

Zeszyty Naukowe



Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego
w Zielonej Górze



**Zeszyty Naukowe
Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego
w Zielonej Górze**

Nierówności społeczne a rozwój gospodarczy

**pod redakcją
Marii Agnieszki Paszkowicz
Bogdana Ślusarza**

Zielona Góra 2016

Zawarte w publikacji teksty wydrukowano zgodnie z materiałami dostarczonymi przez autorów po uwzględnieniu uwag recenzentów i niezbędnej korekcie wydawniczej. Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za ich treść, formę i styl.

WYDAWCA

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Zielonej Górze
Copyright © by PTE, Zielona Góra 2016

RADA NAUKOWA

*Elżbieta Mączyńska (Przewodnicząca), Anetta Barska, Yuryi Boshytskyi,
Bogusław Fiedor, Grzegorz Gorzelak, Janina Jędrzejczak-Gas, Jerzy Kaźmierczyk, Stanisław
Owsiak, Bogusław Pietrulewicz, Stanisław Rudolf, Eulalia Skawińska,
Andrzej Szplit, Jurij Szwec, Janusz Witkowski, Henryk Wnorowski, Joanna Wyrwa*

RECENZENCI WSPÓŁPRACUJĄCY

*Grigore Belostecinic, Vladimir Davydenko, Paul Dieter Kluge, Adam Kubów,
Andrzej Małkiewicz, Krystyna Piotrowska-Marczak, Gulnara Romashkina,
Oksana Roza, Katarzyna Szarzec, Tadeusz Waściński*

KOMITET REDAKCYJNY

Redaktor naczelny

Bogdan Ślusarz

Redaktor tematyczny

Maria Agnieszka Paszkowicz

Redaktor techniczny

Jacek Grzelak

Redaktor statystyczny

Roman Fedak

Redaktor językowy

*Krzysztof Maciej Wieliczko
Jerzy Kaźmierczyk*

ISSN 2391-7830

ISBN 978-83-87193-83-6

Pierwotną wersją publikacji jest wersja drukowana.

Adres redakcji:

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
ul. Żeromskiego 3
65-066 Zielona Góra
tel./fax: 68-3202589, 68-3270419
e-mail: biuro@ptezg.pl
www.ptezg.pl

Wydanie pierwsze

Druk i oprawa: www.ligatura.com.pl
Projekt okładki: www.reklamowaagencja.pl

WSTĘP

Niniejszy Zeszyt Naukowy Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze poświęcony jest szeroko rozumianym nierównościom społecznym, rozwojowi gospodarczemu oraz powiązaniom między nimi. Ze zjawiskiem nierówności społeczno-gospodarczych ludzkość ma do czynienia od wieków. Wraz z upływem czasu zmieniało się podejście do przyczyn i skutków tych dysproporcji – od pełnej akceptacji do zauważania ich destrukcyjnego wpływu. Współcześnie dyskusja nad tym zagadnieniem nadal pozostaje żywa. Stawiane są pytania o wpływ dysproporcji na rozwój gospodarczy (bodziec prorozwojowy czy hamulec postępu), poszukuje się nowych mierników nierówności i rozwoju oraz sposobów opisu, metod niwelowania nierówności i takiego wspierania rozwoju, aby nie powodować wykluczania jednostek, całych grup społecznych czy krajów.

Zaproszenie do współpracy przy opracowaniu tego zbioru przyjęli przedstawiciele wielu ośrodków naukowo-badawczych z Polski i zagranicy (Ukraina, Rosja) - zarówno teoretycy jak i praktycy. Autorzy pochylili się m.in. nad zagadnieniami nierówności w sferze zdrowia, wykształcenia, rozwoju regionalnego, rynku pracy, a także nad problemami pomiaru rozwoju i nierówności. Niektórzy autorzy podjęli próbę odpowiedzi na pytanie, jak niwelować nierówności społeczno-gospodarcze, inni zajęli się problematyką dobrostanu i dobrobytu. Zebrane teksty z pewnością nie wyczerpują całości zagadnień nierówności społecznych i rozwoju gospodarczego, mogą się jednak stać inspiracją do dalszych przemyśleń i badań w tym obszarze.

Redaktor tematyczny

Maria Agnieszka Paszkowicz

dr hab. Adam Baszyński
Wydział Ekonomii
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.34>

Reformy bankowe a wzrost gospodarczy. Przykład krajów transformujących się

1. Wstęp

Sektor bankowy jest branżą usługową. Banki przyczyniają się do wzrostu gospodarczego nie poprzez wytwarzanie dóbr, lecz poprzez dostarczanie środków finansowych umożliwiających produkcję innym gałęziom gospodarki¹. Silna dodatnia korelacja pomiędzy rozwojem sektora finansowego (w tym bankowego) a wzrostem sfery realnej gospodarki ma swoje uzasadnienie teoretyczne (m.in. Greenwood i Jovanovic 1990, s. 1076; Pagano 1993, s. 1693; Levine 1997, s. 688). Udział banków w tworzeniu wzrostu gospodarczego sprowadza się do wspierania akumulacji kapitału w gospodarce poprzez podaż kredytu. Udział ten wyraża się zarówno w wartości dostarczonego kredytu (efektywność produkcyjna), jak i najlepszej alokacji kredytu (efektywność alokacyjna). Ponadto, jak wskazują porównania międzynarodowe (Honohan 2004, s. 43-44; Beck, Demirgüç-Kunt, Levine 2007, s. 1599-1600), rozwój rynku usług bankowych może mieć efekty pro wzrostowe, ale również sprzyjające pogłębianiu ubóstwa².

Przekształcenia sektorów bankowych w krajach transformujących się z monobanku do struktur konkurencyjnych były priorytetem w zakresie przeobrażeń społeczno-gospodarczych zachodzących w tych krajach na przełomie lat 80. i 90. XX wieku. Zakładano, że sprawnie funkcjonujący rynek usług depozytowo-kredytowych i rozliczeniowych stanie się podstawą rozwoju gospodarki rynkowej. Pomimo trudnych warunków początkowych, zarówno w samej branży bankowej, jak i otoczeniu makroekonomicznym, proces reformowania sektorów bankowych postępował szybko.

W rezultacie dwóch dekad przeobrażeń sektorów bankowych w krajach transformujących się (lata 1989-2010) wzrosło znaczenie kredytu bankowego w gospodarce, choć zakres pośrednictwa bankowego jest mniejszy niż w rozwiniętych gospodarkach

¹ Na temat znaczenia rynków finansowych dla wzrostu gospodarczego pisze S.I. Bukowski (2009, s. 186-191; 2011, s. 25-32), a o neutralności pieniądza dla sfery realnej J.L. Bednarczyk (2008, s. 105-113).

² Podsumowanie debaty na temat wpływu sektora bankowego na wzrost gospodarczy znajdujemy w pracach R. Lucchietiego, L. Papiego i A. Zazzaro (2001) oraz R. Stulza (2001).

rynkowych. Dominacja sektorów bankowych w systemie finansowym krajów transformujących się spowodowała, że kredyt bankowy stał się głównym źródłem zewnętrznego finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych.

Problem referatu sformułowano w postaci pytania, czy reformy sektorów bankowych w krajach transformujących się sprzyjały wzrostowi gospodarczemu? Celem badania przeprowadzonego dla 30 krajów transformujących się jest poszukiwanie współzależności pomiędzy reformami bankowymi a wielkościami takimi jak wzrost gospodarczy, poziom produktu krajowego brutto *per capita*, relacja inwestycji do PKB, czy dostępność kredytu. Sformułowano hipotezę, że sektory bankowe w krajach transformujących się były beneficjentami procesu wzrostu gospodarczego.

Badaniu poddano dane na temat funkcjonowania 30 krajów transformujących się (TC, ang. *transition countries*). Wydzielono przy tym cztery grupy terytorialne krajów: Europę Środkowo-Wschodnią i kraje bałtyckie (CEB, ang. *Central-Eastern Europe and the Baltic states*), Europę Południowo-Wschodnią (SEE, ang. *South-Eastern Europe*), Europę Wschodnią i Kaukaz (EEC, ang. *Eastern Europe and Caucasus*) oraz Azję Centralną (CA, ang. *Central Asia*)³. Dane pochodzą z raportów i baz danych EBRD i obejmują lata 1989-2010.

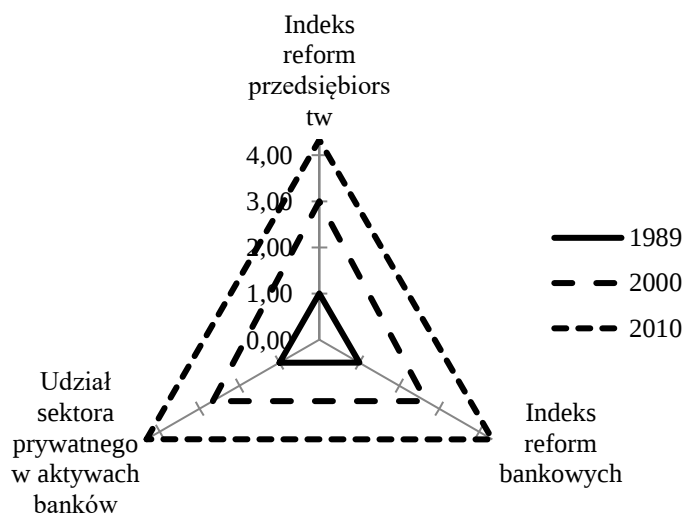
2. Reformy bankowe w krajach transformujących się

Trójkąt postępu reform bankowych (TRB) jest modelem zastosowanym w pracy S. Friesa i A. Taci (2002, s. 4-8), będącym próbą określenia kryteriów oceny reform bankowych. TRB to diagram w postaci wykresu radarowego użyty do zilustrowania postępu reform bankowych w oparciu o trzy zmienne: dwa – publikowane przez EBOR – indeksy reform bankowych i reform przedsiębiorstw oraz – publikowany przez Bank Światowy – udział sektora prywatnego w aktywach banków. Wierzchołki trójkąta wskazują skrajne wartości mierników. Foremność trójkąta wskazuje na równomierność przebiegu reform, tzn. im trójkąt bardziej zbliżony do równobocznego, tym bardziej zrównoważony przebieg reform bankowych. Natomiast pole powierzchni tak otrzyma-

³ Do grupy CEB zaliczono: Chorwację (HRV), Czechy (CZE), Estonię (EST), Litwę (LTU), Łotwę (LVA), Polskę (POL), Słowację (SVK), Słowenię (SVN) i Węgry (HUN). W skład SEE wchodzi: Albania (ALB), Bułgaria (BGR), Bośnia i Hercegowina (BiH), Czarnogóra (MNE), Macedonia (MKD), Rumunia (ROM), Serbia (SRB) i Turcja (TUR). EEC stanowią: Armenia (ARM), Azerbejdżan (AZE), Białoruś (BLR), Gruzja (GEO), Mołdawia (MDA), Rosja (RUS), i Ukraina (UKR). Do krajów CA zaliczono: Kazachstan (KAZ), Kirgistan (KGZ), Mongolię (MNG), Tadżykistan (TJK), Turkmenistan (TKM) i Uzbekistan (UZB). W badaniu pominięto Kosowo (KSV) ze względu na brak wiarygodnych danych. Dla uproszczenia zapisu w dalszej części opracowania posłużono się trzyliterowymi kodami poszczególnych krajów.

nego trójkąta stanowić będzie relatywną miarę postępu reform rynku usług bankowych. Powiększanie się pola powierzchni trójkąta oznacza postęp w zakresie reform, zmniejszenie odpowiednio regres. Rysunek 1 ilustruje hipotetyczny trójkąt reform bankowych dla kraju charakteryzującego się zrównoważonym postępem przeobrażeń.

Rysunek 1. Trójkąt reform bankowych (TRB)

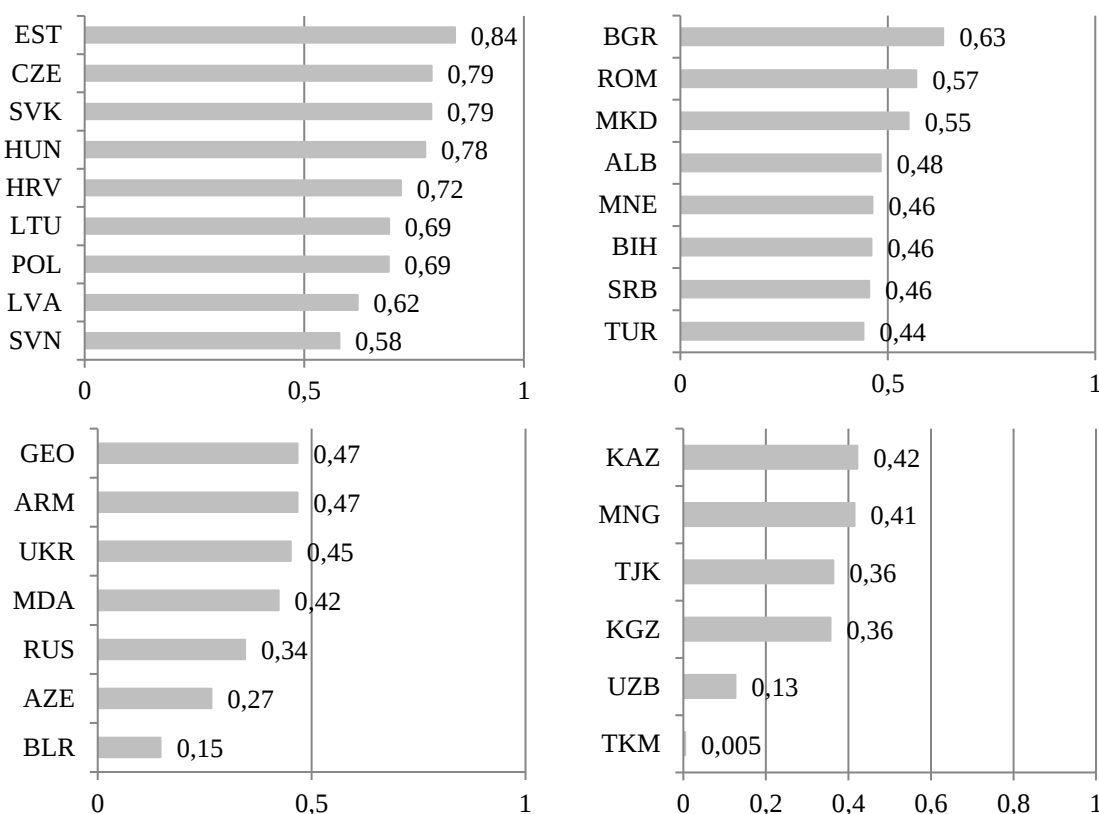


Źródło: opracowanie własne na podstawie pomysłu S. Friesa i A. Taci (2002, s. 4-8).

Rysunek 2 przedstawia pole powierzchni trójkątów postępu reform bankowych w krajach transformujących się. Jak wynika z przyjętych wartości zmiennych wyznaczających wierzchołki trójkąta (maksimum 4,33), pole to może zawierać się w przedziale od 1,3 do 24,36. Wartość najniższa oznacza brak istotnych reform bankowych i reform przedsiębiorstw oraz całkowitą kontrolę właścicielską państwa nad sektorem bankowym. Wartość najwyższa oznacza pełne dostosowanie banków i przedsiębiorstw do potrzeb rozwiniętej gospodarki rynkowej oraz całkowite przekazanie własności nad aktywami sektora bankowego w ręce prywatnych inwestorów, co odpowiada idealnemu środowisku finansowemu, „gdzie występuje minimalny poziom ingerencji państwa, nadzór i kontrola niezależnego banku centralnego [lub innego podmiotu – AB] nad instytucjami finansowymi są ograniczone do egzekwowania umów i zapobiegania oszustwom. Kredyt jest przydzielany na zasadach rynkowych, a państwo nie posiada instytucji finansowych. Instytucje finansowe świadczą różnego rodzaju usługi dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Banki mają swobodę w udzielaniu kredytów, przyjmowaniu depozytów i przeprowadzaniu operacji w walutach obcych. Zagraniczne instytucje finansowe mają swobodę działania i są traktowane tak samo jak krajowe insty-

tucje” (Heritage Foundation 2012, s. 464). Pomiedzy tymi skrajnymi wartościami znajduje się postęp reform bankowych w krajach transformujących się. Z punktu widzenia przejrzystości wykresu użyteczne wydaje się wyrażenie pola powierzchni trójkąta reform bankowych w przedziale od 0 do 1, gdzie 0 odpowiada brakowi reform, a 1 odpowiada poziomowi rozwoju sektora bankowego charakterystycznemu dla rozwiniętej uprzemysłowionej gospodarki rynkowej. Na rysunku 2 zilustrowano wielkość pola powierzchni TRB w krajach transformujących się w 2010 roku.

Rysunek 2. Stan reform bankowych w krajach transformujących się na koniec 2010 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBRD (2012).

Współczesne sektory bankowe w krajach transformujących się różnią się dość istotnie pod względem implementacji reform bankowych⁴. Są wśród nich kraje, które zakończyły proces przebudowy sektorów bankowych i przystąpiły do strefy euro oraz kraje, które w zakresie przystosowania sektora bankowego do potrzeb gospodarki rynkowej jak dotąd zaledwie utworzyły dwuszczeblowy sektor bankowy. Kraje Europy Środkowo- i Południowo-Wschodniej (zwłaszcza te, które przystąpiły do UE) cechuje niewielka luka transformacyjna w stosunku do rozwiniętych gospodarek rynkowych

⁴ Pogłębioną charakterystykę reform instytucjonalnych we wszystkich krajach transformujących się znajdujemy w raporcie pod redakcją K. Szarzec (Szarzec, Baszyński, Piątek i Pilc 2014).

z obszaru UE-15 (Unii Europejskiej sprzed rozszerzenia w maju 2004 r.). Kraje wchodzące w skład Wspólnoty Niepodległych Państw (zwłaszcza leżące w Azji Centralnej, choć nie tylko) charakteryzują się brakiem postępu reform bankowych i standardami dalekimi od rozwiązań przyjętych w gospodarkach rynkowych. Więcej na temat transformacji sektorów bankowych w europejskich krajach transformujących się pisze A. Baszyński (2013).

3. Dynamika PKB

Początkowo proces transformacji oraz negatywne szoki zewnętrzne doprowadziły do destabilizacji sytuacji makroekonomicznej na niespotykaną wcześniej skalę. Pojawiła się recesja transformacyjna⁵ i masowe bezrobocie. W postaci hiperinflacji dał o sobie znać tłumiony w poprzednim systemie wzrost cen. Budżet państwa oraz handel zagraniczny wykazały deficyty. Negatywne zjawiska makroekonomiczne przyspieszyły wystąpienie kryzysów bankowych w większości krajów transformujących się. Wprowadzenie programów stabilizacyjnych również zwiększyło podatność nowo powstałych sektorów bankowych na kryzys⁶.

Rysunek 3 przedstawia zmiany wielkości produkcji w krajach transformujących się⁷. Przyjmując za okres bazowy 1988 r., stwierdzono najłagodniejszy przebieg recesji w krajach SEE⁸. Nieco dłuższą oraz głębszą recesję odnotowano w krajach CEB. Natomiast najbardziej dotknięte recesją zostały kraje EEC, głównie za sprawą Ukrainy (długość trwania recesji) czy Gruzji (głębokość recesji i późniejsze niskie przeciętne tempo wzrostu). W tej grupie krajów koniec recesji przypadł dopiero na 1998 r.

Okres recesji transformacyjnej charakteryzował się różną długością (od 2 lat w przypadku Polski po 10 lat w przypadku Ukrainy), zróżnicowanym stopniem spadku wielkości PKB (od zaledwie 12% w Czechach po blisko 56% w Serbii czy na Ukrainie), wzrostem bezrobocia (w Macedonii nawet ponad 35%) oraz inflacji (nierzadko przekra-

⁵ Termin wprowadzony przez J. Kornaia (1994, s. 41) dla opisu drastycznego spadku produkcji w pierwszych latach transformacji. Jak wskazują D. Piątek i K. Szarzec (2011, s. 233), „produkcja się zmniejszyła, niezależnie od warunków gospodarczych występujących w momencie rozpoczęcia transformacji i od samego sposobu przechodzenia do gospodarki rynkowej”.

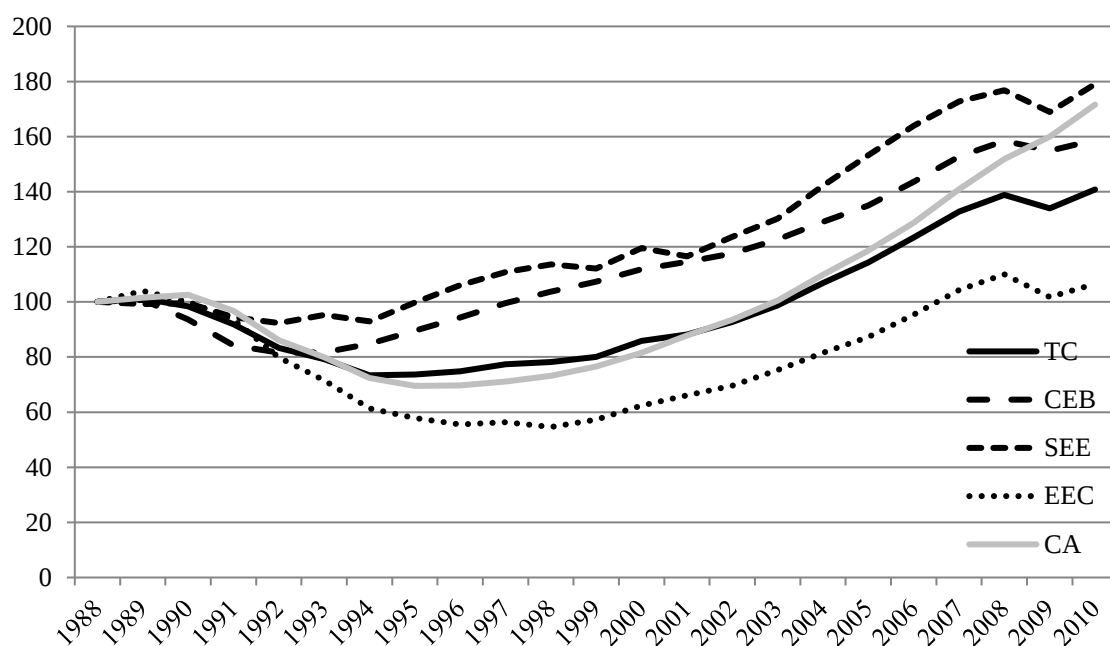
⁶ Więcej na temat warunków początkowych transformacji gospodarczej piszą A. Baszyński i W. Jarmołowicz (2011).

⁷ Na wykresie zaprezentowano średnią ważoną udziałem liczby mieszkańców danego kraju w liczbie mieszkańców ogółem (krajów transformujących się bądź danej grupy terytorialnej).

⁸ Pamiętać należy, że na wynik krajów SEE składa się wynik Turcji, która – zważywszy na odmienny rodzaj gospodarki rynkowej – nie przechodziła recesji transformacyjnej, natomiast ze względu na dużą liczbę ludności (waga wykorzystana do obliczenia średniej) gospodarka Turcji istotnie wpływa na średnie tempo zmian wielkości PKB w tej grupie krajów.

czającej 1000% rocznie)⁹.

Rysunek 3. Zmiany wielkości PKB w krajach transformujących się



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBRD (2015b).

Po okresie korekty wielkości i struktury PKB kraje transformujące się wróciły na ścieżkę wzrostu gospodarczego. Spośród krajów transformujących się, w 23 z nich poziom PKB przekroczył wartość z okresu przed rozpoczęciem transformacji. Najszybciej dokonała tego Polska (1996 r.), nieco później: Albania, Słowacja i Słowenia (1999 r.). Najgorzej prezentowała się sytuacja w krajach EEC. W grupie tej znalazły się kraje, których PKB nie powróciło do poziomu sprzed transformacji. Były to m.in. Gruzja (56,9%) czy Ukraina (64,1%). W 2009 r. większość krajów transformujących się odczuła skutki kryzysu finansowego. Wyjątek stanowią tu kraje należące do grupy CA.

