_2_Unemployment_rate,_2003-2014_%28%25%29.png) (dostęp: 12.10.2015 r.); <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzy-narodowa/porownania-miedzynarodowe/tablice-o-krajach-wedlug-tematow/wskazniki-monitorujace-europa-2020/> (dostęp: 10.11.2015 r.).



Mając na uwadze konieczność ograniczania skali bezrobocia w strategii Europa 2020 zapisano konieczność stworzenia warunków sprzyjających unowocześnianiu europejskich rynków pracy służących redukcji bezrobocia oraz nabywaniu nowych umiejętności, które docelowo umożliwią adaptowanie się do nowych warunków w kontekście ewentualnej zmiany zawodu [Europa 2020, s. 22]. Jednakże postulatom proponowanym m.in. w programie „Gwarancje dla młodzieży” [Unia kontra..., (http)] nie towarzyszyła analiza jakościowa potrzeb lokalnych rynków pracy, nie przeprowadzono także niezbędnych zmian systemowych w tym obszarze. Średni poziom wskaźnika zatrudnienia osób w wieku 20–64 lata zgodnie z założeniami strategii Europa 2020 docelowo do 2020 r. ma osiągnąć poziom 75%. Na przestrzeni lat 2004–2013 wzrósł on nieznacznie z 67,4% do 68,5%, co poddaje w wątpliwość terminowość jego realizacji.

Istotnym parametrem, który cechuje się znaczną rozpiętością w ramach UE jest wysokość stawki godzinowej brutto (w 2014 r. 3,8–40,3 euro). Do państw o najniższej stawce należały Bułgaria (3,8 euro), Rumunia (4,6 euro), Litwa (6,5 euro) oraz Łotwa (6,6 euro). Z kolei najwyższa stawka godzinowa obowiązywała w Danii (40,3 euro), Belgii (39,1 euro), Szwecji (37,4 euro) oraz w Luksemburgu (35,9 euro). W 2004 r. rozpiętość pomiędzy minimalną i maksymalną stawką godzinową w krajach UE zawierała się pomiędzy 1,6 euro (Bułgaria) a 30,3 euro (Luksemburg), przy średniej unijnej 19,8 euro (w Polsce 4,8 euro). W 2014 r. średnie wynagrodzenie godzinowe brutto w Polsce wynosiło 8,4 euro przy średniej unijnej 24,6 euro [Eurostat, (http)].

W świetle ostatniego kryzysu finansowego oraz trudności, z jakimi gospodarka europejska usiłuje wyjść z recesji należy stwierdzić, że zaangażowanie finansowe państwa w ratowanie zagrożonych sektorów gospodarki, którego efektem jest długotrwałe pogorszenie kondycji finansów publicznych z jednej strony ocaliło je od zapaści, z drugiej konieczność spłaty zaciągniętego zadłużenia, jak również wysokie koszty jego obsługi sprawiają, że proces wychodzenia na prostą gospodarek UE rozciąga się w czasie. W 2014 r. wciąż wiele państw UE boryka się z problemem nadmiernego zadłużenia oraz wysokim deficytem budżetowym (tabela 3).

**Tabela 3. Finanse publiczne państw Unii Europejskiej**

Kraj	Dług publiczny (jako % PKB)			Deficyt budżetowy (jako % PKB)		
	2004	2009	2014	2004	2009	2014
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
UE-28	61,2	73,0	86,8	-2,9	-6,7	-3,0
Austria	64,8	79,9	84,2	-4,8	-5,3	-2,7
Belgia	96,5	99,5	106,7	-0,2	-5,4	-3,1
Bułgaria	35,8	13,7	27,0	1,8	-4,1	-5,8
Chorwacja	39,8	48,0	85,1	-5,0	-5,8	-5,6
Cypr	64,5	53,9	108,2	-3,7	-5,5	-8,9

1	2	3	4	5	6	7
Czechy	28,5	34,1	42,7	-2,7	-5,5	-1,9
Dania	44,2	40,4	45,1	2,1	-2,8	1,5
Estonia	5,1	7,0	10,4	2,4	-2,2	0,7
Finlandia	42,7	41,7	59,3	2,2	-2,5	-3,3
Francja	65,7	79,0	95,6	-3,5	-17,2	-3,9
Grecja	102,7	126,7	178,6	-8,8	-15,2	-3,6
Hiszpania	45,3	52,7	99,3	0,0	-11,0	-5,9
Holandia	49,6	56,5	68,2	-1,7	-5,4	-2,4
Irlandia	28,2	61,8	107,5	1,4	-13,8	-3,9
Litwa	18,7	29,0	40,7	-1,4	-9,1	-0,7
Luksemburg	6,5	15,5	23,0	-1,1	-0,5	1,4
Łotwa	14,3	36,6	40,6	-1,0	-9,1	-1,5
Malta	72,0	67,8	68,3	-4,4	-3,3	-2,1
Niemcy	64,7	72,5	74,9	-3,7	-3,2	0,3
Polska	45,3	49,8	50,4	-5,2	-7,3	-3,3
Portugalia	62,0	83,6	130,2	-6,2	-9,8	-7,2
Rumunia	26,2	34,5	80,8	-1,2	-9,1	-1,4
Słowacja	40,6	36,0	53,5	-2,3	-7,9	-2,8
Słowenia	26,8	34,5	80,8	-2,0	-5,9	-2,8
Szwecja	47,9	40,4	44,9	0,3	-0,7	-1,7
Węgry	58,5	78,0	76,2	-6,4	-4,6	-2,5
Wielka Brytania	40,2	65,7	88,2	-3,6	-10,8	-5,7
Włochy	100	112,5	132,3	-3,6	-5,3	-3,0

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&code=tec00127&plugin=1> (dostęp: 15.11.2015 r. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&code=tsdde410&plugin=1> (dostęp: 15.11.2015 r.).

Starzenie się społeczeństw oraz spadek liczby ludności w wieku produkcyjnym, trudności z ograniczeniem wysokiego bezrobocia oraz niska jakość i nieskuteczność dotychczas zaproponowanych instrumentów przeciwdziałania temu zjawisku sprawiają, że cel, jakim jest przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego oraz zwiększenie konkurencyjności gospodarki europejskiej odsuwa się w czasie.

### POLSKA NA TLE INNYCH PAŃSTW UE

Polska jest jedynym krajem spośród wszystkich państw UE, który przez cały okres członkostwa w UE nie odnotował ujemnych wartości PKB a w 2009 r. nie pogrążył się w recesji. W okresie 2008–2013 skala łącznego wzrostu PKB wyniosła 20%, co stanowi wynik najlepszy w Europie [Raport 10 PL UE, (<http://>)]. Wśród najważniejszych czynników warunkujących utrzymanie relatywnie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego wymienić należy w szczególności środki

przekazywane Polsce w ramach funduszy unijnych, bezpośrednio inwestycje zagraniczne oraz prywatne transfery pieniężne pochodzące od migrantów, którzy znaleźli zatrudnienie w państwach UE. Skala transferów z unijnego budżetu w latach 2004–2014 zawierała się w przedziale od 2,5 mld euro do 13 mld euro (po skorygowaniu o wysokość składki członkowskiej oraz zwroty). W okresie od 1.05.2004 r. do 31.12.2014 r. Polska otrzymała z budżetu unijnego kwotę 109,6 mld euro (74,3 mld euro netto), z czego ok. 65% zostało przeznaczone na politykę spójności, ok. 32% na politykę rolną oraz ok. 4% na pozostałe transfery. W 2004 r. wysokość środków netto, które finalnie zasiliły polską gospodarkę stanowiła 0,57% PKB, podczas gdy w 2014 r. był to poziom 3,15% PKB [*Gospodarcze i społeczne efekty...*, (http), s. 7–8]. Fakt ten, obok sukcesywnego tworzenia ram prawnych dla polityki rozwoju, należy uznać za istotny czynnik kształtowania dynamiki polskiego PKB oraz potencjału konkurencyjnego polskiej gospodarki. Polska gospodarka wciąż się rozwija, co jest zasługą wysokiego popytu wewnętrznego oraz rosnącej dynamiki wydajności pracy [*Polska siódmą gospodarką...*, (http)], która stymuluje wysokie tempo wzrostu PKB i w efekcie umożliwia zmniejszanie dystansu rozwojowego w stosunku do innych państw UE. W 2009 r., kiedy w efekcie światowego kryzysu gospodarczego wiele państw doświadczyło znacznego pogorszenia sytuacji gospodarczej oraz zapaści w sferze finansów publicznych w Polsce realny wzrost PKB wyniósł 2,6%, podczas gdy w skali całej Unii wskaźnik ten kształtował się na poziomie – 4,4%, przy jednoczesnym znacznym zróżnicowaniu w poszczególnych krajach [Jodłowska, (http)]. W 2014 r. z wynikiem 3,4% Polska znalazła się, obok Irlandii (4,8%), Węgier (3,6%) i Malty (3,5%) w grupie 4 państw o najwyższym tempie wzrostu PKB w całej Unii, przy średniej UE-28 na poziomie 1,3% oraz 0,9% w strefie euro. Na drugim biegunie państw o ujemnym tempie wzrostu PKB znalazły się Cypr (-2,3%), Chorwacja (-0,4%), Węgry (-0,4%) oraz Finlandia (-0,1%). W 2014 r., po raz pierwszy od 2008 r., dodatnią wartość osiągnął PKB Grecji (0,8%). W najbliższej przyszłości, w celu utrzymania relatywnie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, koniecznym będzie, obok wykorzystania środków z funduszy unijnych, zreformowanie systemu finansów publicznych czy wprowadzenie ułatwień w prowadzeniu biznesu. Biorąc pod uwagę podstawowy wskaźnik rozwoju gospodarczego kraju (odzwierciedlający także realny poziom zamożności społeczeństwa), jakim jest wysokość PKB *per capita* należy stwierdzić, że choć na przestrzeni 10 lat poziom życia polskich obywateli podniósł się z 49% w 2004 r. do 68% średniego poziomu dla UE-28 w 2014 r. (wzrost o 19 pkt proc.), to wciąż dystans, jaki dzieli nasz kraj od pozostałych państw UE (zarówno krajów tzw. starej Unii, jak i tych słabiej rozwiniętych) jest znaczny. Nie można zatem mówić tu o istotnej poprawie, gdyż wynik ten plasował nasz kraj na dalekiej 23 pozycji wśród państw członkowskich. Według danych MFW podczas, gdy w 2004 r. PKB *per capita* wyrażony w USD wg PPS wynosił 28 092 USD dla UE oraz 14 090 USD dla Polski, w 2014 r. skala roz-

bieżności zmniejszyła się – wielkość wskaźnika dla Polski wyniosła 25 247,2 USD przy średniej unijnej na poziomie 36 868,8 USD [knoema, (http)]. Jednak w 2014 r. Polacy byli zamożniejsi jedynie od Bułgarów, Rumunów, Chorwatów i Łotyszy, mniej zasobni natomiast od Czechów, Estończyków czy Litwinów. W 2014 r. średnie wynagrodzenie godzinowe brutto w Polsce wynosiło 8,4 euro przy średniej unijnej 24,6 euro [Eurostat, (http)]. W roku 2004 Polska, obok Słowacji, należała do państw o najwyższej stopie bezrobocia w UE (tabela 2). W latach 2004–2008 skala tego zjawiska zmniejszała się, by w 2008 r. osiągnąć najniższy poziom (7,1%), co wiązać można w dużej mierze ze znaczną skalą migracji. W kolejnym okresie 2009–2013 liczba bezrobotnych wzrastała (odpowiednio: z 8,1% do 10,3%), by w 2014 r. osiągnąć poziom poniżej średniej unijnej (10,2%). Fakt ten wiązać należy z trwającym wzrostem gospodarczym, pozytywnymi zmianami na rynku pracy oraz podejmowanymi w kolejnych latach próbami budowy pozytywnego klimatu dla kreowania przedsiębiorczości. W Polsce stopa bezrobocia wśród osób poniżej 25. roku życia w 2014 r. wynosiła 23,9%, co oznacza spadek w porównaniu do 2013 r. o 3,4 pkt proc. W lutym 2015 r. liczba bezrobotnych w porównaniu do analogicznego okresu w 2014 r. zmniejszyła się o 336 tys. osób. Jest to największy spadek obserwowany na przestrzeni 7 ostatnich lat i należy go wiązać zżywieniem na rynku pracy oraz czynnikami demograficznymi (wzrost odsetka osób powyżej 60 roku życia, migracja zarobkowa) [W 2015 r. bezrobocie..., (http)]. Wskaźnik zatrudnienia w grupie 20–64 lata wzrasta na przestrzeni ostatnich lat (z 57,3% w 2004 r. do 64,9% w 2013 r.) przy średniej UE-28 na poziomie odpowiednio: 67,4% i 68,5%, wciąż jednak kształtuje się na znacznie niższym poziomie niż w innych bardziej rozwiniętych krajach UE.

Wzrost gospodarczy, jakiego doświadcza Polska ma swoje przełożenie na poprawę sytuacji społeczno-ekonomicznej obywateli. Liczba osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w okresie 2005–2012 zmniejszyła się o 7 mln, a 1,3 mln osób udało się wyjść z ubóstwa [Raport 10 PL-UE, (http)]. W okresie 2005–2013 średni wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym dla państw UE wykazywał tendencję spadkową (25,7% w 2005 r. i 24,4% w 2013 r.), podobnie w Polsce wskaźnik ten sukcesywnie maleje z poziomu 45,3% w 2005 r. do 25,8 w 2013 r. [stat.gov (http)]. W grupie państw UE w 2013 r. najwyższy poziom wskaźnika odnotowano w Bułgarii (48% ogółu populacji) i Rumunii (40,4%), a więc krajach należących jednocześnie do najbiedniejszych państw Unii. Odsetek osób zagrożonych ubóstwem w Polsce jest niższy niż w niektórych krajach naszego regionu (Węgry, Litwa, Łotwa). Należy także zwrócić uwagę na wyraźną poprawę sytuacji w ostatnich latach. Od 2005 r. odsetek osób zagrożonych ubóstwem w Polsce zmniejszył się o 19,5 pkt proc. (z 45,3% w 2005 r. do 25,8% w 2013 r.). W tym samym okresie w wielu państwach UE (m.in. Grecja, Włochy, Hiszpania) miał miejsce odwrotny proces, tj. wzrost zagrożenia ubóstwem [Dochody i warunki... (http)].

Członkostwo Polski w UE podniosło poziom jej atrakcyjności inwestycyjnej oraz wpłynęło dodatnio na postrzeganie jako kraju o przewidywalnych i stabilnych regulacjach prawnych. W 2013 r. wartość skumulowana bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniosła 160 mld euro, co w odniesieniu do 2003 r. oznaczało wzrost o 264% [*Gospodarcze i społeczne...*, s. 7]. Jednakże obserwowany w ostatnich latach fakt wycofywania zagranicznego kapitału z polskiej gospodarki świadczyć może o osłabieniu konkurencyjności polskich zasobów gospodarczych w porównaniu do tych dostępnych na rynkach światowych. Należy zauważyć, że Polska przez wiele lat pełniła głównie rolę biorcy kapitału niezbędnego do sfinansowania niezbędnych zmian jakościowych w gospodarce, a ceną za dostęp do tego kapitału było traktowanie Polski jako dużego rynku zbytu. Będąc krajem o niskiej innowacyjności Polska przez lata skazana była na transfer obcych technologii, a zaangażowanie kapitałowe zagranicznych inwestorów koncentrowało się na finansowaniu gałęzi produkujących dobra konsumpcyjne przy niskim wsparciu branż wytwarzających produkty wysokich technologii. Model rozwoju oparty na niskich kosztach pracy nie predestynuje Polski do grona państw wysokorozwiniętych i może świadczyć o jej peryferyjnej roli w światowej gospodarce. Wartość sumarycznego wskaźnika innowacyjności (SII) w przypadku Polski znacząco odbiega od średniej europejskiej – na przestrzeni lat 2007–2014 wzrósł on z poziomu 0,29 do 0,31 przy wartościach średnich dla całej UE odpowiednio: 0,52 i 0,56 [*European Commission...*, s. 92]. Tak nieznaczna skala postępu oznacza, że Polska jest krajem znacznie zapóźnionym pod względem innowacyjnym, pomimo zasilenia z funduszy europejskich. W okresie 2006–2013 osłabieniu uległy tak ważne wskaźniki jak: liczba innowacyjnych MSP współpracujących z innymi podmiotami, MSP generujących innowacje wewnętrzne, wprowadzających produkty i procesy o charakterze innowacyjnym oraz sprzedaż innowacji dla rynków i przedsiębiorstw [*Gasz, 2015*]. W celu osiągnięcia większego tempa wzrostu PKB oraz przyspieszenia rozwoju gospodarki pożądanym jest stworzenie odpowiedniego systemu wsparcia inwestycji w sektor B+R. [*Bukowski, Szpor, Śniegocki, 2012, s. 11*]. Wysoki udział wydatków na badania i rozwój w relacji do PKB, inwestycje w nowe technologie oraz promowanie proinnowacyjnych kierunków kształcenia sprzyjać będzie zwiększaniu wydajności [*Gromada, Janyst, 2015, s. 17*].

## PODSUMOWANIE

Państwa UE cechuje znaczne zróżnicowanie rozwojowe. Istotne dysproporcje dotyczą zarówno tempa wzrostu gospodarczego, zamożności obywateli, sytuacji na rynkach pracy czy stanu finansów publicznych. Niekorzystny trend na europejskich rynkach pracy odwrócić mogą przemyślane programy aktywizacji

zawodowej będące efektem właściwego zdefiniowania potrzeb lokalnych rynków oraz potencjału przyszłych pracowników. Obecnie wiele osób w UE podejmuje pracę poniżej swoich kwalifikacji. W okresie 2004–2014 zmniejszenie luki rozwojowej dzielącej Polskę od innych bardziej rozwiniętych krajów UE możliwe było m.in. dzięki znaczącemu zasileniu polskiej gospodarki środkami z funduszy europejskich. Utrzymanie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego w dłuższym okresie wymaga jednak, obok wsparcia ze środków UE, wprowadzenia zmian w obszarach finansów publicznych, rynku pracy, dalszych ułatwień w prowadzeniu biznesu. Pomimo relatywnie szybkiego wzrostu gospodarczego niepokojem napawa wysoki poziom bezrobocia wśród osób młodych oraz wciąż znaczna skala emigracji o charakterze ekonomicznym. Mając na uwadze cele rozwojowe pożądanym jest dokonanie reorientacji z wysoce pracochłonnej produkcji dóbr nisko przetworzonych na produkcję zaawansowaną w oparciu o nowe technologie. Niezbędne dla zredukowania luki innowacyjnej jest – obok zwiększenia dostępności źródeł wsparcia finansowego, także stworzenie odpowiedniej infrastruktury innowacyjnej oraz przejrzystego systemu zachęt podatkowych dostosowanych do potrzeb rynkowych. Wysoki poziom innowacji technologicznych implikował będzie rozwój sektorów mających istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego. Dla potencjalnych inwestorów Polska powinna stać się krajem interesującym nie tylko z powodu dużego rynku zbytu, ale także ważnym pod względem dostępu do cennych zasobów gospodarczych. Stąd pożądanym jest zaangażowanie państwa w proces budowy nowych przewag lokalizacyjnych zorientowanych na innowacje, postęp techniczny oraz rozwój kapitału ludzkiego.

## BIBLIOGRAFIA

- Bukowski M., Szpor A., Śniegocki A., 2012, *Potencjał i bariery polskiej innowacyjności*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa.
- Europa 2020 *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela 3.03.2010.
- European Commission, *Innovation Scoreboard 2015*, [http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf) (dostęp: 16.10.2015 r.).
- Eurostat, [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National\\_accounts\\_and\\_GDP/pl](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP/pl).
- Gasz M., 2015, *Dysproporcje w zakresie rozwoju innowacyjności w państwach Unii Europejskiej*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” z. 42 (2/2015), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Gospodarcze i społeczne efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej*. Notatka w związku z jedenastą rocznicą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, <https://www.msz.gov.pl/resource/26c005f4-b73e-4402-bb32-8b10c1b42a4c:JCR> (dostęp: 17.10.2015 r.).

- Gromada A., Janyst T., Golik K., 2015, Raport *Kapitał zagraniczny w Polsce: czy jesteśmy gospodarką poddostawcy?*, Fundacja Kaleckiego, Warszawa.
- Jodłowska M., *Wzrost gospodarczy w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej*, [http://www.rynekpracy.pl/artukul.php/typ.1/kategoria\\_glowna.27/wpis.891](http://www.rynekpracy.pl/artukul.php/typ.1/kategoria_glowna.27/wpis.891) (dostęp: 21.11.2015 r.).
- Dochody i warunki życia ludności w Polsce i UE*, <http://bs.net.pl/analitycy-banku-bps-sa/analitycy-banku-bps-dochody-i-warunki-zycia-ludnosci-w-polsce-i-ue> (dostęp: 18.10.2015 r.).
- Polska siódma gospodarką Unii Europejskiej. Przegoniliśmy Szwecję*, <http://www.money.pl/gospodarka/unia-europejska/wiadomosci/artukul/polska-siodma-gospodarka-unii-europejskiej,75,0,1794123.htm> (dostęp: 19.11.2015 r.).
- Raport 10 PL-UE. *Polskie 10 lat w Unii*, [http://ec.europa.eu/polska/news/documents/10lat\\_plwue.pdf](http://ec.europa.eu/polska/news/documents/10lat_plwue.pdf) (dostęp: 17.10.2015 r.).
- Unia kontra stracone pokolenie. „Gwarancje dla młodzieży” okazały się wielką klapą*, <http://forsal.pl/artykuly/898717,unia-kontra-stracone-pokolenie-gwarancje-dla-mlo-dziezy-okazaly-sie-wielka-klapa.html> (dostęp: 12.11.2015 r.).
- W 2015 roku bezrobocie poniżej 10%?* <http://www.bankier.pl/wiadomosc/W-2015-roku-bezrobocie-ponizej-10-7240552.html> (dostęp: 10.11.2015 r.).
- Labour costs in the EU*, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6761066/3-30032015-AP-EN.pdf/7462a05e-7118-480e-a3f5-34e690c11545> (dostęp: 12.10.2015 r.).
- <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe/tablice-o-krajach-wedlug-tematow/wskazniki-monitorujace-europa-2020/> (dostęp: 5.10.2015 r.).
- <http://knoema.com/pjeqzh/gdp-per-capita-by-country-1980-2014?country=European%20Union>, <http://knoema.com/pjeqzh/gdp-per-capita-by-country-1980-2014?country=Poland> (dostęp: 7.10.2015 r.)

### Streszczenie

Dokonujący się proces przemian ustrojowych, a następnie liberalizacja ekonomiczna oraz integracja regionalna Polski z Unią Europejską spowodowały zmianę organizacji przestrzeni społeczno-ekonomicznej oraz intensyfikację szeregu pozytywnych procesów ekonomicznych; uzależniły również sytuację polskiej gospodarki od wydarzeń na rynkach światowych, co znalazło swoje odbicie w realnej sferze gospodarki. Przy wykorzystaniu analizy porównawczej oraz deskryptywnej w artykule ocenie poddano zestaw wybranych parametrów ekonomicznych pozwalających odnieść się do skali i zakresu przemian, których beneficjentem stała się polska gospodarka, jak również sformułowano zalecenia dotyczące dalszych kierunków zmian. Analiza omówionych wielkości ekonomicznych prowadzi do wniosku, że UE jako jeden organizm gospodarczy jest wciąż mocno zróżnicowana. Tempo i skala dokonujących się zmian obserwowane m.in. w sferze PKB, na rynkach pracy czy w obszarze finansów publicznych nie jest zadowalające w kontekście podnoszenia konkurencyjności europejskiej gospodarki na rynkach światowych, a różnice w poziomie rozwoju gospodarczego państw UE sprawiają, że skala i tempo tych zmian są nierównomierne. Polska jest jedynym krajem spośród wszystkich państw UE, który przez cały okres członkostwa w UE nie odnotował ujemnych wartości PKB. W okresie 2008–2013 skala łącznego wzrostu PKB wyniosła 20%, co stanowi wynik najlepszy w Europie. Wśród najważniejszych czynni-

ków warunkujących utrzymanie relatywnie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego wymienić należy w szczególności środki przekazywane Polsce w ramach funduszy unijnych, bezpośrednie inwestycje zagraniczne oraz prywatne transfery pieniężne.

*Słowa kluczowe:* dysproporcje rozwojowe, Unia Europejska, PKB, finanse publiczne, innowacje

### **Polish Differentiation and Development in the Period 2004–2014 Compared to Other European Union Countries – Selected Issues**

#### *Summary*

When initiating the process of political transformation and economic liberalization and regional integration Poland and the European Union have transformed the socio-economic space organization and intensified a number of positive economic processes; their dependence on the state of the Polish economy and events on world markets, which is reflected in the real economy. Using comparative and descriptive analysis this article has evaluated a set of selected economic parameters allowing to refer to the scale and scope of the changes which became beneficial for the Polish economy, as well as recommendations regarding further directions of change. The analysis of the discussed economic values leads to the conclusion that the EU as a single economic entity is still strongly differentiated. The pace and scale of the changes observed in the realm of GDP, labour markets or in the area of public finances is not satisfactory in the context of raising the competitiveness of the European economy on world markets and the differences in the level of economic development of the EU countries cause that the scale and pace of these changes are uneven. Poland is the only country among all the EU countries, which throughout the period of its membership in the EU has not recorded negative GDP. In the period 2008–2013 the total scale of GDP growth was 20%, which is the best result in Europe. Among the most important factors for maintaining a relatively high rate of economic growth one should mention in particular the funds transferred to Poland under the EU funds, foreign direct investment and private remittances.

*Keywords:* disparities, the European Union's GDP, public finance, innovations

JEL: E24, H62, H63



*dr Patrycja Graca-Gelert*<sup>1</sup>

Katedra Ekonomii II  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## **Household Income Inequality in Poland from 2005 to 2013 – A Decomposition of the Gini Coefficient by Socio-Economic Groups**

### INTRODUCTION

The decomposition of income inequality by population subgroups is a very important and popular tool of inequality analysis. It allows to investigate the structure of income disparities, showing – among other things – the contribution of individual subgroups into overall inequality. Together with the decomposition of inequality by income sources the decomposition of income inequality by population subgroups may be helpful in exploring the determinants of income disparities.

Although according to the data from Poland's Central Statistical Office (CSO) income inequality hasn't shown significant changes in recent years it would be interesting to analyze whether there occurred any changes in the structure of income disparities and to what extent.

The aim of this study is the empirical analysis of the Gini coefficient decomposition by socio-economic groups in Poland from 2005 to 2013 based on non-identifiable, individual data from Poland's CSO household budget surveys (HBS). The paper is divided as follows. The first part presents the decomposition method of income inequality applied in the empirical analysis. The second part contains a description of the HBS data used in this study. The third part includes an overview of overall income inequality in Poland during the analyzed period as well as the results of the Gini decomposition by socio-economic groups in Poland from 2005 to 2013. The fourth part concludes.

---

<sup>1</sup> Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Ekonomii II, Al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa; tel. (22) 564 86 33; email: pgraca@sgh.waw.pl.

## ANALYTICAL FRAMEWORK

In order to decompose the Gini coefficient by socio-economic groups, the following decomposition method was applied. A general decomposition of income inequality by subgroups – commonly found in the literature (e.g. [Deutsch, Silber, 1999; Bellú, Liberati, 2006; Lambert, Aronson, 1993]) – may be presented as

$$I_0 = I_W + I_B + I_R, \quad [1]$$

where  $I_0$  is overall income inequality,  $I_W$  denotes the contribution of the variability of income within individual groups to total income inequality (within-inequality),  $I_B$  refers to the contribution of the variability of income across the groups considered to  $I_0$  (between-inequality) and  $I_R$  is a residual term – sometimes called the interaction term or re-ranking effect – measuring the extent to which overall inequality is attributable to overlapping income distributions of individual groups.

The within-inequality component is presented by the following formula

$$I_W = \sum_{k=1}^K P_k S_k G_k, \quad [2]$$

where  $K$  is the number of groups considered ( $k=1, \dots, K$ ),  $P_k$  denotes the population share of group  $k$ ,  $S_k$  refers to the income share of group  $k$  and  $G_k$  is income inequality in group  $k$  measured by the Gini coefficient.