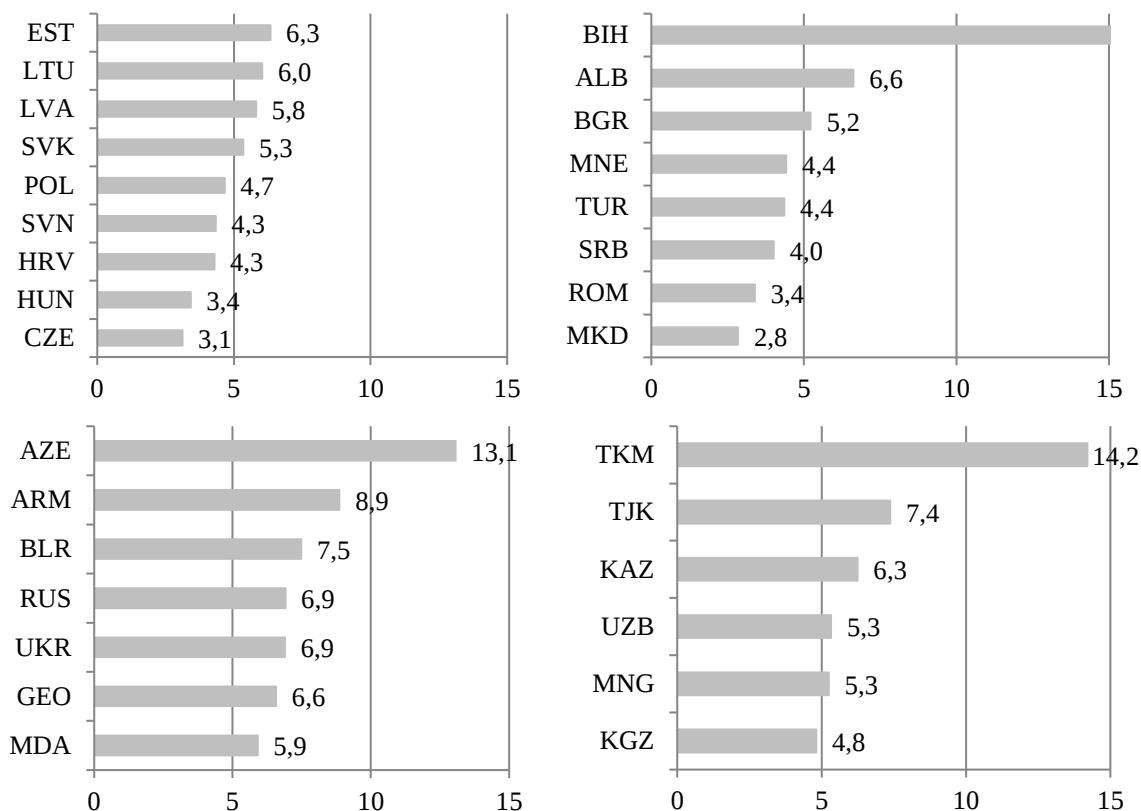
Średnie tempo zmian PKB po osiągnięciu minimalnego poziomu tego wskaźnika było bardzo zróżnicowane i oscylowało w przedziale od 2,8 do 15,8%. Wysokie stopy wzrostu osiągały kraje takie jak Azerbejdżan (13,1%) czy Turkmenistan (14,2%), których gospodarka opiera się na eksploatacji złóż ropy naftowej i eksporcie tego produktu¹⁰. Wśród krajów o niskim przeciętnym tempie wzrostu znalazły się kraje relatywnie

⁹ Charakterystykę 25 krajów transformujących się ze względu na podstawowe kategorie makroekonomiczne w okresie recesji transformacyjnej znajdujemy w opracowaniu D Piątka i K. Szarzech (2011, s. 242-245).

¹⁰ Natomiast z rezerwą podchodzić należy do szacunków EBRD na temat dynamiki PKB w BiH, zwłaszcza w latach 90. XX w. Szacunki te wskazują na średnioroczne tempo wzrostu PKB w latach 1995-2008 na poziomie 15,8%. Jednak dla lat 2000-2008 byłoby to już tylko 5,8%.

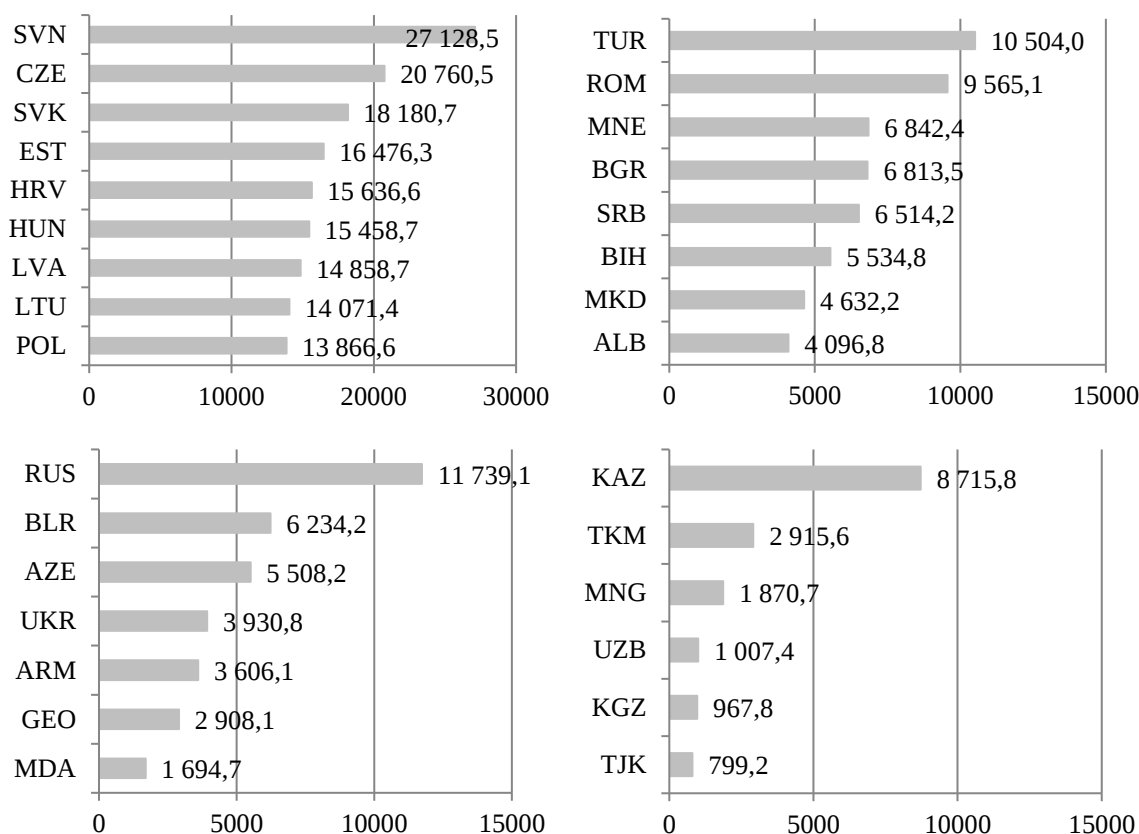
bogate, takie jak Czechy (3,1%) czy Węgry (3,4%), ale również jeden z najbiedniejszych krajów spośród analizowanych – Macedonia (2,8%).

Rysunek 4. Średnie tempo zmian PKB w krajach transformujących się od zakończenia recesji transformacyjnej do 2008 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBRD (2015b).

Tempo wzrostu i trwałość tendencji wzrostowej były różne w poszczególnych krajach, co – w połączeniu ze zróżnicowanymi warunkami początkowymi transformacji – skutkuje zróżnicowanym poziomem PKB *per capita* w poszczególnych z nich. Nawet wysokie tempo wzrostu PKB jakie odnotowała część krajów o relatywnie niskim poziomie rozwoju nie pozwoliło na zniwelowanie istniejących w tym względzie różnic. Poziom PKB *per capita* w krajach transformujących się wyrażony w dolarach amerykańskich zaprezentowano na rysunku 5. Najwyższy poziom produkcji w przeliczeniu na jednego mieszkańca osiągnęły kraje CEB. Średni ważony liczbą ludności poziom PKB *per capita* wyniósł w tej grupie terytorialnej krajów 15 826,37 dol., przy średniej dla wszystkich krajów transformujących się równej 9 464,03 dol. Ponadto we wszystkich krajach grupy CEB poziom PKB *per capita* znacznie przekroczył w 2008 r. wartość 10 000 dol.

Rysunek 5. PKB *per capita* (w dolarach USA) na koniec 2008 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBRD (2015b).

Zdecydowanie niższym poziomem PKB *per capita* charakteryzowały się kraje SEE. Średnia wartość PKB w tej grupie terytorialnej nie przekroczyła średniej dla krajów transformujących się i wyniosła 9366,18 dol. Oscylowała ona w przedziale od 4,1 tys. dol. w Albanii do 10,5 tys. dol. w Turcji. Pod względem PKB *per capita* także poniżej średniej uplasowały się kraje EEC. Według stanu na koniec 2008 r. średni ważony PKB *per capita* wyniósł 9138,81 dol., głównie za sprawą Rosji, którą cechują najwyższy poziom PKB oraz ponad 65-procentowy udział w liczbie ludności tej grupy krajów. Najniższy poziom PKB *per capita* odnotowano dla krajów CA. Jego średnia wartość wyniosła 3079,62 dol. Jednocześnie ta grupa krajów wykazywała największe relatywne zróżnicowanie pod względem PKB *per capita*. Relacja tego wskaźnika w kraju o jego najwyższym poziomie (8715,80 dol. w Kazachstanie) do kraju o jego najniższym poziomie (799,2 dol. w Tadżykistanie) bliska jest 11.

W latach 1989-2010 kraje transformujące się cechowało postępujące rozwarstwienie pod względem dochodów. Podczas gdy niektóre kraje odnotowały w tym okresie znaczącą poprawę pozycji pod względem PKB, inne kraje odnotowały w tym okresie absolutny spadek produkcji, a jeszcze inne zaledwie odrobiły spadek z okresu recesji

transformacyjnej. Powstał wyraźny dystans rozwojowy pomiędzy krajami CEB a SEE, CIS a w szczególności CA.

4. Współzależność pomiędzy stanem reform bankowych a tempem zmian i poziomem PKB

Poszukiwanie współzależności zmiennych sprowadza się do obliczenia współczynników korelacji, których wyniki zestawiono w tabeli 1. Wykresy rozrzutu dla poszczególnych zmiennych zaprezentowano na rysunku 6. W pierwszej kolejności sprawdzono jak zmieniały się względem siebie postęp reform bankowych, mierzonych polem powierzchni TRB, oraz średnia dynamika zmian PKB w latach 1989-2010. Wartość współczynnika korelacji równa -0,32 wskazuje na niską korelację ujemną, przy czym jest ona nieistotna statystycznie. Nawet skorygowanie danych o wpływ recesji transformacyjnej i uwzględnienie średniej dynamiki zmian PKB po jej zakończeniu wskazuje na umiarkowaną ujemną korelację obu zmiennych, która jest statystycznie istotna. Oznacza to, że po okresie recesji transformacyjnej, zarówno postęp reform bankowych nie wspierał wzrostu gospodarczego, jak i dynamika wzrostu PKB nie wspomagała procesu reform bankowych.

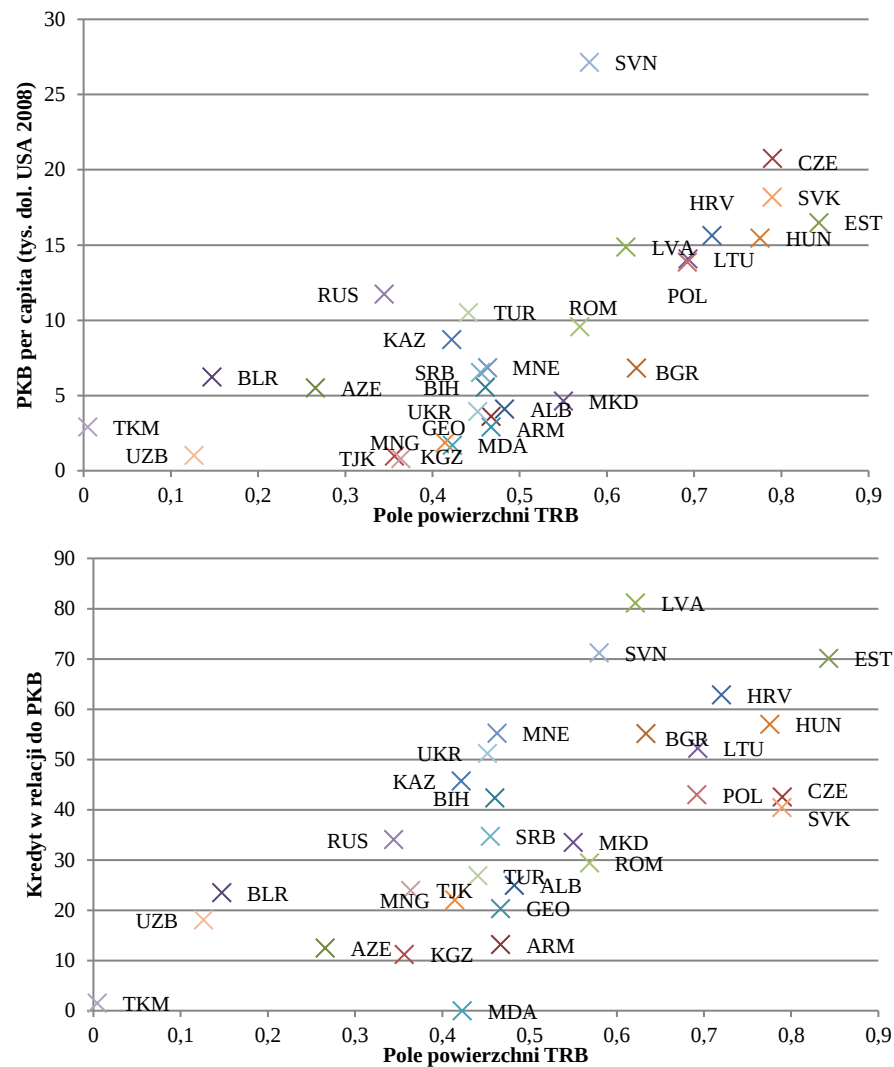
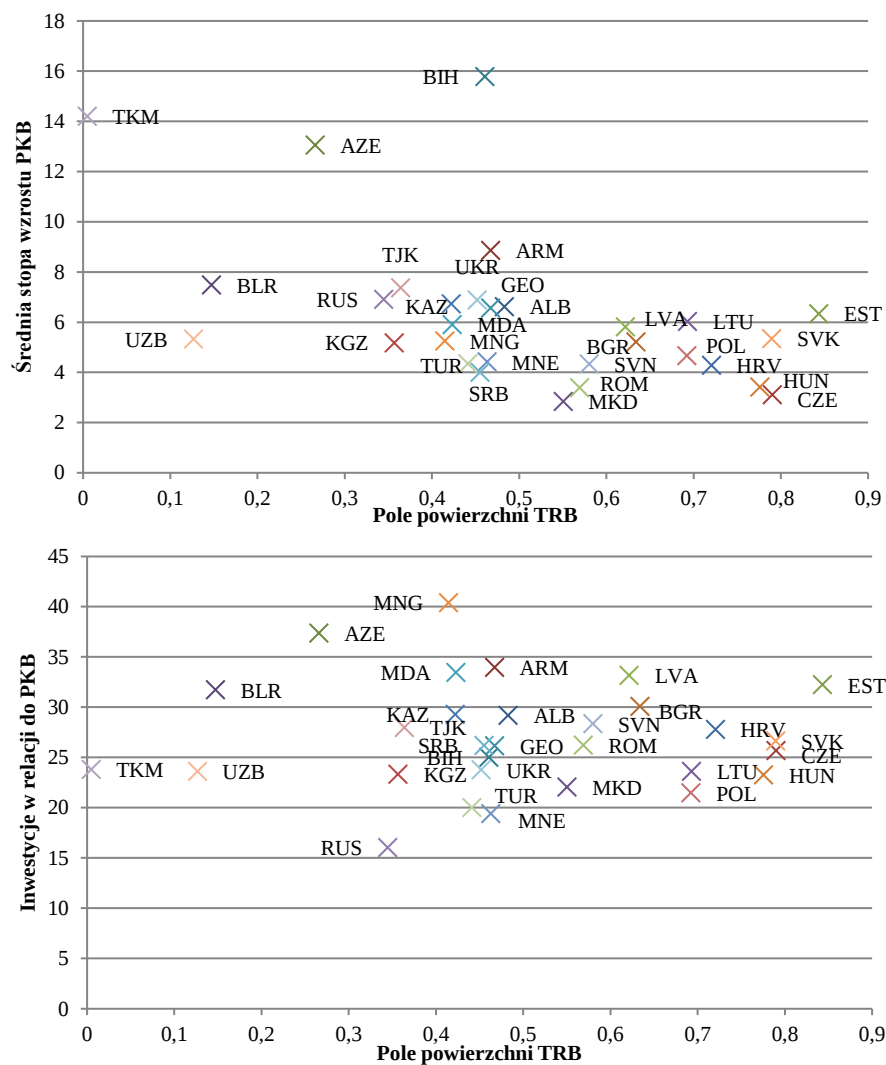
Tabela 1. Współczynniki korelacji dla pola powierzchni TRB z analizowanymi zmiennymi

Wyszczególnienie	Współczynnik korelacji pola powierzchni TRB z:
Średnią dynamiką PKB do roku 2010	-0,3228 *
Średnią dynamiką PKB po recesji transformacyjnej do 2008 r.	-0,5122
Poziomem PKB <i>per capita</i> w 2008 r.	0,6908
Inwestycjami w relacji do PKB	-0,0166 *
Kredytem w relacji do PKB	0,6891
Kredytem dla gospodarstw domowych w relacji do PKB	0,7321

Uwaga: * nieistotny statystycznie przy poziomie istotności $p = 0,05$.

Źródło: opracowanie własne.

Natomiast współzależność stanu zaawansowania reform bankowych i poziomu PKB *per capita* w krajach transformujących się jest dodatnia i wynosi 0,69. Wynik ten wskazuje na górną granicę korelacji umiarkowanej. Jak wskazuje wykres rozrzutu pomiędzy polem powierzchni TRB a wartością PKB *per capita* istnieje zależność dodatnia o dość mocnej sile. Oznacza to, że wzrostowi wyników na jednej osi towarzyszy wzrost wyników na drugiej osi. W tym konkretnym przypadku oznacza to, że postęp reform bankowych był bardziej zaawansowany w krajach o wyższym poziomie dochodu na mieszkańca, bądź w krajach gospodarczo wyżej rozwiniętych szybciej postępowały reformy bankowe.

Rysunek 6. Wykresy rozrzutu dla pola pow. TRB oraz dynamiki wzrostu, poziomu PKB *per capita*, inwestycji i kredytu w relacji do PKB

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBRD (2012, 2015a,b).

Korelacja pomiędzy stanem zaawansowania reform bankowych a poziomem inwestycji w relacji do PKB jest bliska zeru i nieistotna statystycznie, co widać na wykresie rozrzutu. Natomiast korelacja pomiędzy zaawansowaniem reform bankowych a poziomem kredytu dla sektora prywatnego – liczonym jako odsetek PKB – jest umiarkowana, dodatnia i wynosi 0,69. W przypadku kredytu dla gospodarstw domowych korelacja wynosi 0,73, co oznacza, że jest wysoka. Oba wskazane współczynniki korelacji są istotne statystycznie przy 0,05 poziomie istotności. Zatem kraje o wyższym poziomie zaawansowania reform bankowych cechuje wyższy poziom kredytu dostarczonego przez banki dla sektora prywatnego.

5. Zakończenie

Niniejsze opracowanie poświęcono empirycznej weryfikacji współzależności zmiennych takich jak proces reform bankowych i wzrost oraz poziom PKB w krajach transformujących się. Wykorzystano w tym celu panel danych dla 30 krajów transformujących się obejmujący lata 1989-2010. W rezultacie poszukiwanie współzależności zmiennych prowadzi do następujących wyników: (1) wskaźnik stanu zaawansowania reform bankowych i dynamika wzrostu wykazują na miarkowaną ujemną korelację oraz (2) wskaźnik stanu zaawansowania reform bankowych i wskaźniki takie jak PKB *per capita* oraz kredyt w relacji do PKB cechują się umiarkowaną dodatnią korelacją. Istnienie ujemnej korelacji pomiędzy wskaźnikiem postępu reform bankowych a dynamiką wzrostu jest argumentem na rzecz dychotomii sfer pieniężnej i realnej gospodarki, podkreślanej przez zwolenników klasycznego nurtu ekonomii. Dodatnia korelacja pomiędzy stanem zaawansowania reform bankowych a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego, mierzonego PKB *per capita* lub dostępnością kredytu, świadczy o większym dostosowaniu sektorów bankowych do potrzeb rozwiniętej gospodarki rynkowej w krajach relatywnie bogatszych, podczas gdy kraje biedne cechuje w tym względzie luka instytucjonalna.

Łącząc ze sobą wnioski płynące z umiarkowanej ujemnej korelacji pomiędzy reformami bankowymi a tempem wzrostu PKB (po recesji transformacyjnej) oraz umiarkowanej dodatniej korelacji pomiędzy reformami bankowymi a poziomem PKB *per capita*, stwierdzić należy, że banki były raczej beneficjentem procesu transformacji gospodarczej niż katalizatorem przyspieszającym wzrost PKB.

Literatura

1. Baszyński, A. (2013), *Transformacja sektora bankowego w krajach Europy Środkowej, Wschodniej i Południowo-Wschodniej*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 7, ss. 80-98.
2. Baszyński A., Jarmołowicz W. (2011), *Warunki początkowe*, w: W. Jarmołowicz, K. Szarzec (red.), *Liberalne przesłanki polskiej transformacji gospodarczej*, PWE, Warszawa, ss. 216-233.
3. Beck T., Demirgüç-Kunt A., Levine R. (2007), *Finance, Inequality, and the Poor*, „Journal of Economic Growth”, vol. 12, no. 1, ss. 27-49.
4. Bednarczyk J.L. (2008), *Pieniądz, polityka pieniężna a realne procesy gospodarcze*, w: *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego: polityka ekonomiczna a wzrost gospodarczy*, J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska, (red.), CeDeWu, Warszawa, ss. 105-117.
5. Bukowski S.I. (2009), *Development of Financial Markets and Economic Growth: Case of Poland, Greece, Italy, Ireland*, w: *Eseje z polityki gospodarczej i rynków finansowych*, J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, O. Olszewska (red.), Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom, ss. 185-206.
6. EBRD (2012), *Transition indicators by sector*, <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/macro.shtml> (18.05.2012).
7. EBRD (2015a), *Structural change indicators*, <http://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/data/forecasts-macro-data-transition-indicators.html> (30.11.2015).
8. EBRD (2015b), *Sustainable Energy Initiative: Phase 2*, www.ebrd.com/downloads/research/economics/macrodatab/SEI2.xls (30.11.2015).
9. Fries S., Taci A. (2002), *Banking Reform and Development in Transition Economies*, EBRD, „Working Paper”, No. 72.
10. Greenwood J., Jovanovic B. (1990), *Financial Development, Growth, and the Distribution of Income*, „Journal of Political Economy”, vol. 98, no. 5, ss. 1076-1107.
11. Heritage Foundation (2012), *2012 Index of Economic Freedom. Promoting Economic Opportunity and Prosperity*, <http://www.heritage.org/index/download>, (15.07.2012).
12. Honohan P. (2004), *Financial Sector Policy and the Poor*, „World Bank Working Paper”, no. 43.
13. Kornai J. (1994), *Transformational Recession: The Main Causes*, Journal of „Comparative Economics”, vol. 19, no. 1, ss. 39-63.
14. Levine R. (1997), *Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda*, „Journal of Economic Literature”, vol. 35, no. 2, ss. 688-726.
15. Lucchetti R., Papi L., Zazzaro A. (2001), *Banks' Efficiency and Economic Growth: A Micro-macro Approach*, „Scottish Journal of Political Economy”, vol. 48, no. 4, ss. 400-424.
16. Pagano M. (1993), *Financial Markets and Growth: An Overview*, „European Economic Review”, vol. 37, no. 2-3, ss. 613-622.
17. Piątek D., Szarzec K. (2011), *Przebieg procesów transformacji*, w: *Liberalne przesłanki polskiej transformacji gospodarczej*, W. Jarmołowicz, K. Szarzec (red.), PWE, Warszawa, ss. 233-249.
18. Stulz R. (2001), *Does Financial Structure Matter for Economic Growth? A Corporate Finance Perspective*, in: *Financial Structure and Economic Growth: A Cross-country Comparison of Banks, Markets and Development*, A. Demirgüç-Kurt, R. Levine (eds.), MIT Press, Massachusetts.

19. Szarzec K., Baszyński A., Piątek D., Pilc, M. (2014), *Instytucje w krajach transformujących się*, Global Development Research Group, Poznań.

Streszczenie

Reformy bankowe a wzrost gospodarczy. Przykład krajów transformujących się

Celem artykułu jest szukanie współzależności między postępow reform bankowych a wzrostem gospodarczym w krajach transformujących się w latach 1989-2010. Badanie przeprowadzone na podstawie panelu danych dowodzi umiarkowanej ujemnej współzależności pomiędzy postępow reform bankowych a tempem wzrostu gospodarczego. Natomiast korelacja wskaźnika określającego stan zaawansowania reform bankowych z poziomem PKB *per capita* jest umiarkowanie dodatnia. Z punktu widzenia polityki oznacza to brak wspierania procesu wzrostu gospodarczego przez reformy bankowe dokonujące się w krajach transformujących się. Jednak stan zaawansowania reform bankowych jest tym większy im wyższy poziom PKB *per capita*.

Słowa kluczowe: dobrobyt społeczny, metodologia nauk ekonomicznych, teoria ekonomii.

Abstract

Banking reform and economic growth. Example countries in transition

This article aims to look for correlation between progress in banking reforms and economic growth in transition countries in the period 1989-2010. Study carried out on the basis of panel data shows a moderate negative correlation between the development of banking reforms and economic growth. In contrast, the correlation indicator describing the progress of banking reforms with GDP *per capita* is moderately positive. From a policy perspective, this means the lack of supporting the process of economic growth by the banking reforms taking place in the transition countries. However, the progress of banking reforms is the greater the higher the level of GDP *per capita*.

Key words: banking reforms, transition, economic growth, correlation coefficient.

Olena Chykhantsova, PhD, Associate Professor
Department of Psychology - Open International
University of Human Development 'Ukraine', Ukraine

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.35>

Influence of social inequality on pupils' motivation to learning foreign languages

1. Introduction

Education is one of the main resources of the modern society, the progress of which is based on the development of knowledge. The level and quality of received education, educational attainment of the population is largely determined by structural innovation capacity of the economy and many other fields which are important for human well-being.

Social position is the most important factor in regulating of activity of the individual, his/her behavior and activity. It affects persistency of purpose, the value of the ongoing efforts, the desire to do the job well, which largely determines the success of educational activity and precedes the country's economic growth.

In any modern society social inequality contains a mandatory component. It is education. Education acquired the meaning of social life. It is important as the education of the human figure, as the main channel of social reproduction and social mobility.

Recently, much attention is paid for the studying of the foreign languages during the education. The theme of social inequality is perceived and valued by citizens, taking into account many components. It is a culture, language, religion, education, knowledge of rights and laws.

Even more pronounced is the inequality in access to higher education in Ukraine. It concerns the probability of admission to a higher education institution (HEI), taking into account the different financial wealthy of families to pay for education.