The between-inequality element of the Gini decomposition by groups is calculated as the Gini coefficient of a fictitious income distribution in which the incomes of individuals are replaced by the mean of the group to which they belong. There are numerous ways to express the Gini coefficient. To illustrate the between-inequality component of the Gini decomposition we can use as an example the following Gini coefficient formula

$$G_0 = \frac{2 \operatorname{cov}[y_0, F(y_0)]}{\mu_0}, \quad [3]$$

where  $y_0$  represents income,  $\mu_0$  denotes mean income and  $F(y_0)$  is the cumulative distribution of total income. Replacing  $y_0$  in [3] with the appropriate mean income of each group ( $\mu_k$ ) – as explained above – yields the between-inequality element of the Gini coefficient decomposition:

$$I_B = \frac{2 \operatorname{cov}[\mu_k, F(\mu_k)]}{\mu_0}. \quad [4]$$

The residual term of the decomposition [1] is then simply the difference between the Gini coefficient for overall income and the sum of the within- and between-inequality components of the decomposition:

$$I_R = (G_0 - [I_W + I_B]). \quad [5]$$

According to some of the studies on the Gini decomposition by groups, the between-inequality element,  $I_B$ , is treated as the net between-inequality component of the decomposition and the sum of the between-inequality component and the residual term,  $(I_B + I_R)$ , is called the gross between-inequality element of the decomposition.

The interpretation of the residual term requires a more detailed explanation. Since  $I_R$  measures the extent to which overall inequality is attributable to overlapping income distributions of individual groups,  $I_R$  is equal 0, if the income distributions of the groups considered do not overlap. In turn,  $I_R$  takes on a positive value, if the income distributions overlap, i.e. if “the rank by subgroup incomes overlap with the rank of the total income distribution” [Bellú, Liberati, 2006, p. 16]. In fact, when calculating within-inequality we take into account the ranking of individuals within individual groups, which is different – if the income distributions of those groups overlap – from the ranking of individuals in the distribution of overall income. In this sense, there occurs a re-ranking effect when we move from the within distribution to the distribution of overall income.

#### DATA

The empirical analysis was based on non-identifiable, individual data from Poland's CSO (GUS) HBS data<sup>2</sup>. The HBS are one of the main sources of information on Poles' expenditures, living conditions and incomes. Poland's CSO collects the HBS every year and the surveys are based on the representative method, of monthly rotation. In 2005 the HBS covered slightly less than 35 thousand households and from 2006 to 2013 the survey covered about 37.5 thousand households, which is equivalent to quite 110 thousand persons.

It is important to emphasize, that the methodological issues of HBS have almost not changed since 2005. The most significant discontinuity in the data refers to the change of weights applied for making the data representative. Since a part of households selected for the survey by GUS refuse to participate in the study, the structure of the selected and the surveyed sample differ in regard of

---

<sup>2</sup> The results of the empirical analysis presented in this study are the author's own calculations based on data made available by GUS. GUS is not responsible for the conclusions contained in this paper.

socio-economic traits. In order to allow for the generalization of the surveyed sample to the whole population of households, the results have to be weighted with the National Census data broken by the number of persons living in urban and rural areas [GUS, 2014, p. 31]. In the case of the years 2005-2012 the data used in this study were adjusted with weights based on the 2002 National Census and the 2013 data were adjusted with weights based on the 2011 National Census. Thus, the results of this empirical study are almost fully comparable throughout the entire period of analysis, with certain attention on 2013.

For the purpose of this study income was defined as equivalized household disposable income, i.e. the unit of analysis is a household and household disposable income was adjusted using the OECD modified equivalence scale. This type of scale assigns a weight of 1 to the household head, 0.5 to each person aged 14 and above and 0.3 to each child.

GUS classifies households according to five basic socio-economic groups: employees' households, farmers' households, households of the self-employed, households of old-age and disability pensioners and households supporting themselves from non-earned sources. In this study the incomes of six socio-economic groups were analyzed, i.e. the group of old-age and disability pensioners was divided into two separate subgroups.

The calculations were performed using Excel 2013 and DAD 4.6. – a software for distributive analysis (Jean-Yves Duclos, Abdelkrim Araar and Carl Fortin, "DAD: A Software for Distributive Analysis/Analyse Distributive," MIMAP programme, International Development Research Centre, Government of Canada, and CIRPÉE, Université Laval).

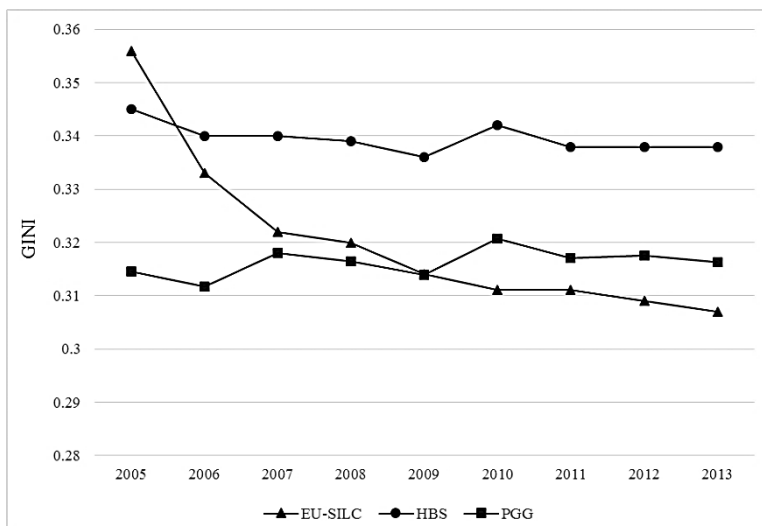
## EMPIRICAL RESULTS

As specified in the previous sections, for the purpose of this study income inequality was defined as inequality measured by the Gini coefficient for equivalized household disposable income. It is very important to specify 1) the unit of analysis, 2) the definition of income, 3) the equivalence scale used and – of course – 4) the measure of inequality, since every individual specification determines the income distribution considered and may yield different results.

Figure 1 shows income inequality trends for three specifications of income inequality. It can be clearly seen, that the interpretation of individual time-series data may lead to different conclusions<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Another important reason explaining the difference in the income inequality trend between Eurostat and GUS/PGG data is the data source (different for Eurostat and GUS/PGG, although both data are collected by Poland's Central Statistical Office). Such a difference is also clearly visible when comparing Household Budget Survey data with EU-SILC data for most EU-countries [Eurostat, 2015, p. 42].



**Figure 1. Income inequality\* in Poland – 2005-2013**

Note: \* EU-SILC (European Union Statistics on Income and Living Conditions data collected by GUS) – unit of analysis: person, income definition: disposable income, equivalence scale: OECD modified equivalence scale; HBS (Household Budget Survey data collected by GUS) – unit of analysis: household, income definition: available income, equivalence scale: per capita; PGG (author's own calculation based on HBS data) – unit of analysis: household, income definition: disposable income, equivalence scale: OECD modified equivalence scale.

Source: Own calculation based on HBS data; Eurostat database; [GUS, 2014, table 5, p. 287].

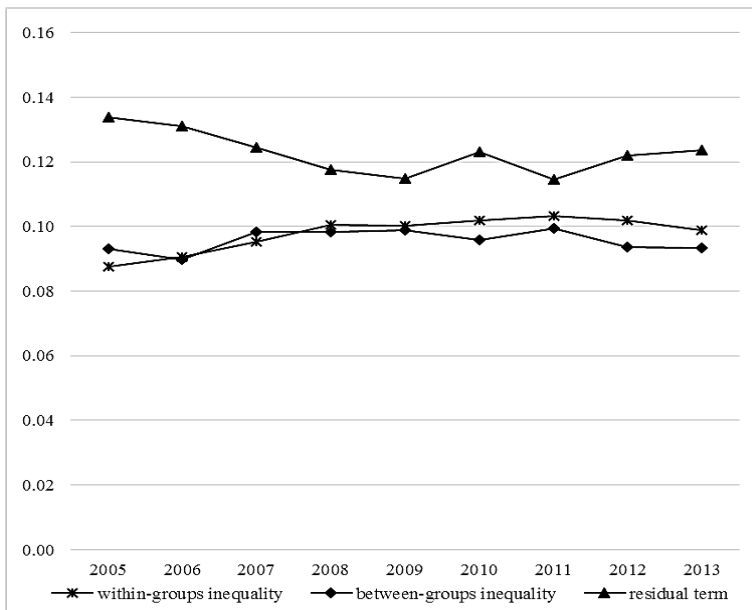
Income inequality in Poland from 2005 to 2013 calculated from HBS data and used for the decomposition procedure in this study (PGG) was rather stable, with slight variability and ranged between 0.31 and 0.32 measured by the Gini coefficient. However, that does not necessarily imply a invariable structure of income inequality throughout the analyzed period.

Figure 2 shows that the general structure of income inequality was subject to some changes between 2005 and 2013<sup>4</sup>. The component of within-inequality was increasing continuously till 2011 and then decreased slightly over the next two years. An almost contrary change is visible in the case of the residual term. The element of between-inequality changed from year to year but without any clear direction. Both within- and between-inequality were explaining overall income inequality to a similar extent of about 0.08-0.1 in absolute terms (i.e. of the Gini coefficient that ranged between 0.31 and 0.32) during the analyzed period, however, the within-inequality component was slightly higher during most of the time. Most of total income inequality in Poland was attributable to overlapping

<sup>4</sup> Note that the scales in the figures presented in this study may be different. The calculations of the Gini coefficient decomposition by socio-economic groups are presented in the Appendix.

income distributions of individual socio-economic groups (between 0.115 and 0.134 in absolute terms).

The decrease of the residual term indicates that overlapping distributions of the income groups considered explained to a lesser extent income disparities in Poland – at least till 2009 or 2011. The drop in  $I_R$  may be caused by two factors (equation [5]), *ceteris paribus* (income inequality remained more or less the same throughout the entire period): 1) an increase in the between-inequality component,  $I_B$ , which would indicate rising disparities between the mean incomes of the income groups taken into consideration or/and 2) an increase in the within-inequality component,  $I_W$ , which results either from a rise in the Gini coefficient for some or all individual groups,  $G_k$ , or/and an appropriate change in the inequality weights,  $P_k S_k$ , of income groups.

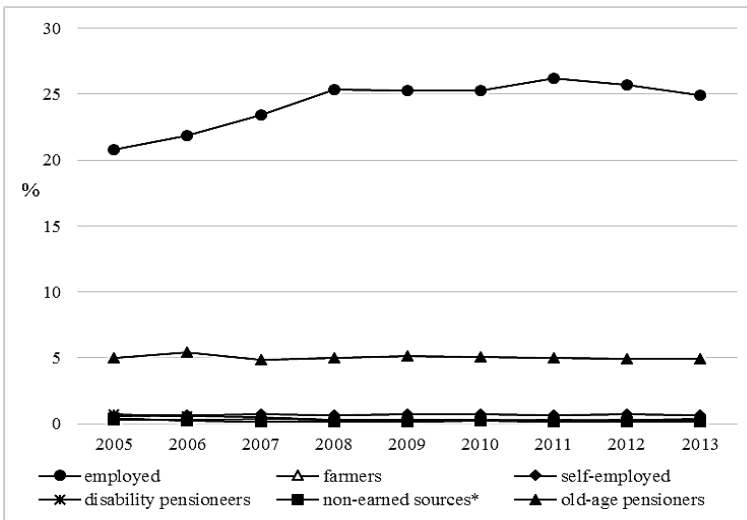


**Figure 2. Decomposition elements of the Gini coefficient, absolute terms**

Source: Own calculation based on HBS data.

Figure 2 indicates that the decrease in the residual term was accompanied by the rising within-inequality component, while the between-inequality component was not exhibiting a clear trend. As the more in-depth analysis of the inequality structure will show, the increase in the within-inequality component was caused mainly by changes in the inequality weights,  $P_k S_k$ , favorable for employees' households, while income inequality in this group remained stable throughout the entire period.

Among all individual socio-economic groups the employed constituted the group that contributed to the largest extent to overall income inequality in Poland in regard to within-inequality (Figure 3). Moreover, this contribution was increasing almost continuously throughout the analyzed period, with a slight decrease visible in the last two years. The weighted variability of income among employees' households explained almost 21% of total inequality in 2005 and almost 25% in 2013 (reaching its peak in 2011 at over 26%). The second most important socio-economic group contributing to overall income inequality were old-age pensioners with a stable weighted variability of income at about 5% during the analyzed period. Weighted income disparities in the rest of socio-economic groups explained only a marginal part of total income inequality (overall, 1.4-2.1% of total income inequality).



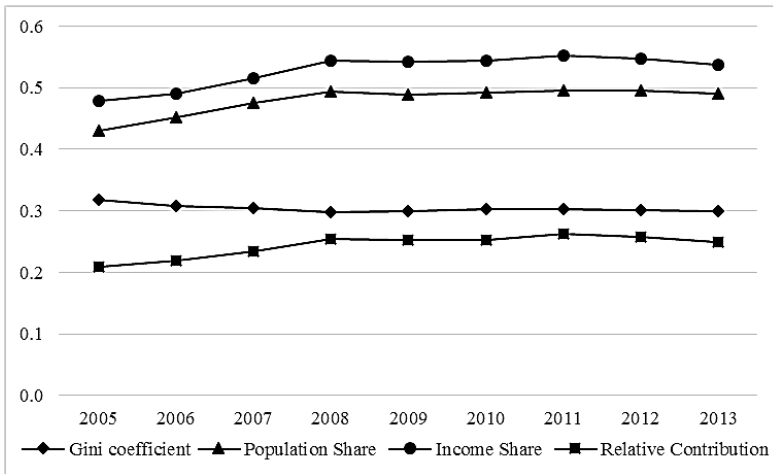
**Figure 3. Relative contribution of individual socio-economic groups to overall income inequality**

Note: \* Supporting themselves from non-earned sources.

Source: Own calculation based on HBS data.

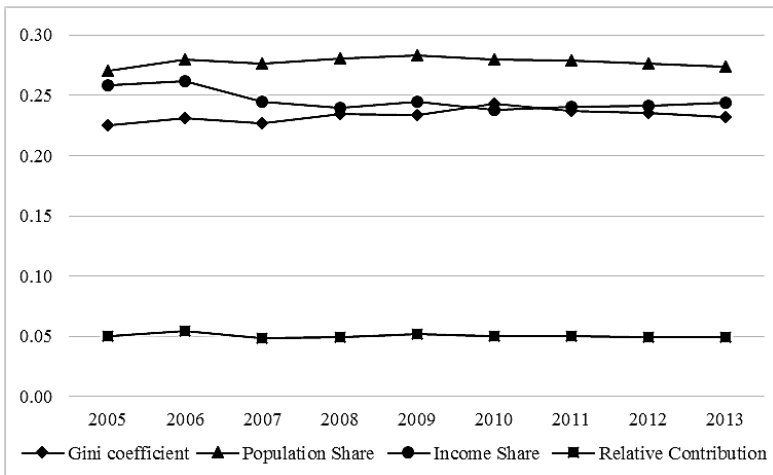
That means that the rise in the within-inequality element of the decomposition was only due to the weighted dispersion of income among employees' households. However, that does not mean that income inequality in the group of the employed increased as well. As can be seen in Figure 4, the increasing within-inequality component for employees' households can be explained by the rising population and income shares of this group. Note, that income disparities among the employed were relatively stable throughout 2005-2013 at about 0.3 measured by the Gini coefficient.

Figure 5 shows the decomposition components of the within-inequality element for households of old-age pensioners. The population and income shares as well as the Gini coefficient for this group were not revealing any significant changes during the analyzed period, with the exception of a slight drop in the income share in the first two-three years. It is worth noticing that income disparities among old-age pensioners were the lowest among all socio-economic groups between 2005 and 2013.



**Figure 4. Decomposition of income inequality – employees' households**

Source: Own calculation based on HBS data.



**Figure 5. Decomposition of income inequality – households of old-age pensioners**

Source: Own calculation based on HBS data.



Although the rest of socio-economic groups – i.e. their within-inequality components – contributed to income inequality only to a marginal extent it is worth showing what happened to income inequality in those groups. Income disparities in the group of farmers' households were markedly the highest and the most variable<sup>5</sup> among all socio-economic groups and ranged between 0.482 and 0.576 measured by the Gini coefficient. However, both population and income shares were relatively low (stable and about the same), which explains the small impact of the within-inequality component of this socio-economic group on overall income inequality.



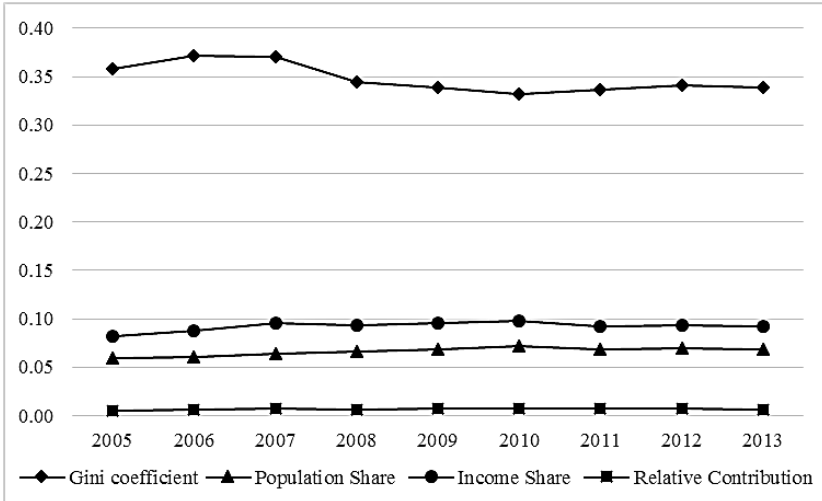
**Figure 6. Decomposition of income inequality – farmers' households**

Source: Own calculation based on HBS data.

Income disparities among households of the self-employed were the second and, after three years, the third largest among all groups considered. Income inequality in this group decreased almost continuously during the analyzed period. On the other hand, households of persons supporting themselves from non-earned sources recorded the second highest income inequality after 2007. Income disparities and the population and income shares changed in opposite di-

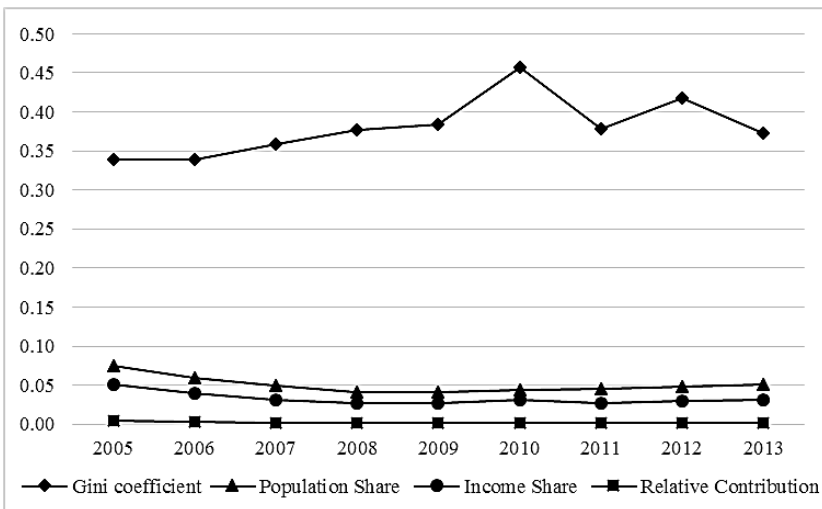
<sup>5</sup> A similar variability can be seen in the case of households of persons supporting themselves from non-earned sources (Figure 9). However, when we look at the individual HBS data, we can see that both the 2010 as well as the 2012 increase in the Gini coefficient in this group was due to the inclusion of single extraordinary high incomes (a multiple of the second highest income) in those years (the main source of maintenance of these households are not only unemployment or family benefits but also e.g. donations). Those cases could be treated as outliers, however, the author decided to include all incomes for the sake of consistency with the GUS calculations of the Gini coefficient.

rections for both groups. In both cases the contribution of the weighted income dispersion was due to low population and income shares. The same occurred for households of disability pensioners. Moreover, this group experienced a relatively considerable decrease in the population and income shares.



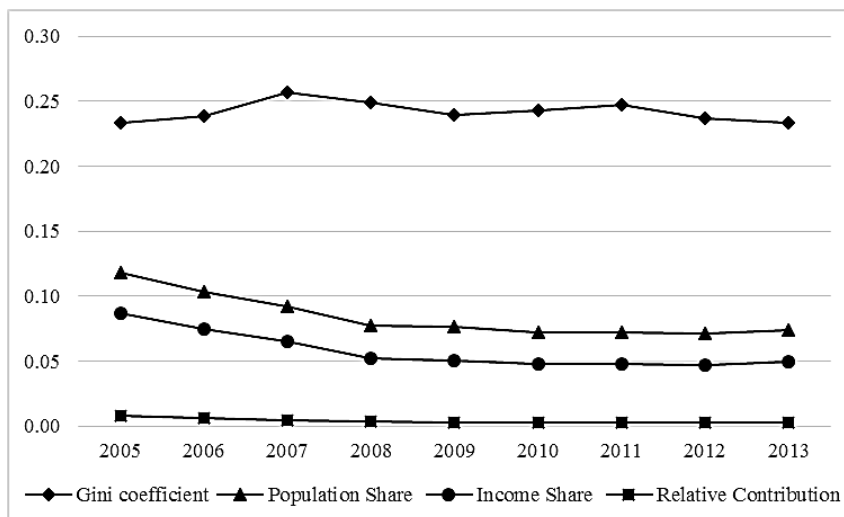
**Figure 7. Decomposition of income inequality – households of the self-employed**

Source: Own calculation based on HBS data.



**Figure 8. Decomposition of income inequality – households of supporting themselves from non-earned sources**

Source: Own calculation based on HBS data.



**Figure 9. Decomposition of income inequality – households of disability pensioners**

Source: Own calculation based on HBS data.

## CONCLUSIONS

The results obtained from the Gini decomposition by socio-economic groups allowed to shed some light on the structure of income inequality in Poland and its changes from 2005 to 2013. The study showed that overall income inequality was mainly explained by the residual term of the decomposition, which means that a huge part of the income distributions of socio-economic groups overlapped and that the income gap between the groups considered was not very large. However, the residual term varied throughout the analyzed period and ranged between 36.1% and 42.5% of total income inequality. The residual term – rising in the first years, then stabilizing and rising again over the last years – was almost offset by the within-inequality element of the decomposition that moved in a contrary direction, although this component was relatively more stable than the residual term. The joint weighted inequality of income within socio-economic groups was rising almost continuously throughout the entire period of analysis and explained between almost 28% and slightly above 32.5% of total income inequality in Poland. Among all socio-economic groups considered in this study employees' households (its weighted income inequality) contributed to the largest extent to the within-inequality component of the decomposition.

As mentioned at the beginning of this study, the decomposition of income inequality by socio-economic groups may serve as one of the elements for the

analysis of income inequality determinants. A broader picture of the determinants of income disparities could be obtained by extending the analysis by the decomposition of income inequality by income sources and other subgroups (regions, age, family composition, occupation, skills, education, etc.) and a regression-based decomposition.

An important problem is the large discrepancy on income inequality trends between the HBS and the EU-SILC data. There are inherent methodological differences between these two surveys and it is very important to evaluate precisely the usefulness of both data sources for the analysis of income inequality determinants.

### BIBLIOGRAPHY

- Bellú L. G., Liberati P., 2006, *Policy impacts on inequality. Decomposition of income inequality by subgroups*, FAO.
- Deutsch J., Silber J., 1999, *Inequality decomposition by population subgroups and the analysis of interdistributional inequality*, [in:] *Handbook on income inequality measurement*, ed. J. Silber, Kluwer Academic Publishers, pp. 363-403, <http://dx.doi.org/10.1007/978-94-011-4413-1>.
- GUS, 2014, *Budżety gospodarstw domowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa.
- Eurostat, 2015, *Household Budget Survey 2010 wave. EU quality report*, DOC HBS/2015/01/EN.
- Lambert P. J., Aronson J. R., 1993, *Inequality decomposition analysis and the Gini coefficient revisited*, "The Economic Journal", Vol. 103, No. 420, pp. 1221-1227, <http://dx.doi.org/10.2307/2234247>.

### Summary

The aim of this study is the empirical analysis of the Gini coefficient decomposition by socio-economic groups in Poland from 2005 to 2013. The analysis was based on non-identifiable, individual household budget surveys data collected by Poland's Central Statistical Office. For the purpose of this study income was defined as equivalized household disposable income, i.e. the unit of analysis is a household and household disposable income was adjusted using the OECD modified equivalence scale.

The Gini coefficient decomposition by socio-economic groups revealed that the residual term measuring the extent to which overall inequality is attributable to overlapping income distributions of individual socio-economic groups contributed to the greatest extent to overall income inequality in Poland during the analyzed period. The second most important factor explaining income inequality was the component of inequality within socio-economic groups. Income inequality between socio-economic groups contributed about 28–30% to overall income inequality in Poland from 2015 to 2015.

The Gini decomposition results allow to conclude, that the structure of the contribution of individual socio-economic groups in Poland was the following. Employees' households were the group with the largest, increasing contribution of weighted income variability to overall income disparities. The second group that was explaining total income disparities to the greatest extent regarding within-inequality were old-age pensioners. The remaining socio-economic groups had only a marginal impact in this regard in Poland from 2005 to 2013.

*Keywords:* income inequality, Gini coefficient, decomposition

### **Zróźnicowanie dochodów gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005–2013 – dekompozycja współczynnika Giniego według grup społeczno-ekonomicznych**

#### *Streszczenie*

Celem pracy jest przeprowadzenie dekompozycji współczynnika Giniego ze względu na grupy społeczno-ekonomiczne w Polsce w latach 2005–2013. Badanie przeprowadzono na nieidentyfikowalnych, jednostkowych danych pochodzących z badań budżetów gospodarstw domowych GUS. W niniejszym studium przez pojęcie dochód należy rozumieć dochód do dyspozycji gospodarstw domowych na jednostkę ekwiwalentną, tj. za badaną jednostkę przyjęto gospodarstwo domowe, za dochód – dochód do dyspozycji, przy czym zastosowano zmodyfikowaną skalę ekwiwalentności OECD.

Dekompozycja współczynnika Giniego według grup społeczno-ekonomicznych pokazała, że największy wkład w kształtowanie się nierówności dochodów ogółem w Polsce w badanym okresie miał składnik resztkowy, czyli efekt wynikający z nakładania się dystrybucji dochodów poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych. Drugim, co do istotności czynnikiem wyjaśniającym zróźnicowanie dochodów zgodnie z dekompozycją współczynnika Giniego według grup społeczno-ekonomicznych były nierówności wewnątrzgrupowe. Wkład nierówności międzygrupowych stanowił około 28–30% zróźnicowania dochodów ogółem w Polsce w badanym okresie.

Uzyskane wyniki pozwoliły stwierdzić, że w badanym okresie struktura wkładu poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych w wyjaśnianiu nierówności dochodów ogółem w Polsce kształtowała się następująco. Do grupy o największym, rosnącym wkładzie nierówności dochodów ważonych udziałami w populacji i dochodzie ogółem należały gospodarstwa domowe pracowników. Ważone zróźnicowanie dochodów dla gospodarstw domowych emerytów wyjaśniało nierówności ogółem w drugiej kolejności spośród badanych grup ekonomiczno-społecznych, mimo że grupa ta charakteryzowała się najniższym zróźnicowaniem dochodów w badanym okresie. Ważone nierówności dochodów pozostałych grup społeczno-ekonomicznych miały bardzo niewielkie znaczenie, jeśli chodzi o wkład w zróźnicowanie dochodów ogółem w Polsce w latach 2005–2013.

*Słowa kluczowe:* nierówności dochodów, współczynnik Giniego, dekompozycja

JEL: D30, D31

## APPENDIX

**Table A1. Income inequality decomposition by socio-economic groups – Poland, 2005-2013**

Year	Socio-economic group*	Gini coefficient	Population Share	Income Share	Absolute Contribution	Relative Contribution
1	2	3	4	5	6	7
2005	EMP	0.318	0.431	0.478	0.066	0.208
	FAR	0.493	0.047	0.044	0.001	0.003
	S-EMP	0.358	0.060	0.082	0.002	0.006
	DP	0.234	0.118	0.087	0.002	0.008
	NES	0.338	0.075	0.050	0.001	0.004
	OAP	0.225	0.270	0.259	0.016	0.050
	WGI	-	-	-	0.088	0.279
	BGI	-	-	-	0.093	0.296
	RT	-	-	-	0.134	0.425
2006	EMP	0.308	0.451	0.491	0.068	0.219
	FAR	0.482	0.046	0.045	0.001	0.003
	S-EMP	0.371	0.061	0.087	0.002	0.006
	DP	0.238	0.103	0.075	0.002	0.006
	NES	0.339	0.060	0.040	0.001	0.003
	OAP	0.231	0.279	0.262	0.017	0.054
	WGI	-	-	-	0.091	0.291
	BGI	-	-	-	0.090	0.288
	RT	-	-	-	0.131	0.421
2007	EMP	0.304	0.475	0.515	0.074	0.234
	FAR	0.532	0.043	0.048	0.001	0.004
	S-EMP	0.371	0.064	0.096	0.002	0.007
	DP	0.256	0.092	0.065	0.002	0.005
	NES	0.358	0.049	0.032	0.001	0.002
	OAP	0.227	0.276	0.245	0.015	0.048
	WGI	-	-	-	0.095	0.300
	BGI	-	-	-	0.098	0.309
	RT	-	-	-	0.125	0.391
2008	EMP	0.299	0.494	0.545	0.080	0.254
	FAR	0.561	0.041	0.044	0.001	0.003
	S-EMP	0.344	0.066	0.093	0.002	0.007
	DP	0.249	0.078	0.052	0.001	0.003
	NES	0.377	0.041	0.027	0.000	0.001
	OAP	0.234	0.280	0.240	0.016	0.050
	WGI	-	-	-	0.101	0.318
	BGI	-	-	-	0.098	0.311
	RT	-	-	-	0.118	0.371
2009	EMP	0.300	0.489	0.542	0.080	0.253
	FAR	0.532	0.041	0.040	0.001	0.003
	S-EMP	0.339	0.069	0.095	0.002	0.007
	DP	0.240	0.076	0.051	0.001	0.003

1	2	3	4	5	6	7
	NES	0.384	0.042	0.027	0.000	0.001
	OAP	0.234	0.283	0.245	0.016	0.052
	WGI	-	-	-	0.100	0.319
	BGI	-	-	-	0.099	0.315
	RT	-	-	-	0.115	0.366
2010	EMP	0.303	0.492	0.544	0.081	0.253
	FAR	0.522	0.040	0.041	0.001	0.003
	S-EMP	0.333	0.072	0.098	0.002	0.007
	DP	0.243	0.072	0.048	0.001	0.003
	NES	0.457	0.044	0.032	0.001	0.002
	OAP	0.243	0.280	0.238	0.016	0.050
	WGI	-	-	-	0.102	0.318
	BGI	-	-	-	0.096	0.299
	RT	-	-	-	0.123	0.384
2011	EMP	0.303	0.495	0.553	0.083	0.262
	FAR	0.537	0.040	0.039	0.001	0.003
	S-EMP	0.337	0.069	0.093	0.002	0.007
	DP	0.248	0.072	0.048	0.001	0.003
	NES	0.379	0.045	0.028	0.001	0.002
	OAP	0.237	0.279	0.240	0.016	0.050
	WGI	-	-	-	0.103	0.326
	BGI	-	-	-	0.099	0.313
	RT	-	-	-	0.115	0.361
2012	EMP	0.302	0.495	0.547	0.082	0.257
	FAR	0.550	0.040	0.042	0.001	0.003
	S-EMP	0.341	0.070	0.093	0.002	0.007
	DP	0.237	0.071	0.047	0.001	0.003
	NES	0.418	0.048	0.030	0.001	0.002
	OAP	0.235	0.276	0.241	0.016	0.050
	WGI	-	-	-	0.102	0.321
	BGI	-	-	-	0.094	0.295
	RT	-	-	-	0.122	0.384
2013	EMP	0.299	0.490	0.537	0.079	0.249
	FAR	0.576	0.042	0.047	0.001	0.004
	S-EMP	0.339	0.069	0.092	0.002	0.007
	DP	0.234	0.074	0.049	0.001	0.003
	NES	0.372	0.051	0.031	0.001	0.002
	OAP	0.232	0.274	0.244	0.016	0.049
	WGI	-	-	-	0.099	0.313
	BGI	-	-	-	0.094	0.296
	RT	-	-	-	0.124	0.391

Note: \* Households of: EMP – employees, FAR – farmers, S-EMP –self-employed, DP – disability pensioners, NES – supporting themselves from non-earned sources, OAP – old-age pensioners, WGI – within-groups inequality, BGI – between-groups inequality, RT – residual term.

Source: Own calculation based on HBS data.

*dr inż. Aneta Mikula*<sup>1</sup>

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## Nierówności społeczne w Polsce

### WSTĘP

Procesy rozwoju społeczno-gospodarczego przebiegają nierównomiernie w czasie i przestrzeni. Współcześnie polityka gospodarcza ma służyć m.in. przeciwdziałaniu tym procesom. Wyrównywanie nadmiernych różnic rozwojowych w układzie przestrzennym może przebiegać w różnym zakresie i w różny sposób.

Zwiększanie spójności społeczno-ekonomicznej to podstawowy cel polityki regionalnej Unii Europejskiej. Spójność ta to dążenie do konwergencji gospodarczej, społecznej i terytorialnej pomiędzy regionami UE. Aspekt spójności gospodarczej był przedmiotem wielu badań, również w Polsce. Aspekt społeczny znacznie rzadziej pojawia się w literaturze przedmiotu. Występowanie nierówności społecznych to jedna z najważniejszych przeszkód w tworzeniu spójnego społeczeństwa państwa. Pojęcie nierówności społecznych wiąże się ze zjawiskami ubóstwa i wykluczenia społecznego. Są one przeszkodą w budowaniu spójnego społeczeństwa. Występowanie nierówności społecznych można rozważać na poziomie międzynarodowym, robiąc porównania między krajami. Jednak dla skutecznej walki z tym problemem ważna jest analiza na poziomie regionalnym i lokalnym.

Celem badań była analiza regionalnego zróżnicowania ubóstwa i wykluczenia społecznego jako przejawów nierówności społecznych w Polsce.

### POJĘCIE NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNYCH, UBÓSTWA I WYKLUCZENIA SPOŁECZNEGO

Nierówności społeczne to sytuacja, w której występuje nierówny dostęp do pewnych cenionych społecznie dóbr [Podemski, 2009]. Ważnym pytaniem odnoszącym się do tej definicji jest pytanie o to, jaki zakres dóbr należy rozważać.

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Wydział Nauk Ekonomicznych SGGW w Warszawie, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. + 48 22 593 40 37, e-mail: aneta\_mikula@sggw.pl.



Nierówności społeczne mogą dotyczyć wielu aspektów życia; od dochodów i poziomu konsumpcji poprzez dostęp do informacji i pozycję w społecznym podziale pracy po możliwości korzystania z dóbr kultury, warunki rozwijania i spożytkowania osobistych uzdolnień, możliwości udziału w życiu publicznym i osiągnięcie prestiżu społecznego [Pliszka, 2005]. M. Wójcik-Żółądek [2013] wyróżnia następujące wymiary nierówności: ekonomiczny, obejmujący: dochód, zatrudnienie, własność, warunki bytowe; społeczny, dotyczący wykształcenia, prestiżu, stylu życia, uczestnictwa w kulturze, kapitału społecznego oraz polityczny odnoszący się do różnic w udziale we władzy, zaangażowaniu obywatelskim. Nierówności społeczne mogą zatem dotyczyć wielu sfer życia, jednak najczęściej odnosi się je do zróżnicowania dochodów [Domański, 2007]. Wynika to z faktu, że to właśnie dochody w dużym stopniu warunkują dostęp do innych pożądaných dóbr i wartości. Dochody to czynnik warunkujący m.in.: dostęp do służby zdrowia, zapewnienie dzieciom odpowiedniego wykształcenia, uczestnictwo w kulturze, dostęp do Internetu oraz dostęp do władzy [Podemski, 2009]. Mierzenie nierówności społecznych, a głównie nierówności dochodowych wpisuje się w badania zasięgu ubóstwa. Jednak obecnie podkreśla się, że sam aspekt dochodowy jest niewystarczającym przejawem określenia poziomu życia, co ma przełożenie na rozszerzenie badań chociażby o zjawisko wykluczenia społecznego.

Zjawiska ubóstwa i wykluczenia społecznego można uznać za przejaw nierówności społecznych. W literaturze naukowej istnieje wiele definicji tych zjawisk. Pierwsze definicje ubóstwa skupiały się jedynie na podstawowych potrzebach. Sferę ubóstwa identyfikowano głównie ze względu na sytuację dochodową (lub na podstawie wydatków) gospodarstw domowych [Drewnowski, 1977]. Takie ujęcie może prowadzić do pominięcia wielu ważnych aspektów życia. Wielowymiarowość ubóstwa zyskuje coraz więcej zwolenników, wśród nich jest laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii, Amartya Sen [1997], który definiuje ubóstwo jako niezdolność do skutecznego funkcjonowania w społeczeństwie.

Koncepcja ubóstwa wielowymiarowego bliska jest pojęciu wykluczenia społecznego. Wykluczenie społeczne może być różnie interpretowane przez różnych autorów. T. Burchardt, J.L. Grand i D. Piachaud [2002] podjęli próbę znalezienia definicji wykluczenia społecznego, która byłaby użyteczna dla analiz empirycznych. Ich definicja opiera się na uczestnictwie w normalnych działaniach obywateli. Kluczowym elementem tej definicji jest interpretacja „normalnych” działań. Wskazano cztery wymiary normalnej aktywności: konsumpcję, produkcję, aktywność polityczną i aktywność społeczną. Z kolei na podstawie ustaleń Komitetu Ochrony Socjalnej UE (*Social Protection Committee*), który ma decydujący wpływ na wybór koncepcji, projektowanie badań i formułowanie określonych przedsięwzięć polityki społecznej wobec wykluczenia społecznego, przyjmuje się, że zjawisko to obejmuje następujące wymiary deprivacji:

- niedostateczne dochody lub ich brak,
- brak partycypacji w pracy zarobkowej,
- brak mieszkania lub substandardowy poziom jego wyposażenia,
- brak odpowiednich kwalifikacji,
- niski status zdrowotny.

Brak jednolitej definicji powoduje, że istnieje wiele sposobów pomiaru ubóstwa i wykluczenia społecznego. Mimo licznych zwolenników wielowymiarowości zjawisk, trwa ciągła dyskusja nad wybraniem odpowiednich czynników i metod pomiaru pozadochodowych aspektów życia społecznego [Atkinson i in., 2002]. Istnieje co prawda wiele zestawów wskaźników ubóstwa i wykluczenia społecznego, stosowanych zarówno na poziomie całej Wspólnoty, jak i przez urzędy statystyczne poszczególnych krajów członkowskich, brakuje jednak mierzenia poziomu tych zjawisk na poziomie lokalnym [*Dochody...*, 2014].

#### MATERIAŁ I METODYKA BADAŃ

Celem badań było przedstawienie terytorialnego zróżnicowania stopnia zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym jako przejawów nierówności społecznych. Podjęto próbę określenia poziomu zagrożenia w powiatach w Polsce. Jest to zadanie trudne ze względu na ograniczony dostęp do danych na tym poziomie jednostek terytorialnych<sup>2</sup>.

Do badań empirycznych wykorzystano dane pochodzące z banku Danych Lokalnych GUS za 2013 r.

W celu określenia natężenia poziomu ubóstwa i wykluczenia społecznego w powiatach w Polsce zastosowano analizę wielozmiennową uwzględniającą monetarne i niemonetarne determinanty uczestnictwa w życiu społecznym. W badaniu posłużono się metodą opartą na zmiennej syntetycznej wyznaczoną metodą sum standaryzowanych. Zastosowanie miary syntetycznej pozwala na ocenę badanego zjawiska przy pomocy jednej wartości, a także uporządkowanie badanych powiatów.

W pierwszym etapie doboru zmiennych do budowy wskaźnika posłużono się kryterium merytorycznym i oparto się na studiach literatury związanej z rozwojem regionalnym oraz analizą problemów społecznych i spójności społecznej w jednostkach terytorialnych [m.in.: Zeliaś, 2000; Strahl, 2006; Rosner, Stanny, 2007]. Przyjęto następujące wymiary wykluczenia społecznego:

- niedostateczne dochody lub ich brak,
- brak partycypacji w pracy zarobkowej,
- brak mieszkania lub niski poziom jego wyposażenia,

---

<sup>2</sup> Analiza ubóstwa i wykluczenia społecznego w statystyce masowej odbywa się co najwyżej na poziomie województw.

- brak odpowiednich kwalifikacji,
- niski status zdrowotny.

Następnie skupiono się na wyborze wskaźników służących mierzeniu każdego z wymiarów wykluczenia społecznego. Niestety, wybór był ograniczony dostępnością danych na poziomie powiatów. Zestaw potencjalnych zmiennych przedstawia tabela 1. Wybrane zmienne mają charakter statyczny i pozwalają na szeregowanie jednostek terytorialnych w danym okresie.

**Tabela 1. Potencjalne zmienne diagnostyczne w pomiarze ubóstwa i wykluczenia społecznego w powiatach w Polsce**

Sfery wykluczenia społecznego	Wskaźniki
Dochody	Dochody budżetów powiatów na 1 mieszkańca w zł
	Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w zł
	Udział osób korzystających z pomocy społecznej w ludności ogółem w %
Rynek pracy	Stopa bezrobocia w %
	Udział bezrobotnych powyżej 12 miesięcy w ogólnej liczbie bezrobotnych w %
Warunki mieszkaniowe	Przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania w m <sup>2</sup> na 1 osobę
	Odsetek mieszkań wyposażonych w instalacje – wodociąg, łazienka, centralne ogrzewanie w %
Ochrona zdrowia	Przychodnie na 10 tys. ludności
	Lekarze na 10 tys. ludności
Edukacja	Wydatki budżetów powiatów na oświatę i wychowanie w zł na 1 mieszkańca
	Dzieci w wieku 3–5 lat przypadające na jedno miejsce w placówce wychowania przedszkolnego

Źródło: opracowanie własne.

Ze zbioru zmiennych ustalonych w oparciu o kryterium merytoryczne wyeliminowano te, które nie spełniały kryteriów formalno-statystycznych.

Biorąc pod uwagę kryterium formalne doboru zmiennych, do budowy wskaźnika przyjęto zmienne diagnostyczne o charakterze mierzalnym, dostępne i kompletne.

Wstępna analiza statystyczna danych empirycznych obejmowała eliminację zmiennych quasi-stałych. W tym celu dla każdej  $i$ -tej zmiennej obliczono współczynnik zmienności. Jest on względną miarą rozproszenia i jest obliczany według wzoru:

$$V_i = \frac{s_i}{x_i},$$

gdzie:

$V_i$  – współczynnik zmienności dla  $i$ -tej zmiennej,

$s_i$  – odchylenie standardowe dla  $i$ -tej zmiennej, wyznaczone według wzoru:

$$s_i = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}_i)},$$

gdzie:

$\bar{x}_i$  – średnia arytmetyczna  $i$ -tej zmiennej.

Ze zbioru zmiennych eliminuje się cechy spełniające nierówność  $|V_i| \leq V^*$ , gdzie  $V^*$  oznacza wartość krytyczną współczynnika zmienności. Jako wartość krytyczną przyjęto  $V^* = 0,10$ . Następnie zbadano siłę związku między zmiennymi. W tym celu wykorzystano współczynnik korelacji liniowej Pearsona. Współczynnik ten służy do badania siły związku między zmiennymi wyrażonymi w wartościach nominalnych i przyjmuje następujący wzór:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}},$$

gdzie:  $r_{xy}$  – współczynnik korelacji liniowej Pearsona,  $x$ ,  $y$  – mierzalne cechy statystyczne,  $x = (1, 2, \dots, n)$ ,  $y = (1, 2, \dots, n)$ ,  $\bar{x}$ ,  $\bar{y}$  – średnia arytmetyczna odpowiednio cechy  $x$  i  $y$ . Współczynnik korelacji liniowej Pearsona przyjmuje wartości  $\langle -1; 1 \rangle$ , przy czym:  $r_{xy} = 0$  oznacza brak liniowej zależności między cechami,  $r_{xy} = -1$  oznacza dokładną ujemną zależność między cechami. Cechy wykazujące silną współzależność nie są uwzględniane w dalszych badaniach.

W rezultacie analiz syntetyczny wskaźnik stopnia zagrożenia ubóstwem obliczono stosując następujące zmienne diagnostyczne:

$x_1$  – dochody budżetów powiatów ogółem na 1 mieszkańca w zł (D),

$x_2$  – przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w zł (D),

$x_3$  – udział osób korzystających z pomocy społecznej w ludności ogółem w % (S),

$x_4$  – stopa bezrobocia w % (S)

$x_5$  – udział bezrobotnych powyżej 12 miesięcy w ogólnej liczbie bezrobotnych w % (S),

$x_6$  – przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania w  $m^2$  na 1 osobę (D),

$x_7$  – odsetek mieszkań wyposażonych w instalacje – centralne ogrzewanie (D),

$x_8$  – przychodnie na 10 tys. ludności (D),

$x_9$  – lekarze na 10 tys. ludności (D),

$x_{10}$  – dzieci w wieku 3–5 lat przypadające na jedno miejsce w placówce wychowania przedszkolnego (S).

W celu budowy syntetycznego wskaźnika w kolejnym etapie dokonano normalizacji zmiennych jednocechowych przez ich unitaryzację zerowaną, z wykorzystaniem wzoru:

- dla czynników stymulujących (S):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}},$$

- dla czynników destymulujących (D):

$$z_{ij} = \frac{\max_i x_{ij} - x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}},$$

gdzie:  $z_{ij}$  jest zestandaryzowaną wartością  $x_{ij}$ , a  $x_{ij}$  oznacza wartość  $j$ -tej cechy dla  $i$ -tego obiektu,  $\min_i x_{ij}$  to wartość minimalna  $j$ -tej cechy, a  $\max_i x_{ij}$  to wartość maksymalna.

Obliczenia wskaźnika syntetycznego dokonano na podstawie wzoru:

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

gdzie:  $Q_i$  to wartość syntetyczna dla  $i$ -tego obiektu, a  $m$  to liczba cech.

Na podstawie uzyskanych wartości syntetycznego wskaźnika przeprowadzono klasyfikację powiatów, ze względu na jednorodne grupy, z punktu widzenia osiągniętego poziomu wskaźnika. Całkowity przedział zmienności syntetycznej miary podzielono na 5 przedziałów klasowych, do których przypisano poszczególne powiaty według wzoru:

- Klasa 1:  $Q_i = [\min_i Q_i; Q_i + h]$
- Klasa 2:  $z_i = [\min_i Q_i; Q_i + 2h]$
- Klasa 3:  $z_i = [\min_i Q_i; Q_i + 3h]$
- Klasa 4:  $z_i = [\min_i Q_i; Q_i + 4h]$
- Klasa 5:  $z_i = [Q_i + 4h; \max_i Q_i]$ .

Rozpiętość przedziałów klasowych ustalono na podstawie stałej  $h$ , wyznaczonej wg wzoru:

$$h = \frac{\max_i Q_i - \min_i Q_i}{5}.$$

Syntetyczny miernik nie odzwierciedla potencjału ekonomicznego czy społecznego powiatów czy też zamożności ich mieszkańców, wskazuje jedynie na zagrożenie występowania ubóstwa i wykluczenia społecznego.

## ZRÓŻNICOWANIE POZIOMU NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNYCH W POWIATACH W POLSCE

Polska składa się z 314 powiatów i 66 miast na prawach powiatu. Pod względem wartości analizowanych zmiennych wystąpił różny stopień zróżnicowania między powiatami. Wartość współczynnika zmienności wahała się od około 11% do 90%. Największym zróżnicowaniem charakteryzowały się docho-

dy powiatów na 1 mieszkańca, przy czym różnica między najwyższą a najniższą wartością zmiennej była prawie 18-krotna (najwyższa – powiat m. Sopot, najniższa – pow. skierniewicki). Dość dużym zróżnicowaniem charakteryzował się również wskaźnik liczby lekarzy na 10 tys. ludności, którego wartość wyniosła od 2 w powiecie m. Wałbrzych do 182 w pow. m. Lublin. Najmniejsze zróżnicowanie przejawiało się w przeciętnej powierzchni użytkowej mieszkań w m<sup>2</sup> na 1 osobę, największa wartość występowała w powiecie warszawskim zachodnim – 39,5 m<sup>2</sup>/osobę, natomiast prawie o połowę mniejsza – w powiecie nakielskim (woj. kujawsko-pomorskie) (tabela 2).

**Tabela 2. Charakterystyka zmiennych do oceny poziomu zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym w Polsce w 2013 r.**

Zmienna	Średnia	Min.	Maks.	Odchyl. stand.	Współ. zmienności [%]
$x_1$ – dochody budżetów powiatów na 1 mieszkańca	1582,0	463,6	8304,8	1459,6	92,3
$x_2$ – przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto	3298,5	2456,5	6641,4	471,0	14,3
$x_3$ – udział osób korzystających z pomocy społecznej w ludności ogółem w %	9,8	2,3	23,9	3,9	39,2
$x_4$ – stopa bezrobocia	16,5	4,2	38,7	6,3	37,9
$x_5$ – udział bezrobotnych powyżej 12 miesięcy w ogólnej liczbie bezrobotnych	37,2	16,8	55,9	7,1	19,0
$x_6$ – przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania w m <sup>2</sup> na 1 osobę	25,9	21,2	39,5	2,8	10,6
$x_7$ – odsetek mieszkań wyposażonych w instalacje – centralne ogrzewanie	78,0	54,5	98,4	8,6	11,1
$x_8$ – przychodnie na 10 tys. ludności	4,7	2,0	10,0	1,5	31,1
$x_9$ – lekarze na 10 tys. ludności	35,4	2,0	182,4	25,5	72,1
$x_{10}$ – dzieci w wieku 3–5 lat przypadające na 1 miejsce w placówce wychow. przedszk.	1,5	0,8	5,1	0,5	36,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie BDL GUS [2013].

Na podstawie zmiennych diagnostycznych stworzono zmienną syntetyczną określającą stopień zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym, w taki sposób, że wyższa wartość wskaźnika  $Q_i$  oznaczała wyższy stopień zagrożenia. Syntetyczny wskaźnik poziomu ubóstwa i wykluczenia społecznego w powiatach Polski zawierał się w przedziale  $\langle 0,2150-0,8367 \rangle$  (tabela 3).

**Tabela 3. Wartości wskaźnika  $Q_i$  w powiatach Polski ze względu na typ powiatu<sup>3</sup>**

Wyszczególnienie	Powiaty ziemskie	Miasta na prawach powiatu (powiaty grodzkie)	Ogółem
Średnia arytmetyczna	0,61	0,42	0,57
Wartość minimalna	0,37	0,21	0,21
Wartość maksymalna	0,84	0,59	0,84
Rozstęp	0,47	0,37	0,62
Odsetek powiatów, dla których wartość $Q_i$ była większa niż średnia $Q_i$ dla wszystkich powiatów [w %]	66,2	4,6	55,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie BDL GUS [2013].

W powiatach ziemskich wystąpił większy rozstęp wskaźnika niż w miastach na prawach powiatu, dodatkowo widać dużo większy odsetek tych, w których sytuacja była gorsza od średniej w kraju.

Na podstawie wartości zmiennej  $Q_i$  utworzono ranking powiatów Polski ze względu na stopień zagrożenia ubóstwem w 2013 r. (tabela 4) oraz podzielono na 5 klas (tabela 5).

Najmniej zagrożone ubóstwem i wykluczeniem społecznym są duże miasta Polski. Powiaty o największym stopniu zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym należały do podregionów: radomskiego, chełmsko-zamojskiego, elbląskiego, wrocławskiego, przemyskiego, grudziądzkiego i łomżyńskiego (tabela 4).

**Tabela 4. Ranking powiatów ze względu na stopień zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym w Polsce w 2013 r.**

Miejsce w rankingu	Powiat	Wartość zmiennej syntetycznej	Klasa
1	2	3	4
1	Powiat m. Sopot	0,2150	1
2	Powiat m. st. Warszawa	0,2697	1
3	Powiat m. Katowice	0,2917	1
4	Powiat m. Wrocław	0,2968	1
5	Powiat m. Rzeszów	0,3077	1
6	Powiat m. Poznań	0,3090	1
7	Powiat m. Opole	0,3117	1
8	Powiat m. Kraków	0,3213	1
9	Powiat m. Olsztyn	0,3355	1
10	Powiat m. Lublin	0,3382	1
...			
371	Powiat zwoleński	0,7481	5
372	Powiat kolneński	0,7496	5
373	Powiat nowomiejski	0,7501	5
374	Powiat grudziądzki	0,7534	5
375	Powiat przemyski	0,7608	5

<sup>3</sup> Powiaty ziemskie – skupiają od kilku do kilkunastu sąsiadujących gmin, powiaty grodzkie – miasta na prawach powiatu.

1	2	3	4
376	Powiat lipnowski	0,7635	5
377	Powiat elbląski	0,7645	5
378	Powiat radomski	0,7730	5
379	Powiat chełmski	0,7970	5
380	Powiat szydłowiecki	0,8367	5

Źródło: obliczenia własne na podstawie BDL GUS [2013].

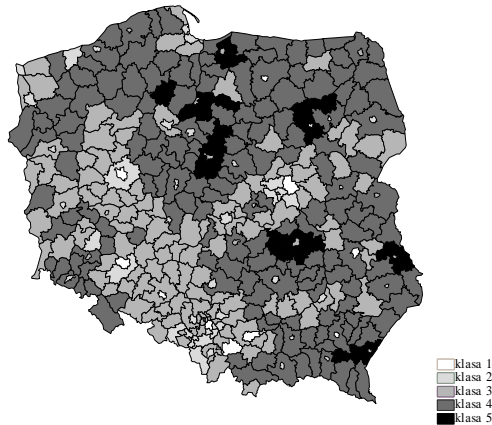
Analizując poziom zmiennej syntetycznej widoczne jest, że w 2013 r. około 5% powiatów w Polsce charakteryzowało się bardzo wysokim stopniem zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym. W wysokim stopniu zagrożonych ubóstwem było 45% powiatów. W przedziale umiarkowanego stopnia zagrożenia ubóstwem znajdowało się 36% powiatów. Niski i bardzo niski stopień wystąpił w 15% powiatów w Polsce (tabela 5).

**Tabela 5. Powiaty w Polsce w podziale na klasy poziomu zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym w 2013 r.**

Klasa i stopień zagrożenia ubóstwem	Poziom wskaźnika	Liczba powiatów w grupie
1 – bardzo niski	<0,2150 – 0,3393)	10
2 – niski	<0,3393 – 0,4637)	48
3 – umiarkowany	<0,4637 – 0,5880)	137
4 – wysoki	<0,5880 – 0,7124)	167
5 – bardzo wysoki	<0,7124 – 0,8367>	18

Źródło: obliczenia własne na podstawie BDL GUS [2013].

Ilustrację graficzną dokonanego podziału powiatów pod względem poziomu zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym w 2013 r. przedstawiono na mapie Polski (rys. 1).



**Rysunek 1. Podział powiatów Polski na klasy według syntetycznej miary stopnia zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym w 2013 r.**

Źródło: opracowanie własne na podstawie BDL GUS [2013].



W najlepszej sytuacji w kraju znajdowały się, oprócz miast wojewódzkich, powiaty głównie z województw: wielkopolskiego, lubuskiego, dolnośląskiego, opolskiego, śląskiego, małopolskiego, mazowieckiego i łódzkiego (rys. 1). Do 5 klasy o wysokim stopniu zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym zaliczały się powiaty leżące w województwach: kujawsko-pomorskim (7 powiatów), mazowieckim (5 powiatów), podkarpackim i warmińsko-mazurskim (po 2 powiaty) oraz podlaskim i lubelskim (po 1 powiecie) (rys. 1).

## PODSUMOWANIE

Pojęcie nierówności społecznych jest wielowymiarowe i trudne do mierzenia. Ważne są porównania na poziomie krajów, jednak duże zróżnicowanie problemów społecznych wewnątrz państwa generuje potrzebę mierzenia tych zjawisk na poziomie regionalnym i lokalnym.

Wykorzystując miernik syntetyczny, odnoszący się do stopnia zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym, podjęto próbę określenia poziomu nierówności społecznych w powiatach Polski. Ograniczeniem w budowie takiego wskaźnika był dostęp do precyzyjnych danych statystycznych.