It is no more secret that the system of secondary education in rural areas requires a reorganization and improvement, as its network of schools is famous for its excessive uniformity, fully complete schools, poor material and technical base and an acute shortage of staff.

Enough low quality of education in rural areas generates the low level of knowledge of graduates of rural schools and accordingly less chance to enter the university. More opportunities have the inhabitants of large cities and regional centers.

Possibilities of rural residents to participate in education and its successful completion is also reduced due to the remoteness of the accommodation of the house and the need for considerable funds for life. Today the size of scholarships can not meet even the basic needs of a young man.

The main problem of the modern system of education in Ukraine is to preserve its quality and performance. Against the background of increasing demands on the vocational training, in accordance with the requirements of an innovative educational process of modernity and insufficient financing of educational sphere there is a decline in the prestige of education and the deterioration of its quality.

Obviously, the level of education in Ukraine is only outlines the employment opportunities but does not guarantee the availability of the desired high-paying jobs, the receipt of which is more dependent on good relationships and dating and how to get lucky in life. This helps to reduce the motivation for getting higher education and the studying of foreign languages.

At the forefront is not just a knowledge of the English language but its understanding and ability to use the skills that were acquired in the process of learning in everyday life. Now the world standards of modern education aimed at preparing an educated, thinking, creative and development person, who is able to adapt to our rapidly changing world and contemporary socio-economic environment.

The object of the research is a problem of social inequality that influence on the motivation of learning foreign languages.

The subject of the research is social inequality of educational society in Ukrainian.

Purpose of the article is to identify the impact of social inequality on the motivation of learning foreign languages.

2. Literature review

The following researchers A. Gottlieb, L. Grezhebina, I. Nechitailo, S. Oksamytna studied the problem of inequality in the education system and the professional orientation of youth and life plans of school leavers.

As A. Gottlieb noted, that the problem of motivation in learning foreign languages is becoming extremely important in the era of globalization in all spheres of public life. Globalization means that the role of personal contacts of people increases more and more and requires knowledge of a foreign language (Gottlieb 2009, pp. 122-127).

L. Thielene said that the main role of education is waning, associates achieve success in life and opportunities for professional growth with the level of qualification and training, on the one hand, and protects against poverty on the other. The knowledge of foreign languages is an essential component of the education of successful people. This item is usually found in the questionnaires of personnel departments of state and commercial institutions. Those who know a foreign language, not only the native one, produce a more favorable impression on others (Thielene 2011).

L. Grynevych said that the quality of education depends on the ability of parents in Ukraine today. She also added that in those regions where parents have more money there is a better quality of education in schools. There is a small chance to prepare good further education in those schools where is no funding from parents, because it is cold there, the roof leaks, no modern aids, worse quality of teaching. She also emphasized that the inequality in education evidenced by the results of external independent evaluation (UPE). The number of graduates of city schools that receive high scores UPE is two or three times higher than the number of graduates of rural schools. Good results in English at 3.5 times receives a greater number of graduates of urban than rural schools (Grynevych 2013).

In the course of our research was revealed a directly proportional relationship between the level of the education and income of people. This demonstrates the importance of a high level of education as a factor in the rise and living standards and social status.

E. Libanova emphasizes that among persons with complete higher education the number of poor people is 13%, with an average income of 32% and rich people is 55%. Among those who have only completed secondary education (do not have a system of vocational training) are 29% poor people, middle-income 19% and 4% of rich people (Libanova 2014, p. 4-19).

It should be noted that there is a problem of motivation for teaching any subject especially during a learning a foreign language because it requires of a linguistic base and special communication skills.

Typically, the process of mastering a foreign language causes some difficulties and pupils' motivation is reduced. That is why, we consider the motivation of one of the major driving forces in learning a foreign language and it should be emphasized that the motivation relates to the internal sphere of the person. So, motivation is defined as a system of internal reasons.

We must admit that the most powerful incentives of pupils of graduating classes to master the foreign languages in school are: the need to own multiple languages to perform their professional duties, the need to communicate with foreign partners and competitors, the opportunity to participate in various international seminars and scientific conferences, the work and study abroad, the desire to have friends in different parts of the world, the simple desire to find new knowledge.

The most real methods for studying the motivation of school leavers to master foreign languages are observation of the behavior of pupils at foreign language lessons, their educational activity and the nature of communication; individual interviews with pupils about the motives of foreign language learning, the purpose of learning; questionnaire, which helps to quickly expand the information about it.

3. Organization of the research and methods

These problems were solved at the stage of ascertaining experiment conducted with school leavers of the 9th - 11th classes. More than 400 pupils of graduating classes and 15 teachers of foreign language participated in the experiment during 2012-2015.

During ascertaining experiment were studied the pupils' inequality and its impact on the ratio of their studies in a foreign language, understanding of the role of foreign language communication in their future professional social establishment.

It was noted that 79% of respondents believe that the differences in the material state of the citizens are very important. Social inequality is very substantial (it was noted by 82% of respondents).

We got data of motivation of pupils of graduating classes using the questionnaire, observing and conducting interviews with school leavers. After receiving the results, we can say that the motivational sphere of pupils of graduating classes characterizes mainly the lack of interest in foreign languages and a passive attitude (68% of respondents).

The survey results, with using of the method of the survey conducted to establish what the motives are driven to learn a foreign language have shown that 18% of re-

spondents are studying a foreign language for future successful career. 4% of respondents show interest in learning foreign languages. The motive for learning foreign languages for 13% of respondents is communication with foreigners and travel. The majority of respondents (65%) are studying foreign languages because it is provided by the curriculum. Of course, oral questioning method is not intended to be exhaustive of the situation and the disclosure of the hidden meanings of subjective, but we can do some definitely conclusions.

The majority of respondents (65%) in the study of a foreign language is driven with pro-social motivation ('should be on the curriculum'). We can say that the process of training for them is a usual operation or forced behavior. A small part of respondents (18%) pointed to the motive of personal affirmation ('to build a successful career, to find a good job'), and the motive of affiliation (13%) ('to travel, to communicate with foreigners'). Only 4% of school leavers have intrinsic motivation. It is the learning of the foreign language because they like it.

The main conclusion is that the pupils of graduating classes are mainly driven by external reasons while there is a significant proportion of negative motivation ('do not expelled', 'do not get a bad mark'). This is a contradiction, because the prestige of a foreign language and its importance in public life increased and would seem to be more than positive motivation.

Another interesting fact is that the interest of the pupils of graduating classes to master a foreign language is also almost unchanged after the entry the university. The data obtained in the survey show that 37% of the pupils of graduating classes like learning a foreign language at school and they would like to continue their studies at the universities. 45% of school leavers showed no interest in this. 18% of the pupils expressed a negative attitude to learning a foreign language and do not want to waste their time on classes.

During the survey we found out that 48% of respondents are studying a foreign language not systematic, often before control work, tests or before the exam. Only 40% of the pupils of graduating classes prepare for each lesson in a foreign language on a regular basis, others pay attention to foreign language lessons without having studied the entire volume of a given task.

The specific scientific and practical interest is the study of groups of school leavers' motivation of mastering a foreign language, depending on their social origin (see Table 1).

Table 1. Structure of the motivation of the school leavers to master the foreign languages

Groups of motives	The weight of motives depending on the social origin	
	Pupils of urban schools	Pupils of rural schools
1. Cognitive motives	0,75	0,64
2. The motives of a material nature	0,78	0,87
3. The motives of prestige of communication in foreign languages	0,64	0,61
4. Motives for the exchange of information and networking	0,79	0,71
5. The motives of personal growth and employment	0,95	0,89

Source: own development.

The results were processed using the methods of mathematical statistics, using the program SPSS17.0 for Windows and Microsoft Excel. As we can see from Table 1, the total value of selected motives of pupils from the village below, compared with urban graduates (3.72 vs. 3.91). Analyzing the socio-psychological characteristics of learning foreign languages of the pupils of graduating classes from countryside we found out that these pupils less satisfied their needs in the educational process and the learning environment. The level of academic achievement is slightly higher among girls, compared with boys, with an insignificant difference in terms of their marks.

Analysis of the practice shows that the understaffed of rural schools of teachers reduces the opportunities for the educational process by highly skilled specialists in foreign languages, so the quality of learning and motivation of pupils weakens.

During the observation period was revealed a clear directly proportional relationship between the level of education and income of the individual, which shows the importance of a high level of education as the factor of increase, living standards and social status.

The level of education has a direct impact on the consciousness, a sense of responsibility for the situation in the city, rural areas and the country. The high level of education is a more efficient way to escape poverty than material support of the population. This explains the growing interest of parents in raising educational level of the children, even in conditions of contract training with limited financial possibilities of the family. This trend indicates the growth prospects of the educational potential of the country at the expense of understanding by the population of the importance of education.

The researchers note that ‘if you take a different social background of parents, in particular, their level of education, the picture is similar. Studies show that the chances

of getting higher education for children whose parents have a low level of education in comparison with their peers whose parents have complete higher education are different in hundreds times' (Grynevych 2013). The same applies to the foreign language learning: children in families where the parents speak one or more foreign languages, showing interest in the study of these languages much higher.

There is a relationship between family income and the opportunity to receive vocational training. Poor and large families are severely limited in this area. Deprivation of opportunity to get any professional education for a certain number of families a real threat of reduction of vocational potential of the economically active population in the future (see Table 2).

In this context, strengthening of social ties and limit inequality would contribute to the creation of a common educational space; improving the management of education and improving its quality; ensuring access to quality education for all sections of the population (preschool, primary, secondary, vocational, higher, postgraduate, lifelong learning); improving the efficiency of education funding (Libanova 2012, s. 404).

Table 2. The proportion of households suffering because of deprivation of opportunities for any professional education (%)

	2009 year	2011 year
Big cities	5,2	4,4
Small Town	7,3	4,9
Countryside	7,5	6,5

Source: calculations by MV Ptukha Institute of Demography and Social Studies NAPS of Ukraine according to the survey of living conditions of households.

Due to insufficient funding of educational institutions their logistical support of provision does not correspond to modern requirements. Authentic foreign literature, teaching learning materials in a foreign language, learning language lab requires constant updating.

Modern school education in rural areas is not different of good quality due to a whole range of reasons. The main reason is the underfunding of the sector and the general degradation of the social environment in rural areas. Low wages of teachers reduces the motivation to quality work and results in a lack of interest of talented young people to go to work in the school.

The decline of social infrastructure in rural areas and reduction of the young population in villages leads to understaffing of schools by specialists on basic

disciplines, which include a foreign language. Still actual is the problem of education services in rural areas with a small number of children.

Analysis of the questionnaires showed that employers are frequently believe that knowledge of a foreign language is necessary and desirable for their staff. Language proficiency is the responsibility of the work in a good company. Most employers pay attention to the strengthening of intercultural foreign language component of professional and business communication.

4. Conclusions

Based on the analysis of our research we can confirm the assumption that there is educational inequality among people from different social environments. Nowadays, the knowledge of a foreign language is a determining factor in the choice of work and life. The social nature of a foreign language is its influence on the society, the social dynamics, the processes of interaction and social integration.

The results of our research show that the household in which learning took place (village or city) influences on the quality of learning a foreign language. Graduates of schools of the regional center were more likely to be students and have a good knowledge of a foreign language. Those students who graduated from schools of small cities or villages are able to enter the universities rarely.

The main motives of learning a foreign language at school were cognitive motives, motives of a material nature, motives of prestige of communication in foreign languages, motives of exchange of information and networking, motives for personal growth and employment. Learning of the foreign languages today has a strategic character, however, humanitarian educational policy should take into account the regional and educational policy.

Literature

1. Готлиб А. (2009), *Социальная востребованность знания иностранного языка*, «Социологические Исследования», № 2.
2. Грежебина Л. (2015), *Конфликтогенность образования как социо-культурный фактор трансформации современного общества*, Издательство НУА, Харьков.
3. Гриневич Л. (2013), *Доступность и качество общего среднего образования*, “Цензор.нет”, 23.10.13, <http://censor.net.ua/n257308> (20.01.2016).
4. Доманский Х. (2005), *Отбор по социальному происхождению в среднюю школу и высшие учебные заведения*, “Социология: теория, методы, маркетинг”, №2.

5. Либанова Е. (2014), *Неравенство в украинском обществе: Истоки и современность*, "Экономика Украины", № 3 (628).
6. *Неравенство в Украине: масштабы и возможности влияния* (2012), Е. Либанова (ред.), Институт демографии и социальных исследований имени М.В. Птухи НАН Украины, Киев.
7. Нечитайло И. (2011), *Язык как средство социальной интеграции и дифференциации*, "Вісник Одеського Національного Університету", Том 16. Вып. 10.
8. Оксамытна С. (2006), *Образование: новые тенденции воспроизводства традиционного неравенства*, в: *Новые социальные неравенства*, С. Макеев (ред.), Институт социологии НАН Украины, Киев.
9. Оксамытна С. (2014), *Образовательное неравенство и экспансия высшего образования*, в: *Приоритеты развития современного образования: теория, методология, практика*, Издательство НУА, Харьков.
10. Рощина Я. (2005), *Доступность высшего образования: по способностям или по доходам*, "Университетское Управление", № 1.
11. Тилене Л. (2011), *Дополнительное лингвистическое образование должно развиваться на качественно новом уровне*, "Босс", № 2.

Аннотация

Влияние социального неравенства на мотивацию школьников к изучению иностранных языков

Статья посвящена проблеме социального неравенства в Украине, что влияет на качественное образования, а так же важность изучения иностранных языков в школе, что является ключевой характеристикой качества населения, важной составляющей формирования социальной структуры населения и одновременно средством социальной мобильности. Хорошее образование, которое включает в себя и знание иностранных языков, есть тем фактором, который может способствовать перераспределению и дифференциации социальных слоев населения в результате получения высококачественного образования. Благодаря владению иностранными языками, человек имеет возможность попасть в новое социальное окружение не только у себя на родине, но и за ее пределами.

Ключевые слова: социальное неравенство, роль образования, изучение иностранных языков.

Abstract

Influence of social inequality on pupils' motivation to learning foreign languages

The article deals with the problem of social inequality in Ukraine, which influence on the quality of education, as well as the importance of learning foreign languages at school. This is a crucial characteristic of the quality of the population, form an important part of the social structure of the population and at the same time a means of social mobility. A good education, which includes the knowledge of foreign languages, there is a factor that may contribute to redistribution and differentiation of social classes because of high quality education. Due to knowledge of foreign languages, it has the opportunity to get into the new social environment, not only in the homeland, but also abroad.

Keywords: social inequality, role of education, studing of the foreign languages.

Vladimir Davydenko, Doctor of Sociology, Professor
Centre for Financial and Economic Institute
Tyumen State University
Irina Arbitailo, assistant
Chair Management, Marketing and Logistic
Tyumen State University

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.36>

Inequality in the sphere of health: the case of Russia

1. Introduction

The *scientific problem* is that in Russia the economic crisis has come already. The experience of OECD countries the passing of the crisis there is important. Understanding these is important not only for monitoring societal wellbeing, but also because social tensions and a shifting social fabric can trigger and drive fundamental social, cultural and political change (Castells et al., 2012). The relevance of experience of OECD for Russia is that the economic crisis has arrived in this country, and the relationship of health, social differentiation and the crisis is very important. The article is geared to meet the growing demand of quantitative data on the social situation, trends, and possible driving forces (drives) in different OECD countries and in Russia. One objective is to assess and compare social outcomes in the field of health and crisis that are currently the focus of scientific and policy debates. Another is to provide an overview of societal responses, and how effective economy and policy actions have been in furthering social development.

The used approaches to a solution: the analytical, statistical researches and involved data (*Health at a Glance 2015...*; *Europe 2020 indicators...*; *Income, expenses...*; and others).

2. Literature review

The value of health expenditures and their dynamics are being discussed as indicators of the volume of medical services of the quality required for the effective functioning of health systems under conditions of the third demographic transition and the second epidemiologic revolution. The main content of the "first demographic transition" is a reduction in mortality and the ensuing fertility decline to the level which ensured

approximately zero population growth that occurred in Europe, mostly before the Second world war (Lesthaeghe, van de Kaa 1986; van de Kaa 1987; Lesthaeghe 2010).

One of the founders of the theory of the first demographic transition is F. Notestein, who first wrote a classic article about the first demographic transition (Notestein 1945). In the work of van de Kaa, there is also the explanation of the mechanism "the first transition to low fertility". He was called as "indirect determinants" this transition, industrialization, urbanization and secularization (van de Kaa 1987, 5).

The beginning of the "second demographic transition" dates from the mid 1960-ies. Specific determinants of the "second demographic transition": rising incomes, economic and political security which democratic welfare States offered their citizens. "Trigger" the second demographic transition is detected in the economic, social and political spheres. Relatively recent concept of a "third demographic transition" refers to the specific important stage of a single global demographic process.

According to D. Coleman's third demographic transition is, first of all, changing the ethnic, cultural, socioeconomic, socio-differentiating structure of the population of the host countries as a result of immigration. The prerequisites for such immigration creates a low birth rate in host countries where the population does not play. They are forced to compensate for the decline in the population, accepting large numbers of migrants, and generates a phenomenon of a "third demographic transition" (Coleman 2006).

Speaking about the dangers of mass Latin American immigration to the United States, Huntington points to the "differences irreconcilable" (irreconcilable differences) in the culture and values of Mexicans and Americans. He talks about the differences in the understanding of social and economic equality, distrust of people outside their family; unlike Americans, Mexicans do not consider education and hard work as the path to material prosperity, they have a weak desire for education, while poverty is perceived as a dignity, without which it is impossible to go to heaven (Huntington 2004). Bjørnskov takes a closer look at the importance of fractionalization for the creation of social trust (Bjørnskov 2008).

The theory of epidemiological transition is generally perceived as relevant only to the explanation of the mechanisms and characteristics of mortality decline over the last centuries (Omran 1971). During the first epidemiological revolution, the main objective of the health strategy was to "treatment until recovery" which was successfully resolved in the most developed countries in the mid-20th century. During the second epidemio-

logical revolution, the main task of health was the prevention strategy and the “distancing fatal complications” the long-term ongoing chronic diseases. M. Terris talks about two epidemiological revolutions (Terris 1985). The term “epidemiological” is as indicating the nature of mass phenomena. Health status is a fundamental objective of health care systems, but improving health status also requires a wider focus on its social determinants, making health a central objective of social policy.

The links between social and health conditions are well-established. Indeed, economic and educational gains, public health measures, better access to health care and continuing progress in medical technology, have contributed to significant improvements in health status, as measured by life expectancy. Health problems can sometimes have origins in interrelated social conditions – such as unemployment, poverty, inadequate housing. For example, the poorer individuals, who generally have greater needs for medical care and also more likely to cut costs thus expose themselves to significant risk (Edwards 2008; Schoen et al. 2011). With household budgets under pressure of the crisis, families have reduced the use of conventional medical services since the economic crisis, especially in countries with health insurance plans, high co-pay. For example, in a study in the United States, 27% of respondents stated that they reduced their use of health services in 2009 (Lusardi et al. 2010). Such models highlight the significant risk of income losses translating into lower utilisation of health care services and, subsequently, into poor health. A study by Tefft and Kageleiry finds that a 1% increase in unemployment in the United States is associated with a 1.6% lower use of preventive care facilities (Tefft and Kageleiry, 2013).

There are also large differences in self-reported health between different socio-economic groups, e.g. by income level or education level. For example, for Europe, the latest data show that in all countries families with low incomes above the average «*unmet medical needs*». Often the health focus is on objective health indicators. More subjective population-based indicators of health, such as perceived health status can be important to assess overall well-being. For example, in all OECD countries, the share of persons with low incomes reported “good” or “very good” perceived health status is significantly lower by 61% than the proportion of 80% among higher paid workers (*Society at a Glance 2014...*, 27). Canada, New Zealand and the United States are the three leading countries, with about nine out of ten people 90% reporting to be in good health (*Society at a Glance 2014...*, 124).

Economic downturns may result in lower rates of health care use if more people feel they cannot afford it, for example when private health insurance is tied to employment. Moreover, in response to deteriorating public finances governments may cut health spending and, by the same token, their health care provisions (Vangool 2014).

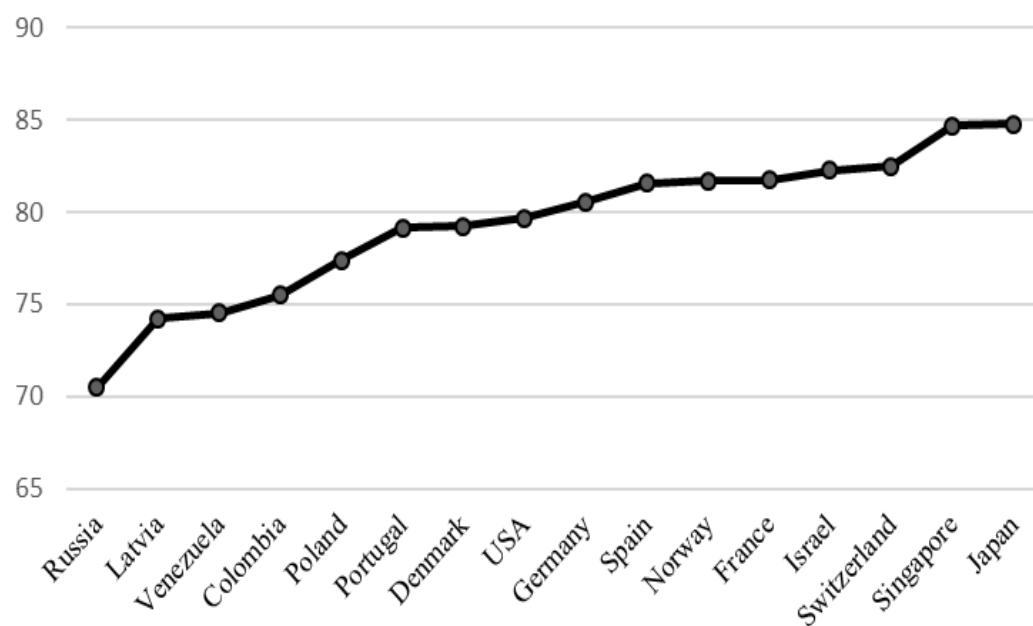
The family [household] with low income is four to six times more likely to report unmet need for medical care and dental care for financial or other reasons, than those with high income. In some countries, as Greece, the proportion of people reporting some unmet needs for medical assistance more than doubled during the economic crisis (*Health at a Glance 2015...*).

3. The hypothesis of research

Russia and its separate regions have not coped with the challenges of the second epidemiological revolution, and failed to implement prevention strategies and the "distancing fatal complications". This has affected particularly severely on the poorer segments of the population, which, in particular, cannot pay for high-performance and high-tech medicine.

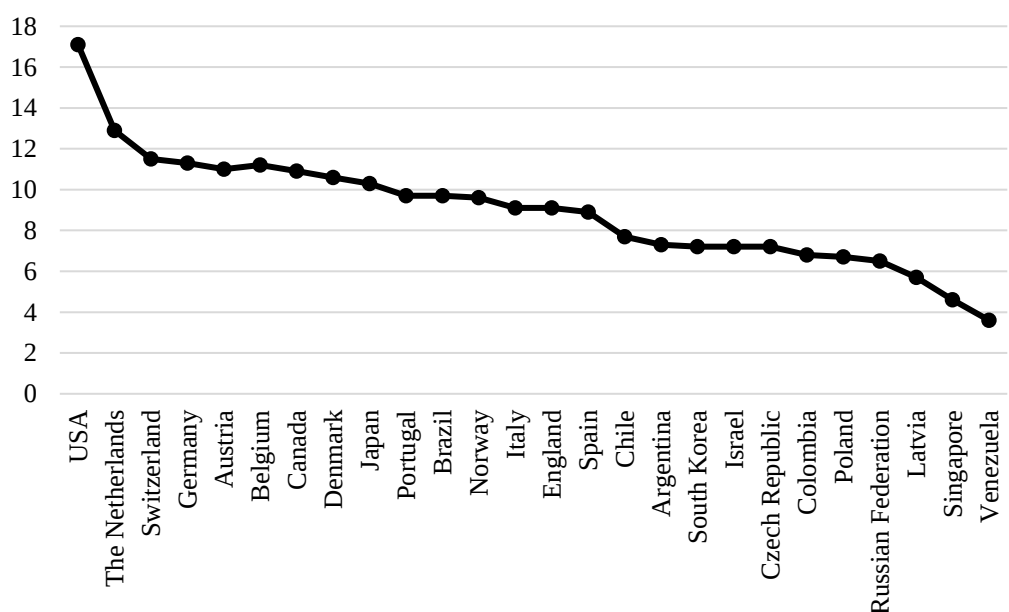
4. The results of scientific research

Let's consider the statistical and analytical material assembled by the authors to test the hypotheses of the study. The significant progress in a health care sector made in the last decades had the extremely uneven character. For example, considering a remaining life expectancy at the birth – the main indicator of quality of a health care system in criteria of an assessment of the World Health Organization (WHO), it is possible to reveal burning issues of an inequality. Apparently from figure 1, the most part of the world countries promoted on the way of increase in life expectancy at the birth, but at the same time there is a considerable number of the countries which are sharply lagging behind on this indicator.

Figure 1. Average life expectancy at birth (2013)

Source: United Nations Development Programme (UNDP), <http://hdr.undp.org/en> (6.03.2016).

Expenses on health care is the most general and key part of political sensitivity of a health care system on care of a health state. As it is possible to notice (Figure 2), the gap in the level of health care system financing a remains between the certain countries. Despite the variety, health care systems of EU countries have a set of general characteristics.