Mając na uwadze niedoskonałości zastosowanej metody, można jednak wnioskować, że wewnątrzregionalne zróżnicowanie problemów społecznych w Polsce jest duże. Trudno mówić o województwach znajdujących się w lepszej lub gorszej sytuacji, ponieważ w każdym z nich występują powiaty znajdujące się w 1, jak i 5 klasie zagrożenia. Najlepszym przykładem jest województwo mazowieckie, które w ocenach rozwoju gospodarczo-społecznego wypada bardzo dobrze. W województwie tym, po zastosowaniu miary syntetycznej znajdowało się 12 powiatów z 1 i 2 klasy, jak i 5 powiatów z 5 klasy stopnia zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym.

Mierzenie nierówności społecznych na poziomie regionalnym może być ważnym krokiem w tworzeniu skutecznych programów ograniczających problemy społeczne w Polsce.

## BIBLIOGRAFIA

- Atkinson T., Cantillon B., Marlier E., Nolan B., 2002, *Social Indicators: The EU and Social Inclusion*, Oxford University Press, Oxford, nr DOI: <http://dx.doi.org/10.1093/0199253498.001.0001>.
- Burchardt, T., Le Grand, J., Piachaud, D., 2002, *Degrees of exclusion: developing a dynamic, multi-dimensional measure* [w:] *Understanding Social Exclusion*, red. J. Hills, J. Le Grand and D. Piachaud, Oxford University Press, Oxford.

- Dochody i warunki życia ludności Polski (raport z badania EU-SILC 2012 r.)*, 2014, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa.
- Domański H., 2007, *Struktura społeczna*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa.
- Drewnowski J., 1977, *Poverty: Its Meaning and Measurement*, "Development and Change", nr 8, nr DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-7660.1977.tb00736.x>.
- Pliszka T., 2005, *Nierówności społeczne a zagrożenia z nich wynikające*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 6, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Podemski K., 2009, *Nierówności ekonomiczne w europejskich krajach postkomunistycznych z globalnej perspektywy – wybrane zagadnienia* [w:] *Spór o społeczne znaczenie społecznych nierówności*, red. K. Podemski, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
- Rosner A., Stanny M., 2007, *Zróżnicowanie poziomu rozwoju obszarów wiejskich w Polsce według komponentu społecznego* [w:] *Zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich a zróżnicowanie dynamiki przemian*, red. A. Rosner, IRWiR PAN, Warszawa.
- Sen A., 1997, *On Economic Inequality*, Oxford University Press, Oxford, nr DOI: <http://dx.doi.org/10.1093/0198281935.001.0001>
- Strahl D. (red.), 2006, *Metody oceny rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław.
- Wójcik-Żołądek M., 2013, *Nierówności społeczne w Polsce*, „Infos zagadnienia społeczno-gospodarcze”, nr 20.
- Zeliaś A. (red.), 2000, *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*. Wydaw. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

### Streszczenie

Nierówności społeczne to problem wielowymiarowy, trudny do kwantyfikowania. Najczęściej nierówności społeczne rozumie się jako nierówności dochodowe. Sam dochód jednak nie jest wystarczającym czynnikiem określającym poziom życia. W badaniach nad nierównościami społecznymi wpisuje się analiza poziomu ubóstwa i wykluczenia społecznego.

Celem artykułu była analiza regionalnego zróżnicowania ubóstwa i wykluczenia społecznego jako przejawów nierówności społecznych w Polsce. Analizy dokonano dla powiatów w Polsce. Do badań empirycznych wykorzystano dane pochodzące z banku Danych Lokalnych GUS za 2013 r. W celu określenia natężenia zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym zastosowano analizę wielozmiennową uwzględniającą monetarne i niemonetarne determinanty badanych zjawisk. W badaniu posłużono się metodą opartą na zmiennej syntetycznej wyznaczoną metodą sum standaryzowanych.

Badania wykazały duże zróżnicowanie zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym w powiatach w Polsce. Najgorsza sytuacja wystąpiła w 5% powiatów, leżących w większości w województwach: kujawsko-pomorskim oraz mazowieckim. Powiaty leżące w zachodniej i południowo-zachodniej części kraju oraz graniczące z Warszawą i Łodzią były w relatywnie dobrej sytuacji. Wyniki analizy pokazały, że badanie nierówności społecznych na poziomie województw nie pokazuje rzeczywistego zróżnicowania problemu w Polsce.

*Słowa kluczowe:* nierówności społeczne, ubóstwo, wykluczenie społeczne

## **Social Inequalities in Poland**

### *Summary*

Social inequality is a multidimensional issue, difficult to quantify. Usually inequality is understood as income inequality. However, income alone is not a sufficient factor in determining the quality of life. Analysis of the level of poverty and social exclusion is part of the research on social inequalities.

The aim of the paper was to analyze the regional differentiation of poverty and social exclusion as symptoms of social inequalities in Poland. The analysis was made for counties in Poland. The empirical data from the Local Data Bank Central Statistical Office for 2013 was used. In order to determine the strength of the risk of poverty and social exclusion multivariate analysis was used taking into account monetary and non-monetary determinants of analyzed problems. The synthetic index for counties was elaborated using the method of standardized sums.

Studies have shown large differences in the risk of poverty and social exclusion in the districts. The worst situation occurred in 5% of counties located mostly in the kujawsko-pomorskie and mazowieckie regions. Counties located in the west and south-west part of the country and bordering with Warsaw and Lodz were in a relatively good condition. Results of the analysis showed that the study of social inequalities at the level of provinces does not show the actual diversity of the problem in Poland.

*Keywords:* social inequalities, poverty, social exclusion

JEL: D63, I30, I32

*dr Monika Utzig*<sup>1</sup>

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej, Zakład Rynków Finansowych  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## **Zróżnicowanie struktury wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych w Polsce według grup społeczno-ekonomicznych**

### WSTĘP

Zgodnie z jedną z powszechnie używanych definicji gospodarstwo domowe jest to autonomiczny podmiot gospodarujący, wyodrębniony w sensie ekonomicznym na podstawie własności osobistej, podejmujący decyzje w sferze konsumpcji w oparciu o własne subiektywne preferencje, upodobania, przyzwyczajenia i tradycje, a także istniejące ograniczenia obiektywne, takie jak dochód gospodarstwa domowego oraz ceny dóbr i usług. Celem gospodarstwa domowego jest maksymalne i jak najbardziej racjonalne zaspokojenie ogółu potrzeb wszystkich jego członków [Zalega, 2007].

Najważniejszym, ale nie jedynym, czynnikiem determinującym wielkość i strukturę wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych jest dochód do dyspozycji.

Istotne są również inne czynniki o charakterze społeczno-demograficznym, wśród nich przynależność do grupy społeczno-ekonomicznej. Z kolei struktura wydatków konsumpcyjnych jest jednym ze wskaźników służących do oceny poziomu życia gospodarstwa domowego [Zalega, 2011], przy czym w budżetach gospodarstw domowych o wyższym poziomie życia większy udział mają wydatki związane z zaspokojeniem potrzeb ponadpodstawowych.

Celem opracowania było zbadanie zróżnicowania struktury wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych pomiędzy poszczególnymi grupami społeczno-ekonomicznymi oraz określenie zmiany tego zróżnicowania pomiędzy rokiem 2005 a 2013. Pozwoliło to na uchwycenie zmian zachodzących w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych,

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: KEiPG, WNE, SGGW w Warszawie, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: monika\_utzig@sggw.pl.

w szczególności na określenie, czy struktura wydatków konsumpcyjnych przesunęła się w kierunku bardziej korzystnego wzorca, charakteryzującego gospodarstwa domowe o wyższym poziomie życia. Wykorzystano dane z badania GUS „Budżety gospodarstw domowych” za lata 2005 i 2013, a do zbadania zróżnicowania struktury użyto miary opartej na metryce Braya-Curtisa.

## STRUKTURA WYDATKÓW KONSUMPCYJNYCH GOSPODARSTW DOMOWYCH A ICH DOCHODY

Wysokość wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych jest determinowana przede wszystkim przez wysokość środków finansowych, pozostających w ich dyspozycji. Jednocześnie wysokość wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych wpływa na wielkość popytu konsumpcyjnego, który zaspokajają dostawcy dóbr i usług [Utzig, 2011].

Czynniki wpływające na wielkość wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych zwykle są grupowane według obszarów ich występowania. W tym ujęciu wyróżniane są najczęściej czynniki o charakterze psychologicznym (motywy działania, osobowość, zwyczaje, styl życia), ekonomicznym (dochody i sytuacja materialna podmiotu podejmującego decyzję, ceny dóbr), społeczno-kulturowym (wykształcenie, zawód, elementy kultury) oraz demograficznym, takie jak wiek, płeć oraz miejsce zamieszkania [Podogrodzka, 2011]. Badania Hanusik i Łangowskiej-Szcześniak wykazały, że gospodarstwa domowe, których głowa legitymowała się wykształceniem wyższym, realizowały odmienny model konsumpcji niż gospodarstwa domowe, których głowy miały wykształcenie średnie i zasadnicze zawodowe, co świadczy o dużym znaczeniu dochodowych i kulturowych determinant różnicowania struktury wydatków konsumpcyjnych [Hanusik, Łanngowska-Szcześniak, 2015, s. 93]. Istotny wpływ na zachowania konsumentów mają również dochody uzyskane w przeszłości (zgromadzone oszczędności) oraz dochody przyszłe, umożliwiające przyspieszoną bieżącą konsumpcję dzięki zaciąganiu kredytów [Cyran, 2014, s. 367].

Zmiany zachowań konsumpcyjnych gospodarstw domowych są rezultatem przemian społecznych, technologicznych i ekonomicznych, które przejawiają się w upowszechnianiu się nowych trendów konsumpcji [Bywalec, 2007, s. 137].

Struktura wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych zależy od ich dochodów. Zgodnie z prawem Engla wraz ze wzrostem dochodów, udział wydatków na żywność w wydatkach konsumpcyjnych ogółem obniża się. Poza zależnością pomiędzy dochodami gospodarstwa domowego a udziałem wydatków na żywność w wydatkach konsumpcyjnych ogółem w licznych badaniach analizowano również zależności pomiędzy innymi kategoriami wydatków konsumpcyjnych a wysokością dochodów [Bywalec, 2007, s. 120]. Zazwyczaj budżety gospodarstw domowych o niższych dochodach są w większym stopniu obciążone wydatkami na zaspokojenie potrzeb o charakterze podstawowym,

takich jak zakup żywności i napojów bezalkoholowych oraz pokrycie stałych opłat mieszkaniowych [Dudek i in., 2012]. Natomiast poziom zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu, w tym potrzeb w zakresie kultury i wypoczynku jest ważnym wskaźnikiem poziomu życia gospodarstw domowych [Kozera, Stanisławska, 2014, s. 146]. Można zatem powiedzieć, że poziom dochodów jest podstawowym czynnikiem określającym poziom i strukturę wydatków gospodarstw domowych. Niskie dochody pozwalają wyłącznie na realizację podstawowych potrzeb niezbędnych do życia, w miarę wzrostu dochodów gospodarstwa domowe zaspokajają coraz większy wachlarz potrzeb, wśród których pojawiają się potrzeby wyższego rzędu, do jakich zalicza się potrzeby z dziedziny oświaty, kultury czy rozrywki [Chmielewska, 2015, s. 320].

Gospodarstwa domowe reagują na pogorszenie sytuacji dochodowej modyfikując strukturę swojej konsumpcji. Badania Sobczyk przeprowadzone na gospodarstwach domowych województwa lubelskiego pokazały, że wraz ze spadkiem dochodów gospodarstwa domowe ograniczają wydatki na zakup odzieży, obuwia, kosmetyków oraz dóbr trwałego użytku i eliminują wydatki na dobra luksusowe, jednocześnie starając się nie ograniczać konsumpcji artykułów żywnościowych [Sobczyk, 2013].

Zakres trudności w zaspokajaniu potrzeb różni się w zależności od grup społeczno-ekonomicznych. Obserwacje wyników europejskiego badania warunków życia ludności EU-SILC świadczą o tym, że w 2009 r. w najgorszej sytuacji znajdowały się gospodarstwa domowe emerytów, spośród których prawie 70% nie mogło sobie pozwolić na tygodniowy wypoczynek raz w roku, ponad 22% nie mogło sobie pozwolić na jedzenie mięsa lub ryb co drugi dzień i ponad 51% nie mogło sobie pozwolić na kupowanie lepszej jakości odzieży [Mikuła, 2011].

## MIERZENIE ZRÓŻNICOWANIA STRUKTUR

Do oceny przemian strukturalnych wykorzystywane są miary oparte na wielowymiarowej analizie statystycznej. Poszczególne wskaźniki struktury podane są w postaci wektorów  $q_{ij}$  ( $i = 1, \dots, n$ ,  $j = 1, \dots, m$ ), gdzie  $n$  oznacza liczbę obiektów, a  $m$  liczbę wskaźników struktury.

Spośród miar zróżnicowania struktur często wykorzystywane są miary oparte na koncepcjach Braya-Curtisa oraz Canberra [Malina, 2006].

Miara zróżnicowania dwóch struktur oparta na metryce Braya-Curtisa określona jest jako:

$$v_1 = \frac{\sum_{j=1}^m |q_{1j} - q_{2j}|}{\sum_{j=1}^m |q_{1j} + q_{2j}|},$$

natomiast miara oparta na metryce Canberra jako:

$$v_2 = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \frac{|q_{1j} - q_{2j}|}{|q_{1j} + q_{2j}|}.$$

W przypadku, gdy struktury opisane są udziałami, czyli  $0 \leq q_{1j} \leq 1$ ,  $0 \leq q_{2j} \leq 1$ ,  $\sum_{j=1}^m q_{1j} = 1$  oraz  $\sum_{j=1}^m q_{2j} = 1$  miara  $v_1$  jest tożsama z miarą:

$$v_3 = \frac{\sum_{j=1}^m |q_{1j} - q_{2j}|}{2}.$$

Kolejnymi miarami zróźnicowania struktury są: miara oparta na metryce euklidesowej:

$$v_4 = \left[ \frac{1}{2} \sum_{j=1}^m (q_{1j} - q_{2j})^2 \right]^{1/2}.$$

oraz miara:

$$v_5 = 1 - \sum_{j=1}^m \min(q_{1j}, q_{2j}).$$

która jest tożsamościowo równa mierze  $v_3$  [Kukuła, 2014].

Opisane miary przyjmują wartości od 0 do 1, przy czym wynoszą 0 dla struktur identycznych i 1 dla struktur całkowicie niepodobnych.

Ponieważ struktura wydatków konsumpcyjnych opisana jest udziałami, do zbadania jej zróźnicowania pomiędzy poszczególnymi grupami społeczno-ekonomicznymi gospodarstw domowych wykorzystano miarę opartą na metryce Braya-Curtisa miarę  $v_1$  tożsamościowo równą dla struktur opisanych udziałami z miarami  $v_3$  oraz  $v_5$ .

#### DOCHODY I WYDATKI KONSUMPCYJNE GOSPODARSTW DOMOWYCH W POLSCE W LATACH 2005 I 2013

Gospodarstwa domowe przeznaczają swoje dochody do dyspozycji na towary i usługi konsumpcyjne oraz na przyrost oszczędności [Budżety..., 2014, s. 20].

W tabeli 1 przedstawiono wartość wydatków na towary i usługi konsumpcyjne oraz przeciętne dochody do dyspozycji na osobę w gospodarstwie domowym w cenach bieżących w zł w roku 2005 oraz 2013.

**Tabela 1. Miesięczne wydatki na towary i usługi konsumpcyjne oraz przeciętne miesięczne dochody do dyspozycji na osobę w gospodarstwie domowym w cenach bieżących w zł**

Wyszczególnienie	Gospodarstwa domowe:					
	Pracowników na stanowiskach robotniczych	Pracowników na stanowiskach nierobotniczych	Rolników	Pracujących na własny rachunek	Emerytów	Rencistów
Dochody do dyspozycji w 2005 r.	551,51	1023,79	580,51	942,57	833,61	593,84
Wydatki na towary i usługi konsumpcyjne w 2005 r.	491,67	901,29	508,25	835,27	762,06	576,71
Dochody do dyspozycji w 2013 r.	964,35	1642,88	1130,51	1530,50	1348,72	960,32
Wydatki na towary i usługi konsumpcyjne w 2013 r.	786,87	1289,91	759,00	1237,76	1131,32	898,46

Źródło: opracowanie własne na podstawie [*Budżety...*, 2006; *Budżety...*, 2014].

Od roku 2005 do roku 2013 zarówno wydatki konsumpcyjne, jak i przeciętne dochody do dyspozycji wzrosły we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych zarówno w ujęciu nominalnym, jak i realnym.

Od roku 2005 do roku 2013 w największym stopniu zwiększyły się przeciętne dochody do dyspozycji na osobę w gospodarstwie domowym w gospodarstwach domowych rolników (o 95% w ujęciu nominalnym i o 56% w ujęciu realnym) oraz w gospodarstwach domowych pracowników na stanowiskach robotniczych (o 75% w ujęciu nominalnym i o 40% w ujęciu realnym). Wydatki konsumpcyjne na osobę w gospodarstwie domowym najsilniej wzrosły w tym okresie w gospodarstwach domowych pracowników na stanowiskach robotniczych (o 60% w ujęciu nominalnym i o 28% w ujęciu realnym oraz w gospodarstwach domowych rencistów (o 56% w ujęciu nominalnym i o 25% realnie). Ponieważ we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych wzrost dochodów do dyspozycji następował szybciej niż wzrost wydatków na towary i usługi konsumpcyjne można mówić o zwiększaniu się oszczędności gospodarstw domowych w okresie 2005–2013.

Rozpatrując zmiany zróżnicowania gospodarstw domowych pod względem wysokości dochodów do dyspozycji na osobę w gospodarstwie domowym można mówić o zmniejszeniu się tego zróżnicowania od 2005 do 2013 r. Zarówno w 2005, jak i w 2013 r. najwyższymi przeciętnymi dochodami do dyspozycji na



osobę w gospodarstwie domowym charakteryzowały się gospodarstwa domowe pracowników na stanowiskach nierobotniczych. W okresie 2005–2013 relacja pomiędzy przeciętnymi dochodami do dyspozycji na osobę w gospodarstwie domowym a maksymalnymi przeciętnymi dochodami do dyspozycji poprawiła się we wszystkich grupach gospodarstw domowych (z 53,9% do 58,7% w gospodarstwach domowych pracowników na stanowiskach robotniczych, z 56,7% do 68,8% w gospodarstwach domowych rolników, z 92,1% do 93,2% w gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek, z 81,4% do 82,1% w gospodarstwach domowych emerytów i z 58% do 58,5% w gospodarstwach domowych rencistów). W okresie 2005–2013 najbardziej poprawiła się sytuacja dochodowa gospodarstw domowych rolników.

W tabelach 2 i 3 zestawiono strukturę miesięcznych wydatków konsumpcyjnych na różne grupy dóbr i usług na osobę w gospodarstwie domowym w latach 2005 i 2013 w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych.

**Tabela 2. Struktura miesięcznych wydatków konsumpcyjnych w gospodarstwach domowych w 2005 r. (w %)**

Wydatki na:	Gospodarstwa domowe:					
	Pracowników na stanowiskach robotniczych	Pracowników na stanowiskach nierobotniczych	Rolników	Pracujących na własny rachunek	Emerytów	Rencistów
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
żywność i napoje bezalkoholowe	33,0	22,9	37,9	24,5	31,4	34,8
napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki	3,7	2,4	2,8	2,8	2,5	2,8
odzież i obuwie	5,4	6,6	5,5	7,0	3,5	3,4
użytkowanie mieszkania i nośniki energii	20,1	18,3	17,4	17,3	24,0	24,6
wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	5,0	5,9	5,8	5,4	4,9	4,5
zdrowie	3,3	4,1	3,8	3,6	9,2	8,1
transport	8,8	12,8	10,5	11,7	6,1	4,7

1	2	3	4	5	6	7
łącznie	5,5	5,8	4,8	6,8	5,2	5,3
rekreacja i kultura	6,1	9,3	4,5	9,9	6,0	4,9
edukacja	1,2	2,4	1,0	1,9	0,4	0,5
restauracje i hotele	1,8	2,5	0,7	2,8	1,0	1,3
pozostałe towary i usługi	4,8	6,0	4,3	5,4	5,0	4,4
kieszonkowe	1,4	1,1	1,0	1,0	0,7	0,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Budżety..., 2006].

**Tabela 3. Struktura miesięcznych wydatków konsumpcyjnych w gospodarstwach domowych w 2013 r. (w %)**

Wydatki na:	Gospodarstwa domowe:					
	Pracowników na stanowiskach robotniczych	Pracowników na stanowiskach nierobotniczych	Rolników	Pracujących na własny rachunek	Emerytów	Rencistów
żywność i napoje bezalkoholowe	28,6	21,6	32,5	22,1	28,7	31,0
napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki	3,2	2,4	2,4	2,5	2,6	2,6
odzież i obuwie	5,3	6,4	5,8	6,9	3,2	3,0
użytkowanie mieszkania i nośniki energii	21,9	18,8	19,3	19,1	25,3	28,5
wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	4,6	5,4	5,6	5,2	4,6	4,2
zdrowie	3,6	4,5	4,4	4,2	9,0	7,6
transport	9,8	12,6	10,5	12,1	7,2	4,4
łącznie	5,9	5,3	5,0	5,5	4,9	5,3
rekreacja i kultura	5,8	8,5	5,0	8,5	5,5	4,9
edukacja	1,0	2,1	1,0	1,8	0,2	0,3
restauracje i hotele	2,5	4,0	1,7	4,4	1,7	1,8
pozostałe towary i usługi	5,1	7,0	4,9	6,4	6,0	5,5
kieszonkowe	2,9	1,5	1,8	1,4	1,1	0,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Budżety..., 2014].

Analizując dane zamieszczone w tabelach 2, 3 należy uwzględnić fakt, że do 2012 r. włącznie do kategorii wydatków na rekreację i kulturę zaliczano wydatki na usługi internetowe. Od 2013 r. wydatki te zaliczane są do kategorii łączność. Od 2013 r. poszerzono też zakres wydatków zaliczanych do kategorii pozostałe towary i usługi o wydatki na ubezpieczenia na życie.

Zarówno w 2005, jak i w 2013 r. we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych największy udział w wydatkach konsumpcyjnych ogółem miały wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe, na drugim miejscu natomiast znajdowały się wydatki na użytkowanie mieszkania i nośniki energii. O ile jednak udział wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe zmniejszył się w latach 2005–2013 we wszystkich typach gospodarstw domowych, co może być postrzegane jako zjawisko pozytywne, związane ze wzrostem dochodów do dyspozycji, to zwiększenie udziału wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii odzwierciedla pogorszenie sytuacji gospodarstw domowych.

#### ZRÓŻNICOWANIE STRUKTURY WYDATKÓW KONSUMPCYJNYCH GOSPODARSTW DOMOWYCH W POLSCE

W tabelach 4 i 5 przedstawiono zróżnicowanie struktury wydatków konsumpcyjnych pomiędzy gospodarstwami domowymi zaliczanymi do poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych w 2005 r. oraz w 2013 r. z wykorzystaniem miary zróżnicowania struktur opartej na metryce Braya-Curtisa.

**Tabela 4. Zróżnicowanie struktury wydatków konsumpcyjnych pomiędzy poszczególnymi grupami społeczno-ekonomicznymi gospodarstw domowych w 2005 r.**

	Pracowników na stanowiskach robotniczych	Pracowników na stanowiskach nierobotniczych	Rolników	Pracujących na własny rachunek	Emerytów	Rencistów
Pracowników na stanowiskach robotniczych	0	0,135	0,081	0,125	0,100	0,111
Pracowników na stanowiskach nierobotniczych	0,135	0	0,154	0,043	0,195	0,226
Rolników	0,081	0,154	0	0,141	0,149	0,131
Pracujących na własny rachunek	0,125	0,043	0,141	0	0,192	0,221
Emerytów	0,100	0,195	0,149	0,192	0	0,047
Rencistów	0,111	0,226	0,131	0,221	0,047	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Budżety..., 2006].

W 2005 r. pod względem struktury wydatków na towary i usługi konsumpcyjne najbardziej różniły się gospodarstwa domowe rencistów od gospodarstw domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych oraz od gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek. Również gospodarstwa domowe emerytów pod względem struktury wydatków konsumpcyjnych różniły się od gospodarstw domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych oraz od gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek.

W 2005 r. pod względem struktury wydatków konsumpcyjnych najbardziej podobne były następujące pary: gospodarstwa domowe pracujących na własny rachunek i gospodarstwa domowe pracowników na stanowiskach nierobotniczych oraz gospodarstwa domowe emerytów i gospodarstwa domowe rencistów.

**Tabela 5. Zróżnicowanie struktury wydatków konsumpcyjnych pomiędzy poszczególnymi grupami społeczno-ekonomicznymi gospodarstw domowych w 2013 r.**

	Pracowników na stanowiskach robotniczych	Pracowników na stanowiskach nierobotniczych	Rolników	Pracujących na własny rachunek	Emerytów	Rencistów
Pracowników na stanowiskach robotniczych	0	0,129	0,070	0,119	0,098	0,133
Pracowników na stanowiskach nierobotniczych	0,129	0	0,121	0,021	0,183	0,223
Rolników	0,070	0,121	0	0,118	0,125	0,135
Pracujących na własny rachunek	0,119	0,021	0,118	0	0,177	0,218
Emerytów	0,098	0,183	0,125	0,177	0	0,060
Rencistów	0,133	0,223	0,135	0,218	0,060	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie [*Budżety...*, 2014].

W 2013 r., podobnie jak w 2005 r., pod względem struktury wydatków konsumpcyjnych najmniej różniły się następujące pary gospodarstw domowych: pracowników na stanowiskach nierobotniczych i gospodarstwa domowe pracujących na własny rachunek oraz emerytów i rencistów.

W 2013 r. pod względem struktury wydatków na towary i usługi konsumpcyjne najbardziej różniły się gospodarstwa domowe rencistów od gospodarstw domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych oraz pracujących na własny rachunek.

Od roku 2005 do 2013 struktura konsumpcji gospodarstw domowych rolników upodobniła się najsilniej do struktury konsumpcji gospodarstw domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych, w mniejszym stopniu upodobniła się do struktury wydatków konsumpcyjnych emerytów i pracujących na wła-

sny rachunek. Nastąpiło również zbliżenie się struktury wydatków konsumpcyjnych pomiędzy gospodarstwami domowymi pracowników na stanowiskach nierobotniczych i pracujących na własny rachunek. Jednocześnie zwiększyło się zróżnicowanie struktury wydatków konsumpcyjnych pomiędzy gospodarstwami domowymi pracowników na stanowiskach robotniczych i rencistów oraz pomiędzy gospodarstwami domowymi emerytów a rencistów.

## PODSUMOWANIE

Badanie zróżnicowania struktury wydatków konsumpcyjnych pomiędzy gospodarstwami domowymi zaliczanymi do poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych pozwoliło na sformułowanie następujących wniosków:

- Od 2005 r. do 2013 r. sytuacja dochodowa gospodarstw domowych z wszystkich grup społeczno-ekonomicznych uległa poprawie, w największym stopniu w gospodarstwach domowych rolników. W badanym okresie wzrosły w ujęciu realnym przeciętne dochody na osobę we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych, w największym stopniu w gospodarstwach domowych rolników.

- Najkorzystniejsza struktura wydatków konsumpcyjnych, o najniższym udziale wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe oraz na użytkowanie mieszkania i nośniki energii, występowała w gospodarstwach domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych oraz w gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek. Najbardziej niekorzystną pod tym względem strukturą wydatków konsumpcyjnych charakteryzowały się gospodarstwa domowe rencistów.

- Tak w 2005 r., jak i w 2013 r. występowały pary grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych o zbliżonej strukturze wydatków konsumpcyjnych; pierwszą z nich stanowiły gospodarstwa domowe emerytów i rencistów, drugą gospodarstwa domowe pracowników na stanowiskach nierobotniczych oraz pracujących na własny rachunek.

- Pomiędzy 2005 r. a 2013 r. pod względem struktury wydatków konsumpcyjnych gospodarstwa domowe rolników zbliżyły się do gospodarstw domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych, do gospodarstw domowych emerytów oraz do gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek, co wskazuje na zbliżanie się gospodarstw domowych rolników do bardziej pożądanego wzorca konsumpcji o niższym udziale wydatków podstawowych.