Figure 2. The health expenditure per capita as % of GDP

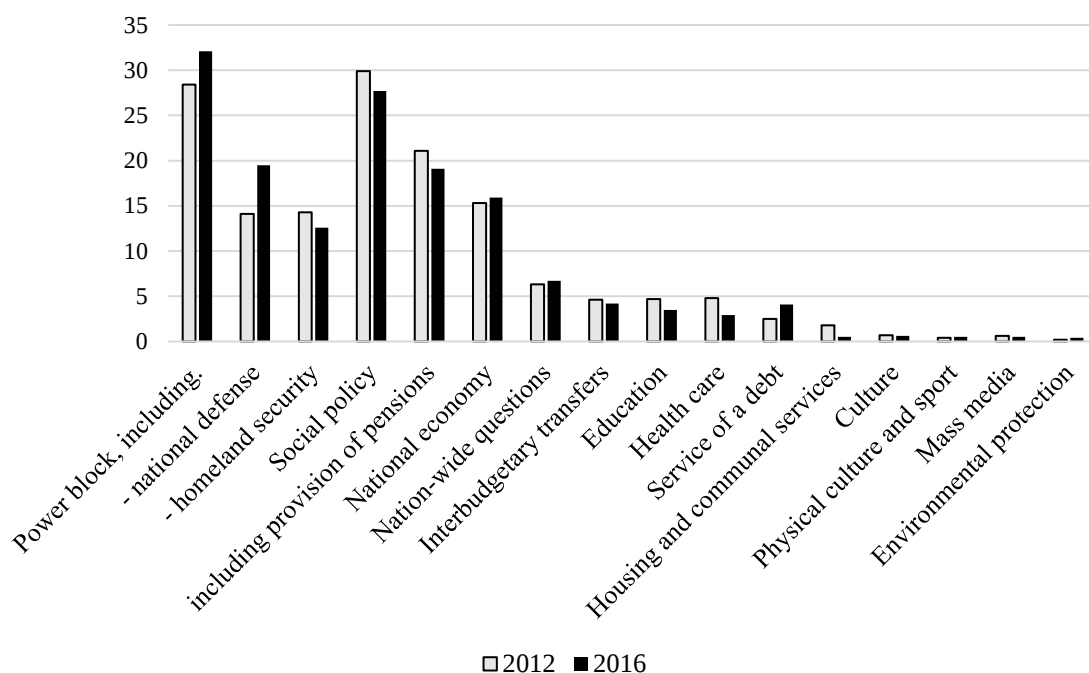
Source: World Health Statistics 2015, http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/2015/en/ (6.03.2016).

First, in all countries there is a system of collective financing founded on the principle of solidarity which more often is called system of medical insurance. Medical insurance plays an essential role since covers the most part of medical expenses in connection with accidents and diseases and guarantees to each citizen access to very wide row of medical goods and services.

The health care systems structure in the different countries of Europe differs, however a general characteristic for health care systems structure in all countries of Europe is that all of them are based on the fundamental solidarity principle. For this reason, it is possible to speak about social model of health care in Europe. However now the complex problem rises before the new State Parties of the European Union and the developing states trying to correspond to level: they should raise expenses on health care gradually to reach Central European level. Meanwhile, the arising financial squeezes, and also regulation of public finances by the European Union strongly complicate achievement of this purpose. On the basis of identification of many European countries health care systems tendencies accurate, disturbing forecasts concerning the future began to express. According to it long-term goals are defined: first, restriction of public financing; secondly, medical services rationalization; thirdly, reduction of the list and volumes of medical services; fourthly, control over the prices; fifthly, transfer of expenses burden on patients. In spite of the fact that measures for decrease in an inequality in Europe are taken for the last years, in a number of the countries is shown the increasing concern in that these distinctions and manifestations of an inequality and injustice continue to extend that is especially visually shown in the countries of the Central and Eastern Europe where these manifestations and distinctions are absolutely unprecedented on the scales for industrialized countries this century. In some countries – such as the Russian Federation where the general deterioration of the population health state is available, – the amplified inequality and inequality are a drama consequence of the hardest social and economic shocks. Let's consider in more detail to an inequality question in the health sphere in modern Russian society. The cause is such factors as a level of living, educations, the social environment, type of employment, social and economic conditions, responsibility degree which influence as incidence of the individual and acquisition of illnesses by it, and preservation of health and possibility of its treatment. The social status of the patient has major importance under equal conditions of the address to the expert and equal opportunities of diseases diagnosing and their treat-

ments. The inequality in the health sphere can be described in three main measurements. First, geographical factor: level of health care availability correlates with a settlement size. Moreover, the interregional inequality as financing and a level of a health care system development in different regions very strongly differ is brightly expressed.

Figure 3. Structure of the Russia federal budget expenses, %

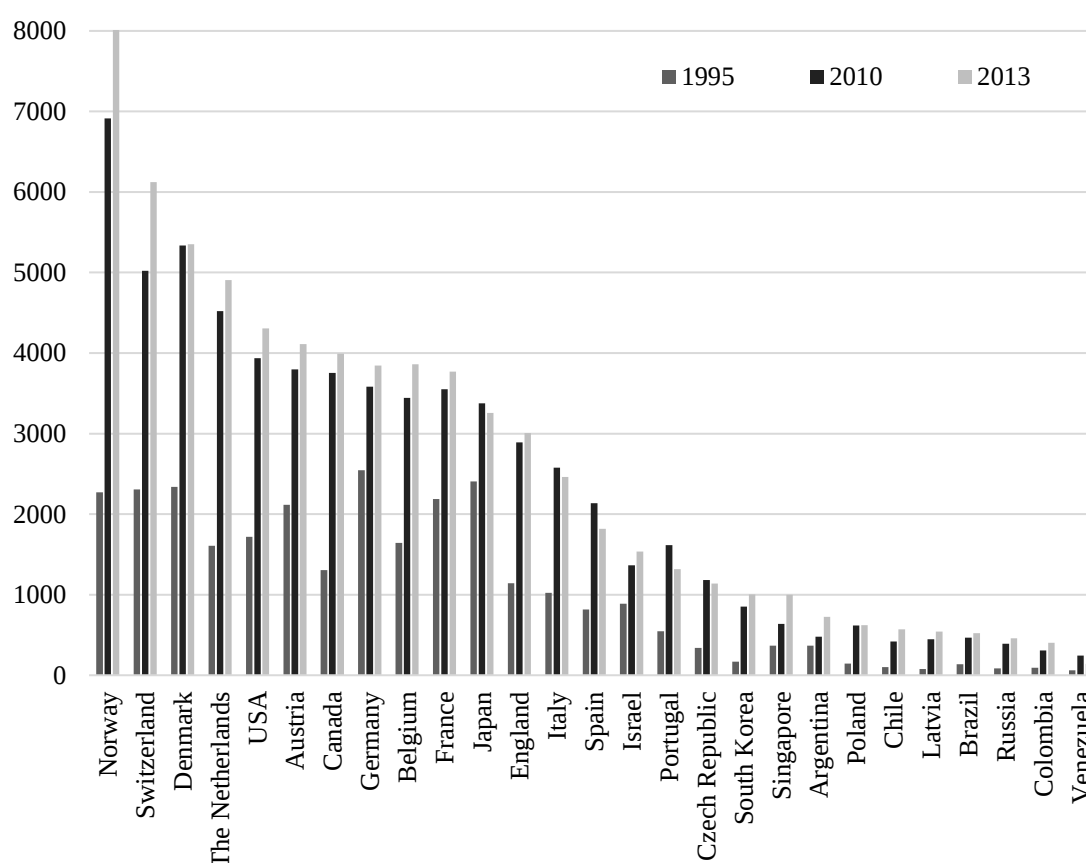


Sources: Ministry of Finance of the Russian Federation, calculations of Center of Development Institute of NIU HSE. Comments on the state and business No. 103. On October 16 – on November 13, 2015. Center of Development institute of National Research University "Higher School of Economics", 21.

Secondly, socio-economic factor: level of health care availability also correlates with the social status and position of the individual. So, the level of the income defines distinctions in vital standards – quantity and quality of the consumed goods and services. Caloric content, a variety and balance of food, protective and sanitary and hygienic properties of the used clothes and footwear, convenience and comfort of a micro-environment of dwelling, in turn, depends on it. Distinctions in vital conditions form unequal opportunities of adaptation, ability to cope with physical and emotional activities. The inequality in vital standards defines an inequality of opportunities in use of effective measures and ways in fight against the arising deviations from health. The Russian health care system is characterized by essential distinctions in requirements of different social and economic classes. Discrimination of separate groups, such as homeless, needy, migrants is widespread. The range of social and economic inequalities is wide: gender and age, educational, racial and ethnic, professional, imperious, it is mate-

rial – property, territorial and so forth. Anyway, existence of social and economic inequalities is violation of a social justice principle. The structure of expenses of the federal budget of Russia in dynamics of 2012-2016 is presented on Figure 3. As we can see from Fig. 3, in structure of the Russian federal budget expenses, first of all nation-wide expenses on management are priority. The share of these expenses grows: in comparison with 2012 in 2016 this growth made 08-0,9 percentage points. A defense expenditure in 2016 grew in comparison with 2012 by 5 percentage points. It has very large financial resources, which go from the pockets of ordinary citizens of Russia on military and administrative expenses.

Figure 4. General government expenditure on health per capita, in USD, 1995-2013

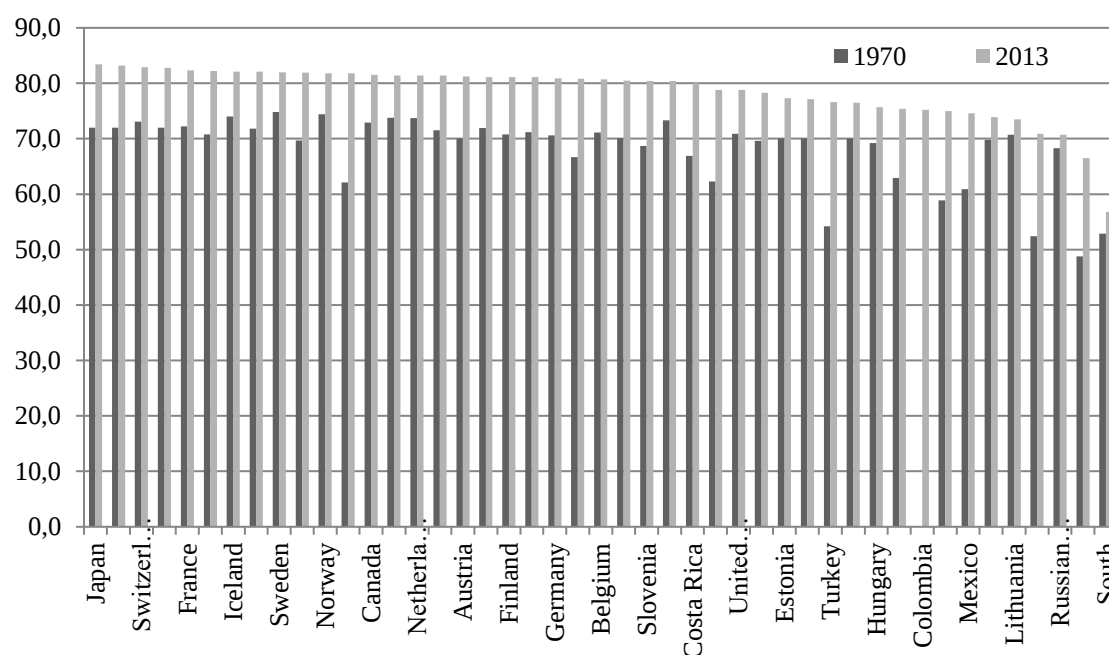


Sources: Global health expenditure database, http://apps.who.int/nha/database/Country_Profile/Index/en (6.03.2016).

For the effective functioning of health systems in terms of the second epidemiological revolution and prevention strategy the "distancing fatal complications" should be aimed at increasing life expectancy, reducing premature mortality, in particular mortality in working age. In the health-care system the implementation of this strategy requires the equipping of medical facilities with the latest equipment and the number of staff

employed in the health, stimulates the rapid development of medical science and pharmaceutical production. However, all this leads to a significant increase in the cost of medical care and the resulting expansion of health care costs. Illustrative in this regard is the fact that almost all developed countries since the second half of the twentieth century and early twenty-first century saw a rapid and significant increase of health expenditure positively correlate with increasing life expectancy and reducing premature mortality. In Figure 4 presents total public expenditure on health per capita in US dollars in the period 1995-2013. We see that all significantly ahead of countries such as Norway, Switzerland, Denmark, Netherlands, USA and from substantially behind countries such as Poland, Chile, Latvia, Brazil, Russia, Colombia, Venezuela. These data clearly represent the attitudes top elites of these countries to medicine and health care.

Figure 5. Life expectancy at birth, 1970 and 2013



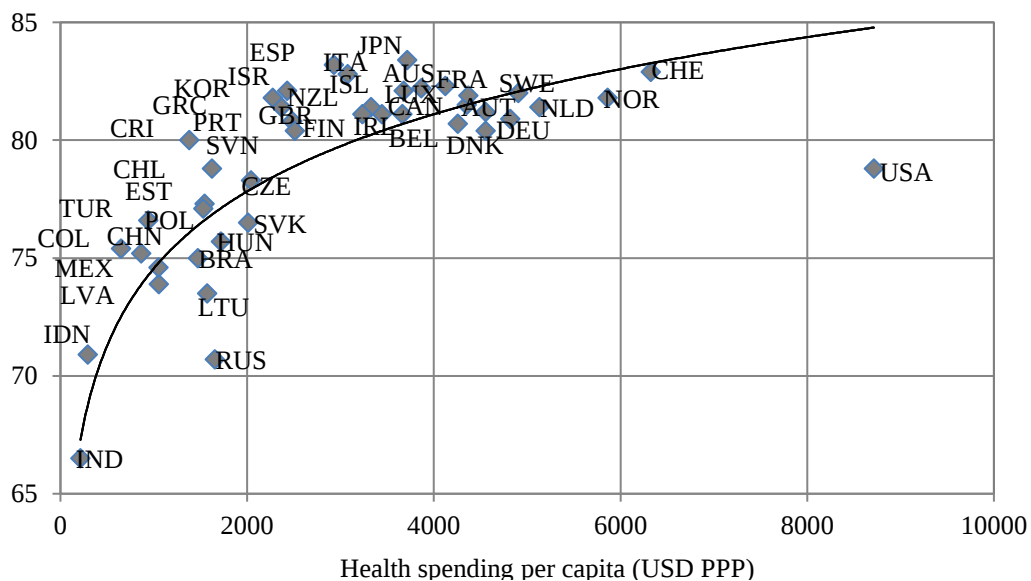
Source: *Health at a Glance 2015: OECD Indicators*, http://dx.doi.org/10.1787/health_glance-2015-en (6.03.2016).

Figure 5 presents the data on the basis: "life expectancy at birth" in the period 1970-2013, the countries of the world which show how demographic and epidemiological transitions was carried out actually (*Health at the Glance 2015...*). We can see that in 2013, life expectancy on average across OECD countries amounted to 80.5 years, the growth amounted to more than ten years since 1970. Although the life expectancy in countries such as India, Indonesia, Brazil and China remains well below the OECD average, these countries have achieved considerable gains in longevity over the past dec-

ades, with the level converging rapidly towards the OECD average. The least progress was in Russia, mainly according to experts, due to the impact of economic transition in the 1990-ies and the rising risk of morbidity because of inappropriate behavior among men, in particular, the growth of alcohol consumption. Among the rapidly progressing countries by the sharp increase in life expectancy it should be noted that countries such as Korea, Chile, Turkey, Indonesia, India, that quickly closed the gaps between life expectancy 1970 and 2013 (Fig. 5).

Figure 6 presents the ratio of the data "life expectancy at birth and health spending per capita, \$ USA" (2013) (*Health at a Glance 2015...*), performed in Cartesian coordinates, allows you to show figuratively the place of any country in the world to implement the second epidemiologic revolution. As you can see, the higher the health expenditures per capita are associated with higher life expectancy at birth, although this ratio tends to be less pronounced in countries with the highest health spending per capita. Japan, Spain and South Korea stand out as having relatively high life expectancy. United States of America and Russia stand out as having relatively low indices of life expectancy, given the high level of spending on health care in the United States of America and the relatively low level of expenditure on health in Russia. In the United States, the gains in life expectancy over the past few decades have been more modest than in most other OECD countries.

Figure 6. Life expectancy at birth and health spending per capita, US\$, 2013



Source: *Health at a Glance 2015: OECD Indicators*, http://dx.doi.org/10.1787/health_glance-2015-en (6.03.2016).

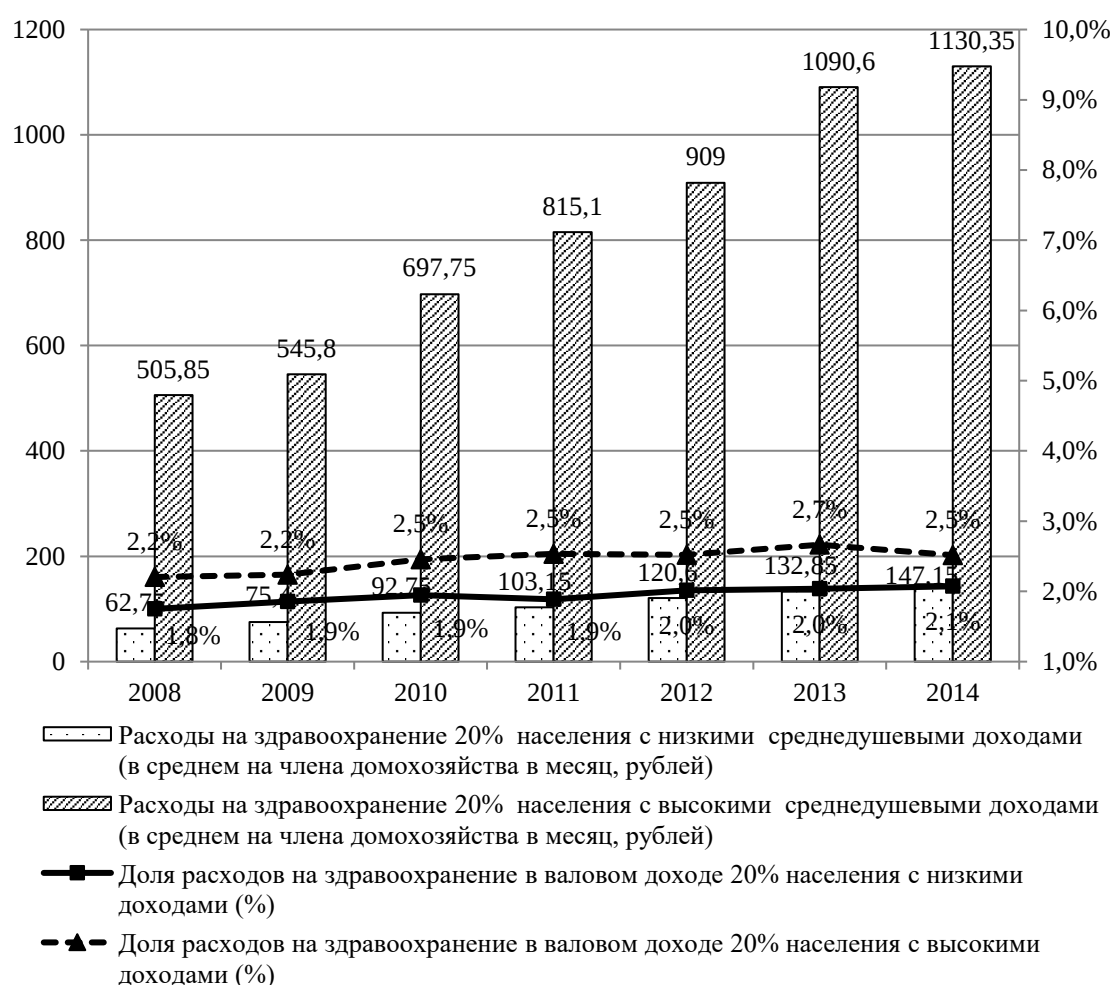
While life expectancy in the United States used to be one year above the OECD average in 1970, it is now more than one year below the average. Many factors can explain these lower gains in life expectancy, including: 1) the highly fragmented nature of the US health system, with relatively few resources devoted to public health and primary care, and a large share of the population uninsured; 2) health-related behavior's, including higher calorie consumption per capita and greater obesity rates, higher consumption of prescription and illegal drugs, more deaths from road traffic accidents and higher homicide rates; and 3) adverse socio-economic conditions affecting large segments of the US population, with higher rates of poverty and income inequality than in most other OECD countries (Woolf, Aron 2013; National Research Council... 2013] (Figure 6).

We see that Russia is not only much inferior to the most developed countries in terms of "Life expectancy at birth in the ratio with health spending per capita", but despite the higher economic growth in 2000-ies, chronically lags behind European and other countries with economies in transition with similar and even lower levels of economic development (Figure 6).

It should be noted that in such a *bad "case of Russia"* there are two fundamental reasons: an accelerated process of commercialization of health care in Russia and legally limited opportunities to increase public financing (especially significant in the context of economic recession), including by abolishing a progressive scale of taxation of income of individuals and substituting a flat income tax of 13% of the income of the individual, is almost unparalleled elsewhere in the world. Since 2012, the Russian government took the decision to increase salaries of health. The increase in salaries of medical workers could only be encouraged if not carried out at the same time "optimization" of health care costs, which has resulted, in particular, in the elimination of "unpromising" medical institutions and increase work load of employees. Such "optimization" could lead not to improved access to health services and improving their quality, but opposite results. In Russia severely lacks the necessary financial resources for the development of medical science and medical education, increase the number of medical personnel, building hospitals, and creating the pharmaceutical industry, large-scale sanitary-epidemiological actions. All these are no simple tasks, but their decision can be based on the borrowing ready-made "tools" and state paternalism and is very effective, because it allows you to jump through the whole stage of gradual development it took for the countries of the pioneers (Вишне́вский 2015). About the plight of the poorest

Russian households and low availability of paid medical services according to the data of numerous sample surveys conducted in Russia (see data in collections: *Income, expenditures and household... 2006-2016*).

Figure 7. Indicators on average household member in a month



Source: *Income, expenditures and household consumption in 2005-2015 in the Russian Federation*, "Statistical Bulletin", 2006-2016.

As we can see, according to the household budget survey, 20% of the wealthiest Russians in 2005-2015 accounted for more than half of the total volume of paid medical services, and the poorest 20% of citizens – 1,8%-2,1%, or about 30 times smaller (Fig. 7). This means that the least well-off Russians practically do not have access to paid medical services, in other words, they have to resort only to the "free" medical services, thereby initially limiting themselves to high-tech and costly medical care and, in fact, "to die on the street." This is a feature of the "bad case" of Russia in a medical context.

To respond to the new challenges of the second epidemiological revolution, Russia needs a new strategy, a new type of medical prevention aimed at the protection of health and life, new models of mass protective life behavior. All this requires a seri-

ous revision of the old system of priorities both at the level of society and at the individual level. All of this requires far more than before, expenditures on protection and restoration of health, a more active and conscious attitude towards their health on the part of each person.

5. Conclusions

The main objective of this article is to emphasize the magnitude and independence of the world are experiencing demographic change, including Russia. Demographic positions of all countries should be regarded as being on a single path of development. In this context, Russia is characterised as lower incomes compared with other developed countries and a much higher share of their socio-economic stratification and social differentiation. Stimulating rapid development of the private health financing, the Russian authorities have ignored, in fact, world experience in the development of health systems. Historically, the improvement of health system in developed countries was due to strengthening the role of the state in health organization and the transition from private to public funding. In this case, as shown by years of experience, the latter not only provides universal access to medical care, but also allows more efficient use of health resources. In Russia found the opposite trend to the global trend: by reducing the role of government in health organization and the transition from public funding to private funding. At the same time, Russia is characterised as lower incomes compared with other developed countries and a much higher shares of their socio-economic stratification and social differentiation.

General implications:

1. Transformations in the Russian health care in general, especially in its mass segment, finally turned into the process proceeding on not clear logic with unknown results for the medical personnel and unpredictable, sometimes lethal consequences for patients.

2. In words there was a wish "for optimization and modernization": increases of treatment medical aid and quality availability, decline in mortality, improvement of health and life quality, transition from financing of establishments network to a payment for work, reorganization of establishments network with amputation of excess links. In practice: the current achievements are reduced to that medical care becomes inaccessible to considerable part of the population, especially rural, loading of doctors increases

to the detriment of quality of treatment, mortality grows in hospitals, incidence increases, doctors are occupied, besides the official duties, an intensive paperwork.

3. Medical care in Russia becomes more and more inaccessible, constantly and significantly rises in price and all the time is commercialized that conducts to the expressed dissatisfaction of patients (citizens, the population, clients), doctors, officials and bureaucrats from medicine.

4. Many actions which are officially represented as "the population improving health" in reality happens that at all it does not improve.

5. At the same time, the positive moments which are noted above are noted.

6. Results generalization of our research showed that criteria of an assessment of population health care system in the Tyumen region are: justice of use and distribution of resources; quality and efficiency of the provided services, transparency and the accountability of functioning of all system of the Russian health care (that is noted generally at the level of "due" – as "has to be", but in general "as if it is not noticed" at the level of "real" – as is actually).

7. Low expenses on health care per capita in Russia will lead to lower remaining life expectancy at the birth. According to the theory of "a vicious circle of poverty and diseases" factors (Winslow), in Russia in general the strengthened reproduction of unsuccessful circumstances of poor national groups through the closed cycles in development in the course of which they passes through a number of states is expected, as a result coming back to initial ("the circle became isolated"). While in rather rich Tyumen region, in this region high-quality growth of medicine is expected.

Literature

1. Bjørnskov Ch. (2008), *Social trust and fractionalization: A possible reinterpretation*, "European Sociological Review", 2008. Vol. 4, № 3, pp. 271-283.
2. Castells M., Caraça J. and Cardoso G. (eds.) (2012), *After math: The Cultures of the Economic Crisis*, Oxford University Press, Oxford.
3. Coleman D. (2006), *Immigration and Ethnic Change in Low-fertility Countries: A Third Demographic Transition*, "Population a. Development Rev.", Vol. 32, No. 3, pp. 401-446.
4. Edwards R. (2008), *Who Is Hurt by Pro-cyclical Mortality?*, "Social Science and Medicine", Vol. 67, No. 12, pp. 2051-2058.
5. *Europe 2020 indicators of poverty and a social exception*, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Europe_2020_indicators_-_poverty_and_social_exclusion (6.03.2016).
6. *Global health expenditure database*, http://apps.who.int/nha/database/Country_Profile/Index/en (6.03.2016).