- Pomiędzy 2005 r. a 2013 r. pogłębiła się polaryzacja w zakresie struktury wydatków konsumpcyjnych pomiędzy gospodarstwami domowymi pracowników na stanowiskach robotniczych i rencistów oraz pomiędzy gospodarstwami domowymi emerytów a rencistów. Gospodarstwa domowe rencistów, o najmniej korzystnej strukturze wydatków konsumpcyjnych, oddalały się coraz bardziej od gospodarstw zaliczanych do pozostałych grup społeczno-ekonomicznych.

## BIBLIOGRAFIA

- Budżety gospodarstw domowych w 2005 r.*, 2006, GUS, Warszawa.
- Budżety gospodarstw domowych w 2013 r.*, 2014, GUS, Warszawa.
- Bywalec Cz., 2007, *Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania*, PWN, Warszawa.
- Chmielewska B., 2015, *Nierówności społeczne w aspekcie zróżnicowania wydatków gospodarstw domowych w krajach Unii Europejskiej*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 41 (1), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Cyran K., 2014, *Dochód jako czynnik różnicujący zachowania konsumentów na rynku żywności (na przykładzie mieszkańców województwa podkarpackiego)*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 38 (2), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Dudek H., Koszela G., Landmesser J., 2012, *Wpływ sytuacji dochodowej na strukturę wydatków gospodarstw domowych*, „Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 97.
- Hanusik K., Langowska-Szcześniak U., 2015, *Różnicowanie modeli konsumpcji w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej [w:] Konsumpcja i innowacje*, red. A. Olejniczuk-Merta, IBRKK, Warszawa.
- Kozera A., Stanisławska J., 2014, *Taksonomiczna ocena sytuacji finansowej gospodarstw domowych w Polsce w 2010 roku*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 38 (2), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Kukuła K., 2014, *Statystyczne podejście do badań dynamiki struktur ekonomicznych*, „Marketing i Rynek”, nr 2.
- Malina A., 2006, *Analiza zmian struktury zatrudnienia w Polsce w porównaniu z krajami Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, nr 726.
- Mikuła A., 2011, *Poziom ubóstwa w Polsce w ujęciu regionalnym*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. XIII, z. 3.
- Podogrodzka M., 2011, *Zmiany demograficznych struktur ludności jako determinanty poziomu wydatków konsumpcyjnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego”, nr 19.
- Sobczyk G., 2013, *Zachowania konsumentów w warunkach kryzysu (na przykładzie województwa lubelskiego)*, „Zeszyty Naukowe WSEI. Seria Ekonomia”, nr 6 (1).
- Utzig M., 2011, *Zależność między przychodami a strukturą konsumpcji gospodarstw domowych w Polsce*, „Roczniki Naukowe SERiA, t. XIII”, z. 2.
- Zalega T., 2007, *Gospodarstwo domowe jako podmiot konsumpcji*, „Studia i Materiały WZ UW”, nr 1.
- Zalega T., 2011, *Wpływ kryzysu na postawy i zachowania gospodarstw domowych wysoko dochodowych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 18, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.

## Streszczenie

W artykule przedstawiono zróżnicowanie struktury wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych w Polsce według grup społeczno-ekonomicznych w oparciu o dane z Budżetów gospodarstw domowych GUS. Pokazano zmiany w tym zakresie, które zaszły w latach 2005–2013.

Do określenia zróżnicowania struktury wydatków konsumpcyjnych wykorzystano miarę zróżnicowania struktur opartą na metryce Braya-Curtisa. Otrzymane wyniki przedstawiono na tle kształtowania się dochodów do dyspozycji gospodarstw domowych.

W okresie 2005–2013 wzrosły dochody gospodarstw domowych w ujęciu realnym, najbardziej w gospodarstwach domowych rolników. W badanym okresie struktura wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych rolników upodobniła się do struktury wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych, emerytów oraz pracujących na własny rachunek.

Zarówno w roku 2005, jak i w 2013 r. występowały pary grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych o podobnej strukturze wydatków konsumpcyjnych, pierwszą parę stanowiły gospodarstwa domowe emerytów i rencistów, a drugą gospodarstwa domowe pracowników na stanowiskach nierobotniczych oraz pracujących na własny rachunek.

Najlepszą strukturą konsumpcji, o najmniejszym udziale wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe oraz na utrzymanie mieszkania i nośniki energii charakteryzowały się gospodarstwa domowe pracowników na stanowiskach nierobotniczych oraz pracujących na własny rachunek podczas gdy najgorsza struktura wydatków konsumpcyjnych występowała w gospodarstwach domowych rencistów.

Pomiędzy rokiem 2005 a 2013 polaryzacja pomiędzy gospodarstwami domowymi rencistów a pozostałymi grupami społeczno-ekonomicznymi gospodarstw domowych uległa pogłębieniu.

*Słowa kluczowe:* gospodarstwa domowe, struktura wydatków konsumpcyjnych, zróżnicowanie

## **Differences in Household Consumption Patterns by Socio-Economic Type**

### *Summary*

In the paper differentiation between household consumption pattern in Poland by socio-economic group on the basis of Household Budget Survey published by Central Statistical Office was presented. Changes in the span of 2005–2013 was showed. Structural measure of differentiation based on Bray-Curtis metrics was used to examine consumption pattern differentiation. Results was presented on the background of household disposable incomes.

In the span of 2005–2013 real incomes of households increases, at most in farmers households. In the analysed period farmers households consumption pattern conformed to households of employees in non-manual labour positions, retirees and self-employed consumption pattern.

As well as in 2005 as in 2013 pairs of socio-economic household types by similar consumption pattern occurred, the first pair was households of retirees and pensioners and the second pair was households of employees on non-manual positions and self-employed.

The best consumption pattern, with the smallest share of expenditures on food and non-alcoholic beverages and on housing, water, electricity, gas and other fuels was observed in households of employees on non-manual labour positions and self-employed while the worst consumption pattern was observed in pensioners households.

Between 2005 and 2013 polarisation between households of pensioners and households of other socio-economic household types deepened.

*Keywords:* households, consumption pattern, differentiation

JEL: D10, D31

*dr Jurij Renkas*<sup>1</sup>

Katedra Rachunkowości  
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

## Nierówności płacowe a stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu

### WSTĘP

W fizyce i naukach technicznych odkryto dużą liczbę stałych. Istotą stałej jest to, że jest to wielkość tylko zmierzona, a nie teoretycznie wyprowadzona, jak stała grawitacji bądź prędkość światła w próżni. Formuła, opisująca prawo powszechnego ciężenia nie byłaby użyteczna, gdyby nie zmierzono w doświadczeniach wielkości  $G$ . Należy zaznaczyć, że kategoria „stała” oznacza, że jest to wartość liczbowa wielkości, która nie zależy od żadnych parametrów zewnętrznych i nie zmienia się z czasem. Uznaje się natomiast, że zmiana wartości liczbowej, jeśli wystąpi, to jest nieistotna dla rozpatrywanego problemu. Dlatego nie wszystkie stałe fizyczne faktycznie są absolutnie stałe. Wynika to także z faktu, że te wielkości uzyskuje się przez pomiar, co powoduje, że podlegają statystycznej obróbce danych.

Badania w zakresie kapitału, zwłaszcza kapitału ludzkiego pokazały, że ekonomia nie jest wyjątkiem. Od dawna znano interesującą liczbę zwaną premią za ryzyko lub premią kapitałową. Badania pokazują, że jest to wielkość o charakterze stałej. Badania prowadzone w okresie ostatnich dwudziestu lat w dziedzinie teorii kapitału ludzkiego, przez zespół naukowców z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, doprowadziły do stwierdzenia, że premia za ryzyko na poziomie 8% występuje w rachunku godziwych płac. Stwierdzono dalej, że ta wielkość określa średnie tempo pomnażania kapitału w gospodarowaniu i nadała jej nazwę stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu (SEPW). Stała ta jest częścią modelu kapitału wielokrotnie opisanego w pracach [Dobija, 2004, 2005, 2009a, 2009c, 2010; Dobija, Renkas, 2011; Renkas, 2014a; Jędrzejczyk, 2013; Koziół, 2010; Kurek 2012]. W artykule są zawarte autorskie badania na podsta-

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości, ul. Rakowicka, 27, 31-510 Kraków, e-mail: renkasj@uek.krakow.pl.



wie danych o zarobkach na Ukrainie. Zatem badania SEPW są dokonywane na terytorium gospodarki ukraińskiej i potwierdzają dotychczasowe wyniki.

Stwierdzenie istnienia stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu pozwoliło rozwinąć teorię wynagrodzeń zgodnych z wartością kapitału zatrudnionych, czyli przyczyniło się do powstania teorii płacy godziwej. Ponadto, SEPW określa poziom płacy minimalnej, jak również płacy maksymalnej w gospodarce. Celem tej pracy jest obliczenie poziomu płacy minimalnej oraz maksymalnej dla gospodarki Ukrainy. Ustalając rozpiętość między tymi wielkościami określa się godziwe nierówności płacowe. Płace, znajdujące się poza granicami wyznaczonego przedziału uznaje się w zasadzie za niegodziwe. Jednak wysokie zarobki może otrzymywać osoba ze znaczącym kapitałem kreatywności.

### ROLA STAŁYCH W KSZTAŁTOWANIU RZECZYWISTOŚCI

Odkrycie pierwszej stałej, która jest znana obecnie pod nazwą stałej galaktycznej ( $G$ ), przyczyniło się do ogromnego postępu w nauce. Uczeni wskazują, że stałe utrzymują otaczający nasz świat w tym stanie, w którym go widzimy. Wystarczy, że jedna stała zmieni swoje znaczenie i świat byłby inny. J. Barrow [2003, s. 290–291], który napisał książkę o naturze i roli stałych w wyjaśnianiu rzeczywistości, pisze o tym następująco: „(...) nasze odkrywanie prawideł działania natury i reguł dokonywania zmian doprowadziło nas do odkrycia tajemniczych liczb, które określają strukturę wszystkiego, co istnieje. Stałe natury zapewniają wszechświatowi możliwość jego postrzegania i jego istnienia. Stałe natury stanowią bastion chroniący naukę przed nieokreślonym relatywizmem. One określają strukturę wszechświata w sposób, który może usunąć nasze uprzedzenia wynikające z koncentracji na czysto ludzkim postrzeganiu rzeczy i spraw”.

D. Danin z kolei pisze [1965, s. 237]: „(...) wyimaginujmy sobie inny świat, odróżniający się od naszego jedynie wartością stałej Plancka. W naszym świecie ta stała to  $h = 6,6237 \times 10^{-27}$  ergo-sekund. Mierzona w tych samych jednostkach, które przyjęte są u nas na Ziemi – w naszych gramach, centymetrach, sekundach – owa stała wielkość niech będzie, powiedzmy, 100 razy mniejsza. Kwanty czerwonego światła i tam byłyby kwantami czerwonego światła, gdyż częstość drgań elektromagnetycznych pozostałaby taka sama jak u nas, a barwa zależy przecież od częstości. Elektrony i tam byłyby elektronami, protony – protonami. Lecz w tym wyimaginowanym świecie wszystkie kwanty promieniowania i wszystkie cząstki byłyby sto razy mniej «energiczne» i odpowiednio 100 razy mniej masywne niż u nas. Ten fakt nie przeszedłby niezauważony. Siły przyciągania, zależne od iloczynu przyciągających się mas, byłyby nie sto, ale 10 000 razy słabsze. Tamtejsza ziemia kręciłaby się wokół swego słońca po zupełnie innej orbicie, a ilość błogosławionego promieniowania, jakie by na nią padało, byłaby całkiem inna”.

Rozmiar stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu ( $p$ ), który wskazuje na to, w jakim tempie w gospodarowaniu dokonuje się wzrost kapitału początkowego, ma duże znaczenie w rachunku ekonomicznym. To tempo charakteryzuje procesy ekonomiczne i powoduje, że można uznać, iż gospodarka jest grą z Naturą o sumie niezerowej. Od czasu sformułowania teorii gier jej zastosowania obejmują zagadnienia ekonomii i zarządzania. W świetle tej teorii podstawowy podział wyróżnia dwie klasy gier: gry o sumie zerowej i niezerowej. W grze o sumie zerowej zysk jednego uczestnika oznacza porażkę drugiego. Natomiast w grze o sumie niezerowej korzyści osiągane przez uczestników pochodzą z zewnętrznego źródła, dlatego wygrywać mogą wszystkie strony. Jak wiadomo, w gospodarowaniu wszyscy kontrahenci otrzymują wynagrodzenie i mają swój udział w zysku. Gospodarka jest zatem grą o sumie niezerowej, w której korzyści uzyskują wszyscy uczestnicy. Dzięki temu cała ludzkość może osiągać sukcesy gospodarcze i społeczne. Jak zaznacza M. Dobija [2009b, s. 173]: „Gra najważniejsza, gra z Naturą, ma sumę niezerową wyznaczoną przez stałą ekonomiczną  $p = 0,08$  [1/rok]”.

#### BADANIA EMPIRYCZNE POTWIERDZAJĄCE ISTNIENIE STAŁEJ EKONOMICZNEJ POTENCJALNEGO WZROSTU

Stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu wywiera wpływ na kluczowe kategorie ekonomiczne, takie jak: stopy procentowe, zyski, płace i ceny. Obecnie przeprowadzono już dość dużą liczbę badań, które potwierdziły rozmiar stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu ( $p$ ) na poziomie 8% w skali roku [Kozioł, 2010; Kurek, 2018, 2010, 2012; Renkas, 2011; Dobija, 2015; Goetzmann, Ibbotson, 2005]. Zwrócimy uwagę na pięć rodzajów badań:

(a) Badania stóp zwrotu na akcjach i obligacjach skarbowych [Goetzmann, Ibbotson, 2005 i wielu innych] jednoznacznie wskazują na to, że premia za ryzyko, czyli stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu ma poziom 8% [1/rok] (tabela 1).

**Tabela 1. Zbiorcza statystyka dla stóp zwrotu na akcjach, obligacjach i kwitach w USA (lata 1926–2004)**

Rodzaj papierów wartościowych	Akcje	Kwity skarbowe	Inflacja	(1) - (2)	(1) - (3)
Średnia arytmetyczna	12,39%	3,76%	3,12%	8,63	9,27
Średnia geometryczna	10,43%	3,72%	3,04%	6,71	7,39
Odchylenie standardowe	20,31%	3,14%	4,32%	7,67	8,33

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Goetzmann, Ibbotson, 2005] z uwzględnieniem interpretacji, której autorem jest M. Dobija [2015].

Aby obliczyć stopę zwrotu należy od zwrotu na akcjach 12,39% (tabela 1) odjąć procent inflacji 3,12% co wydaje wartość  $12,39 - 3,12 = 9,27\%$  liczoną według średniej arytmetycznej. Natomiast według średniej geometrycznej jest to  $10,43 - 3,04 = 7,39\%$ . W tym przedziale (7,39 – 9,27) mieści się zatem średnia wieloletnia stopa zwrotu osiągnąca na amerykańskim rynku kapitałowym. Aby dojść do punktowej oceny obliczamy średnią arytmetyczną z tych dwóch liczb i otrzymujemy wartość 8,285%. Zauważmy, że jeśli pomnożenie kapitału na koniec roku wynosi 8,285%, to tempo pomnażania ciągłego jest zbliżone do 8,0%, bowiem  $\exp(0,08) = 1,083$ , a tego rodzaju właściwość mają rzeczywiste procesy gospodarcze. Zatem w odniesieniu do USA wzrost indeksu przedstawia się jako krzywa wykładnicza z parametrem 0,08 [Goetzmann, Ibbotson, 2005].

(b) Drugi rodzaj badań dotyczy tempa pomnażania kapitału w przedsiębiorczości. Badania stopy zwrotu na kapitale zainwestowanym i pomnażanym w firmach (wskaźnik ROA) przeprowadził B. Kurek [2008, s. 375–392] na bardzo licznych próbach. Wykonane ono zostało na próbie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw należących do indeksu Standard & Poor's 1500 z okresu kolejnych 20 lat. Uwzględniono przy tym części składowe indeksu, czyli spółki skupione w indeksach Standard & Poor's 1000, Standard & Poor's 900, Standard & Poor's 600, Standard & Poor's 500, Standard & Poor's 400. Ogólna liczba uzyskanych obserwacji wyniosła 22 952. Wyniki badań statystycznych B. Kurka nie odrzuciły hipotezy o średniej wartości premii za ryzyko *ex post* w wymiarze 8,33%, co odpowiada 8% premii za ryzyko *ex ante*. Badanie przeprowadzono na poziomie ufności 0,999, uzyskując przedział ufności 8,25% – 8,89%, przy czym średnia wyniosła 8,57%. Wnioskowanie statystyczne zostało uznane za całkowicie bezpieczne z uwagi na niski względny błąd losowy (3,75%).

(c) SEPW ujawnia się także w rachunku kapitału ludzkiego, co wykazał M. Dobija [2015]. Potwierdzają to obliczenia rozmiaru minimalnego wynagrodzenia dla 17-letniego nastolatka rozpoczynającego pracę w USA. Obliczenia są prowadzone przy założeniu różnych wielkości stałej ekonomicznej  $p$  (tabela 2). W badaniu przyjmuje się, że pracę rozpoczyna po ukończeniu obowiązkowego kształcenia ogólnego. Porównując rozmiar teoretycznie wyznaczonej płacy wynikającej z obliczonego kapitału ludzkiego z płacą wyznaczoną ustawodawstwem, czyli aktem o płacy minimalnej można dokonać porównań.

W USA koszty utrzymania szacuje się na poziomie 480 dolarów na miesiąc. Te koszty są kwotą, która jest niezbędna dla tego, aby młoda osoba mogła prawidłowo się rozwijać w cztero- lub pięcioosobowej rodzinie (razem 1920 dolarów na miesiąc). Jak wynika z tabeli 2, zastosowanie wielkości stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu na poziomie  $p = 8\%$  gwarantuje największe zbliżenie do wyznaczonej przez ustawę płacy minimalnej (7,25 dolarów za godzinę), którą można uznać za godziwą w znaczeniu praktyki życia oraz działalności w danym kraju. Ten prosty test odrzuca rozmiar stałej ekonomicznej na poziomie 7% oraz 9%.

**Tabela 2. Obliczanie rozmiaru wynagrodzenia przy różnych wartościach stałej  $p$** 

Rozmiar stałej	$p = 7\%$	$p = 8\%$	$p = 9\%$
Skapitalizowane koszty utrzymania ( $H(p)$ )	\$176 432	\$195 493	\$217 091
Roczne koszty pracy ( $p \times H(p)$ )	\$12 350	\$15 639	\$19 538
Miesięczne koszty pracy ( $p \times H(p)/12$ )	\$1 029	\$1 303	\$1 628
Wynagrodzenie za godzinę ( $p \times H(p)/12/176h$ , $h$ – godzina)	5,84 \$/h	7,4 \$/h	9,25 \$/h

Źródło: opracowano na podstawie [Dobija, Renkas, 2011, s. 182].

(d) Inne z badań rozmiaru SEPW było przeprowadzone przez W. Koziola [2010], który na podstawie rachunku kapitału ludzkiego i analizy płac dużej liczby pracowników przedsiębiorstwa ABM Solid SA potwierdził statystycznie jej rozmiar na poziomie 8%.

(e) Na przestżeni historii znajdujemy ślady sporów pomiędzy wierzycielami i dłużnikami oraz przyjęte decyzje prawne. Według A. Pikulskiej-Robaszkiewicz [1999, s. 41–42] w Republice Rzymu stopa procentowa przy udzieleniu pożyczki została prawnie zdefiniowana jako 1/12 kapitału zakładowego, tj. na poziomie 8,3%.

#### BADANIE OCZEKIWAŃ PŁACOWYCH NA PODSTAWIE DANYCH Z URZĘDU PRACY

Badanie empiryczne, przeprowadzone w Urzędzie Pracy miasta Wołodarsk Wołyński (Ukraina, obwód Żytomierski), również pokazało, że osoby tam zarejestrowane chcą otrzymywać płacę zasadniczą średnio na poziomie 8% od wartości swojego kapitału ludzkiego. To badanie empiryczne było przeprowadzone w formie ankietowania, w którym wzięło udział 135 osób poszukujących pracy. Ankieta zawierała pytania o wiek, liczbę lat kształcenia, specjalność, kwotę kosztów, związanych z edukacją, staż pracy oraz rozmiar oczekiwanego wynagrodzenia, które oni chcieliby otrzymywać w przypadku, gdyby było znalezione odpowiednie miejsce pracy.

Zaletą przeprowadzenia badania tego rodzaju w Urzędzie Pracy jest to, że analizie poddawane są osoby poszukujące pracę. Znajdując się pod presją bezrobocia i wolnego rynku pracy ankietowani nie oczekują zawyżonych wynagrodzeń. To, czego oczekują te osoby, to wynagrodzenie, które zapewniłoby im możliwość utrzymania swojej rodziny oraz zachowania kapitału ludzkiego na niezminiejszającym się poziomie. Dlatego zaznaczone oczekiwane płace stanowią dobry materiał do analizy poziomu stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu.

Dane, otrzymane w trakcie ankietowania, dały możliwość obliczyć (na podstawie formuł, stosowanych do pomiaru poziomu kapitału ludzkiego [Dobija i in.,

2010, s. 78–79]) kwoty skapitalizowanych kosztów utrzymania, skapitalizowanych kosztów edukacji oraz kapitału z doświadczenia każdego z uczestników ankietowania. Mając do dyspozycji te trzy wielkości obliczyliśmy poziom kapitału ludzkiego wszystkich ankietowanych. To dało możliwość, wykorzystując formułę  $L = p \times H(T) / 12 / 1,372$  (gdzie,  $p$  – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu ( $p = 8\%$ ),  $L$  – płaca zasadnicza, 1,372 – świadczenia społeczne, szacowane na poziomie 37,2%), obliczyć poziom miesięcznego wynagrodzenia, które powinny otrzymywać osoby ankietowane wychodząc z poziomu zgromadzonego przez nich kapitału ludzkiego. Jak już wiadomo, płaca zasadnicza na tym poziomie kompensuje rozpraszanie się kapitału ludzkiego pracownika.

Dla bardziej dokładnego obliczenia procentu zgodności płac ( $u$ ) zastosowano program statystyczny, w którym obliczono przedział ufności dla stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu. Wyniki tych obliczeń są zaprezentowane w tabeli 3.

**Tabela 3. Wyniki obliczeń statystycznych średniej wartości procentu zgodności  $u$  (wielkość grupy – 135 osób, poziom ufności – 95%)**

	Średnia wartość	Dolna wartość przedziału ufności	Górna wartość przedziału ufności	Odchylenie standardowe	Mediana
Procent zgodności	0,080667	0,076020	0,085313	0,027296	0,080000

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z tabeli 3 w grupie 135 osób średnia wartość procentu zgodności rozmiaru oczekiwanej płacy z kapitałem ludzkim ankietowanego znajduje się na poziomie 0,080667 (czyli średnio na poziomie 8%). Uzyskany przedział ufności stałej ekonomicznej, określającej poziom opłacenia kapitału ludzkiego, znajduje się w przedziale od 0,076 do 0,085 na poziomie ufności 0,95. Jak widać, badanie zgodności wartości kapitału ludzkiego osób, uczestniczących w ankietowaniu, z wartością oczekiwanego przez nich wynagrodzenia potwierdziło występowanie stałej ekonomicznej na poziomie 8%.

#### USTALANIE MINIMALNEGO ORAZ MAKSYMALNEGO ROZMIARU WYNAGRODZENIA W GOSPODARCE W KONTEKŚCIE STAŁEJ EKONOMICZNEJ POTENCJALNEGO WZROSTU

Każda osoba pracująca oczekuje, że otrzymywane wynagrodzenie pozwoli jej kompensować poniesione koszty pracy. Możliwość opracowania formuły obliczania poziomu minimalnego wynagrodzenia dla pracownika rozwiązuje problem ustalania płac godziwych. Należy więc zadać pytanie, jakie wynagro-

dzenie miesięczne na Ukrainie jest godziwe: na poziomie 600 hrywien czy na poziomie 60 000 hrywien? Zdrowy rozsądek podpowiada, że wynagrodzenie na poziomie 600 hrywien jest bardzo małe, a na poziomie 60 000 hrywien wydaje się zbyt zawyżone. Rozważania tego rodzaju ukazują, że właściwa stopa procentowa, znajdująca się na poziomie stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu ( $p = 8\%$ ), określa rozmiar płacy minimalnej, jak i maksymalnej w gospodarce. To zrozumienie wynika z postrzegania wynagrodzenia ( $W$ ) jako procentu od kapitału ludzkiego pracownika ( $H$ ) [Cieślak i Dobija, 2007]:

$$W = u \times H(T) \quad (1)$$

gdzie:  $u$  – odpowiedni procent,  $H(T)$  – kapitał ludzki pracownika.

W modelu kapitału, zaprezentowanym w pracy [Cieślak i Dobija, 2007], występują kategorie, które przedstawiają działania aktywne oraz potencjalne. Zwróćmy uwagę na to, że zmienne  $s$  i  $m$ , które są w ogólnym modelu kapitału, przedstawiają aktywne siły przyrody (w przypadku zmiennej  $s$ ) oraz aktywne działania w postaci nadchodzenia kapitału w wyniku pracy (zmienna  $m$ ), mogące kompensować jego rozpraszanie. Z kolei stała  $p$  symbolizuje siły potencjalne. Naturalny potencjał wyznaczony przez nią może zapewnić realny przyrost kapitału początkowego, pod warunkiem, że poziom rozpraszania się  $s$  jest niwelowany oddziaływaniem  $m$ . Jeżeli  $m$  niweluje  $s$ , to kapitał ludzki przyrasta w tempie  $p = 8\%$ . Oczywiście  $m$  może być większym od  $s$  (specjalistyczna oraz profesjonalna opieka i edukacja) i kapitał ludzki będzie przyrastał w szybszym tempie niż  $p = 8\%$  (również może wystąpić i odwrotna sytuacja). Jednak dla ustalania rozmiaru płacy minimalnej są uwzględniane przeciętne warunki, czyli  $m$  niweluje oddziaływanie  $s$ . Zatem płaca, która kompensuje rozpraszanie się kapitału ludzkiego pracownika, ustalana jest za pomocą formuły:

$$L = p \times H(T) \quad (2)$$

gdzie:  $L$  – płaca zasadnicza, ustalona na podstawie rozmiaru kapitału ludzkiego pracownika,  $p$  – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu ( $p = 8\%$ ). Z tego wynika, że płaca na poziomie  $0,08 \times H(T)$  kompensuje rozpraszanie się kapitału ludzkiego pracownika i z natury jest płacą minimalną.

W procesie wykonywania pracy wykorzystanie kapitału ludzkiego przejawia się w postaci kosztów pracy, które w połączeniu z aktywami tworzą produkty. Wynagrodzenie w postaci  $p \times H(T)$  zrównoważa te koszty, w wyniku czego kapitał pracownika nie ulega deprecjacji. Ponieważ duża liczba badań [Dobija, 2015; Kozioł, 2010; Kurek, 2008, 2010, 2012; Renkas, 2011] potwierdziła rozmiar SEPW ( $p$ ) na poziomie 8%, roczne koszty pracy ( $W$ ) można ustalić za pomocą formuły:

$$W = H(T) \times 0,08 \quad (3)$$

Z kolei miesięczne koszty pracy można obliczyć drogą dzielenia rocznych kosztów pracy ( $W$ ) przez 12. Otrzymana wartość końcowa zgodnie z teorią kapitału ludzkiego będzie minimalną płacą godzinową.

Osoba, która ukończyła ogólnie obowiązujące kształcenie i nie podjęła studiów w szkole wyższej posiada kapitał, który składa się wyłącznie ze skapitalizowanych kosztów utrzymania ( $K$ ), czyli:

$$H(T) = K, \quad T = 0 \quad (4)$$

To równanie jest podstawą do obliczania wynagrodzenia minimalnego. Skapitalizowane koszty utrzymania ustalamy jako przyszłą wartość strumienia nakładów, skierowanych na pokrycie kosztów utrzymania. W danym przypadku można stosować kapitalizację ciągłą, co prowadzi do następującej formuły [Dobjija i in., 2010, s. 78]:

$$K = k \times 12 \frac{(1+p)^t - 1}{p} \quad (5)$$

gdzie:  $K$  – skapitalizowane koszty utrzymania,  $k$  – miesięczne koszty utrzymania,  $t$  – liczba lat kapitalizacji,  $p$  – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu ( $p = 8\%$ ).

Bazując na przedstawionym wyżej modelu można obliczyć poziom skapitalizowanych kosztów utrzymania każdego pracownika, a na jego podstawie z kolei kwotę godzinowej płacy minimalnej, którą pracownik powinien otrzymywać. Do obliczenia płacy minimalnej na Ukrainie weźmiemy 18-letnią osobę. Ponieważ wartość kapitału przyjętej modelowej osoby (nieposiadającej kapitału z edukacji oraz kapitału z doświadczenia) jest równa skapitalizowanym kosztom utrzymania, na podstawie tego możemy ustalić poziom godzinowej dla tej osoby płacy zasadniczej. To jest płaca, która niweluje naturalne rozpraszanie kapitału pracownika i przedstawia sobą wartość płacy minimalnej. Na Ukrainie ustawowo ustalone miesięczne koszty utrzymania są uzależnione od wieku osoby (ustawa o ustaleniu minimum socjalnego oraz płacy minimalnej). Dla przeprowadzenia stosownych obliczeń wykorzystamy średnią wartość tego wskaźnika stanem na 2015 rok. W tabeli 4 zaprezentowano obliczenia rozmiaru kapitału ludzkiego modelowej 18-letniej osoby oraz ustaloną na jego podstawie płacę minimalną.

**Tabela 4. Minimalna płaca na Ukrainie, obliczona z uwzględnieniem SEPW (2015 rok)**

Obliczanie wartości kapitału ludzkiego i płacy minimalnej	
Miesięczne koszty utrzymania ( $k$ )	1218,0 UAH
Lata kapitalizacji	18 lat
Wartość kapitału ludzkiego ( $H(T) = K$ )	547 373,0 UAH
Wynagrodzenie roczne ( $W = H(T) \times 0,08$ )	43 790,0 UAH
Wynagrodzenie miesięczne ( $W/12$ )	3649,0 UAH
Wynagrodzenie godzinne	20,7 UAH
Ustawowe wynagrodzenie godzinne	7,3 UAH
Procent zgodności	35,3%

Rozliczenia dochodów w rodzinie wg rachunku kapitału	
Rodzina (2 dorosłych + 2 dzieci)	2+2
Dochód (2 dorosłych)	7298,0 UAH
Ubezpieczenie emerytalne 20%	1459,6 UAH
Ubezpieczenie zdrowotne 10%	729,8 UAH
Ogólna kwota pozostająca w rodzinie, w tym:	5108,6 UAH
– na osobę	1277,2 UAH

Źródło: opracowanie własne.

Część pierwsza tabeli 4 prezentuje obliczenia płacy minimalnej na Ukrainie. Zwróćmy uwagę, że płaca obliczona na podstawie teorii kapitału ludzkiego, jest o wiele wyższa od ustawowo ustalonego poziomu płacy minimalnej w Ukrainie. Przeciętny pracownik otrzymuje tylko 35,2% wynagrodzenia, które w świetle teorii kapitału ludzkiego można uznać za minimalne oraz godziwe. Taka nieodpowiedniość płacy minimalnej wartości wykonywanej pracy nie daje możliwości zachowywania kapitału ludzkiego pracownika, co prowadzi nie tylko do jego rozpraszania się, lecz również wywołuje u pracownika niezadowolenie ze swojej pracy.

Część druga tabeli prezentuje ważną informację co do rozmiaru wynagrodzenia godziwego. Obliczenia przeprowadzono dla rodziny liczącej cztery osoby. W takiej rodzinie kapitał będzie zachowany, jeżeli dwoje dzieci osiągnie poziom kapitału ludzkiego ich rodziców. W prezentowanych obliczeniach pokazano, że ogólna kwota wynagrodzeń obydwójga rodziców na to wystarczy. Obliczenia również pokazują, że minimalne wynagrodzenie rodziców, ustalone na podstawie wartości ich kapitału ludzkiego, jest wystarczające na pokrycie kosztów utrzymania wszystkich osób w tej rodzinie. Dodatkowo, ustalone składki emerytalne oraz zdrowotne gwarantują opiekę socjalną. Rozwiązania, które otrzymujemy w wyniku stosowania teorii kapitału ludzkiego, mają bezpośrednie przełożenie na propozycje wprowadzenia nowej formy sprawozdania [Renkas, Goncharenko, Lukianets, 2015; Renkas 2014b].

W powyższym przykładzie rozważania są prowadzone w świetle płacy minimalnej, lecz SEPW określa nie tylko rozmiar wynagrodzenia minimalnego. Ustala również rozmiar wynagrodzenia maksymalnego. W ciągu życia pracownik zdobywając wiedzę podczas edukacji oraz doświadczenie w trakcie pracy powiększa wartość swojego indywidualnego kapitału ludzkiego. To z kolei wpłynęło na wzrost jego wynagrodzenia zasadniczego (tabela 5).

**Tabela 5. Modele płacowe jako pochodna wartości kapitału ludzkiego pracownika**

Lp.	Modele płacowe	Charakterystyka modeli
1	2	3
1	$W = H(T) \times 0,08$ <i>gdzie, <math>H(T) = K</math></i>	Model płacowy pracownika bez wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego (kapitał ludzki takiego pracownika składa się wyłącznie ze skapitalizowanych kosztów utrzymania)
2	$W = H(T) \times 0,08$ <i>gdzie, <math>H(T) = K + E</math> i <math>T = 0</math></i>	Model płacowy pracownika, który ma wykształcenie profesjonalne (pojawia się dodatkowa zmienna skapitalizowanych kosztów edukacji (E))



1	2	3
3	$W = H(T) \times 0,08$ gdzie, $H(T) = (K + E) \times (1 + Q(T))$	Model płacowy pracownika, który dodatkowo posiada doświadczenie zawodowe (wskaznik przyrostu kapitału z doświadczenia $Q(T)$ zależy od liczby lat pracy zawodowej, przy czym największe znaczenie ma w pierwsze lata pracy)
5	$W = H(T) \times 0,08$ gdzie, $H(T) = K + E + D(T) + R$	Model płacowy pracownika, posiadającego dodatkowo wyodrębniony kapitał kreatywności (R)
6	$W = H(T) \times 0,08$ gdzie, $H(T) = K + E + D(T) + U_i \times (1 + Q(t_i))$	Model płacowy pracownika, ponoszącego koszty podnoszące kwalifikacje ( $t_i$ – liczba lat od momentu uzyskania odpowiedniego poziomu kwalifikacyjnego do momentu pomiaru, $U$ – wartość kapitału z kontynuacji kształcenia)

Źródło: opracowanie własne.

Pomijając w rozważaniach kapitał kreatywności (R) do dalszych rozważań wykorzystamy formę addytywną modelu kapitału ludzkiego pracownika:

$$H(T) = K + E + D(T) \quad (6)$$

gdzie: K – kapitał z kosztów utrzymania; E – kapitał z edukacji; D(T) – kapitał z doświadczenia.

Za pomocą powyższego modelu ustalamy rozmiar wynagrodzenia maksymalnego dla osoby kończącej pracę zawodową w wieku 70 lat. Modelowa osoba posiada sześć lat wykształcenie medyczne oraz 46-letnie doświadczenie z pracy w zawodzie. Jak wiadomo, zawód medyczny wymaga ciągłego kształcenia się w trakcie pracy. Dlatego wartość kapitału ludzkiego takiej osoby dodatkowo powiększa się o wartość kapitału z kontynuacji kształcenia (U). Obliczenia ogólnej wartości kapitału ludzkiego modelowego pracownika oraz ustalone na jej podstawie wynagrodzenie są zaprezentowane w tabeli 6. Wynagrodzenie ustalone na podstawie tego modelu jest wynagrodzeniem maksymalnym, określonym stałą ekonomiczną potencjalnego wzrostu.

**Tabela 6. Ustalanie maksymalnego wynagrodzenia w gospodarce Ukrainy (2015 rok)**

Wielkości ekonomiczne	Obliczenia
1	2
Kapitał z kosztów utrzymania (E)	$K = 1218 \times 12 \frac{(1+0,08)^{24} - 1}{0,08} = 975833,7$
Kapitał z edukacji (E)	$E = 4000 \times 10 \frac{(1+0,08)^6 - 1}{0,08} = 293437,2$
Kapitał z doświadczenia (D(T))	$D(T) = (K + E) \times (1 - T^{\frac{\ln(1-w)}{\ln 2}}) = 1269270,9 \times (1 - 46^{\frac{\ln 0,9}{\ln 2}}) = 560002,3$

<i>1</i>	<i>2</i>
Kapitał z kontynuacji kształcenia (U)	$U = 3088,6 \times \frac{(1+0,08)^{46} - 1}{0,08} = 1292334,0$
Ogólna wartość kapitału ludzkiego (H(T))	3 121 607,2 UAH
Wynagrodzenie roczne (W = H(T) × 0,08)	249 728,6 UAH
Wynagrodzenie miesięczne (W/12)	20 810,7 UAH

Źródło: opracowanie własne.

Koszty utrzymania ustalono na poziomie minimum socjalnego, które w lipcu 2015 roku wynosiło na Ukrainie 1218 hrywien miesięcznie. Do obliczenia wartości kapitału ludzkiego z kosztów utrzymania (K) przyjęto, że ich kwota będzie kapitalizowana do 24. roku życia, czyli do momentu zakończenia studiów i rozpoczęcia pracy zawodowej. Koszty edukacji z kolei założono na poziomie 4000 hrywien miesięcznie, które odnoszą się tylko do sześcioletniego okresu studiów. Dodatkowo łączna kwota kapitału ludzkiego powiększana jest o czynnik doświadczenia (Q(T)), który obliczono z uwzględnieniem czynnika uczenia (w) na poziomie 0,1, co pozwoliło ustalić kapitał z doświadczenia (D(T)). W celu obliczenia kapitału z kontynuacji kształcenia (U) przyjęto założenie, że modelowy pracownik poświęca na dodatkowe kształcenie średnio dwie godziny dziennie czasu wolnego. Wartość godziny takiej pracy została oszacowana jako ilorz rocznej rekompensaty za wykorzystanie kapitału pracownika ( $8\% \times H(T)$ ) oraz rocznej normy pracy wynoszącej na Ukrainie około 2000 godzin.

Porównując ustalone z uwzględnieniem SEPW płacę minimalną oraz maksymalną możemy zauważyć, że rozpiętość tych kwot nie przekracza liczby 6 (tabela 7). Potwierdzenie tej relacji znajdujemy już w starożytności (Platon), który uważał, że rozpiętość płac nie powinna przekraczać 5.

**Tabela 7. Teoretyczna relacja płacy minimalnej do płacy maksymalnej według pomiaru kapitału ludzkiego**

	Płaca minimalna	Płaca maksymalna
Wynagrodzenie miesięczne	3 649,0 UAH	20 810,7 UAH
Stosunek	1	5,7

Źródło: opracowanie własne.

Jak podaje „Obserwator finansowy” [Gadomski, 2010], stosunek średnich dochodów „górných” do „dolnych” w Unii Europejskiej w latach 2007–2008 wyno-

sił 5,0. Fakt ten uzasadnia wskaźnik Platona i potwierdza teoretyczne wnioskowanie o relacji płac w świetle teorii kapitału ludzkiego. W krajach postsocjalistycznych takich jak Łotwa czy Rumunia współczynnik ten wynosi 7,0. W gospodarce Polski i Ukrainy występują nawet dziesięciokrotne rozpiętości między decylem najwyższym i najniższym, co analizuje M. Wójcik-Żołądek [2013]. To skutkuje występowaniem dużych nierówności społecznych. Świadczy o tym także szybki wzrost w ostatnich latach indeksu Giniego na Ukrainie. Próbką danych opracowanych przez O. Koshulko [2012] ukazuje, że tam gdzie indeks Giniego jest wysoki, tam także płaca minimalna jest dużo niższa od wartości określonej stałą ekonomiczną potencjalnego wzrostu. W. Kozioł [2007] dokonał oszacowań tego wskaźnika przy założeniu płac zgodnych z teorią kapitału ludzkiego. Wedle tych obliczeń wskaźnik Giniego nie powinien przekraczać 24%. Na Ukrainie przekroczył on już 45%.

#### PODSUMOWANIE

Stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu przedstawia średnie tempo pomnażania się kapitału w gospodarowaniu. Będąc częścią ogólnego modelu kapitału była wielokrotnie weryfikowana przez różnych autorów. Zawarte w artykule badania, dokonane na obszarze gospodarki ukraińskiej, również potwierdziły dotychczasowe wyniki występowania stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu na poziomie 8%.

Obliczenia płacy minimalnej oraz płacy maksymalnej w gospodarce Ukrainy z wykorzystaniem stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu pozwoliły ustalić rozpiętość między ich poziomami, która nie przekroczyła wartości 6. Ta rozpiętość określa godziwe nierówności płacowe utrzymując porządek w gospodarce.

Podsumowując można stwierdzić, że teoria kapitału ludzkiego zawiera wiele wyjaśnień niezbędnych do utrzymania równowagi w systemie społeczno-gospodarczym. W tej dziedzinie Ukraina, jak pokazują obliczenia, powinna przeprowadzić odpowiednie reformy w celu zagwarantowania rodzinom właściwych dochodów i zmniejszenia nadmiernych nierówności.

#### BIBLIOGRAFIA

- Barrow J.D., 2003, *From Alpha to Omega, the Constant of Nature*, Vintage Books, London.
- Cieślak, I., Dobija, M., 2007, *Teoretyczne podstawy rachunkowości kapitału ludzkiego*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 735, Kraków.
- Danin D., 1965, *W dziwnym świecie: reportaż z krainy nowej fizyki*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Dobija M., 2005, *Financing Labour in the Public Sector without Tax Funds*, "Argumenta Oeconomica Cracoviensia", No. 4, s. 5–20, <http://ssrn.com/abstract=956553>.

- Dobija M., 2004, *Natura pieniądza i kapitału a samoregulacja w gospodarce towarowo-pieniężnej* [w:] *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, red. A. Noga, Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa.
- Dobija M., 2009a, *Analiza zbieżności gospodarki polskiej i ukraińskiej według zmian produktywności pracy* [w:] *Konwergencja modeli ekonomicznych. Polska i Ukraina*, red. M.G. Woźniak, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Dobija M., 2009b, *Fundamentalne przyczyny kryzysów finansowych. Determinanty rozwoju gospodarczego. Aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, t. 1, nr 2(13).
- Dobija M., 2009c, *Teoria kapitału jako podstawa reformy systemu finansów publicznych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 14: *Uwarunkowania instytucjonalne*, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Dobija M., 2015, *Laborism. The Economics Driven by Labor*, “Modern Economy”, No. 6, <http://dx.doi.org/10.4236/me.2015.65056>.
- Dobija M. (red), 2010, *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Dobija M., Renkas J., 2011, *Zatrata funkcja produkcji w formowaniu zarobkowej płacy na przedsiębiorstwie*, Zbiornik naukowych prac CzDTU. Seria: Nauki ekonomiczne [Tekst]: Wypusk 27: W trzech częściach: Część I. / M-wo oswity i nauky Ukrainy, CzDTU, Czerkasy.
- Ibbotson R.G., Goetzmann W.N., 2005, *History and the Equity Risk Premium*, Yale ICF Working Paper No. 05–04, <http://ssrn.com/abstract=702341>.
- Gadomski W., 2010, *Nierówności rosną w miarę rozwoju*, „Obserwator Finansowy” (<http://www.obserwatorfinansowy.pl>, data publikacji: 2010-05-14).
- Jędrzejczyk M., 2013, *Kurs walutowy a ekwiwalentna translacja wartości ekonomicznych w gospodarce*, Difin, Warszawa.
- Koshulko O., 2012, *Badanie poziomu minimalnej płacy w Ukrainie i jej wpływu na rozwój kapitału ludzkiego*, (Исследование уровня минимальной заработной платы на Украине и ее влияния на развитие человеческого капитала), „Ekonomiczeskij Analiz: Teoria i Praktyka”, nr 7 (262).
- Kozioł W., 2007, *Kształtowanie wynagrodzeń podstawowych nauczycieli akademickich na podstawie pomiaru kapitału ludzkiego i intelektualnego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 16: *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja gospodarki*, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Kozioł W., 2010, *Pomiar kapitału ludzkiego jako podstawa kształtowania relacji płac w organizacji* (rozprawa doktorska), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
- Kurek B., 2008, *The risk premium estimation on the basis of adjusted ROA* [in:] Górowski I. (Ed.), *General Accounting Theory. Evolution and Design for Efficiency*, Wydawnictwa Naukowe i Profesjonalne, Warsaw.
- Kurek B., 2010, *An Adjusted ROA as a Proxy for Risk Premium Estimation – The Case of Standard and Poor’s 1 500 Composite Index*, “Argumenta Oeconomica Cracoviensia”, No. 6.
- Kurek B., 2012, *An Estimation of the Capital Growth Rate in Business Activities*, “Modern Economy”, Vol. 3, No. 4, July 2012, <http://dx.doi.org/10.4236/me.2012.34047>.

- Pikulska-Robaszekiewicz A., 1999, *Usury in the State and Law of the Republican Rome* (Lichwa w państwie i prawie republikańskiego Rzymu), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Renkas J., Goncharenko O., Lukianets O., 2015, *Quality of financial reporting: approaches to measuring*, "International Journal of Accounting and Economics Studies", Vol. 4, No. 1, pp. 1–5, <http://dx.doi.org/10.14419/ijaes.v4i1.5509>.
- Renkas J., 2014a, *Produktywność pracy i wolnorynkowy kurs walutowy a rozwój ekonomiczny Ukrainy*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 38, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów..
- Renkas J., 2011, *Rozmiar ekonomicznoji staloji potencijnogo zrostu ta wstanowlennia za ii dopomogoju minimalnoji zarobitnoji platy dla Ukrainy*, Problemy teorii ta metodologii buhalterskiego obliku, kontroli i analizu. Miżnarodnyj zbirnyk naukowych prac, Wypusk 2(20), ŻDTU, Żytomyr.
- Renkas J., 2014b, *The human capital theory as a basis for the development of financial reporting* [w:] *Knowledge – Economy – Society. Managing Organizations: Concepts and Their Applications*, ed. by A. Jaki, B. Mikula, Foundation of the Cracow University of Economics, Cracow.
- Wójcik-Żołądek M., 2013, *Nierówności społeczne w Polsce*, Infos. Zagadnienia społeczno-gospodarcze, Wydawnictwo Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych, nr 20(157).

### Streszczenie

Badania prowadzone w okresie ostatnich dwudziestu lat w dziedzinie teorii kapitału ludzkiego, przez zespół naukowców z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, doprowadziły do stwierdzenia, że premia za ryzyko na poziomie 8% występuje w rachunku godziwych płac. Stwierdzono, że ta wielkość określa średnie tempo pomnażania kapitału w gospodarowaniu i nadano jej nazwę stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu. Stała ta jest częścią modelu kapitału wielokrotnie opisanego we wcześniejszych pracach. W artykule są zawarte autorskie badania na podstawie danych o zarobkach na Ukrainie. Zatem badania SEPW są dokonywane na obszarze gospodarki ukraińskiej i potwierdzają dotychczasowe wyniki.

Stwierdzenie istnienia stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu przyczyniło się do powstania teorii płac godziwych. SEPW określa poziom płacy minimalnej, jak również płacy maksymalnej w gospodarce. Obliczenie poziomu płacy minimalnej oraz maksymalnej dla gospodarki Ukrainy z uwzględnieniem SEPW pozwoliło ustalić rozpiętość między tymi wielkościami, która nie przekroczyła wartości 6. Ta rozpiętość określa godziwe nierówności płacowe utrzymując porządek w gospodarce.

*Słowa kluczowe:* stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu, gospodarka Ukrainy, nierówności płacowe

## Wage Inequalities and the Economic Constant of Potential Growth

### Summary

Research conducted over the last twenty years in the field of human capital theory, by a team of researchers from the Cracow University of Economics, led to conclude that the risk premium of 8% occurs in the bill of fair wages. It was found that this value determines the average rate of

accumulating capital in the management and was given the name of economic constant of potential growth. This constant is part of a capital model, repeatedly described in previous works. The article contains its author's research based on the data about salary in Ukraine. Thus, SEPW tests are carried out on the territory of the Ukrainian economy and confirm the previous results.

The study establishes the existence of economic constant of potential growth contributed to the theory of fair wages. SEPW determines the level of the minimum wage, as well as the maximum wage in the economy. The calculation of the minimum and maximum wages for the economy of Ukraine, taking into account SEPW, allowed the establish the spread between these values, which did not exceed 6. This spread determines fair wage inequalities keeping the sig in the economy.

*Keywords:* economic constant of potential growth, Ukraine's economy, wage inequalities

JEL: E49

*mgr Barbara Oliwkiewicz*<sup>1</sup>

Zakład Rachunkowości  
Krakowska Akademia im. A.F. Modrzewskiego w Krakowie

## **Wynagrodzenie godziwe absolwenta studiów wyższych w Polsce w aspekcie modelu kapitału ludzkiego**

### WSTĘP

We współczesnym świecie wynagrodzenie za pracę jest głównym źródłem dochodu obywateli i ich rodzin. Podstawowym powodem poszukiwania pracy jest możliwość pozyskania dochodu. Płaca powinna umożliwiać zaspokojenie potrzeb pracownika jak i jego rodziny. Młody człowiek podejmując studia marzy o godziwym wynagrodzeniu za pracę po zdobyciu wyższego wykształcenia. Wynagrodzenie godziwe czyli takie, które zapewni godny byt absolwentowi oraz pozwoli mu na założenie i utrzymanie rodziny. Ile powinien zarabiać młody człowiek dobrze wykształcony? Jak policzyć, ile wart jest kapitał ludzki absolwenta studiów wyższych w Polsce?

Pojęcie „kapitał” to jedno z najczęściej omawianych zagadnień w dziedzinie nauk ekonomicznych. Kapitał należy do podstawowych kategorii ekonomicznych, który definiowany jest przez wielu autorów w bardzo różny sposób. Badania w zakresie kapitału ludzkiego prowadzi się wieloma drogami. Podstawowa droga to teorie G. Beckera i jego następców, np. J. Mincera i innych. G. Becker głównie badał stopę zwrotu nakładów na kształcenie zaś Mincer i inni stosują modelowanie ekonometryczne. Jak pisał M. Blaug [1995, s. 320]: „Proces degeneracji programu badawczego poświęconemu kapitałowi ludzkiemu trwał w latach osiemdziesiątych. Uprawiający go teoretycy w nieskończoność przeżuwaliby stary materiał, co w żaden sposób nie przyczyniało się do rzucenia nowego światła na kwestie kształcenia i szkolenia zawodowego”. Druga droga wiąże się z odrębnym Naukowym Programem Badawczym, którego autorem jest M. Dobija. Według alternatywnego modelu podstawę wyceny kapitału ludzkiego stanowią skapitalizowane koszty utrzymania, przygotowania zawodowego jednostki, a także dalszy wzrost wartości kapitału ludzkiego podczas pracy za-

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: e-mail: boliwkiewicz@afm.edu.pl.

wodowej oraz dalszej edukacji. Model kapitału ma formę procentu składanego gdzie tempo wzrostu określa stała  $p$ . Istnienie i rozmiar stałej  $p=8\%$  potwierdziło i zweryfikowało kilku badaczy w ramach Naukowego Programu Badawczego takich jak: M. Dobija, B. Kurek, W. Koziół, J. Renkas. Kapitał to zdolność do wykonywania pracy. M. Dobija napisał [2012, s. 249]: „Istnieją zatem silne przesłanki do stwierdzenia, i pokazują to wyniki studiów, że w wyniku działań zainicjowanych w dekadzie lat 90. ukształtował się oryginalny naukowy program w zakresie kapitału ludzkiego. Te badania rozwijają się z biegiem kolejnych lat i kolejne problemy znajdują teoretyczne wyjaśnienie. Co ważne, powstają nowe możliwości rachunku ekonomicznego, w skali mikro i makroekonomicznej. (...) Zatem wiele oznak wskazuje, że jest to postępowy program naukowy”.

Model godziwej płacy  $W$  jest pochodną modelu kapitału ludzkiego, a jego uzasadnienie odnaleźć można w pierwotnym sformułowaniu Sir Kelvina drugiej zasady termodynamiki. Naturalna dyspersja kapitału ludzkiego wynikająca z istoty życia musi być kompensowana dzięki godziwemu uposażeniu pracownika. Głównym celem artykułu jest próba oszacowania godziwego wynagrodzenia absolwenta studiów wyższych w Polsce zgodnie z modelem pomiaru kapitału ludzkiego.

### MODEL KAPITAŁU LUDZKIEGO

Kapitał ludzki w ostatnich latach to jeden z głównych tematów badań nauk ekonomicznych i społecznych. W związku z tym powstało już wiele koncepcji i modeli pomiaru kapitału ludzkiego i intelektualnego. Współczesną definicję kapitału przedstawił M. Dobija opisując kapitał *jako wartość środków ekonomicznych skapitalizowanych w zasobach ludzkich i rzeczowych. Stopa kapitalizacji natomiast uwarunkowana jest przez naturalne i społeczne warunki środowiska, w którym kapitał występuje i wzrasta*. Kapitał zatem jest efektem zużycia, co oznacza twórcze przekształcenia zasobów ekonomicznych. Model kapitału stworzonego przez M. Dobiję wynika z ogólnego modelu kapitału, który przedstawia poniższa formuła [Dobija, 2010, s. 76]:

$$C_t = C_0 \times e^{(p-s+m)t}$$

gdzie:  $C_t$  – wartość kapitału w okresie  $t$ ,  $C_0$  – kapitał początkowy,  $s$  – wskaźnik naturalnej, spontanicznej i losowej stratności kapitału,  $p$  – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu,  $t$  – zmienna upływu czasu,  $m$  – zwiększenie kapitału w rezultacie pracy i zarządzania.

Zdolność do wzrostu jest naturą kapitału zatem przy ustalaniu wartości kapitału należy brać pod uwagę rachunek dyskontowy, a to oznacza, że poniesione nakłady początkowe podlegają kapitalizacji. Stała „ $p$ ” oraz zmienne „ $s$ ” i „ $m$ ”



przedstawiają wpływ otoczenia, w którym kapitał występuje, a zasięg tych wpływów wyznacza zmienna upływu czasu „ $t$ ”.

Jednym z wielu założeń w prezentowanym modelu jest konstatacja, że kapitał nie powstaje z niczego co oznacza, że ma swoje źródła umożliwiające jego wycenę w jednostkach pieniężnych. Zdaniem wspomnianego autora kapitał ludzki ma swoje korzenie w skapitalizowanych nakładach koniecznych do stworzenia ekonomicznego zasobu wiedzy w postaci jednostki ludzkiej. Przez nakłady rozumie się głównie koszty utrzymania, których poniesienie jest niezbędne do prawidłowego wykształcenia kapitału ludzkiego. Warunkiem koniecznym do ujawnienia się i rozwoju wrodzonych umiejętności, zdolności i możliwości podczas nauki i pracy jest odpowiednie wykształcenie organizmu ludzkiego. Nakłady ponoszone są od momentu narodzin do chwili podjęcia pracy zawodowej. Nakłady te finansowane są w prawdzie przez rodzinę i społeczeństwo, ale właścicielem wytworzonego kapitału ludzkiego jest człowiek, na rzecz którego owe wydatki zostały poniesione. Zatem jeśli człowiek jest właścicielem swojego kapitału ludzkiego to otrzymujemy formułę kapitału przynależącego do pracownika, który będzie zależał od nakładów początkowych ( $H_0$ ), stałej ekonomicznej ( $p$ ) i czasu kapitalizacji ( $t$ ). Z ogólnego modelu kapitału przy założeniu, że  $s = m$  otrzymujemy ogólną formułę kapitału ludzkiego:

$$H_t = H_0 e^{pt}$$

Ta ogólna formuła przedstawia znaczenie stałej potencjalnego wzrostu w rachunku kapitału ludzkiego. Powinno się zauważyć fakt, że zmienna  $H_0$  nie jest jednorazowym nakładem, ale strumieniem nakładów, na który składają się koszty utrzymania oraz koszty profesjonalnej edukacji.