7. *Health at a Glance 2015. OECD Indicators*, http://dx.doi.org/10.1787/health_glance-2015-en (6.03.2016).
8. Huntington S.P. (2004), *The Hispanic Challenge*, "Foreign Policy", March – Apr.
9. *Income, expenses and household consumption in 2004-2015 (results of sample survey of budgets of households)*, M.: Federal service of state statistics of the Russian Federation (2005-2016).
10. Lesthaeghe R. (2010), *The Unfolding Story of the Second Demographic Transition*, "Population a. Development Rev." Vol. 36, No. 2, pp. 211-251.
11. Lesthaeghe R., van de Kaa D.J. (1986), *Twee demografische Transitie's?*, In: *Bevolking: Groei en Krimp. Mens en Maatschappij*, D.J. van de Kaa, R. Lesthaeghe (eds), Deventer: Van Loghum Slaterus, pp. 9-24.
12. Lusardi A., Schneider D., Tufano P. (2010), *The Economic Crisis and Medical Care Usage*, "NBER. Working Paper", No. 15843.
13. National Research Council and Institute of Medicine (2013), *U.S. Health in International Perspective: Shorter Lives, Poorer Health*, Washington, DC: The National Academies Press.
14. Notestein F. (1945), *Population – the Long View*, In: *Food for the World*, T.W. Schultz (ed.), Chicago Univ. Press, pp. 37-57.
15. Omran A. R. (1971), *The Epidemiologic Transition: A Theory of the Epidemiology of Population Change*, "The Milbank Memorial Fund Quart." Vol. 49, No. 4, Pt. 1.
16. Schoen C. et al. (2011), *New 2011 Survey of Patients with Complex Care Needs in Eleven Countries Finds That Care Is Often Poorly Coordinated*, "Health Affairs", Vol. 30, No. 12, pp. 2437-2448.
17. *Society at a Glance 2014. OECD Social Indicators. The crisis and its aftermath*, http://dx.doi.org/10.1787/soc_glance-2014-en (6.03.2016).
18. Tefft N., Kageleiry A. (2013), *State-level Unemployment and the Utilization of Preventive Medical Services*, "Health Services Research".
19. Terris M. (1985), *The Changing Relationships of Epidemiology and Society: The Robert Cruikshank Lecture*, "J. of Public Health Policy", Vol. 6, March.
20. van de Kaa D.J. (1987), *Europe's Second Demographic Transition*, "Population Bull.", Vol. 42, No. 1.
21. Vangool K. (2014), *Health and the Economic Crisis*, OECD Health Working Paper, OECD Publishing, Paris, forthcoming.
22. Woolf S., Aron L. (eds) (2013), *U.S. Health in International Perspective: Shorter Lives, Poorer Health*, National Research Council and Institute of Medicine, National Academies Press, Washington, DC.
23. Вишневский А.Г. (2015), *Время демографических перемен*, М.: Высшая школа экономики.

Streszczenie

Nierówności w sferze ochrony zdrowia: Rosja

Nierówności w zakresie zdrowia przejawiają się w wartościach takich wskaźników, jak: długość życia, postrzegany stan zdrowia, wydatki na opiekę zdrowotną, ubezpieczenie zdrowotne, liczba samobójstw. Wszystkie te wskaźniki należy analizować w przekrojach płci i wieku, społeczno-demograficznych, finansowych i materialnych, a także grup władzy od najwyższych do niższych klas. Analiza tych wskaźników ma znaczenie naukowe w porównywaniu krajów w długich odstępach czasu. Silny wzrost gospodarczy jest warunkiem koniecznym publicznej redystrybucji środków w zakresie zdrowia oraz zwiększenia dochodów niższych warstw społecznych. Przykładowo wyższe wydatki na opiekę zdrowotną na mieszkańca na ogół związane są z wyższą oczekiwaną długością

życia. Obecnie jednak głównym powodem trwającej dyskusji na temat nierówności w zakresie zdrowia jest to, że walka z ubóstwem i nierównościami wiąże się z trudnościami, gdy wzrost gospodarczy jest słaby. W socjologii ekonomicznej problem ten znalazł odzwierciedlenie w pracach Webera; w jego pojęciu nierównych szans życiowych, zjawisku nierównomiernego rozkładu korzyści, określonym przez Mertona jako efekt Mateusza; w terminologii Sztompki w powstaniu trwałej hierarchii przywilejów elity i niedostatku ubogich w odniesieniu do dostępu do pożądaných dóbr i wartości, w tym zdrowia.

Abstract

Inequality in the sphere of health: the case of Russia

The inequality in the sphere of health is shown in indicators: life expectancy, the perceived level of the health, expenses on health care, medical insurance, suicides which have to be considered in cuts of gender and age, social and demographic, financial and material, imperious and status groups from the highest to the lowest classes. The analysis of these indicators has scientific value in comparison of a set of the countries in long periods. Strong economic growth is a necessary condition for financing of redistribution measures in the health sphere and the income strengthening in the lower part social strata of public distribution. For example, higher expenses on health care per capita, as a rule, is associated from higher remaining life expectancy at the birth. However now the main reason for the proceeding discussion about an inequality is in the sphere of health that fight against poverty and an inequality are interfaced to difficulties when economic growth is weak. In economic sociology the specified problem found reflection in Weber's works in his concept unequal "vital chances"; a phenomenon of the uneven distribution of advantages designated by Merton as Matfey's effect; in Sztompka's terminology as emergence of strong elite privileges hierarchy and deprivations poor concerning access to the desirable benefits and values, including health. The article assesses the dynamics of health expenditure for all sources of their funding as an investment in human capital over the period 1995-2013 the data of the comparative analysis of expenditures for these purposes in Russia and other countries. The article considers the questions of efficiency of functioning of the health system, the differentiation of the population on the availability and quality of health services.

Keywords: a health care system, an inequality in the sphere of health.

mgr Wiktoria Domagała
Katedra Makroekonomii i Badań nad Rozwojem
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.37>

Gender inequality on the labour market in highly developed countries

1. Introduction

For many decades, the different position of women and men on the labour market has constituted an object of interest for social sciences, including economy. The forerunner of the study of the economic position of women was J.S. Mill (1869, pp. 15-16), who pointed to the legal restrictions of women's access to education and gainful employment. F. Edgeworth (1922, p. 432), on the other hand, noticed that women were crowded in a small number of professions, which resulted in lower wages (crowding hypothesis). In the second half of the 20th century, the problem of women's economic situation became an object of wide interest for economists (Arrow 1972, p. 3; Becker 1990, p. 43; Stiglitz 1973, p. 287), as a result of actions aimed at increasing the civil rights of formerly discriminated groups, including women, and the increased percentage of women on the labour market. The new perspective of research into gender inequality is focused on socio-cultural factors (Piketty 2015, pp. 8-9; Therborn 2015, p. 99), following the dynamic growth of sociological research within gender studies. Moreover, restricting gender inequality on the labour market has become the goal of many international organisations, such as: United Nations Organization, OECD, International Labour Organization and European Union.

The aim of the article is to identify and analyse the scale of the phenomenon of gender inequality on the labour market. The geographical scope of the study includes highly developed countries belonging to the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). The time scope covers the period between 1990 and 2013, which is based on the availability of statistical data. The research hypothesis in the paper is following: highly developed countries are significantly different with regard to the scale of gender inequality in the professional context. The article will implement two research tasks, whose main purpose will be to determine the validity of the proposed research hypothesis. The tasks are as follows:

1. Definition of the notion of gender inequality and identification of its measures.

2. The analysis of the diversity of scales of gender inequality on the labour market in the highly developed countries.

The article is based on the bibliographical resources including thematic studies, scientific articles, reports and statistical analyses, as well as reports of national and international institutions. The source of data about gender inequality will primarily consist in OECD's and the World Bank's data base. The paper will also use data on gender inequality published by: UNDP (United Nations Development Programme), World Economic Forum and International Labour Organization will be used in the paper. The qualitative methods will be applied: critical analysis of literature and documents of international organisations, and deductive reasoning. The following quantitative method are going to be employed: descriptive statistics and cluster analysis.

2. The concept of gender inequality on the labour market

The researchers who deal with the problem of gender inequality (Bergmann 1974; Hartmann 1976; Kalinowska-Sufinowicz 2013; Kryńska and Kwiatkowski 2013) often connect it to the imperfections of the labour market, which have their source in its institutional structure. On the other hand, it follows from the analyses carried out by S. Shulman (1992, pp. 434-439) or A. Giddens (2005, pp. 133-134) that occupational gender inequality should be perceived as a vicious circle of historical conditions and socio-cultural norms. A different perspective is presented by international organisations (UN, OECD, International Labour Organization, European Union), which treat gender inequality as all kinds of differentiation, exclusion or preference in the use of fundamental rights on the labour market. Therefore, it is justifiable to specify the scope of the studied problem and identify the measures which characterize it in pursuit of its detailed analysis in the studied highly developed countries.

The research into the literature (synthetically juxtaposed in Table 1) allows a supposition that gender inequality on the labour market is a certain set of limitations that differentiate the situation of women and men in respect of employment, promotion and remuneration.

Here, it is worth adding that, in its recent report devoted to human development (*Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience*), the UN criticises the small progress of highly developed countries (according to the Human Development Index) in reducing gender inequality in women's access to power: both political and economic (Malik 2014, p. 159). Another

UN report (*The Millennium Development Goals Report 2013*) points to gender-based inequality in opportunities to make decisions, both in the sphere of state decision-making bodies and in the household (UN 2013, p. 5). On the other hand, in its recent report (*The Global Gender Gap Report 2014*), the World Economic Forum points to worsening gender inequality in the sphere of politics and labour market (Bekhouché et al. 2014, p. 15).

Table 1. Selected opinions of researchers in the context of gender inequality on the labour market

K.J. Arrow (1972, pp. 3-5)	Individual traits not connected with productivity constitute valuable information on an employee, which leads to inequality and constitutes the essence of discrimination and differentiates remunerations.
G.S. Becker (1990, pp. 44-78)	Gender inequality is a result of the inclination of certain groups – employers, coworkers and customers – to treat women and men differently. The resulting economic discrimination is accompanied by an increase in economic segregation.
H. Hartmann (1976, pp. 137-140)	The patriarchal structures of the labour market put women in a less favourable position when it comes to occupation and remuneration. Gender inequality results from gender-based division of labour.
B. Krug (2003, p. 60)	Gender inequality has its source in an institutional structure, which differentiates salary, life opportunities and chances of promotion without consideration for individual effort, skills and education.
S. Polachek (1981, pp. 60)	Occupational gender inequality results from certain educational choices dictated by auto-selection based on gender, which influences human capital and determines the socio-occupational determination.
J.E. Stiglitz (1973, pp. 287-289)	Wage discrimination as an element of occupational gender inequality means that despite comparable traits connected with performance, the individuals receive different wages depending on their individual traits (such as gender, race or religion).
H. Zellner (1972, pp. 157-159)	The mechanism (purposeful – feeling of discomfort when entrusting women with certain professions; or erroneous – underestimation of women's skills required in certain professions) of discrimination is based on occupational segregation, which generates gender inequality when it comes to remuneration.

Source: own elaboration.

3. The measures of gender inequality on the labour market

In the next part of the article, some criteria will be derived that will enable the determination of the scale of gender inequality on the labour market in highly developed countries. The study has been conducted in the data bases of OECD, the World Bank, the International Labour Organization and the World Economic Forum. According to it, a group of criteria has been distinguished that characterise the conditions of the labour market in the context of gender inequality in the analysed countries, including the indices of: economic activity, employment, unemployment, functioning on the labour market, occupational imbalance (including a wage gap) – presented in detail in Table 2.

Table 2. Labour market conditions in the context of gender inequality – index selection

Area	Criteria	Data source
Economic activity	Women's economic activity to men's economic activity rate (in %)	International Labour Organization
Employment	1. Employment diversification rate – gender gap between women's and men's employment (in %) 2. Percentage of women employees in part time employment	World Bank: World Development Indicators; OECD Statistics
Unemployment	Women's long-term unemployment to men's long-term unemployment rate (in %)	World Bank: Gender Statistics
Functioning on the labour market	Efficiency and flexibility of the labour market measured with the Labour Market Efficiency Index	World Economic Forum: The Global Competitiveness Index
Gender wage gap	The relative difference in the average gross hourly earnings of women and men within the economy as a whole.	OECD Statistics

Source: own elaboration based on: (ILO 2015; OECD 2015; World Bank 2015a, 2015b; World Economic Forum 2015).

4. The analysis of the diversity of scales of gender inequality on the labour market

In order to define differences in the 34 studied OECD member countries with regard to gender inequality on the labour market, an analysis will be carried out of the compiled criteria with the use of descriptive statistics. This will enable the identification of the areas of inequality that differentiate these countries the most. The analysis of the preliminarily gathered indices points to a substantial differentiation of the studied countries with regard to such areas as: percentage of women and men in workforce resources and among the unemployed, functioning of the labour market in the context of flexible employment and working time, earnings of women and men.

Subsequently, a cluster analysis will be conducted, which will enable classification of OECD countries with regard to gender inequality on the labour market. It will be conducted a study with the use of this method, which will result in a division of the studied countries based on six equivalent variables (presented in detail in Table 2). The aim of this analysis is to identify groups of countries that are similar with regard to the mentioned variables. The analysis¹ allows to identify four clusters:

Cluster 1) Chile, Greece, Italy, Mexico, Spain, Turkey;

Cluster 2) Japan, Korea, Rep.;

Cluster 3) Austria, Belgium, France, Germany, Iceland, Luxemburg, Switzerland;

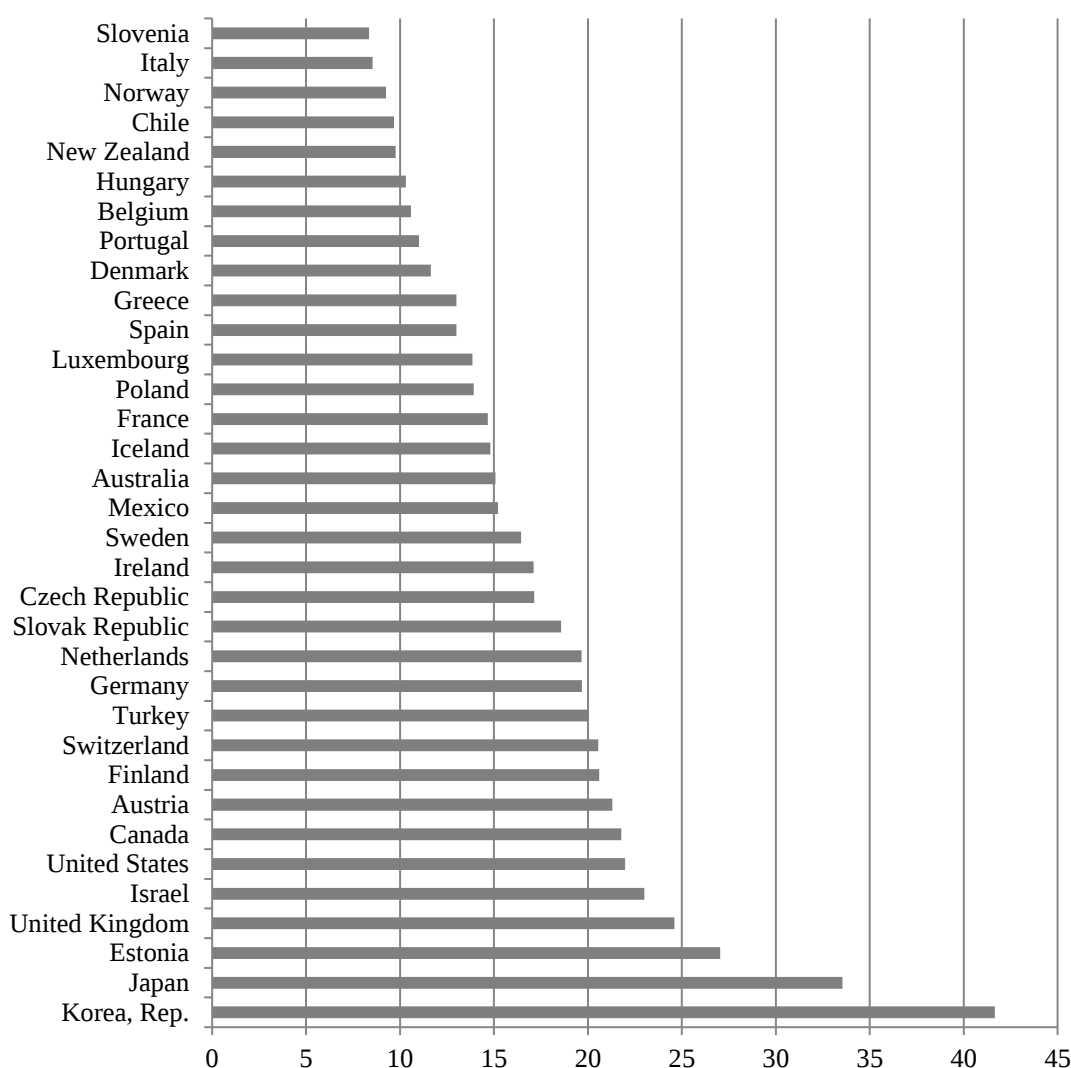
¹The Ward method for hierarchical clustering was used. The geographical scope of the study included 34 highly developed countries belonging to the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). The analysis assumed average values of variables for the years 1990-2013. The variables were standardised and missing data were filled with the average values of particular variables in the analysed years.

Cluster 4) Australia, Canada, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, Hungary, Ireland, Israel, Netherlands, New Zealand, Norway, Poland, Portugal, Slovak Republic, Slovenia, Sweden, United Kingdom, United States.

The indicated analysis allows an assumption that, above all, the countries in individual clusters share geographical proximity and socio-cultural norms. Interestingly enough, participation of atypical countries in certain group was also observed (e.g. participation of Iceland in group 3 instead of group 4; participation of the Netherlands in group 4 rather than group 3).

As part of research, the Author conducted an analysis of the scale of gender wage gap in selected highly developed countries. The aim of the mentioned index is to measure the relative difference in the average gross hourly earnings of women and men within the economy as a whole. The analysed data is presented in Figure 1.

Figure 1. Gender wage gap in the OECD countries for years 1990-2013

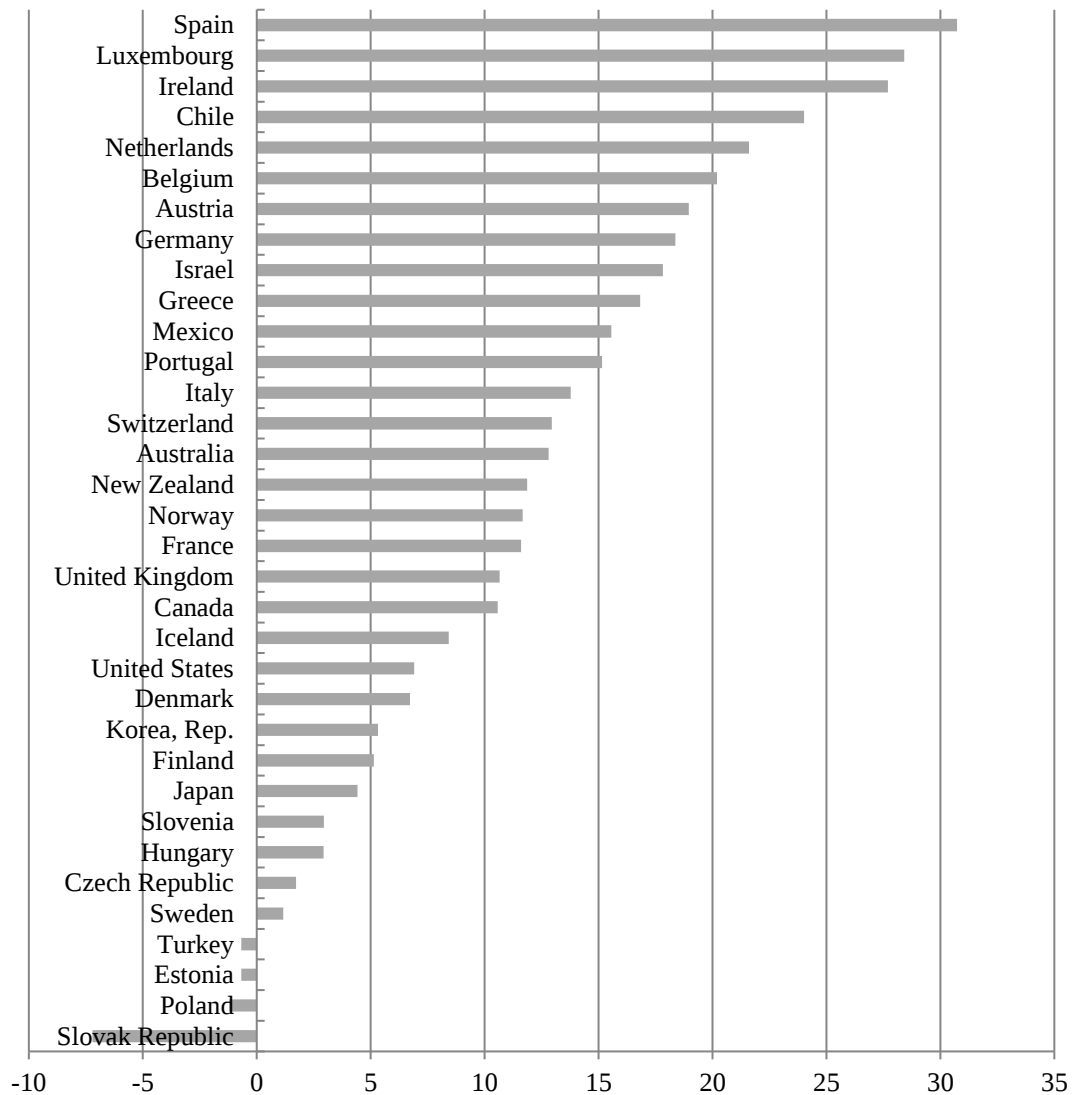


Explanation: The analysis assumed average values of variable for the years 1990-2013.

Source: own elaboration based on: (OECD 2015).

The analysis of the gender wage gap points to some differences in the studied highly developed countries with regard to gender inequality in the economic sphere. In the analysed period, the smallest wage gap was observed in the Slovenia and Italy. On the other hand, the greatest wage gap were observed in Japan and Korea, Rep.

Figure 2. Women's economic activity to men's economic activity rate (in %) – change between the oldest and the most recent available data



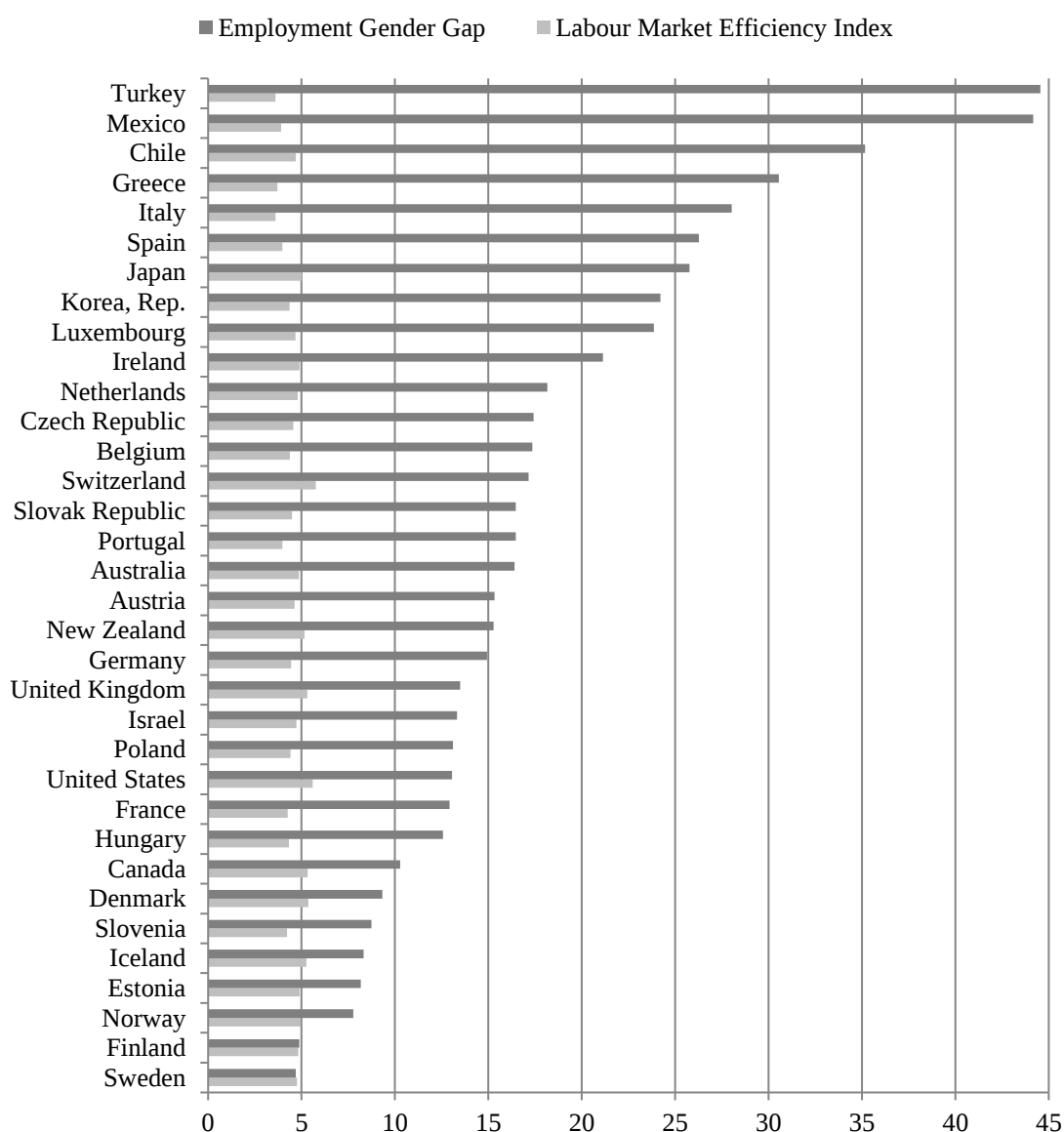
Source: own elaboration based on: (ILO 2015).