W Polsce zgodnie z przepisami studia rozpoczyna się w wieku 19 lat (przy założeniu, że szkoła średnia trwała 3 lata – liceum ogólnokształcące) i trwają one średnio 5 lat. Wobec tego okres kapitalizacji kosztów utrzymania – od chwili narodzin do momentu ukończenia studiów magisterskich – wynosi 24 lata. Koszty edukacji kapitalizowane będą w okresie trwania studiów czyli przez 5 lat. Na dalszym etapie, podczas pracy zawodowej pojawia się tzw. kapitał z doświadczenia  $Q(T)$ .

Ewolucja modelu kapitału ludzkiego umożliwia sumowanie kwot przedstawiających skapitalizowane wydatki na utrzymanie i wykształcenie ( $K + E$ ). Zatem kapitał ludzki, określany mianem źródłem finansowania zasobów ludzkich można przedstawić jako sumę trzech składników [Cieślak, Dobija, 2007, s. 5–24]:

$$H_t(T, p) = (K_t + E_t) \times (1 + Q(T))$$

Poniżej przedstawiono wzory, które prezentują powstanie kapitału ludzkiego z kosztów utrzymania i wykształcenia:

**Tabela 1. Formuły przedstawiające powstawanie kapitału ludzkiego**

	Koszty utrzymania	Koszty edukacji
Kapitalizacja roczna	$K_t = k \times 12 \frac{(1+p)^t - 1}{p}$	$E_t = e \times 12 \frac{(1+p)^t - 1}{p}$
Kapitalizacja ciągła	$K_t = k \times 12 \frac{e^{pt} - 1}{p}$	$E_t = e \times 12 \frac{e^{pt} - 1}{p}$

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury przedmiotu [Dobija, 2002a].

gdzie:  $H_t(T,p)$  – wartość kapitału ludzkiego,  $K_t$  – skapitalizowane koszty utrzymania,  $E_t$  – skapitalizowane koszty edukacji,  $Q(T)$  – czynnik określający wzrost kapitału ludzkiego w wyniku pracy zawodowej wykonywanej przez okres  $T$ ,  $T$  – liczba lat pracy zawodowej,  $k$  – miesięczne niezbędne koszty utrzymania,  $e$  – miesięczne niezbędne koszty edukacji,  $t$  – liczba lat kapitalizacji niezbędnych kosztów utrzymania lub niezbędnych kosztów profesjonalnej edukacji.

Potrzebną wartość kosztów utrzymania i wykształcenia można określić w sposób obiektywny na podstawie aktualnych warunków społeczno-ekonomicznych. Rzeczywista wielkość omawianych kosztów zależy od umiejętności gospodarującego. Koszty definiowane są jako nakłady zawierające się w granicach niezbędnego zużycia, które prowadzi do osiągnięcia założonego celu [Burzym, 2004, s. 381 i 389].

Okres kapitalizacji nakładów na utrzymanie i edukację jest społecznie niezbędnym okresem przygotowania do pracy zawodowej. Kapitalizacja nakładów odbywa się od chwili narodzin do momentu podjęcia pracy zawodowej. Jej długość wynika z obowiązującego systemu edukacji, a także planowanego kształcenia. Polski system edukacji przewiduje obowiązkowe kształcenie do 18. roku życia, (tzw. obowiązek nauki) zatem 18 lat to minimalny okres kapitalizacji nakładów na utrzymanie.

Kapitał ludzki ulega deprecjacji więc powinien być aktywnie chroniony przed utratą wartości. Ponoszone nakłady muszą być zatem skapitalizowane za pomocą stopy procentowej równej premii za ryzyko ( $p = 8\%$ ).

Kolejną składową modelu kapitału ludzkiego jest  $Q(T)$ , która przedstawia proces nabywania doświadczenia w procesie pracy. W niniejszym opracowaniu będzie szacowane wynagrodzenie dla absolwenta studiów wyższych, który jeszcze pracy nie podjął, zatem  $Q(T)$  będzie równe 0.

Początkowo kapitał ludzki wzrasta w związku z kształtowaniem się organizmu ludzkiego. Towarzyszy mu również nabywanie wykształcenia na podstawowym poziomie. W krajach rozwiniętych wykształcenie jest powszechnie dostępne i bezpłatne co powoduje, że wzrost kapitału ludzkiego związany jest z kapitalizacją poniesionych wydatków na utrzymanie. Kapitał z kosztów utrzymania jest równy skapitalizowanym kosztom utrzymania przez 19 lat. Następnie właściciel kapitału decyduje się na dalsze kształcenie lub pracę zarobkową. W trakcie dalszej edukacji kapitał ludzki wzrasta na skutek kapitalizacji kosztów utrzymania i edukacji. Pod-

czas kształcenia wartość kapitału ludzkiego powiększa się o godziwy procent ( $p$ ) od kapitału, który powstał w początkowym okresie ( $K$ ). Zatem jest to ekwiwalent wartości czasu, który został poświęcony na naukę zamiast pracy zarobkowej. Ostatnim etapem, pominiętym w tym opracowaniu, jest wzrost kapitału ludzkiego na skutek zdobywanego doświadczenia zawodowego. Przedstawiony model prezentuje rzetelną metodę wyceny wartości kapitału ludzkiego każdego pracownika.

#### MODEL PŁACY STAŁEJ JAKO POCHODNA MODELU KAPITAŁU LUDZKIEGO

Zasady opłacania kapitału ludzkiego są uwarunkowane naturą kapitału. Kapitał ludzki to nic innego jak kapitał ucieleśniony w zasobach ludzkich. Model godziwej płacy zatem musi uznawać oddziaływania środowiska na zmiany wartości kapitału, a także jego naturalną zdolność do wzrostu. Wpływy funkcjonujące w ogólnym modelu kapitału uwzględnia model płacy oparty na pomiarze kapitału ludzkiego. Na początkową wartość kapitału ludzkiego oddziałują siły ryzyka, które powodują stopniową utratę jego wartości. W celu zachowania wartości kapitału należy prowadzić takie działania, które w całości dokonają kompensaty ubytków kapitału. W przypadku zasobów rzeczowych siłą rozpraszania wartości jest pogarszanie się ich stanu w związku z wpływem czasu (np. metalowe części samochodu z biegiem lat ulegają korozji). Zachowanie kapitału początkowego obliguje do nieustannego dopływu wartości, który skompensuje oddziaływania destrukcyjne sił ryzyka. Zatem wartość kapitału będzie zachowana, gdy aktywa, w których ulokowany jest kapitał, będą tworzyć strumień wpływów przynoszący proporcjonalną stopę zwrotu. Stopa zwrotu nie powinna być niższa od wskaźnika kapitalizacji, w innym przypadku wartość kapitału obniży się poniżej wartości jego nabycia [Dobija, 2002b, s. 8–13].

Powyższe reguły zastosować można również w stosunku do kapitału ludzkiego. Kapitał ulokowany w człowieku ulega rozproszeniu na skutek choroby, wypadków, bezrobocia, wojen i innych zdarzeń losowych. Kapitał ludzki pracownika pomniejsza się na skutek wysiłku związanego z wykonywaną pracą jak również w związku z upływającym czasem. Wynagrodzenie jest kompensatą tego ubytku kapitału ludzkiego. Wielkość wynagrodzenia winna wynikać z zastosowania stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu. Dotychczasowe badania empiryczne potwierdzają, że stała ta kształtuje się na poziomie około 8% w skali roku.

Zdolność kapitału do generowania wartości można zaprezentować również przy pomocy równania wewnętrznej stopy zwrotu (IRR). Równanie to może zostać wykorzystane dla kapitału ludzkiego jako źródło rocznego wynagrodzenia w następującej postaci [Dobija, 2003, s. 163]:

$$H(T)(1 + r) = W + H(T + 1)$$

gdzie:  $r$  – wewnętrzna stopa zwrotu,  $W$  – wynagrodzenie.

Lewa strona równania przedstawia, iż kapitał ludzki określonego pracownika  $H(T)$  w ciągu roku powinien wzrosnąć o czynnik  $(1+r)$ . Prawa strona natomiast to realne wartości: w rozważanym okresie pracownik otrzyma wynagrodzenie ( $W$ ), a jego kapitał ludzki wzrośnie do poziomu  $H(T+1)$  [Kozioł, 2010, s. 87]. Biorąc pod uwagę powyższe równanie można wyprowadzić wzór dla wynagrodzenia ( $W$ ):

$$W = H(T) \times r - H(0) \times [Q(T+1) - Q(T)]$$

czyli:

$$W = H(T) \times r - \Delta D(T)$$

Formuła ta przedstawia wynagrodzenie jako procent od kapitału  $H(T) \times r$ , ale pojawia się również składnik zmniejszający, gdyż pracownik wykonując pracę zdobywa nowe doświadczenie zawodowe. Na potrzeby tego opracowania wartość zdobytego doświadczenia jest równe 0, bo analizujemy wynagrodzenie dla absolwenta, który dopiero rozpocznie pracę zawodową. Zatem wzór przedstawiający wynagrodzenie modelu płac opartego na koncepcji kapitału ludzkiego dla młodego pracownika bez doświadczenia zawodowego wygląda następująco [Dobija, 2010, s. 82]:

$$W = H(T) \times r$$

Płaca stała według powyższej formuły określona jest przez wskaźnik opłacalności  $r$  równy stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu ( $p = 8\%$ ). Wzór na obliczenie terażniejszej wartości strumienia wynagrodzeń kształtuje się tak:

$$PV = \frac{W}{d} = \frac{r \times H(T)}{d}$$

gdzie:  $d$  – odpowiednia stopa dyskontowa.

Jak wiadomo z rozważań na temat kapitału, naturalny poziom zmniejszenia się kapitału ludzkiego określa zmienna  $s$ , która występuje w ogólnym modelu kapitału. Zatem aby obliczyć wartość terażniejszą  $PV$  stosuje się formułę:

$$PV = \frac{r \times H(T)}{d} = \frac{r \times H(T)}{s}$$

Biorąc pod uwagę relację  $p = E(s)$ , wartość terażniejsza  $PV$  może być obliczona:

$$PV = \frac{r \times H(T)}{p}$$

Z prezentowanego wzoru wynika, że  $PV = H(T)$ , przy założeniu, że stopa opłacenia kapitału ludzkiego  $r$  jest równa stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu  $p$ . Wobec tego można stwierdzić, że płaca zasadnicza  $L = p \times H(T)$

gwarantuje iż terażniejsza wartość strumienia wynagrodzeń jest równa początkowej wartości kapitału ludzkiego pracownika. Przy wynagrodzeniu licznym zgodnie z modelem kapitału ludzkiego rzeczony kapitał nie ulega deprecjacji [Kozioł, 2010, s. 89].

Stopa procentowa określona na poziomie stałej ekonomicznej  $p$  gwarantuje utrzymanie wartości kapitału ludzkiego. W sytuacji kiedy poziom opłacenia kapitału spadnie poniżej 8-procentowej stałej ekonomicznej wartość kapitału ludzkiego pracowników będzie się zmniejszać. Jest to zjawisko odczuwalne przez osoby zatrudnione, rodzi poczucie krzywdy i niesprawiedliwości, które to wywołują napięcia i niezadowolenia społeczne.

Powyższa analiza umożliwia określenie definicji pojęcia godziwego wymiaru płacy, jako kwotę, która równoważy koszty ryzyka i jednocześnie zapewnia zachowanie wartości kapitału ludzkiego. Płaca zasadnicza przedstawiona w ten sposób określa sumę wszystkich składowych wynagrodzenia. Na szczegółowy kształt płacy mogą wpływać przepisy prawne danego kraju, zwłaszcza te które odnoszą się do podatków i ubezpieczeń społecznych. Wyznaczając wysokość wynagrodzenia należy wziąć pod uwagę nie tylko kwoty bezpośrednio wypłacane pracownikowi, ale również te przekazane w imieniu pracownika (kwoty ubezpieczenia, podatki i inne). Przytoczone rozwiązanie nie wchodzi w kolizję z praktyką wieloskładnikowej płacy stałej, ale obliгуje, aby suma stałych składowych wynagrodzenia była gwarantem utrzymania wartości indywidualnego kapitału ludzkiego pracownika [Dobija, 2010, s. 83].

#### SZACOWANIE PŁACY GODZIWEJ ABSOLWENTÓW STUDIÓW WYŻSZYCH NA PODSTAWIE MODELU KAPITAŁU LUDZKIEGO

Do oszacowania płacy godziwej wielkość kosztów utrzymania oparto na rozmiarze kategorii minimum socjalnego publikowanego corocznie przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych. Minimum socjalne to kategoria, która obejmuje wielkość kosztów utrzymania gospodarstw domowych ustalonych na niskim poziomie, ale wystarczających do reprodukcji sił witalnych, posiadania i wychowania potomstwa oraz utrzymania więzi ze społeczeństwem [Kurowski, 2002]. Należy również zwrócić uwagę na to, że koszty te powinny być liczone jako koszt utrzymania jednej osoby w modelowej 4-osobowej rodzinie pracowniczej.

Jeśli chodzi o kwestie określenia okresu, w którym ponoszone nakłady będą kapitalizowane, to trzeba analizować społecznie niezbędny czas przygotowania do pracy zawodowej. Jak wspomniano już wcześniej, kapitalizacja poniesionych nakładów na utrzymanie trwa od momentu narodzin do chwili podjęcia pracy zarobkowej. W Polsce obowiązek nauki kończy się w wieku 18 lat, zatem minimalnym okresem kapitalizacji kosztów utrzymania będzie 18 lat. Wydłużenie

tego okresu spowodowane czynnikami losowymi nie będzie premiowane na efektywnym rynku, czyli nie powiększa wartości kapitału ludzkiego.

W niniejszym opracowaniu odpowiadamy na pytanie, ile powinien zarabiać absolwent studiów magisterskich w Polsce, zatem okres kapitalizacji kosztów edukacji to 5 lat (3 lata studia I stopnia – licencjackie i 2 lata studia II stopnia – magisterskie), a okres kapitalizacji kosztów utrzymania to 24 lata.

Do modelu przyjęto założenia odnoszące się do sytuacji ekonomicznej w Polsce na rok 2015. Koszty utrzymania na poziomie minimum socjalnego – 852,34 zł miesięcznie [Kurowski, 2015]. W modelu uwzględnia się tylko koszty mieszczące się w granicach niezbędnego zużycia (społecznie uzasadnione), zatem kwotę minimum socjalnego 852 zł trzeba pomniejszyć o 10%. Koszty utrzymania społecznie uzasadnione kształtują się zatem na poziomie **767 zł** [ $852 \text{ zł} - (852 \text{ zł} * 10\%) = 766,80 \text{ zł}$ ] miesięcznie.

Modelowy absolwent analizowany w tym opracowaniu gromadził kapitał ponosząc koszty utrzymania przez 24 lata (lata wczesnego dzieciństwa, przedszkola, szkoły podstawowej, gimnazjum, szkoły średniej (liceum) oraz studiów magisterskich). Koszty utrzymania absolwenta będą kapitalizowane przez 24 lata. Kolejnym ważnym składnikiem modelu płacy godziwej są koszty ponoszone na edukację. Koszty profesjonalnej edukacji ponoszone są przez okres studiów, czyli 5 lat to okres kapitalizacji kosztów edukacji. Do kosztów edukacji zaliczymy wydatki na: czesne, materiały pomocnicze, książki, ksero, dojazdy itp. Z ankietowego badania własnego wśród absolwentów różnych uczelni wynika, że roczne koszty edukacji kształtują się głównie w przedziale 5000–6000 zł. Studenci stacjonarni uczelni państwowych nie ponoszą wydatków na czesne, zatem dla zapewnienia porównywalności wyników zwiększono koszty profesjonalnej edukacji do 9600 zł rocznie. Miesięczne koszty profesjonalne edukacji wynoszą **800 zł** ( $9600 \text{ zł} / 12 \text{ m-c}$ ). W obliczeniach wykorzystano pełną premię za ryzyko wynoszącą 8%.

Wartość kapitału ludzkiego absolwenta uczelni wyższej w Polsce:  
Skapitalizowane koszty utrzymania:

$$K_t = k \times 12 \frac{e^{pt} - 1}{p}$$

Koszty utrzymania kapitalizowane są przez okres 24 lat, zatem:

$$K_{24} = 767 \times 12 \frac{e^{0,08 \times 24} - 1}{0,08} = 669\,701,27 \text{ zł}$$

Skapitalizowane koszty edukacji:

$$E_t = e \times 12 \frac{e^{pt} - 1}{p}$$

Koszty profesjonalnej edukacji kapitalizowane są przez 5 lat studiów:

$$E_5 = 800 \times 12 \frac{e^{0,08 \times 5} - 1}{0,08} = 59\,018,96 \text{ zł}$$

Wartość kapitału ludzkiego:  $H_0$

$$H_0 = 669\,701,27 + 59\,018,96 = 728\,720,23 \text{ zł}$$

Płaca zasadnicza powiększona o składki płacone przez pracodawcę (koszty pracy) dla  $H_0$ , wyznaczana jest przez współczynnik dyfuzji  $s = 0,08$ ,  $p = E(s)$

$$728\,720,23 \text{ zł} \times 0,08 = 58\,297,62 \text{ zł}$$

Wynagrodzenie miesięczne (koszty pracy):

$$\frac{58\,297,62 \text{ zł}}{12 \text{ m} - \text{cy}} = \mathbf{4858,14 \text{ zł}}$$

Wynagrodzenie godziwe absolwenta studiów magisterskich, który nie posiada jeszcze doświadczenia zawodowego, zgodnie z rachunkiem kapitału ludzkiego powinno wynosić **4858,14 zł**. Wyznaczona kwota jest kwotą wynagrodzenia całkowitego, aby oszacować wynagrodzenie brutto należy pomniejszyć tę kwotę o składki zapłacone przez pracodawcę (emerytalne: 9,76%; rentowe: 6,50%; wypadkowe: 1,93%; Fundusz Pracy: 2,45%; Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych: 0,1%; co daje razem: 20,74%). Wynagrodzenie brutto wobec tego będzie wynosić **4023,64 zł** (w tym składki do ZUS: emerytalna 9,76%; rentowa 1,5%; chorobowa 2,45%; ubezpieczenie społeczne 551,64 zł; ubezpieczenie zdrowotne 312,48 zł; do US: 18% podstawy do opodatkowania), a netto **2869,52 zł**.

## ZAKOŃCZENIE

Model kapitału ludzkiego, którego autorem jest M. Dobija, jest odpowiednim narzędziem do pomiaru i obliczenia wartości kapitału ludzkiego. Człowiek gromadzi i powiększa swój kapitał przez całe życie od chwili narodzin. Wzrost wielkości kapitału ludzkiego zależy od wybranej drogi kształcenia oraz doświadczenia zawodowego. Przyrost kapitału do 24. roku życia związany jest z kształceniem młodego człowieka, a jego intensyfikację można zaobserwować od 19. do 24. roku, czyli w okresie studiów magisterskich, co jest spowodowane koniecznością ponoszenia wysokich kosztów profesjonalnej edukacji. Podejmując studia młodzi ludzie zakładają, że po ich ukończeniu otrzymają godziwe wynagrodzenie za swoją pracę. Niestety, na rynku pracy jest wielu bezrobotnych

absolwentów, którzy nie mogą znaleźć pracy za satysfakcjonujące i godziwe wynagrodzenie, które umożliwi godne życie młodego człowieka i jego rodziny.

Dzięki wykorzystaniu teorii kapitału ludzkiego niniejsze opracowanie może posłużyć jako propozycja rozwiązania problemu ustalania godziwego wynagrodzenia młodych pracowników w różnych jednostkach organizacyjnych.

## BIBLIOGRAFIA

- Blaug M., 1995, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa.
- Burzym E., 2004, *Koszty i straty a przepływ wartości w gospodarce i ich ujęcie w rachunkowości* [w:] *Polska szkoła rachunkowości*, red. M. Gmytrasiewicz, A. Karańska, SGH, Warszawa.
- Cieślak I., Dobija M., 2007, *Teoretyczne podstawy rachunkowości kapitału ludzkiego*, Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie nr 735, Kraków.
- Dobija D., 2003, *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa.
- Dobija M., 2002a, *Struktura i koszt kapitału*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie nr 562, Kraków.
- Dobija M., 2002b, *Kapitał ludzki i intelektualny w aspekcie teorii rachunkowości*, „Przeгляд Organizacji”, nr 1.
- Dobija M. (red.), 2010, *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Dobija M., 2012, *Alternatywny program badań kapitału ludzkiego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” z. 18: *Modernizacja dla spójności społeczno-ekonomicznej w czasach kryzysu*, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Kozioł W., 2010, *Pomiar kapitału ludzkiego jako podstawa kształtowania relacji plac w organizacji*. Rozprawa doktorska, Kraków.
- Kurowski P., 2015, *Poziom i struktura minimum socjalnego w 2014 r. (dane średnioroczne)*, obliczenia IPiSS na podstawie danych Departamentu Statystyki Społecznej GUS, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, [www.ipiss.com.pl](http://www.ipiss.com.pl)
- Kurowski P., 2002, *Koszty minimum socjalnego i minimum egzystencji – dotychczasowe podejście*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.

## Streszczenie

Celem opracowania jest próba oszacowania wynagrodzenia godziwego dla absolwenta studiów wyższych w Polsce. Godziwa płaca powinna umożliwiać zaspokojenie potrzeb pracownika jak i jego rodziny. Młody człowiek podejmując studia marzy o godziwym wynagrodzeniu za pracę po zdobyciu wyższego wykształcenia. Człowiek gromadzi i powiększa swój kapitał przez całe życie od chwili narodzin do momentu podjęcia pracy zawodowej. Zasady opłacania kapitału ludzkiego są uwarunkowane naturą kapitału. Kapitał ludzki to nic innego jak kapitał ucieleśniony w zasobach ludzkich. Kapitał nie powstaje z niczego i ma swoje źródła, które umożliwiają jego wycenę w jednostkach pieniężnych. W przypadku absolwenta studiów magisterskich kapitał zgromadzony to suma skapitalizowanych kosztów utrzymania za okres 24 lat i skapitalizowanych



kosztów profesjonalnej edukacji za okres 5 lat. Kapitał ulokowany w człowieku ulega rozproszeniu na skutek choroby, wypadków, bezrobocia, wojen i innych zdarzeń losowych. Kapitał ludzki pracownika pomniejsza się również w efekcie wysiłku związanego z wykonywaną pracą, a także w związku z upływającym czasem. Wynagrodzenie jest kompensatą tego ubytku kapitału ludzkiego. Wielkość wynagrodzenia winna wynikać z zastosowania stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu. Dotychczasowe badania empiryczne potwierdzają, że stała ta kształtuje się na poziomie około 8% w skali roku.

Przy wykorzystaniu modelu kapitału ludzkiego, którego autorem jest M. Dobija kapitał ucieleśniony w młodym człowieku może zostać zmierzony jak również dzięki wykorzystaniu teorii kapitału ludzkiego umiemy oszacować godziwe wynagrodzenie absolwenta studiów wyższych w Polsce czego dowodzą niniejsze rozważania.

*Słowa kluczowe:* teoria kapitału, kapitał ludzki, wynagrodzenie

### **The Equitable Remuneration of the College Graduates in Poland According to the Human Capital Theory**

#### *Summary*

The main goal of this study is to make an attempt to estimate the remuneration equitable for a college graduate in Poland. The equitable remuneration should be enough to satisfy needs of the employees and their families as well. The youths, while starting the higher education, dream about the equitable remuneration after being graduated. Every man raises and extends capital for the whole life since the birth to the moment when he takes up a job. The rules according to which the human capital is paid are determined by the nature of the capital itself. The human capital is embodied in human resources. The capital is not an abstract idea and it has resources that enable to value the capital in monetary units. In the case of graduates the raised capital is the sum of capitalized costs of living during the 24 years period and capitalized costs of the professional education during the 5 years period. The capital located in human is often dispersed as a result of illnesses, accidents, unemployment, wars or other random incidents. The employee's human capital could also decrease as a result of the physical effort connected with the job and depends on time passing. The salary should be the compensation of any loss in the human capital. What's more, the size of the salary should be also the result of economic constant of potential growth implementation. Previous experiential research prove that the constant mentioned is about 8% per year.

The theory of the human capital created by M. Dobija lets us measure the capital included in the youths. Thanks to the idea of the human capital we can also estimate properly the remuneration equitable for a college graduate in Poland, that was proved by consideration above.

*Keywords:* capital theory, human capital, remuneration

JEL: E24, J24, M41

*dr Marek Sobolewski*<sup>1</sup>

Katedra Metod Ilościowych  
Politechnika Rzeszowska

## **Nierówność płci na rynku pracy w Unii Europejskiej w latach kryzysu finansowego**

### WPROWADZENIE

Podstawowym celem poniższej pracy jest próba oceny prawdziwości paradygmatu o nierówności płci na rynku pracy w krajach Unii Europejskiej w latach kryzysu finansowego. W powszechnym odczuciu społecznym nierówność płci na rynku pracy tożsama jest z „dyskryminacją” kobiet – zarówno jeśli chodzi o dostępność pracy, jak i gratyfikację za jej wykonanie. W wielu krajach podejmowane są próby systemowego rozwiązania tego problemu, jednak nie zawsze działania te są skuteczne.

W poniższym artykule wskazano, iż w rzeczywistości europejskiej 2014 roku, można nadal mówić o nierówności płci na rynku pracy, ale w żadnym przypadku nie można mówić o jej jednoznacznym ukierunkowaniu.

W bogatej literaturze naukowej poświęconej zagadnieniu nierówności płci na rynku pracy można znaleźć wiele koncepcji i prób wyjaśnienia tego zjawiska. Dyskusyjna jest jednak już sama definicja dyskryminacji na rynku pracy. Jeśli za dyskryminację uzna się wartościowanie pracowników na podstawie kryteriów niezwiązanych z ich produktywnością [Adamus, 2015], pojawia się pytanie, dlaczego przedsiębiorcy dążący do maksymalizacji efektywności swojej firmy, decydują się na przyjmowanie nieefektywnych pracowników. Stosunkowo popularna jest na przykład teoria dyskryminacji statystycznej, według której przyczyną „niechęci” pracodawców do zatrudniania kobiet jest projekcja pewnych ogólnych sądów na temat całej grupy społecznej na wszystkie jej jednostki [Kalinowska-Nawrotek, 2004b]. Jeżeli, idąc tropem tej koncepcji, dyskryminacja

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Politechnika Rzeszowska, ul. Powstańców Warszawy 12, 35-959 Rzeszów, tel. +48 17 865 16 02, e-mail: msobolew@prz.edu.pl.

opiera się na stereotypach nieznajdujących potwierdzenia w faktach, pojawia się pytanie, skąd biorą się stereotypy, jeżeli nie są one oparte na faktach? Jeżeli, jak chcą autorzy niektórych opracowań, przyczynami dyskryminacji kobiet na rynku pracy są tradycjonalizm, patriarchalny model rodziny i inne czynniki kulturowe, dlaczego relacja bezrobocia wśród kobiet i mężczyzn jest tak odmienna dla regionów podobnych kulturowo i geograficznie. Przykładem mogą być gminy wiejskie woj. podkarpackiego, w obrębie których występuje bardzo duża rozpiętość różnic pomiędzy stopą bezrobocia kobiet i mężczyzn – od -2,8 do +7,1 pkt proc. Może jednak różnice w poziomie zatrudnienia kobiet i mężczyzn wynikają nie tylko ze stereotypów, ale także z powodów racjonalnych?

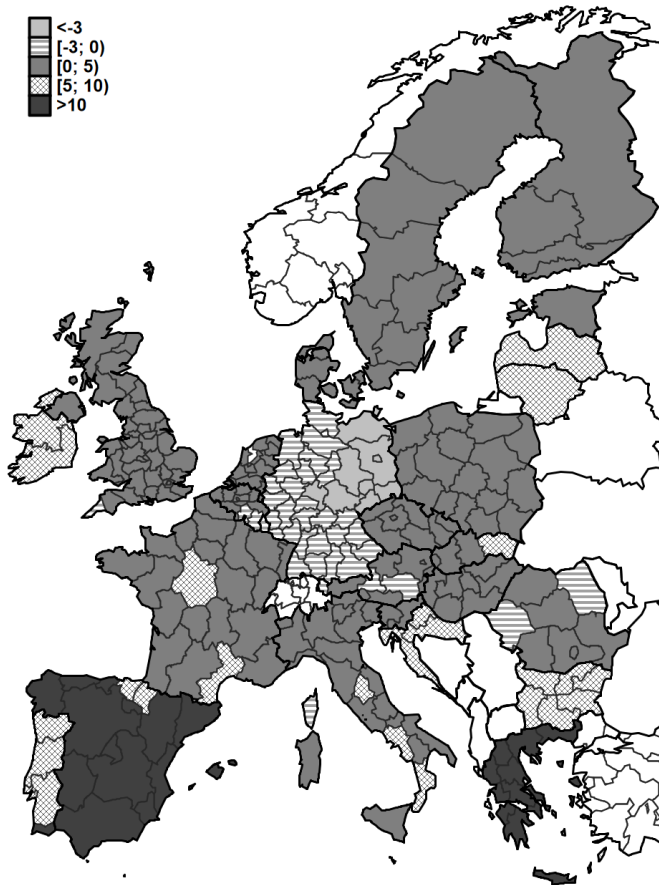
Na koniec tych skrótowych z konieczności rozważań, należy postanowić nieco prowokujące pytanie, czy pojęcie dyskryminacji kobiet na rynku pracy samo w sobie nie stało się też pewnym stereotypem?