The research also involved analyses concerning the evolution of economic activity associated with gender in highly developed countries. The data used in these analyses came from the International Labour Organisation (2015). The purpose of the enquiry was to identify the change, between the oldest and the most recent available data,

concerning women's economic activity to men's economic activity rate. The analysed data is presented in Figure 2.

The conducted analysis of the change in the economic activity associated with gender highlighted the prevalence and maintenance of gender inequality in four of the studied countries: Turkey, Estonia, Poland and Slovak Republic. When it comes to the remaining countries, a change in economic activity associated with gender is positive, especially in Spain, Luxemburg and Ireland.

Figure 2. The relation between employment gender gap and Labour Market Efficiency Index – in the OECD countries for years 1990-2013



Explanation: The analysis assumed average values of variables for the years 1990-2013. The lower value of the Labour Market Efficiency Index the better flexibility and efficiency of the labour market in observed country.

Source: own elaboration based on: World Bank 2015b; World Economic Forum 2015.

In order to identify another aspect of gender inequality on the labour market, it is worth to analyse the relation between employment diversification rate, which shows gender gap between women's and men's employment, and Labour Market Efficiency Index, which presents efficiency and flexibility of the labour market. The analysed data is presented in Figure 3.

In the analysed period, the smallest employment gender gap was observed in Scandinavian countries, as well as, these countries were characterised by high values of the Labour Market Efficiency Index. On the other hand, the highest employment diversification rate were observed in Turkey, Mexico and Chile. And according to the mentioned Labour Market Efficiency Index, these countries were characterised by inflexibility and inefficiency of the labour market.

5. Conclusions

This article was aimed at a critical analysis of contemporary economic theories in the aspect of gender inequality. The research into the literature allows a supposition that gender inequality in the labour market is a certain set of conditions that differentiate the situation of women and men in respect of employment, promotion and remuneration.

The analysis of the gathered indices points to a substantial differentiation of the studied countries with regard to such areas as: percentage of women and men in workforce resources and among the unemployed, functioning of the labour market in the context of flexible employment and working time, and the wage gap. Thanks to cluster analysis, the article was able to make an exact classification of OECD countries in respect of gender inequality. It may be presumed that the observed similarities are caused by the strong influence of cultural norms or patriarchal traditions in the particular societies, and geographical proximity too.

The scale of gender inequality in post-communist countries requires further explanation, as despite common historical conditions, these countries are significantly different with relation to the mentioned areas. This may indicate a significant role of market factors or factors associated with the socio-economic policy in shaping the level of gender inequality on the labour market in certain states. Similarly, notable differentiation is also characteristic of the Benelux Union and Scandinavian countries.

Moreover, asking about the scale of gender inequality on the labour market is also vital for reducing the phenomenon of gender inequality in other aspects of social and

economic life. Many researchers and reports of international organizations indicate that different aspects of gender inequality are closely related.

Literature

1. Arrow K.J. (1972), *The Theory of Discrimination*, in: O. Ashenfelter, A. Rees, A. (ed.), *Discrimination in Labor Markets*, 1972, Princeton.
2. Becker G.S. (1990), *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, tłum. Hagemeyerowa, H., Hagemeyer, K., Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warsaw.
3. Bekhouche Y., Hausmann R., Tyson L., Zahidi S. (2014), *The Global Gender Gap Report*, World Economic Forum, Genewa.
4. Bergmann, B.R. (1974), *Occupational Segregation, Wages and Profits When Employers Discriminate by Race or Sex*, *Eastern Economic Journal* 1 (2).
5. Edgeworth F.Y. (1922), *Equal Pay to Men and Women for Equal Work*, *Economic Journal* 32 (128).
6. Giddens A. (2005), *Socjologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warsaw.
7. Hartmann H. (1976), *Capitalism, Patriarchy, and Job Segregation by Sex, Women and the Workplace*, *The Implications of Occupational Segregation*, Vol. 1, No. 3.
8. ILO, 2015, <http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang--en/index.htm>, (25.10.2015).
9. Kalinowska-Sufinowicz B. (2013), *Polityka społeczno-gospodarcza państwa wobec pracy kobiet*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań.
10. Krug B. (2003), *Dyskryminacja kobiet: perspektywa neoinstytucjonalna*, in: Dijkstra, A.Geske., Plantega, J. (ed.), *Ekonomia i płeć Pozycja zawodowa kobiet w UE*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, pp. 59-75
11. Kryńska E., Kwiatkowski E. (2013), *Podstawy wiedzy o rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
12. Malik, K. (ed.) 2014, *Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience*, Wydawnictwo Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, New York, <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report1.pdf> (02.11.2015).
13. Mill J.S. (1869), *The Subjection of Women*, (cop.), 1999, The Pennsylvania State University, Electronic Classics Series.
14. OECD, 2015, *OECD Statistics*, <http://stats.oecd.org/> (25.10.2015).
15. Piketty T. (2015), *Ekonomia nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
16. Polachek S.W. (1981), *Occupational Self-Selection: A Human Capital Approach to Sex Differences in Occupational Structure*, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 63, No. 1.
17. Shulman S. (1992), *Metaphors of Discrimination: A Comparison of Gunnar Myrdal and Gary Becker*, *Review of Social Economy*, Vol. 50, No. 4.
18. Stiglitz J.E. (1973), *Approaches to the Economics of Discrimination*, *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 2, *Papers and Proceedings of the Eighty-fifth Annual Meeting of the American Economic Association*.
19. Therborn G. (2015), *Nierówność, która zabija. Jak globalny wzrost nierówności niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
20. Turner J.H. (2008), *Struktura teorii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

21. UN, 2013, *The Millennium Development Goals Report 2013*, New York, <http://www.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/mdg-report-2013-english.pdf> (09.11.2015).
22. World Bank, 2015a, *Gender Statistics*, <http://datatopics.worldbank.org/gender/thematic-data> (25.10.2015).
23. World Bank, 2015b, *World Development Indicators*, <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> (25.10.2015).
24. World Economic Forum, 2015, *Reports*, <http://www.weforum.org/> (25.10.2015).

Streszczenie

Nierówności płci na rynku pracy w krajach wysoko rozwiniętych

Artykuł koncentruje się wokół zagadnienia nierówności płci na rynku pracy. Jego głównym celem jest analiza zróżnicowania i skali występowania omawianego zjawiska w krajach wysoko rozwiniętych należących do grupy państw OECD. Zakres czasowy prowadzonych analiz obejmuje lata 1990-2013. Hipoteza badawcza zakłada, iż kraje wysoko rozwinięte są zróżnicowane ze względu na występowanie nierówności płci na rynku pracy. Prowadzone analizy teoretyczno-empiryczne powinny przyczynić się do identyfikacji obszarów rynku pracy, na których występują omawiane nierówności oraz ich skali. Z kolei zastosowanie analizy skupień będzie miało na celu kategoryzację badanych krajów wysoko rozwiniętych pod kątem występowania nierówności płci na rynku pracy.

Słowa kluczowe: rynek pracy, nierówności płci, kraje OECD.

Abstract

Gender inequality on the labour market in highly developed countries

The article takes into consideration the issue of gender inequality on the labour market in highly developed countries belonging to the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). The time scope covers the period between 1990 and 2013. The research hypothesis in the paper is following: highly developed countries are significantly different with regard to the scale of gender inequality in the professional context. The theoretical and empirical analysis will be use to identify areas of gender inequality on the labour market and to analyse its scale. Thanks to cluster analysis, the article will be able to make an exact classification of OECD countries in respect of mentioned gender inequality.

Key words: labour market, gender inequality, OECD countries.

Finenko Alexandr, Assistant Professor
Personnel Management, Sociology and Psychology
Department
Kyiv National Economic University named after
Vadym Hetman, Kiev, Ukraine

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.38>

Improving the mechanism of professional development in Ukraine

1. Introduction

In a restructuring economy on-the-job training plays important role not only in raising the general level of human capital but in retooling workers for the new sectors of economy. The amount of on-the-job training in Ukraine has however been unsatisfactorily low compared to other countries. Main objective of this is to study the incentives of firms and workers to invest into employee training in Ukraine. We exploit heterogeneity in the structure of regional labor markets in Ukraine to investigate its effect on training outcomes. In line with existing theory, it is shown that imperfections of the labor market, such as higher regional labor market concentration, lower share of small businesses and higher unemployment create incentives for the firms to provide training to employees. Hence, increase in the efficiency of the labor market is likely to bring about further decrease in the amount of employee training in a private sector.

On-the-job training is an important component of human capital accumulation, especially in the conditions of fast technological changes or deep restructuring. At the same time, due to initial decline in Ukrainian industrial sector and deep structural shifts many enterprises now face the deficit of qualified labor force.

2. The main elements theoretical of professional development in Europe

Many researchers are trying to explain the variation in the amount of training in different countries by the differences in the institutional set up of the labor market. In particular, recent research shows that the extent of firm-provided training is affected by the imperfections on the labor market, such as asymmetric information, which gives employer some monopsony power over employees and allows to appropriate part of returns to training. Labor market institutions, such as trade unions, minimum wage requirements, unemployment benefits *etc.*, also affect the incentives of firms to provide training.

More specifically, Tilly distinguishes between two key causal mechanisms, both of which are present and interact in employment systems to create inequality: “First, where powerful, connected people command resources from which they draw significantly increased returns by coordinating effort of outsiders whom they exclude from the full value added by that effort; call this mechanism exploitation. Second, when members of a categorically bounded network acquire access to a resource that is valuable, renewable, subject to monopoly, supportive of network activities, and enhanced by the network’s *modus operandi*; name this mechanism opportunity hoarding” (Tilly 2005, 74).

Therefore, the professional development of personnel consider in the context of social inequality. Nowadays this processes reflects very well the theory of the fundamental tenets of outsiders – insiders. Accordance with this theory, developed by A. Lindbeck and D. Snouerom, all employees of any of the companies are divided into two groups – insiders and outsiders. To insiders are those who are already working in this company; whereas outsiders belong to outside applicants for jobs in the company. It is assumed that insiders have some monopoly power. This power is generated by several factors. Firstly, the significant role played by the additional costs of hiring and firing workers, and secondly, to insiders already invested money in the professional (re)training. Third, if the insiders fear that the emergence of new workers (outsiders) will weaken their position in the company, they can prevent a variety of ways to adapt such workers in their workplace (from the refusal to provide assistance and ending harassment) (Lindbeck and Snower 1987, 409).

Traditional workforce training programs work with individuals to identify potential careers, support them through training, and (sometimes, not always) offer job placement assistance. Sector-specific training, on the other hand, occurs in partnership with industry leaders and employers, often being developed by partnerships such as WINs described above to identify and target specific gaps within a certain sector. This ensures that job seekers are trained for occupations that are in high demand, while also assisting employers and the overall economy by filling gaps in the labor market. Holzer reinforces this concept, “targeting training for the disadvantaged to these [in-demand] sectors and jobs might thus serve a dual purpose of supporting economic development while also helping the poor, and thus improving labor market efficiency as well as equity” (Holzer 2008, 65). National experience of the personnel management system in professional development, evidence of social inequality in the education sector of the

Ukrainian population, which leads to the problem of growth of the enterprise, which provides jobs. It describes the author's research, which suggests that the professional development of staff insiders better and more productive than the staff of outsiders. The employer is investing in human capital, the best workers, who so highly in their work, even though more attention should be focused on the poorest workers to increase their productivity.

3. Analysis of the results of recent scientific publications in Ukraine

The aim of the study is to determine the incentives and levers to improve skills development in industry of Ukraine. Educational problems addressed in Ukraine by such scholars as O. Hrishnova, N. Lukianchenko, E. Libanova etc. Problem of providing qualified personnel and innovative work in our time dealing O. Gonchar, O. Herasymenko, V. Petyuh, V. Savchenko et al. These research papers became the basis for the research and development of new and effective mechanism for vocational training in Ukraine. Trends in the destruction of the labor potential of their scope and depth of acquired such a scale that seriously endanger national security. At the same time, socio-economic change, greater investments in industrial production and social services, labor market situation set the stage expansion of training and retraining for industries of economy of Ukraine, including the industrial sector. It is estimated that already in 2015 the need for industry to skilled labor in most regions of Ukraine satisfied with just under 40% (Нац. ін.-т стратег. Дослідж., Ін-т екон. Прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. Інтегр. України, 2008, 265). But it should be carefully considered that the effectiveness of human resources training affects a number of factors, especially the nature of globalization. It is negative (except excluding traditional universities, individual segments of vocational schools, colleges and technical schools, some schools sectoral focus) the impact on the supply and demand of domestic and regional labor markets, provides a system of higher and professional education.

The system of educational services today is the factor of social danger of deterioration of human development. It is an area that does not want anything serious change, stand to lose no opportunity in exclusive environment to decide corporate purposes, including, for example, access to budget development by the population or region of the state (tuition fees, gratuities Gratis work students, payments to unemployment, the cost of training new young unemployed – the recipient unclaimed diploma), preparing stu-

dents for public funds and their employment (in fact sale) abroad, and more. The lack of a clear mechanism for planning, forecasting and allocation of labor in the labor market that often satisfied employers save on low cost unclaimed, including skilled workers or focused on a gratuitous trained state personnel.

4. Vocational training in Europe and Ukraine

Market economy puts high demands on the skills and competencies of each employee. International experience shows that the most stable is the economy of those countries in which there is a steady increase in the proportion of highly educated and highly skilled workers. So it is not surprising that in countries with socially oriented economy is increasing the duration of training adults. Only in the last quarter century in Italy, it increased from 5.5 to 13.5 years, in Japan - from 9.2 to 16.1 in France – from 9.8 to 17.2 years. That is, the formation of an economy based on knowledge, requires to be advanced development of the educational sector, particularly professional. Scientists claim that the increase in GDP of 1% requires a rate of workers with vocational education by 3.2%. If in the middle of the twentieth century knowledge in general outdated for 25-30 years, that initial training is usually enough for the whole working life, today this process is reduced to 5-10 years, and the duration of working life up to 40-45 years. This obviously needs to be expanded age frames acquisition of education and qualifications, the introduction of large-scale post-graduate training. This contributes to the aging population, which is accompanied by a period of growth in economic activity and an increase in the economically active contingent of older workers. Studies show that two out of every three employers believe that the level of training does not meet the needs of production. And this applies not only to higher education institutions (HEIs), but also vocational schools. Among the graduates of vocational schools have specialists who labor market are in high demand, but there are those that are either not requested or demanded in extremely small quantities. However, as illustrated by the labor market, increasing demand for engineers in service television equipment, communications installers, landscapers, collectors of shells Metal vessels mechanics of liquid equipment and others. In most regions, demand is mechanics, builders, blacksmiths-puncher, foundry metals and alloys, drivers of motor graders, bulldozers, locomotives, dredges. Further growth of economic performance is impossible without the active development of vocational education and its modernization. Today, Ukraine, unfortunately, is not competitive on the world stage or in the economy or in training, including workers' mass occu-

pations. Competitiveness is determined primarily by the ability to provide quality vocational education as about the process and the outcome. This means not only, and perhaps not so much compliance as the needs of society – namely, providing competitive graduate job market. Abstract education, not tied to the labor market that can meet the needs of the individual in education as such, but is unable to provide personal financial well-being and development of society. It defines the criteria for the job market and evaluates the quality of education. Sample Survey also gives employers reason to believe that the needs of, for example, the industry of skilled workers in most regions of Ukraine satisfied only by one third. However, depending on the scope of the demand for labor is very different. Prospects for economic and social development suggests that highly skilled workers will benefit from increasing demand. It is expected to increase annually one million jobs. Under these conditions, it is important to ensure mutual balance of the education market and the labor market. The experience of developed countries shows that the financing institutions should take an active part company, for which, in fact, is training. The cost of training should make up 3-4% of payroll. At present, investment in human capital in Ukraine is not enough. It does not provide the full formation qualitative skilled workers needed by the labor market. In particular this applies to costs of enterprises, their share in total investment to grow significantly. The decline in industrial production, which occurred in the recent past, has meant that the network of educational institutions that trained personnel for the industry suffered significant changes for the industry. Surveys conducted among employers author showed that in general satisfied with the quality of training 52% partially satisfied - 27%, even 21% were not satisfied. If we analyze the causes of dissatisfaction with employers, it can be concluded that there is criticism that the education system provides training without labor market requirements, namely requirements of employers. The vast majority of students master the trade of services, while the increased demand for industrial trades. This indicates a lack of interaction between the market of educational services and labor markets. It is known that the efficiency of only 30-35% dependent on productive investments, others – on the level of skills of workers and professionals. As noted in their research papers on labor economics and industrial relations known scientist, Doctor of Economics, Professor A. Kolot: "Ukraine in its human resources and some research areas are one of the strongest countries in the world. In terms of the share of people with higher education in the total population of the country it belongs to the top ten developed countries, the number of certified programmers 7th place, with intelligence nation,

according to rankings by UNESCO – 23 place. Moreover, Ukraine is one of the 3% most educated nations in the world, occupying the fourth place among 133 countries of the world" (Kolot, 2006). According to the author, it is possible to isolate a massive problem – the imbalance of education and industry. Firstly, this is due to the changes of ownership and a sharp fall in industrial production moved interrelation Relations between educational institutions and employers. Employers, unlike previous years, do not invest in the development of educational material base of educational institutions do not provide jobs for students passing the practical training and for college graduates. Second, educational institutions train qualified in its sole discretion, as to date there are no projections needs to prepare skilled workers and professionals as a long-term and the short term. Thirdly, all educational institutions are state-owned and financed from the state budget, while almost all graduates working in the interests of enterprises of cities and regions.

Employer who thinks in a modern way, who cares about the future, understands that without the joint efforts of institutions and enterprises, for which frames are ready, prepare a quality he needed skilled workers who could use in their work the latest technology, it is almost impossible. But hope that by addressing only the issue will be improved situation should not be. We work out a systematic approach to reproduce labor capacity and its high quality training that will generally revive the skilled worker. First and foremost, you need to use logistics employers for so-called dual system of training, when the theoretical course is conducted in an educational institution, and practical - the production base and using the power company decides to issue implementing existing innovative technologies in the educational process. Such examples in Ukraine and they are successfully implemented. This Dneprodzerzhinskoe higher vocational school and enterprise customer "Dneprovagonmash" by profession "electric welder on automatic and semi-automatic machines", the same institution and enterprise "Zirconium" by profession "crane driver car", where the training is conducted on a dual system: the company completes the group and contracts directs the theoretical training in school and industrial training and practice students go directly to work. By working closely vocational school №11 of Mykolayiv local businesses "Dawn" and "Mashproekt" student learning on new technologies implemented in the production practice in the departments of modern equipment, provided with computer programs. Electric welders trained laser cutting, plasma arc welding of metals and their alloys. Workers at these companies not be employed without the profession in vocational education. A similar cooperation Ma-

riupol metallurgical high school with OJSC "Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol" and Mariupol professional engineering Lyceum of JSC "AzovMash" Gorlovskogo professional mining Lyceum of state enterprise" Artemvugillya "that almost 100 percent of students provide jobs for paid production practice and training of masters of industrial training.(Фіненко 2015).

5. Conclusions

These are examples of skilled workers. And what do universities?The main areas of work in terms of updating curriculum in higher education, human resources, improvement of logistics, in my opinion, should be:

1. Develop legislation that would encourage the participation of employers in training regarding the abolition of taxes on profits, which include the cost of production cost of training;
2. Conditions for practical training directly to production departments, using modern equipment and machinery equipment;
3. Organization of training of teachers in a real production processes;
4. Development mechanism independent attestation of graduates;
5. Matching patterns of competitive rate with the requirements of high-tech industry with innovative methods of work;
6. Planning funding schools based on socio-economic performance of graduates;
7. Development of a system of forecasting the demand for personnel independent research organizations;
8. Development of a comprehensive information system on prognosis and available qualitative and quantitative benchmarks of the labor market (users have become employers, individuals, educational institutions, government officials, intermediaries).

All these activities should be carried out at the macro level, which, in turn, will give a strong impetus to the development of competence-based approach in universities, increase productivity of enterprises and the growth of national wealth. Employers, public authorities and school heads have to consult with each other on the basis of social partnership.

Between 30-60% of people who find a job say they weren't searching; that is to say, the job found them (Granovetter 2005). This process is especially salient within elite and managerial occupations. However, U.S. employment policy remains largely

focused on individual training, job creation, and the matching of labor with job openings through the market economy. Other interventions are possible, but they may challenge the “unquestioned economic orthodoxy” of neoliberalism (Vallas 2012). If we are to reverse the growing polarization in labor markets and the differential effects on racial and ethnic minorities, more creative solutions will be required. One underexplored area is the potential of workforce development policy to incentivize new configurations of social networks and institutional patterns that reduce opportunity hoarding and promote employment equity.

Bibliography

1. Granovetter M. (2005), *The Impact of Social Structure on Economic Outcomes*, „Journal Of Economic Perspectives”, 19(1), 33-50.
2. Holzer H.J. (2008), *Workforce development as an antipoverty strategy: What do we know? What should we do?*, „IZA Discussion Paper” No. 3776.
3. Колот А. (2006), *Щодо вдосконалення системи підготовки кадрів в Україні (Доповідна записка для РНБОУ)*, Київ: КНЕУ.
4. Лібанова Е. (2015), *Цілі Розвитку Тисячоліття Україна: 2000-2015*, Київ: ПРООН.
5. Lindbeck A., Snower D. (1987), *Involuntary Unemployment as an Insider-Outsider Dilemma*, „European Economic Review 31”, 407-416.
6. Нац. ін.-т стратег. Дослідж., Ін-т екон. Прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. Інтегр. України, (2008), *Стратегія економічного і соціального розвитку України "Шляхом Європейської інтеграції"*, ІВЦ Держкомстату України, Київ.
7. Tilly C. (2005), *Durable Inequality*, University of California Press: Berkeley, CA.
8. Vallas S.P. (2012), *Work: a critique*, Cambridge, UK: Polity Press.

Аннотация

Усовершенствование механизма профессионального развития персонала в контексте социального неравенства

В современном экономическом обществе все больше внимания уделяется профессиональному развитию персонала, так как инновации требуют высокого качества трудовых ресурсов и высокой продуктивности роста для компании. В данной статье рассмотрены проблемы профессиональной подготовки кадров в условиях социального неравенства в Украине, проведен анализ текущей ситуации на рынке труда и требований работодателей к рабочей силе. На основе методов систематизации и обобщения, предложены пути решения проблемы и обеспечение баланса интересов работодателей и работников при поддержке государства.

Ключевые слова: подготовка кадров, инновационный труд, рынок труда, учебные заведения.

Abstract

Improving the mechanism of professional development in the context of social inequality

In today's economic society more and more attention is paid to the professional development of staff, because innovation requires high-quality workforce and high productivity growth for the company. This article discusses the problems of professional training in Ukraine, the analysis of the current situation on the labor market and the requirements of employers to the workforce. On the basis of systematization and generalization of the proposed solutions to the problem and balance the interests of employers and workers with government support.

Key words: training of personnel, innovative labour, labour-market, educational establishments.

dr Marcin Garbat
Pełnomocnik Rektora UZ ds. Studentów
Niepełnosprawnych
Uniwersytet Zielonogórski
dr Maria Agnieszka Paszkowicz
Wydział Mechaniczny
Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.39>

Niepełnosprawność jako przyczyna wykluczenia z rynku pracy

1. Wstęp

Wykluczenie społeczne (*social exclusion*) jest problemem, z którym boryka się cały świat. Nie istnieje państwo, w którym nie żyłyby osoby wykluczone lub narażone na ten bolesny proces. Ekskluzja jest dynamicznym procesem pełnego odcięcia lub niskiego poziomu uczestnictwa w życiu społecznym, a w szczególności – w życiu zawodowym. Wśród wielu grup, dotkniętych negatywnymi skutkami ekskluzji, znajdują się osoby z niepełnosprawnościami (*people with disabilities*). Bycie osobą z niepełnosprawnością oznacza nieustanną konfrontację z problemami w codziennym funkcjonowaniu w zakładzie pracy, w urzędzie, najczęściej w izolacji i na marginesie społeczeństwa. Celem artykułu jest przedstawienie, jak niepełnosprawność prowadzi do nierówności, przejawiającej się w wykluczeniu sporej grupy osób z funkcjonowania w życiu społecznym, w szczególności na rynku pracy. W opracowaniu ograniczono się do opisu sytuacji bezrobotnych osób z niepełnosprawnościami w kontekście ofert pracy.

Ze względu na fakt, że nie istnieje jedna, powszechnie obowiązująca definicja niepełnosprawności, za polską Kartą Praw Osób Niepełnosprawnych przyjęto, że niepełnosprawnymi są osoby, „których sprawność fizyczna, psychiczna lub umysłowa trwale lub okresowo utrudnia, ogranicza bądź uniemożliwia pełnienie ról społecznych, zgodnie z normami prawnymi i zwyczajowymi” (M.P. 1997, nr 50, poz. 475, § 1). Z tej definicji niepełnosprawności wynika już, iż osoba dotknięta niepełnosprawnością (niepełnosprawnościami) jest narażona na wykluczenie z różnych sfer życia społecznego. Dotyczy to również – a może przede wszystkim – rynku pracy, na którym osoby te muszą konkurować o pracę z osobami sprawnymi.

2. Pojęcie wykluczenia społecznego

W literaturze przedmiotu znaleźć można wiele definicji wykluczenia społecznego (tabela 1). Wykluczenie społeczne nie ogranicza się do braku materialnych zasobów niezbędnych do zaspokojenia potrzeb (stan rzeczy, sytuacja), ale może też być wynikiem procesów prowadzących do marginalizacji jednostek lub grup w społeczeństwie. Definicje te zwracają uwagę na złożoność i wielowymiarowość tego pojęcia i jego dynamikę, a co za tym idzie – na konieczność szerokiego podejścia do problemu walki z wykluczeniem (Paszkowicz 2009).

Wykluczenie charakteryzuje pięć kluczowych czynników (Silver, Miller 2003, s. 8; Tsakoglou, Papadopoulos 2001, s. 3):

- wielowymiarowość: obejmuje nie tylko dochód, ale również szeroki wachlarz wskaźników standardu życia,
- dynamizm/procesowość: zachodzi wzdłuż trajektorii między pełną integracją i wielorakim wykluczeniem,
- relacyjność: pociąga za sobą społeczny dystans lub izolację, odrzucenie, poniżenie, brak sieci wsparcia społecznego oraz odmowę uczestnictwa, implikuje nieadekwatną partycypację społeczną oraz znaczną nieciągłość w relacjach jednostki z resztą społeczeństwa,
- aktywność: można określić działanie powodujące wykluczenie,
- relatywność: przyjmuje różne znaczenia, zależnie od kontekstu lub punktu odniesienia (np. Amerykanie mówiąc o wykluczeniu mają na myśli konotacje rasowe).

Tabela 1. Wybrane definicje wykluczenia społecznego

Autor/autorzy	Definicja
K. Duffy, 1995	Wykluczenie społeczne jest niezdolnością do efektywnego uczestnictwa w życiu gospodarczym, społecznym, politycznym i kulturalnym, alienacją i oddaleniem od głównego nurtu społeczeństwa.
A. Walker, C. Walker, 1997	Wykluczenie społeczne jest dynamicznym procesem odcięcia od systemów społecznych, ekonomicznych, politycznych i kulturowych, które determinują integrację społeczną jednostki ze społeczeństwem.
B. Barry, 2002	Jednostka jest wykluczona społecznie, jeśli (a) geograficznie zamieszkuje w społeczeństwie, ale (b) z przyczyn niezależnych od niej, nie może partycypować w normalnych aktywnościach obywatelskich w tym społeczeństwie, (c) w których chciałaby uczestniczyć.
Komisja Europejska, 2004	Proces, wskutek którego pewne jednostki są spychane na margines społeczeństwa i nie dopuszczane do pełnego uczestnictwa z racji ich ubóstwa, braku podstawowych kompetencji i całonocnych szans kształcenia lub w wyniku dyskryminacji. Proces ten oddala je od szans na pracę, dochód i edukację, a także od uczestnictwa w społecznych i komu-

Autor/autorzy	Definicja
	nikacyjnych sieciach i aktywnościach. Jednostki te mają niewielki dostęp do władzy i podejmowania decyzji; dlatego też często odczuwają bezsilność i niezdolność do przejęcia kontroli nad podejmowaniem decyzji, co oddziałuje na ich codzienne życie.
Social Exclusion Unit, 2001	Wykluczenie społeczne jest procesem, w którym niektóre osoby są wypychane na margines społeczeństwa i nie mają możliwości pełnego uczestnictwa w nim z powodu ubóstwa lub braku podstawowych kompetencji, możliwości kształcenia ustawicznego lub w wyniku dyskryminacji. To oddala ich od pracy, dochodów i możliwości kształcenia, a także sieci i działań społecznych i środowiskowych. Mają mały dostęp do władzy i organów decyzyjnych, a tym samym często czują się bezsilne i nie mogą przejąć kontroli nad decyzjami, które mają wpływ na ich codzienne życie.
A. Giddens, 2004	Wykluczenie społeczne jest efektem upośledzeń społecznych, wskutek których jednostka lub grupa społeczna nie może w pełni uczestniczyć w życiu społecznym, gospodarczym lub politycznym społeczeństwa, do którego należą.
Narodowa Strategia Integracji Społecznej dla Polski, 2004	Wykluczenie społeczne to brak lub ograniczenie możliwości uczestnictwa, wpływania i korzystania z podstawowych instytucji publicznych i rynków, które powinny być dostępne dla wszystkich, a w szczególności dla osób ubogich. Wykluczenie społeczne to sytuacja uniemożliwiająca lub znacznie utrudniająca jednostce lub grupie, zgodne z prawem pełnienie ról społecznych, korzystanie z dóbr publicznych i infrastruktury społecznej, gromadzenie zasobów i zdobywanie dochodów w godny sposób.
Department for Education and Schools, UK, 2005	Wykluczenie społeczne jest czymś, co może się przytrafić każdemu. Ale niektórzy ludzie podlegają znacząco większemu ryzyku niż inni. (...) ludzie z pewnych środowisk i z pewnymi doświadczeniami są niewspółmiernie bardziej narażone na wykluczenie społeczne. Kluczowe czynniki ryzyka obejmują: niski dochód; konflikty rodzinne; bycie osobą zależną od opieki; problemy szkolne; bycie byłym więźniem; przynależność do mniejszości etnicznej; zamieszkanie w gorszej dzielnicy w obszarach miejskich i wiejskich; problemy psychiczne, starzenie się i niepełnosprawność.

Źródło: opracowanie własne.

Z wykluczeniem wiąże się brak dostępu do wielu dóbr materialnych, społecznych, edukacyjnych i zdrowotnych usług, do ochrony socjalnej i partycypacji w podejmowaniu decyzji, od których zależy ludzkie życie, i obejmuje procesy, przez które grupy społeczne lub jednostki są wykluczane z pełnego uczestnictwa w różnych sferach lub aktywnościach (m.in. społecznych, ekonomicznych, politycznych, kulturalnych). Może ono obejmować (Krieger 2001, s. 696):

- wykluczenie prawne – np. odmowa dostępu osobom niepełnosprawnym do niektórych zawodów,
- wykluczenie ekonomiczne – z powodu ekonomicznej deprivacji – dochód niewystarczający na pokrycie podstawowych potrzeb,
- wykluczenie fizyczne – z powodu barier fizycznych, np. brak wind dla osób mało mobilnych,
- wykluczenie z powodu braku świadczeń – np. brak odpowiedniego tłumaczenia dla osób niesłyszących,

- wykluczenie z powodu stygmatyzacji – np. dyskryminacja wobec ludzi z HIV/AIDS.

Różne kategorie wykluczenia mają często charakter kumulatywny, chociaż w niektórych przypadkach mogą się uzupełniać lub działać równolegle (Estivill 2003, s. 15). Przykładowo wykluczenie polityczne wiąże się z kwestią praw obywatelskich, brakiem dostępu i uczestnictwa w tych prawach i wieloma barierami związanymi z nimi. Wykluczenie ekonomiczne bazuje na rzadkości dóbr. Dystrybucja zasobów i zdrowia jest nierówna, oparta o równowagę sił, zdolności różnych grup do wykorzystania presji zbiorowej i/lub zajęcie się popieraniem, ustanawianiem politycznych priorytetów i celów. Wzrost ekonomiczny może być niezbędnym warunkiem zapobiegania, złagodzenia i zwalczania wykluczenia, ale jest niewystarczający sam w sobie. Niekiedy może dojść do sytuacji, w której wzrost ekonomiczny może powodować wzrost wykluczenia; może to mieć miejsce, gdy korzyści ze wzrostu są monopolizowane przez wybrane grupy; pewne obszary, regiony lub kraje często nie uczestniczą we wzroście, stopniowo są pomijane i spychane w dół hierarchii przestrzennej oraz międzynarodowej dystrybucji pracy (Estivill 2003, s. 17).

Wykluczenie jest procesem, który ma swoje korzenie w historii życia jednostki; historia ta jest istotna dla zrozumienia przyczyn, które spowodowały, że jednostka, rodzina, grupa lub obszar są dotknięte wykluczeniem. Proces wykluczenia nie ma charakteru linearnego: posiada punkty zwrotne, stadium początkowe, okresy poprawy lub cofnięcia wykluczenia oraz okres pogorszenia, który prowadzi do chronicznego wykluczenia. W okresie, w którym wykluczenie staje się chroniczne, bariery stają się nie do pokonania, a dystans tak duży, że wykluczeni tracą szanse i nadzieję na możliwość powrotu (Estivill 2003, s. 38-39).

Koncepcja wykluczenia społecznego jest definiowana częściowo w kontraście do koncepcji ubóstwa, ale kryteria je różnicujące nie są zbyt ostre. Wykluczenie społeczne może odnosić się nie tylko do procesu stawania się społecznie wykluczonym (dynamika), ale również może oznaczać stan bycia społecznie wykluczonym (statyka). Może ono wiązać zarówno cechy niematerialne (wymiar relacyjny), jak i materialne (wymiar dystrybucyjny). Przyczyny wykluczenia społecznego i bycia społecznie wykluczonym mogą leżeć na poziomie zbiorowym, ale cechy i zachowania jednostki mogą teoretycznie być równie ważne (Jehoel-Gijsbers, Vrooman 2007, s. 16).

Koncepcja wykluczenia społecznego obejmuje zatem dwa aspekty (tabela 2):

- wykluczenie ekonomiczno-strukturalne, odnoszące się do dystrybucyjnego wymiaru w zgodzie z podejściem anglo-amerykańskim (obejmuje aspekt materialny – dochód i dobra/zasoby, oraz niematerialny – prawa społeczne),
- wykluczenie społeczno-kulturowe, odnoszące się do relacyjnego wymiaru podkreślanego przez szkołę francuską (obejmuje integrację społeczną – relacje i sieci społeczne, oraz integrację kulturową – wartości i normy).

Tabela 2. Cechy wykluczenia społecznego

Wykluczenie ekonomiczno-strukturalne (wymiar dystrybucyjny)	Deprywacja materialna	– niedobory w odniesieniu do podstawowych potrzeb i dóbr materialnych – deprywacja stylu życia – długi – zaległości w płatnościach (np. za mieszkanie)
	Nieadekwatny dostęp do państwowych i pozarządowych zasobów	– listy oczekujących – finansowe utrudnienia i inne bariery w dostępie do: opieki zdrowotnej, edukacji (zwłaszcza dla dzieci), mieszkań, środków prawnych, usług społecznych, wsparcia zadłużenia, agencji pośrednictwa pracy, opieki społecznej, niektórych usług komercyjnych (bankowość i ubezpieczenie) – niewystarczające bezpieczeństwo
Wykluczenie społeczno-kulturowe (wymiar relacyjny)	Niedostateczna integracja społeczna	– brak partycypacji w formalnych i nieformalnych sieciach społecznych, w tym aktywnościach czasu wolnego – nieadekwatne wsparcie społeczne – izolacja społeczna
	Niedostateczna integracja kulturowa	– brak podporządkowania się istotnym normom i wartościom związanym z aktywnym obywatelstwem, zasygnalizowany przez słabą etykę pracy – wykorzystywanie systemu opieki społecznej – zachowania przestępcze – dewiacyjne spojrzenie na prawa i obowiązki mężczyzn i kobiet – brak włączenia w lokalne sąsiedztwo i społeczeństwo jako całość

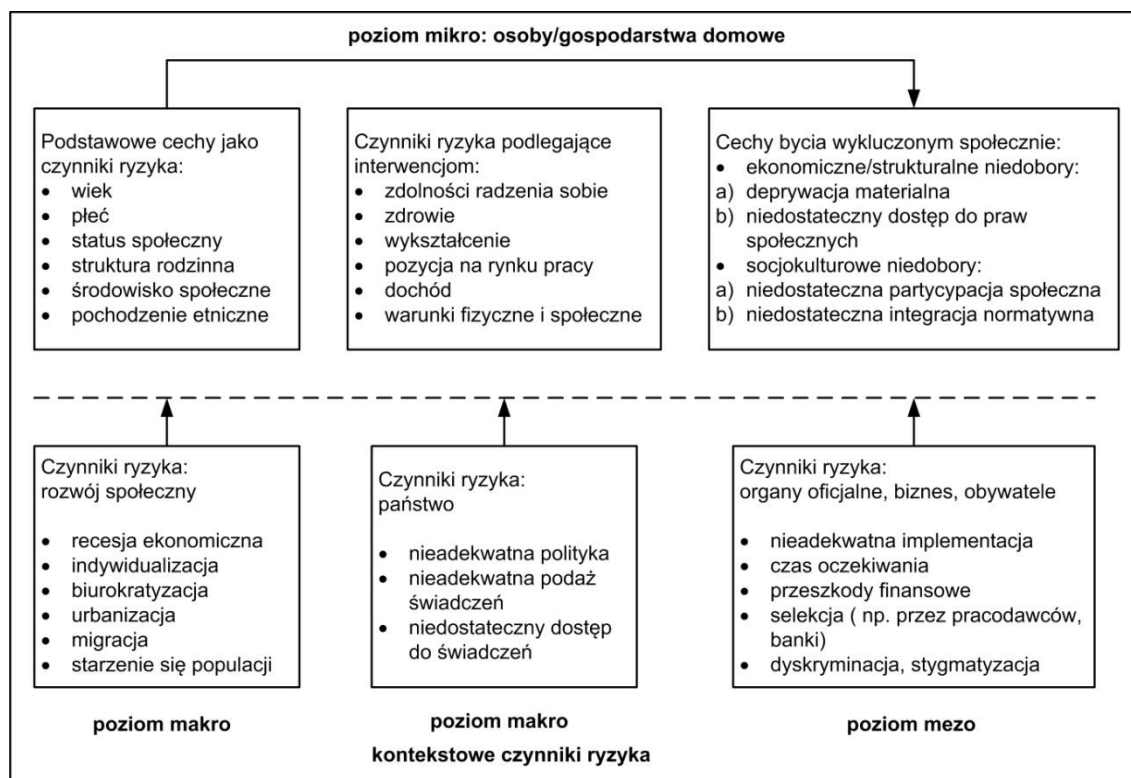
Źródło: Jehoel-Gijsbers, Vrooman 2007, s. 17.

Do podstawowych założeń modelu wykluczenia społecznego należą (rys. 1):

- wykluczenie społeczne jest wielowymiarowym zjawiskiem, które odnosi się do ekonomiczno-strukturalnych i społeczno-kulturowych aspektów życia; teoretycznie składa się z materialnej deprywacji, niewystarczającego dostępu do praw społecznych, deficytu partycypacji społecznej i braku kulturowej/normatywnej integracji,
- można dokonać rozróżnienia między cechami, które opisują aktualny stan wykluczenia społecznego (cechy statusu), i czynnikami ryzyka, które zwiększają prawdopodobieństwo wykluczenia społecznego (proces),

- czynniki ryzyka działają na poziomie mikro – jednostki, poziomie mezo – formalnych i nieformalnych organizacji i układów społecznych (*social settings*), oraz na poziomie makro – państwa i społeczeństwa jako całości (Jehoel-Gijsbers, Vrooman 2007, s. 18).

Rysunek 1. Model wykluczenia społecznego

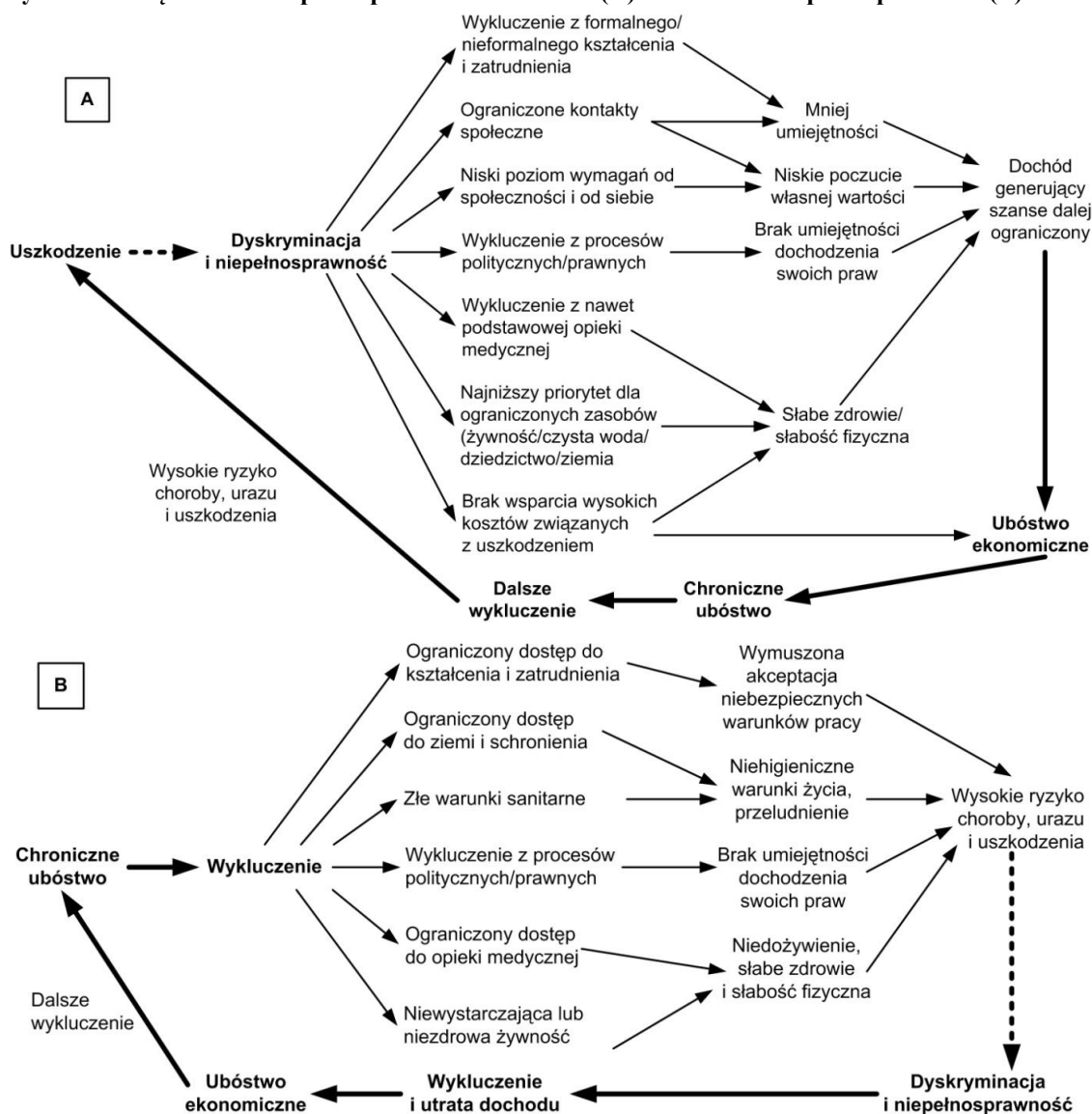


Źródło: Jehoel-Gijsbers, Vrooman 2007, s. 19.

Na poziomie mikro jednostka może być – przynajmniej w pewnym zakresie – agentem swojego własnego wykluczenia (narkomania, porzucenie szkoły); może ono częściowo wynikać z wyborów dokonanych przez jednostkę. Na poziomie mezo współobywatele mogą powodować ekskluzję przez moralne wykluczenie ludzi, którzy są inni; pracodawcy mogą dyskryminować (potencjalnych) pracowników na podstawie pochodzenia etnicznego, wieku lub stanu zdrowia. Organizacje, które są opłacane za realizację polityki państwa w zakresie ochrony socjalnej, zdrowia, opieki społecznej i edukacji, mogą być również agentami ubóstwa i wykluczenia społecznego, przez m.in. niejasne definiowanie celów, nieefektywny proces pracy, dużą liczbę klientów, z góry przyjęte założenia i preferencje pracowników. Na poziomie makro samo państwo może być uważane za agenta, jeśli przez swoje działania powoduje ubóstwo i wykluczenie społeczne. Władze centralne mogą powodować wykluczenie, jeśli ich polityka potęguje ryzyko ubóstwa lub wykluczenia społecznego (np. przez odmówienie pewnym grupom

dostępu do wystarczającego poziomu edukacji), lub których środki walki z tymi zjawiskami są nieefektywne.

Rysunek 2. Błędne koło niepełnosprawność – ubóstwo (A) i ubóstwo – niepełnosprawność (B)



Źródło: Yeo, Moore 2003, s. 572-573.

Według neoliberalnego podejścia, państwo opiekuńcze (*welfare state*) faktycznie nie pomaga ludziom, ale czyni ich zależnymi i pasywnymi. Z tej perspektywy wykluczenie społeczne jest nieoczywistym wynikiem działań instytucji państwa opiekuńczego, które tworzy bodźce do kształtowania przez jednostki swojego własnego życia za pomocą tworzenia sieci bezpieczeństwa oraz przez bodźce wysyłane ze strony administracji w celu utrzymania pasywnych postaw swoich klientów. Wykluczenie społeczne może być wynikiem bardziej ogólnych socjoekonomicznych tendencji: wzrostu bezrobocia z powodu recesji lub zmian strukturalnych w popycie i podaży na rynku, zmian

demograficznych (imigracji niskowyzkwalifikowanych robotników i uchodźców), zmian kulturowych (np. rozluźnienia w etyce pracy, rozwoju i upadku niektórych subkultur) (Jehoel-Gijsbers, Vrooman 2007, s. 15-16).

Ze zjawiskiem wykluczenia wiąże się często ubóstwo, które może być zarówno przyczyną wykluczenia społecznego, jak i jego skutkiem. Powstaje tzw. błędne koło (rys. 2): wykluczenie powoduje brak dostępu do różnorodnych zasobów, powodując redukcję dochodu, a ograniczone przez to szanse wywołują ubóstwo, które często prowadzi do wzrostu ryzyka nabycia chorób i dysfunkcji; z kolei chroniczne ubóstwo oznacza ograniczony dostęp do zasobów (w tym związanych z ochroną zdrowia), co powoduje powstawanie lub utrwalanie się zmian chorobowych, uszkodzeń i niepełnosprawności (Bonnell 2004, s. 7-8).

3. Przyczyny wykluczenia z rynku pracy osób z niepełnosprawnościami

Analizując czynniki ryzyka związane z wykluczeniem społecznym można zauważyć, że w większości katalogów pojawia się kategoria związana ze zdrowiem i/lub niepełnosprawnością (*EU Observatory...* 1991, 2002). Przykładowo Komisja Europejska identyfikuje dziesięć czynników ryzyka wykluczenia (*Communication from...* 2001, s. 21-24): długoterminowa zależność od niskiego lub nieadekwatnego dochodu; długoterminowe bezrobocie; niska jakość zatrudnienia lub brak rejestru zatrudnienia; niski poziom wykształcenia i analfabetyzm; wzrastanie w bezradnej rodzinie; niepełnosprawność; słabe zdrowie; życie na obszarze wielu niekorzyści; niebezpieczne warunki zamieszkania i bezdomność; imigracja, stosunek do grup etnicznych, rasizm i dyskryminacja.

W odniesieniu do niepełnosprawnych mieszkańców Europy, studium opracowane przez *Greek National Confederation of Disabled People* oraz *European Disability Forum* wskazuje na następujące przyczyny wykluczenia społecznego (*Disability and Social Exclusion...* 2002, s. 62): brak lub ograniczony dostęp do środowiska społecznego i bezrobocie; brak lub ograniczony dostęp do usług; stygmatyzacja osób niepełnosprawnych; brak adekwatnego szkolenia; brak specjalnych usług; brak polityki ekonomicznej, kompensującej dodatkowe koszty niepełnosprawności; struktura systemu świadczeń; życie w instytucjach.

W polskich badaniach nad sytuacją osób niepełnosprawnych A. Ostrowska, J. Sikorska i B. Gąciarz (2001, s. 152-158) wyróżniły 18 skal marginalizacji, które zostały pogrupowane w pięć kategorii: pomocowy potencjał rodzinny (obecność w najbliższym otoczeniu osób gotowych do pomocy, posiadanie odpowiednich umiejętności i czasu na świadczenie pomocy i opieki), sprawność fizyczna (ograniczenia w wykonywaniu czynno-

ści życiowych, pokonywanie barier architektonicznych, przywiązanie do mieszkania), kondycja psychoruchowa (odczuwanie bólu, złe samopoczucie psychiczne, zagrożenie biedą, brak zaangażowania w sprawy i obowiązki domowe), instytucje rehabilitujące (dostęp do instytucji rehabilitacji leczniczej i zawodowej, zaopatrzenie w sprzęt ortopedyczny) oraz automarginalizacja (brak celu w życiu, zły stan psychiczny, ogólna pasywność życiowa).

Należy zauważyć, że w szczególności w przypadku osób z niepełnosprawnościami czynniki te mają charakter kumulatywny, gdyż jednocześnie dotyczy ich większość wyżej wymienionych kryteriów, przykładowo jednocześnie niski dochód, bezrobocie, niski poziom edukacji i słabe zdrowie.

Wśród barier, które utrudniają osobom z niepełnosprawnościami wejście na rynek pracy, należy wymienić przede wszystkim niewydolny system edukacji powszechnej i zawodowej (w tym szczególnie brak dostępu do edukacji i szkoleń zawodowych lub do środków finansowych przeznaczonych na ten cel). Przyczyniają się do tego funkcjonujące stereotypy, czyli sposób postrzegania przez pracodawców niepełnosprawności i samych osób z niepełnosprawnościami. Pracowników takich postrzega się jako mniej wydajnych oraz „kłopotliwych”. Trzeba podkreślić, iż przepisy prawa pracy są „nadopiekuńcze” wobec pracowników z niepełnosprawnościami. Wprowadzają np. skrócony czas pracy czy dodatkowy dni urlopu oraz przerwy – co z założenia ma pomagać takim pracownikom – ale może prowadzić do postrzegania ich jako mniej wydajnych i bardziej kosztownych. Osoby z niepełnosprawnościami napotykają też na przeszkody środowiskowe (występujące w ich otoczeniu), które utrudniają im fizyczny dostęp do zatrudnienia np. problemy z dojazdem do pracy (Paszkwicz 2009).