W roku 2008 w Stanach Zjednoczonych, a następnie także w całej niemal Europie, rozpoczął się okres wyraźnej dekonjunktury gospodarczej, który w części krajów przybrał formy dramatycznego kryzysu. Czy kryzys gospodarczy w jednakowym stopniu dotknął pracowników płci żeńskiej i męskiej? W poniższej pracy skupiono się na kwestii dostępności pracy, w związku z czym przedmiotem analizy był poziom bezrobocia w okresie przed i po kryzysie finansowym. W pierwszej części artykułu omówiono zmiany na rynku pracy w przekroju państw i regionów w latach kryzysu finansowego zaistniałego w 2008 roku. Następnie skupiono się na porównaniu poziomu bezrobocia wśród kobiet i mężczyzn w krajach unijnych w latach 2000–2014. O stabilności zatrudnienia świadczy poziom wahań sezonowych stóp bezrobocia, dlatego w kolejnej części pracy przedstawiono wyniki analizy sezonowości tych wskaźników wśród kobiet i mężczyzn w poszczególnych krajach. Najważniejsze wnioski i możliwe kierunki dalszych badań znajdzie czytelnik w zakończeniu tej pracy.

Analizy statystyczne przeprowadzono w oparciu o dane dotyczące stopy bezrobocia w 28 państwach aktualnie należących do Unii Europejskiej. Dane pozyskane ze stron internetowych EUROSTATU dotyczyły bezrobocia z podziałem względem płci w latach 2000–2014. W oparciu o dane miesięczne z lat 2007–2014 dokonano analizy sezonowości stóp bezrobocia wśród kobiet i mężczyzn.

## ZMIANY NA RYNKU PRACY W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH KRYZYSU FINANSOWEGO

W wyniku zaistnienia kryzysu finansowego bezrobocie w większości państw Unii Europejskiej wzrosło. W niektórych regionach skala tych wzrostów była bardzo znaczna. Na rys. 1 przedstawiono kartogram pokazujący kierunek zmian stopy bezrobocia w latach 2008–2012 w regionach Unii Europejskiej.



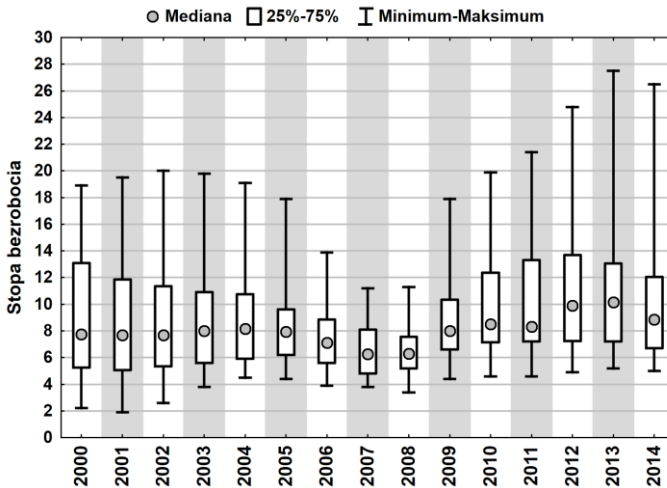
**Rysunek 1. Bezwzględne zmiany stopy bezrobocia w regionach Unii Europejskiej pomiędzy 2008 i 2012 rokiem**

Źródło: opracowanie własne.

W ciągu czterech lat po wystąpieniu kryzysu finansowego, bezrobocie wzrosło w ponad 80% regionów unijnych. W niektórych regionach Hiszpanii czy Grecji, stopa bezrobocia wzrosła o 15–20 pkt proc. Zupełnie odmiennie przedstawiała się sytuacja w Niemczech, gdzie w większości regionów bezrobocie nie tylko nie wzrastało, ale uległo nawet znaczącemu obniżeniu – spadki te sięgały nawet 5 pkt proc. W całej Unii Europejskiej bezrobocie pomiędzy 2008 i 2012 rokiem, a więc w okresie największego natężenia kryzysu finansowego, spadło aż w 46 regionach (wśród nich było aż 38 regionów niemieckich, 2 belgijskie, austriackie i rumuńskie oraz jeden region francuski i jeden brytyjski).

Statystyki pozycyjne rozkładu stopy bezrobocia w krajach unijnych w latach 2000–2014 przedstawiono na rys. 2. W okresie bezpośrednio poprzedzającym

kryzys stopa bezrobocia osiągnęła najniższe wartości. Widać wyraźnie korzystne zjawisko konwergencji rynków pracy krajów unijnych. Czy gwałtowne obniżenie się bezrobocia w roku 2006 i 2007 było efektem napływu do gospodarki znacznych środków pieniężnych ze „złych” kredytów i pierwszym symptomem nadchodzącej recesji? Z perspektywy niemal 10 lat jest to już pytanie czysto retoryczne, jednak wydaje się, że tak gwałtowna poprawa sytuacji na rynku pracy nie miała podstaw makroekonomicznych.



**Rysunek 2. Charakterystyka rozkładu stopy bezrobocia w krajach Unii Europejskiej w latach 2000–2014**

Źródło: opracowanie własne.

Od roku 2008 nastąpił najpierw powolny, a potem gwałtowny krach na rynku pracy w niemal całej Unii Europejskiej. Jednocześnie załamała się polityka konwergencji, bowiem w sytuacji zagrożenia kryzysem każde z państw zaczęło prowadzić niezależną politykę ochrony i wspomagania rodzimych rynków pracy. W roku 2014 statystyki rozkładu stopy bezrobocia w krajach UE uległy niewielkiej poprawie w stosunku do roku 2013, ale nadal sytuacja prezentuje się dużo gorzej niż w roku 2000, a o powrocie do sytuacji z roku 2007 można już chyba tylko pomarzyć.

## NIERÓWNOŚĆ PŁCI NA RYNKU PRACY W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ – MIT CZY RZECZYWISTOŚĆ

W latach koniunktury gospodarczej w krajach Unii Europejskiej bezrobocie wśród kobiet było wyższe niż wśród mężczyzn. W roku 2007 mediana stopy bezrobocia w krajach Wspólnoty wynosiła: 5,8% dla mężczyzn i 7,0% dla kobiet

(tabela 1). Podobna różnica, rzędu 1–2 pkt proc. pomiędzy wartościami średnimi stóp bezrobocia dla obu płci utrzymywała się od roku 2000.

**Tabela 1. Charakterystyki rozkładu stóp bezrobocia wśród kobiet i mężczyzn w 28 krajach Unii Europejskiej w latach 2000–2014**

Rok	Mężczyźni					Kobiety				
	$\bar{x}$	Me	min	max	V	$\bar{x}$	Me	min	max	V
2000	8,6	7,3	1,8	19,0	58%	9,9	8,4	2,9	18,7	51%
2001	8,6	6,9	1,6	20,2	64%	9,6	7,8	2,4	19,9	55%
2002	8,5	6,7	2,0	19,2	57%	9,5	8,5	3,5	21,0	53%
2003	8,3	7,3	3,0	19,1	48%	9,5	9,1	4,1	20,6	46%
2004	8,3	7,5	3,5	18,3	45%	9,7	9,1	4,0	20,1	44%
2005	7,8	7,3	3,6	16,7	40%	9,2	8,6	4,1	19,4	40%
2006	6,9	6,3	3,3	13,0	36%	8,3	7,9	4,3	15,1	37%
2007	6,0	5,8	3,3	10,0	32%	7,3	7,0	3,8	12,9	36%
2008	6,0	6,0	3,0	10,1	30%	6,9	6,7	3,7	12,8	34%
2009	9,2	7,8	3,9	20,9	47%	8,7	8,1	4,9	18,1	36%
2010	10,5	8,8	3,8	22,7	49%	9,8	9,0	4,6	20,2	40%
2011	10,3	8,6	3,9	21,1	45%	10,0	8,8	4,6	21,8	43%
2012	10,9	9,6	4,5	24,6	47%	10,7	9,6	4,8	28,2	51%
2013	11,2	9,6	5,4	25,6	47%	11,1	10,1	4,9	31,4	54%
2014	10,5	9,0	5,1	23,7	47%	10,5	8,6	4,6	30,2	57%

Źródło: opracowanie własne.

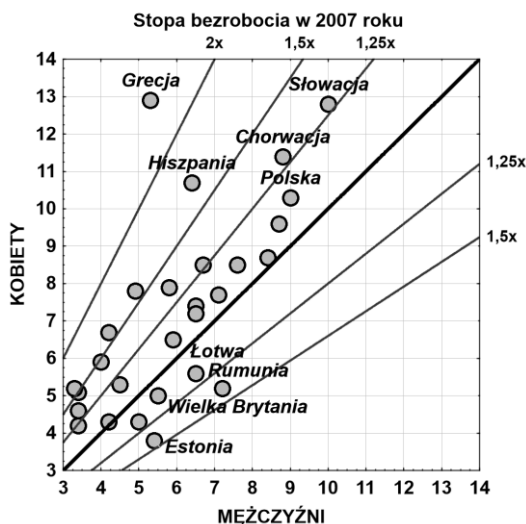
Już w pierwszych latach po wystąpieniu kryzysu gospodarczego różnica w poziomie bezrobocia dla obu płci zaczęła się wyraźnie zmniejszać. Ofiarami kryzysu padały miejsca pracy w sektorze produkcyjnym, w którym większość zatrudnionych stanowią mężczyźni (*The global economic crisis...*, 2014). W roku 2014 po raz pierwszy mediana stóp bezrobocia państw unijnych dla kobiet była niższa niż dla mężczyzn (8,6 vs. 9,0%).

To wyrównywanie się wartości przeciętnych rozkładu stopy bezrobocia w krajach unijnych dla kobiet i mężczyzn nie oznacza jednak równości szans na rynku pracy. Oczywiście w części krajów różnica w poziomie bezrobocia jest niewielka, ale istnieje też duża grupa krajów o znacznym zróżnicowaniu poziomu bezrobocia wśród osób odmiennych płci. Tyle, że w 2014 roku znaleźć można równie wiele krajów, gdzie to mężczyźni mają lepszą sytuację na rynku pracy, co i odwrotnie. Natomiast w początkowych latach XXI wieku nierówność płci na rynku pracy była niemal zawsze równoznaczna z dyskryminacją kobiet.

W roku 2000 w 11 spośród 28 państw, będących aktualnie w Unii Europejskiej, stopa bezrobocia wśród kobiet była mniejsza niż wśród mężczyzn. W roku 2007, a więc niemalże w przededniu kryzysu finansowego, jedynie w 5 krajach kobiety miały lepszą sytuację na rynku pracy niż mężczyźni. Po kilku latach recesji gospodarczej sytuacja zmieniła się wyraźnie na niekorzyść

płci męskiej – w 2014 roku w 15 na 28 krajów objętych analizą bezrobocie wśród kobiet było niższe.

Oczywiście nie sposób w tak krótkim opracowaniu scharakteryzować szczegółowo różnice w poziomie bezrobocia kobiet i mężczyzn dla każdego kraju, warto jednak przyrzeć się przynajmniej niektórym ekstremalnym przypadkom w wybranych latach.



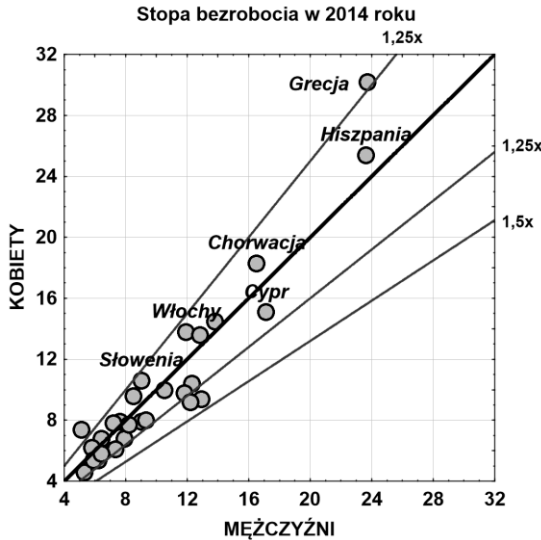
**Rysunek 3. Porównanie poziomu bezrobocia wśród kobiet i mężczyzn w krajach Unii Europejskiej – rok 2007**

Źródło: opracowanie własne

Na rys. 3 przedstawiono w formie wykresu rozrzutu wartości stóp bezrobocia dla obu płci w krajach Unii Europejskiej w 2007 roku. Widoczne jest, iż w większości krajów poziom bezrobocia jest wyższy w grupie kobiet. W niektórych krajach jest to różnica bardzo wyraźna – dla przykładu, w Grecji stopa bezrobocia wśród mężczyzn była niemal 2,5-krotnie niższa od poziomu bezrobocia wśród kobiet. W kilku innych krajach sytuacja kobiet na rynku pracy była 1,5-krotnie gorsza niż w przypadku mężczyzn. W Polsce w 2007 roku bezrobocie wśród kobiet było wyższe mniej więcej 1,2 razy (wynosiło ono 10,5% przy 9,0% dla mężczyzn). Odwrotna sytuacja występowała przede wszystkim w Rumunii i Estonii, gdzie bezrobocie wśród mężczyzn było 1,25–1,5 razy większe niż wśród kobiet.

Na kolejnym wykresie (rys. 4) przedstawiono sytuację na rynku pracy siedem lat później. Przede wszystkim, widoczny jest znaczący wzrost poziomu bezrobocia. Zmieniły się też relacje pomiędzy sytuacją na rynku pracy obu płci. Różnice w poziomie stopy bezrobocia kobiet i mężczyzn są zdecydowanie

mniejsze – nie ma już przypadków, gdy ich iloraz przekracza wartość 2. Co więcej, rozkład znaczników wykresu na poniższym wykresie rozrzutu jest dość symetryczny jeśli chodzi o stosunek wartości stóp bezrobocia dla obojga płci.



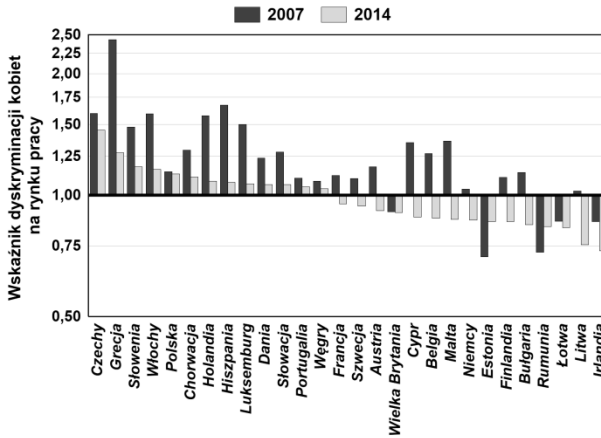
**Rysunek 4. Porównanie poziomu bezrobocia wśród kobiet i mężczyzn w krajach Unii Europejskiej – rok 2014**

Źródło: opracowanie własne.

Należy zauważyć, że w sytuacji gwałtownego wzrostu bezrobocia, problem nierówności płci w dostępie do pracy ulega marginalizacji. Przykładem są kraje południa Europy, ze szczególnym uwzględnieniem Grecji, gdzie nadal poziom bezrobocia jest wyższy wśród kobiet. Ale nawet w tych krajach wzrósł udział kobiet na rynku pracy, a relatywny poziom bezrobocia kobiet względem mężczyzn uległ obniżeniu [Kambouri, 2013].

Aby w jeszcze bardziej syntetyczny sposób opisać zmiany sytuacji obu płci na rynku pracy, dla każdego kraju wyznaczono wskaźnik dyskryminacji kobiet. Wartości tego wskaźnika były wyliczane jako iloraz stopy bezrobocia wśród kobiet w stosunku do stopy bezrobocia wśród mężczyzn. Tak więc, wartości znacznie przekraczające 1 świadczą o gorszej sytuacji kobiet na rynku pracy, zaś wyniki niższe od 1 wskazują na sytuację odwrotną. Porównując wskaźniki dyskryminacji kobiet na rynku pracy w roku 2007 i 2014 (rys. 5) zauważamy, iż jedynie w dwóch krajach (Estonii i Rumunii) relatywna sytuacja kobiet na rynku pracy uległa pogorszeniu. Jednakże w tych krajach i w 2007, i w 2014 roku to mężczyznom trudniej było znaleźć zatrudnienie. W pozostałych 26 krajach nastąpiła relatywna poprawa sytuacji kobiet na rynku pracy.

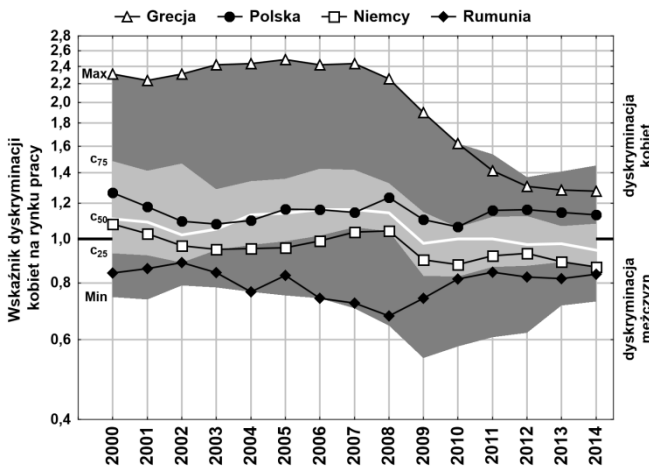




Rysunek 5. Poziom dyskryminacji kobiet na rynku pracy w 2007 i 2014 roku w krajach Unii Europejskiej

Źródło: opracowanie własne.

Na rys. 6 przedstawiono charakterystyki rozkładu wskaźnika dyskryminacji kobiet na rynku pracy w krajach unijnych w latach 2000–2014. Poza wartościami statystyk pozycyjnych dla całej zbiorowości, pokazano dokładne wyniki dla czterech wybranych państw: Grecji, Polski, Niemiec i Rumunii. Interpretując te wyniki należy pamiętać, iż z egalitarnego punktu widzenia, wskaźnik dyskryminacji powinien być zbliżony do 1 (równe stopy bezrobocia dla kobiet i mężczyzn).



Rysunek 6. Rozkład wskaźnika dyskryminacji kobiet w latach 2000–2014 z wyróżnieniem wybranych państw

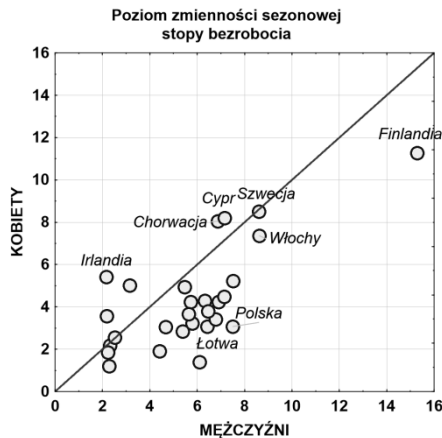
Źródło: opracowanie własne.

Do roku 2007 poziom wskaźnika dyskryminacji zarówno w całej zbiorowości, jak i dla wybranych państw był bardzo stabilny. Od momentu wystąpienia kryzysu finansowego poziom dyskryminacji kobiet uległ znacznemu obniżeniu. Po początkowym załamaniu, obecnie również poziom dyskryminacji mężczyzn na rynku pracy zmniejszył się, choć sytuacja tej grupy społecznej jest gorsza niż w latach przedkryzysowych.

### SEZONOWOŚĆ BEZROBOCIA WŚRÓD KOBIEI I MĘŻCZYŹN

O stabilności posiadanej pracy w danym kraju świadczy między innymi poziom zmian sezonowych stopy bezrobocia [Kalinowska-Nawrotek, 2004a]. Na podstawie danych w przekroju miesięcznym, dotyczących stopy bezrobocia wśród kobiet i mężczyzn w każdym z 28 krajów Unii Europejskiej wyznaczono multiplikatywne wskaźniki sezonowości. Wyliczeń dokonano na podstawie danych z lat 2007–2014.

Następnie wyznaczono współczynniki zmienności<sup>2</sup> wskaźników sezonowości stopy bezrobocia. Na rys. 7 dokonano prezentacji tak skwantyfikowanej sezonowości bezrobocia w krajach Unii Europejskiej w latach 2007–2014 wśród kobiet i mężczyzn. Jak widać, w zdecydowanej większości państw, poziom sezonowości bezrobocia wśród mężczyzn jest wyższy. Najwyższym poziomem sezonowości bezrobocia – niezależnie od płci – charakteryzuje się Finlandia.



**Rysunek 7. Siła wahań sezonowych stopy bezrobocia w grupie kobiet i mężczyzn w krajach Unii Europejskiej**

Źródło: opracowanie własne.

<sup>2</sup> Ponieważ średnia multiplikatywnych wskaźników sezonowości wynosi 100, więc współczynniki zmienności są tożsame z wartościami odchylenia standardowego.

Przeciętny poziom względnych wahań miesięcznych stopy bezrobocia wynosi w tym kraju: ok. 11% dla kobiet i ponad 15% dla mężczyzn. Skrajnym przykładem jest Łotwa, w której współczynnik zmienności wskaźników sezonowości bezrobocia wśród kobiet jest ponad 3 razy mniejszy niż wśród mężczyzn. Niemal równie wysokim poziomem „dyskryminacji” mężczyzn na rynku pracy w kontekście sezonowości stopy bezrobocia charakteryzuje się Polska. W naszym kraju zmienność miesięczna stopy bezrobocia wśród mężczyzn to ok. 8% zaś wśród kobiet niewiele ponad 3%.

### PODSUMOWANIE

Na podstawie szczegółowej analizy danych o poziomie bezrobocia wśród kobiet i mężczyzn w krajach unijnych, można wnioskować o zdecydowanym zmniejszeniu się nierówności płci w dostępie do pracy. Zmienił się nie tylko poziom nierówności płci, ale także jej kierunek. Z przedstawionych w pracy danych wynika, iż w roku 2014 mamy do czynienia ze swego rodzaju parytetem – niemal dokładnie w połowie krajów unijnych trudniej o pracę kobietom, w pozostałych krajach występuje relacja odwrotna.

W tej sytuacji warto powtórzyć pytanie sformułowane we wstępie do tej pracy: czy oparta na stereotypowym postrzeganiu różnic pomiędzy kobietami i mężczyznami dyskryminacja kobiet na rynku pracy sama nie stała się już stereotypem. W świetle przedstawionych powyżej danych statystycznych wydaje się, że na terenie Unii Europejskiej można jeszcze mówić o nierówności płci w dostępie do zatrudnienia, ale nie można już mówić o dyskryminacji kobiet.

Oczywiście istotną kwestią jest trwałość zaobserwowanego w latach kryzysu obniżenia się poziomu nierówności płci w krajach Unii Europejskiej. Na podstawie porównań dla wybranych krajów, w których stopa bezrobocia obniżyła się po 2010 roku w stosunku do początkowych lat kryzysu, można stwierdzić, iż poprawa sytuacji kobiet na rynku pracy jest trwała. Analizując wyniki zamieszczone w poniższej pracy (por. rys. 6) można stwierdzić, iż jak do tej pory brak przesłanek do stwierdzenia, iż mogłoby być inaczej.

### BIBLIOGRAFIA

- Adamus M., 2015, *Ograniczenie dyskryminacji kobiet na rynku pracy jako potencjalne źródło wzrostu gospodarczego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 41, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Kalinowska-Nawrotek B., 2004a, *Nierówności płci na rynku pracy*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 4, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.

- Kalinowska-Nawrotek B., 2004b, *Dyskryminacja statystyczna kobiet w Polsce i w krajach Unii Europejskiej* [w:] *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*, red. A. Manikowski, A. Psyk, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Kambouri N., 2013, *Gender equality in the Greek labour market*, International Policy Analysis, Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlin.
- The global economic crisis and gender equality*, 2014, UN Women.

### *Streszczenie*

W pracy opisano wpływ kryzysu finansowego na poziom bezrobocia w państwach i regionach Unii Europejskiej. Analizami statystycznymi objęto lata 2000–2014, a więc zarówno okres koniunktury gospodarczej, jak i lata kryzysu. W zdecydowanej większości regionów Unii Europejskiej bezrobocie w wyniku zaistnienia kryzysu wzrosło, ale były też dość liczne regiony, w których sytuacja na rynku pracy uległa poprawie. Szczególną uwagę skupiono na kwestii odmiennego wpływu kryzysu na poziom bezrobocia wśród mężczyzn i wśród kobiet. Okazuje się, iż dużo większą „wrażliwością” na kryzys gospodarczy cechuje się stopa bezrobocia wśród mężczyzn. W wielu państwach po roku 2007 doszło do wyrównania się poziomów bezrobocia wśród obu płci, a w kilku kolejnych to mężczyźni mają obecnie trudniejszą sytuację na rynku pracy niż kobiety. Wskaźnik dyskryminacji kobiet na rynku pracy, wyliczany jako iloraz stóp bezrobocia kobiet i mężczyzn zmniejszył się po roku 2007 w niemal wszystkich rozważanych krajach. Wynika to oczywiście ze znacznie większego udziału zatrudnienia w sektorze publicznym wśród kobiet w stosunku do mężczyzn. Na podstawie miesięcznych szeregów czasowych, wyznaczono wskaźniki sezonowości stóp bezrobocia wśród kobiet i mężczyzn w poszczególnych krajach. W zdecydowanej większości państw, silniejszymi wahaniami sezonowymi cechuje się stopa bezrobocia wśród mężczyzn. Można zatem stwierdzić, że także w tym aspekcie sytuacja na rynku pracy mężczyzn po roku 2007 jest trudniejsza niż kobiet. Reasumując, paradygmat nierówności płci na rynku pracy jest nadal aktualny, lecz charakter tych nierówności nie jest już tak jednoznaczny jak przed kryzysem.

*Słowa kluczowe:* stopa bezrobocia, nierówność płci, kryzys finansowy, Unia Europejska

## **Gender Inequality in the Labour Market in the European Union in the Period of Financial Crisis**

### *Summary*

This paper describes the impact of the financial crisis on the level of unemployment in the countries and regions of the European Union. Statistical analyses covered the years 2000–2014, so both the period of economic growth and years of crisis. In most regions of the European Union unemployment as a result of the occurrence of the crisis has increased, but there were also quite a number of regions where the labour market situation has improved. Particular attention was paid to the issue of disparate impact of the crisis on unemployment among men and among women. It turns out that much more “sensitive” to the economic crisis is the unemployment rate among men. In many countries after 2007 the level of unemployment among both sexes has been equalized and in a few countries men now have more difficult situation on the

labour market than women. Indicator of discrimination against women in the labour market, calculated as the ratio of unemployment rates for men and women, after 2007 decreased in almost all the countries concerned. This is due to, of course, a larger share of women's employment than men's in public sector. On the basis of monthly time series, seasonal factors for the unemployment rates among women and men in different countries were determined. In the vast majority of countries, the unemployment rate among men is characterised by stronger seasonal fluctuations. It can therefore be concluded that even in this aspect the situation of men in the labour market after 2007 is more difficult than women. Summarizing, the paradigm of gender inequality in the labour market is still valid, but the character of these inequalities is not as clear as before the crisis.

*Keywords:* unemployment rate, gender inequality, financial crisis, European Union

JEL: J70, G01, O52

## 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 wyzwania 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](mailto:kteconom@ur.edu.pl)) przygotowanych zgodnie z zaleceniami przedstawionymi w szablonie dostępnym na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo-nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospo-darczy>, 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 powstanie 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/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo-nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>. Oświadczenie należy przesłać na adres: Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Katedra Mikroekonomii, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów. Re-

dakcja 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  
lepiejch 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 długu publicznego.

**TAKI PATRIOTYZM WYPIERA  
NIEUCZCIWĄ KONKURENCJĘ I UBÓSTWO**