4. Sposoby walki z wykluczeniem osób z niepełnosprawnościami z rynku pracy

Istnieją różne mechanizmy stosowane do eliminacji barier wejścia osób niepełnosprawnościami na rynek pracy. Przede wszystkim może się to odbywać poprzez **instrumenty prawne** (ustawy antydyskryminacyjne i działania afirmatywne) (Garbat 2012, s. 91). W wielu krajach Europy funkcjonują przepisy wymagające dostosowanie warunków i miejsca pracy do potrzeb osób z niepełnosprawnościami. Mają one zmniejszyć dyskryminację w zakresie zatrudnienia, zwiększyć dostęp do miejsc pracy i prowadzić do zmiany postrzegania osób z niepełnosprawnościami jako nieproduktywnych pracowników (Garbat 2012, s. 92-93). W tym obszarze stosowane są również **instrumenty interwencyjne**. Przykładem może być wprowadzenie wymaganego wskaźnika zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami w sektorach publicznym i prywatnym. Jeże-

li wymagany wskaźnik nie zostanie osiągnięty, na pracodawcę nakładana jest grzywna; w Polsce jest to 6%. Zgodnie z ustawą o rehabilitacji, jeżeli pracodawca zatrudnia co najmniej 25 pracowników (w przeliczeniu na pełne etaty), a jeżeli nie spełnia tego wymogu – musi płacić tzw. karę do PFRON (t.j. Dz.U. 2011, nr 127, poz. 721 ze zm.). W Niemczech wskaźnik ten wynosi 5%, jeżeli w firmie lub urzędzie pracuje więcej niż 20 osób (Garbat 2012, s. 92-93). Stosowane są też zachęty dla pracodawców np. dotacje lub zwrot kosztów związanych z przystosowaniem miejsc pracy. Innym, dość skutecznym instrumentem jest zatrudnienie wspomagane, które zapewnia m.in. wsparcie podczas pracy oraz specjalistyczne szkolenia zawodowe dla osób z niepełnosprawnościami.

Stosowane są również **instrumenty systemowe** – tych instrumentów jest bardzo wiele. Należy do nich między innymi: zatrudnienie chronione, rehabilitację zawodową, wsparcie niepełnosprawnych przedsiębiorców.

Zatrudnienie chronione polega na zatrudnieniu osób z niepełnosprawnościami w wydzielonych zakładach pracy (zakłady pracy chronionej lub zakładach aktywizacji zawodowej), lub w wydzielonej części zwykłego przedsiębiorstwa, i jest przeznaczona dla tych osób, które nie są w stanie konkurować na otwartym rynku pracy. Zakłady pracy chronionej wzbudzają jednak kontrowersje, ponieważ segregują osoby niepełnosprawne i mają etos organizacji charytatywnej. W niektórych państwach zachęca się także agencje pośrednictwa pracy do obsługi osób z niepełnosprawnościami.

Do rozwijania lub przywracania możliwości osób z niepełnosprawnością do uczestniczenia w konkurencyjnym rynku pracy przyczyniają się także rehabilitacja zawodowa i szkolenia. Tradycyjne programy kształcenia – skoncentrowane na specjalistycznych umiejętnościach technicznych – uczą np. stolarstwa, gotowania, prostych rzeczy manualnych. Niestety umiejętności te nie są one adekwatne do zmieniającego się rynku pracy. W związku z tym, powstają alternatywne formy kształcenia. Koncentrują się one nie tylko na przekazywaniu nowoczesnej wiedzy technicznej i technologicznej, ale też poprawie pewności siebie i podnoszeniu świadomości szerszego otoczenia biznesowego osób z niepełnosprawnościami. Do takich form należą np. rehabilitacja środowiskowa, szkolenia partnerskie, wczesne interwencje (np. szkolenie osób po urazach kiedy jeszcze przebywają w szpitalu). Ważna jest tutaj także ciągłość szkolenia – pozostawanie w kontakcie z ośrodkami rehabilitacyjnymi i opieranie się na wcześniejszych szkoleniach przy prowadzeniu następnych.

Alternatywą dla ograniczonych możliwości zatrudniania może być pomoc finansowa na rozpoczęcie własnej działalności przez osoby z niepełnosprawnościami. Jed-

nak, aby takie mechanizmy były skuteczne, trzeba spełnić kilka warunków. Osoby, które chcą rozpocząć własną działalność muszą być asertywne, pewne siebie i nie bać się ryzyka. Powinny też posiadać odpowiednią wiedzę poczynając od najprostszych umiejętności czytania i pisania, przez wiedzę techniczną po umiejętności biznesowe. Muszą mieć też dostęp do zasobów takich, jak porady, kapitał oraz pomoc marketingowa. Instrumentom tym sprzyjają dobre warunki gospodarczo-społeczne i polityczne.

Celem **instrumentów fakultatywnych** (zwanych też alternatywnymi) jest przyzysporzenie środków utrzymania, pokrycie kosztów leczenia, rehabilitacji oraz leków wydatkowanych normalnie przez rentobiorcę w sytuacji, w której znajduje się on w niedostatku i osiągnięte przez niego dochody są niewystarczające dla pokrycia ponoszonych wydatków na te cele. Należą do nich renty z tytułu niezdolności do pracy oraz różnego rodzaju zasiłki z pomocy społecznej. Jednak może być to czynnik zniechęcający do poszukiwania i powrotu do pracy. Dotyczy to szczególnie tych osób, które są mniej wykwalifikowane lub których praca, jeśli szukaliby jej, byłaby mniej płatna. Renta zapewnia stały dochód. Utrata tej regularnej płatności i poleganie na nisko płatnej pracy, może spowodować utratę regularnych dochodów i poczucia bezpieczeństwa socjalnego. Jednak takie świadczenia mogą mieć także pozytywny wpływ na zatrudnianie osób z niepełnosprawnościami. Mogą być pomocne w okresach przejściowych, kiedy utrata sprawności wiąże się także z utratą pracy. Funkcjonowanie ochrony socjalnej daje osobom z niepełnosprawnościami zmotywowanym do pracy poczucie bezpieczeństwa – nawet jeśli stracą pracę, to będą miały środki na utrzymanie.

5. Sytuacja osób z niepełnosprawnościami na polskim rynku pracy

Rynek pracy osób z niepełnosprawnościami charakteryzuje się cyklicznymi zmianami wielkości zatrudnienia oraz bezrobocia. Zmiany te – o czym pisano wcześniej – wywołane są zarówno czynnikami rynkowymi, jak pozarynkowymi.

W latach 2008-2014 współczynnik aktywności zawodowej (WAZ) ludności Polski stopniowo wzrastał (tabela 3) – wśród osób sprawnych od 59,4% w 2008 r. do niepełna 61% w 2014 r., a wśród osób z niepełnosprawnościami – analogicznie od 15,6% do 17,4%. Wskaźnik zatrudnienia (WZ) osób sprawnych początkowo malał (do 2010 r.), a potem zaczął wzrastać, przy czym na końcu analizowanego okresu był o 0,2 punktu procentowego (p.p.) wyższy niż na początku. Z kolei w przypadku osób z niepełnosprawnościami wzrost WZ był systematyczny, a różnica między początkiem i końcem okresu wyniosła 1,1 p.p. Widoczna jest wyraźnie znaczna różnica między wartościami WAZ i WZ – na niekorzyść osób z niepełnosprawnościami. Jeśli chodzi o stopę bezrobocia (SB), to zarówno wśród osób sprawnych, jak i niepełnosprawnych jej wartość wzrastała do 2013 r., w którym osiągnęła poziom odpowiednio 10,1% i 16,9%, po czym w 2014 r. nieco spadła. W całym okresie SB wśród osób z niepełnosprawnościami była znacząco wyższa niż wśród osób sprawnych (o około 6 p.p.).

Tabela 3. Wskaźnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia i stopa bezrobocia osób w wieku 15 lat i więcej w latach 2008-2014 (w %)

Rok	Osoby aktywne ekonomicznie w wieku 15 lat i więcej					
	Współczynnik aktywności zawodowej		Wskaźnik zatrudnienia		Stopa bezrobocia	
	OS	ON	OS	ON	OS	ON
2008	59,4	15,6	55,3	13,7	6,9	12,3
2009	59,8	15,7	55,0	13,8	8,0	12,1
2010	60,0	16,8	54,3	14,4	9,5	14,4
2011	60,2	17,0	54,5	14,5	9,5	14,6
2012	60,5	17,4	54,5	14,7	9,9	15,5
2013	60,6	17,3	54,4	14,4	10,1	16,9
2014	60,8	17,4	55,5	14,8	8,8	14,8

Legenda: OS – osoby sprawne, ON – osoby z niepełnosprawnościami.

Źródło: Rynek pracy (2016b).

Zmiany liczby ofert dla osób z niepełnosprawnością mają wyraźnie sezonowy charakter (tabela 4). Niemniej niezależnie od wahań sezonowych widoczny jest wzrost liczby ofert pracy dla tych osób w latach 2011-2014 w porównaniu z latami poprzednimi. W ciągu 2014 roku do urzędów pracy wpłynęło 57 500 ofert pracy dla osób z niepełnosprawnościami, z czego 5 300 to były oferty pracy subsydiowanej¹. Zdecydowana większość (94%) ofert pochodziła z sektora prywatnego.

¹ Prace interwencyjne, roboty publiczne, pożyczki na uruchomienie własnej działalności gospodarczej.

Tabela 4. Osoby z niepełnosprawnościami zarejestrowane jako bezrobotne, poszukujące pracy oraz oferty pracy dla nich w latach 2008-2014

Kwartał	Osoby niepełnosprawne			Liczba wolnych miejsc pracy		
	Bezrobotne		Poszukujące pracy ¹	Ogółem ²	Subsydiowanej	W sektorze publicznym
	Ogółem ¹	Otrzymujące zasiłek dla bezrobotnych				
					w %	
2008						
I	68 969	.	26 169	6 702	25,27	6,16
II	65 653	.	25 302	7 075	34,47	6,32
III	66 005	.	23 927	6 888	33,42	6,59
IV	73 112	.	23 465	5 591	37,22	6,74
2009						
I	84 134	.	25 056	5 391	25,36	5,49
II	82 766	.	25 009	5 636	28,72	6,65
III	85 773	.	24 590	5 866	23,90	6,27
IV	94 450	17 700	24 494	6 107	23,14	5,06
2010						
I	101 275	18 775	26 266	6 874	15,95	4,52
II	95 171	14 571	24 932	7 843	21,48	5,38
III	94 568	16 368	24 094	8 620	16,64	4,42
IV	100 311	16 811	23 188	9 895	11,30	2,65
2011						
I	106 237	17 777	23 526	7 276	10,60	3,51
II	98 187	16 701	21 225	10 353	14,11	4,20
III	98 669	16 713	20 270	11 406	11,63	5,04
IV	104 663	17 810	19 575	9 168	8,07	2,67
2012						
I	112 396	20 407	20 478	15 017	18,35	7,25
II	106 631	19 783	19 985	16 522	20,57	7,80
III	105 834	18 664	19 182	15 045	13,56	5,60
IV	111 521	19 669	19 733	12 719	8,19	3,73
2013						
I	116 302	19 669	20 824	15 564	13,33	6,09
II	109 490	19 311	20 204	15 762	18,60	6,95
III	110 615	17 987	19 298	14 394	11,58	5,06
IV	116 354	18 527	19 321	11 780	9,68	3,60
2014						
I	118 035	19 019	20 534	11 362	10,14	5,27
II	108 475	18 350	19 100	15 315	15,57	6,39
III	106 364	17 641	17 889	15 675	11,71	4,27
IV	108 902	17 304	17 392	8 830	8,49	3,62

1) na koniec kwartału, 2) suma całego kwartału.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wybranych informacji dotyczących sytuacji osób niepełnosprawnych na rynku pracy w Polsce na podstawie sprawozdań MPiPS 1 i MPiPS 7 z lat 2008-2014.

Liczba nowych ofert dla osób z niepełnosprawnością w ciągu IV kwartału 2014 roku była niższa niż w ciągu II i III kwartału 2014 roku, kiedy było ich odpowiednio 15 675 oraz 15 3015. Dla porównania w IV kwartale 2013 roku w stosunku do III kwartału 2014 roku miał miejsce spadek liczby ofert pracy dla osób z niepełnosprawnościami.

Średnia liczba bezrobotnych na ofertę pracy w IV kwartale 2014 roku (8,1 osób) była niższa niż w poprzednim kwartale tego roku (w III kwartale 2014 roku – 14,74). Ogólnie biorąc sytuacja osób z niepełnosprawnościami jest pod tym względem wciąż bardziej korzystna niż osób pozostałych. Jest to jak na razie zjawisko stałe, widoczne

szczególnie w okresie jesienno-zimowym. Należy tutaj podkreślić, iż zdecydowana większość osób z niepełnosprawnościami jest bierna zawodowo i nie rejestruje się jako bezrobotne lub poszukujące pracy. Wskaźniki zatrudnienia i aktywności zawodowej osób z niepełnosprawnościami są w dalszym ciągu znacznie niższe niż osób sprawnych. W 2014 roku najwięcej ofert pracy dla osób z niepełnosprawnościami wpłynęło do urzędów pracy województwa dolnośląskiego (395), śląskiego (340), łódzkiego (296), najmniej zaś w województwach podlaskim (56) i opolskim (33) (*Rynek pracy 2016b*). Odsetek ofert pracy subsydiowanej wynoszący w 2008 r. ogółem 32,6% nowych ofert, był znacznie zróżnicowany według województw: od 1,8% w podlaskim, 3,5% w zachodniopomorskim do 51,6% w opolskim i 63,9% w łódzkim.

Na koniec 2014 roku prawo do zasiłku dla bezrobotnych przysługiwało 17,3 tys. osób z niepełnosprawnościami. Stanowili oni 15,8% ogółu bezrobotnych osób niepełnosprawnych zarejestrowanych na koniec tego roku. W porównaniu do analogicznego okresu w 2013 roku liczba osób, którym wypłacono zasiłek dla bezrobotnych, zmniejszyła się o 10%. Oznacza to, iż bezwzględna większość osób z niepełnosprawnością zmuszona była utrzymywać się z zasiłków z pomocy społecznej lub zasilala szarą strefę.

Oferty pracy dla osób z niepełnosprawnością stanowiły zaledwie 5,6% wszystkich ofert zgłaszanych do urzędów pracy i pochodziły głównie z sektora prywatnego. Większość ofert zgłosiły duże firmy, zatrudniające powyżej 25 pracowników. Może to być spowodowane przede wszystkim chęcią osiągnięcia wymaganego wskaźnika zatrudnienia osób z niepełnosprawnością (wynoszącego 6%), aby nie płacić podatku na PFRON, lub chęcią uzyskania dofinansowania wynikającego ze zwiększonych kosztów zatrudniania.

W analizowanym okresie liczb ofert pracy ogółem ulegała wahaniom, jednakże na koniec okresu osiągnęła wartość o ponad 8 tys. większą niż na jego początku (tabela 5). Wahala się też liczba osób przypadająca na jedną ofertę pracy – od 31,5 w 2008 r. do 33,2 w 2014 r., przy czym najtrudniejsza sytuacja miała miejsce w 2012 r., kiedy to na jedną osobę przypadało prawie dwukrotnie więcej osób niż w 2008 r.

Tabela 5. Liczba osób bezrobotnych ogółem i z niepełnosprawnościami oraz liczba ofert pracy w latach 2008-2014, w liczbach bezwzględnych (dane na koniec grudnia)

Rok	Ogółem			Osoby z niepełnosprawnościami		
	Osoby bezrobotne	Oferty pracy	Bezrobotni przypadający na jedną ofertę pracy	Osoby bezrobotne i poszukujące pracy	Oferty pracy	Bezrobotni przypadający na jedną ofertę pracy
2008	1 473 752	46 764	31,5	96 577	5 591	17,3

2009	1 892 680	41 416	45,6	118 944	6 107	19,5
2010	1 954 706	44 800	44,3	123 499	9 895	12,5
2011	1 982 676	35 077	56,2	121 238	9 168	13,2
2012	2 136 815	35 784	59,7	131 254	12 719	10,3
2013	2 157 883	46 263	46,6	135 635	11 780	11,6
2014	1 825 180	54 901	33,2	126 294	8 830	14,3

Źródło: *Rynek pracy* (2016a).

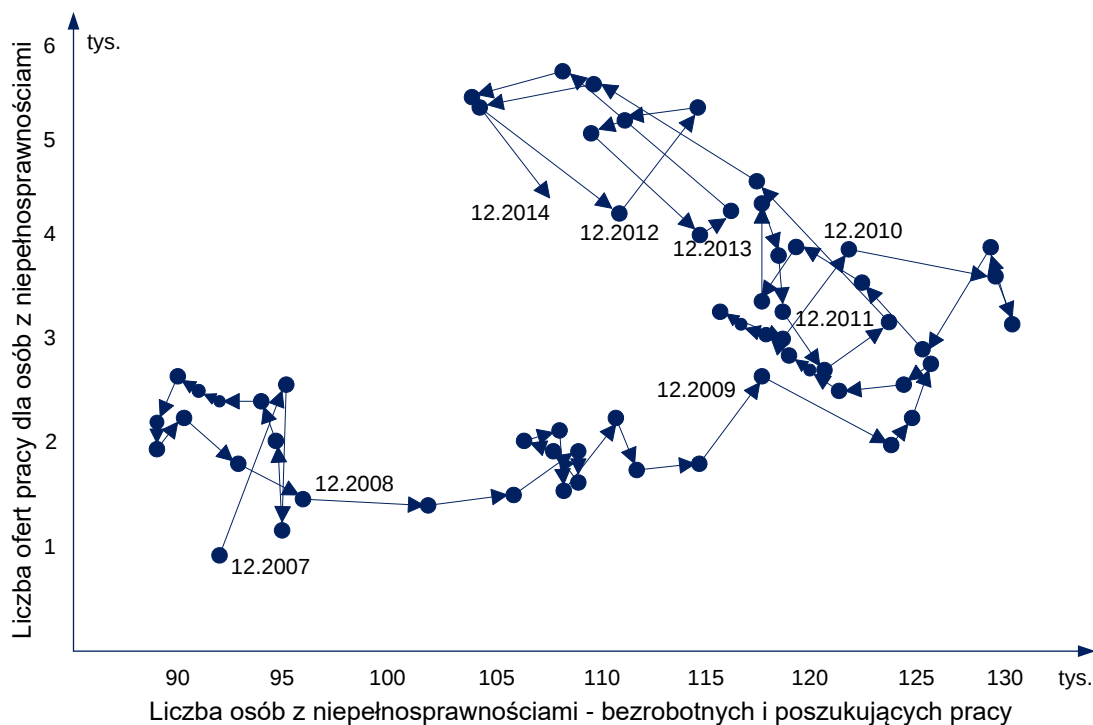
W przypadku osób z niepełnosprawnościami liczba ofert stopniowo wzrastała do 2012 r., osiągając ponad dwukrotnie wyższą wartość niż na początku okresu, po czym zaczęła spadać do poziomu 1,5 raza większą niż w 2008 r. Jednocześnie wahała się liczba osób przypadających na jedną ofertę pracy. W 2008 r. sytuacja na rynku pracy była dla niepełnosprawnych najgorsza (prawie 20 osób na jedną ofertę), a w 2012 r. – odwrotnie niż dla bezrobotnych ogółem – najlepsza (nieco ponad 10 osób na ofertę).

Poza różnymi innymi uprawnieniami wynikającymi z ustawy o rehabilitacji, od stycznia 2004 roku pracodawcy zatrudniający poniżej 25 pracowników oraz pracodawcy zatrudniający co najmniej 25 pracowników i osiągający wskaźnik zatrudnienia co najmniej 6%, mogą korzystać z comiesięcznego dofinansowania do wynagrodzeń pracowników z niepełnosprawnością w wieku produkcyjnym. Efektem wprowadzenia tego uprawnienia jest widoczny wzrost zainteresowania zgłaszających się po to dofinansowanie pracodawców z otwartego rynku pracy. Znajduje to odzwierciedlenie we wzroście liczby zgłoszonych pracowników z niepełnosprawnością z 15,3 tys. w styczniu 2004 roku do 55,9 tys. w grudniu 2014 roku (*Rynek pracy* 2016b).

Z prezentowanych danych wynika, że sytuacja osób z niepełnosprawnością na rynku pracy (rozumianym wąsko: oferty pracy – bezrobotni) staje się w kolejnych latach coraz lepsza. Analizując krzywą Beveridge’a (rysunek 3) można zauważyć kształtowanie się niekorzystnej sytuacji na rynku pracy w latach 2007-2010 oraz zmiany trendu na korzystny w latach 2011-2014. W pierwszym 4-leciu dla większości kwartałów krzywa przybiera wartość ujemną – jest skierowana prawo i w dół. Natomiast w drugim 4-leciu krzywa przybiera wartość dodatnią – jest skierowana w lewo i w górę. W pierwszej połowie wykresu można zauważyć trzy okresy korzystnej koniunktury dla osób z niepełnosprawnością na rynku pracy: małą, średnią i dużą. Mała miała miejsce między I i II kwartałem 2009 roku (wtedy bezrobocie rejestrowane spadło do poziomu 107 tys., a liczba ofert pracy wzrosła do 5,6 tys.), średnia – między I a III kwartałem 2010 roku (poziom bezrobocia spadł do poziomu 118 tys., a liczba zgłoszonych miejsc pracy wzrosła do 8,6 tys.), a duża – pomiędzy I i III kwartałem 2011 roku (w tym okresie

liczba bezrobotnych zmniejszyła się do 118,9 tys., a pracodawcy zgłosili 11,4 tys. ofert pracy dla niepełnosprawnych). W tych okresach krzywa wyraźnie przybiera wartości dodatnie – wzrasta liczba miejsc oferowanej pracy przy jednoczesnym spadku stopy bezrobocia rejestrowanego.

Rysunek 3. Krzywa Beveridge'a – kształtowanie się ofert pracy i bezrobocia osób z niepełnosprawnościami (kwartalnie) w latach 2007-2014



Źródło: opracowanie własne.

Można jednak zauważyć, że zdarzają się okresy, w których bezrobocie rośnie pomimo wzrostu liczby miejsc pracy. Zgodnie z teorią DMP (model ekonomiczny Diamonda Mortensena oraz Pissaridesa)² jest to sygnał, że coś złego dzieje się z efektyw-

² Powstało wiele teorii poświęconych temu procesowi, ale dopiero model poszukiwań na rynku pracy (tzw. model DMP, od pierwszych liter nazwisk noblistów: Petera Diamonda, Dale'a Mortensena i Christophera Pissaridesa) pozwolił – odwołując się do faktycznych zachowań oraz do zróżnicowania pojedynczych przedsiębiorstw i bezrobotnych – opisać proces odnajdywania się na rynku pracy i trudności z tym związane. Pracodawcy i poszukujący pracy – biorą pod uwagę nie tylko własne oczekiwania, ale także inne procesy na rynku pracy. Zmienne takie jak poziom bezrobocia, czy liczba ofert pracy wpływają bowiem na oczekiwania co do prawdopodobnego czasu poszukiwań. Kluczowym elementem modelu stały się zatem nie tylko płace i produktywność pracowników, ale także parametr mierzący szybkość dopasowań ofert pracy i kwalifikacji bezrobotnych, na który bezpośredni wpływ ma jakość pośrednictwa pracy. Pokazany model pozwala w zbliżony do rzeczywistości i spójny sposób analizować zmiany bezrobocia, wynagrodzeń i ofert pracy. Co więcej, jest narzędziem pozwalającym oceniać, jak na rynek pracy wpływać mogą różne decyzje polityczne mające przeciwdziałać bezrobociu, decyzje instytucji rynku pracy (np. biur pośrednictwa) oraz wahania koniunktury gospodarczej. Dzięki modelowi można łatwo wykazać, że hojniejszy system zasiłków dla bezrobotnych – przy niezmiennych innych uwarunkowaniach – może skutkować wyższym niż konieczne bezrobociem i dłuższym czasem poszukiwania pracy. Z drugiej strony, utrudnianie pracodawcom redukowania zatrudnienia może

nością znajdowania pracowników przez pracodawców. Problem ten ostatnio jest szeroko dyskutowany, gdyż oznacza, że pobudzanie wzrostu gospodarczego może nie doprowadzić do spadku bezrobocia.

6. Wnioski

Analiza treści opracowania daje możliwość sformułowania następujących wniosków:

- 1) Osoby z niepełnosprawnościami są jedną z grup najbardziej w znacznym stopniu narażonych na wykluczenie społeczne, w szczególności z rynku pracy. Kluczowe czynniki ryzyka obejmują: brak wykształcenia lub niskie kwalifikacje zawodowe; niski dochód; konflikty rodzinne; bycie osobą zależną od opieki; problemy szkolne; bariery fizyczne i społeczne; zamieszkiwanie z dala od infrastruktury rehabilitacyjnej oraz technicznej bez barier.
- 2) Za istotną przyczynę wykluczenia osób z niepełnosprawnościami z rynku pracy uznaje się istniejące stereotypy dotyczące ich rzeczywistych możliwości funkcjonowania w sytuacji pracy zawodowej oraz postrzeganie tych osób jako mało produktywnych.
- 3) Istnieje szereg instrumentów służących niwelowaniu lub likwidowaniu barier oraz do walki z wykluczeniem z rynku pracy osób z niepełnosprawnościami. Wśród nich należy wymieścić instrumenty: prawne, interwencyjne, systemowe i fakultatywne. Siłą ich oddziaływania zależy od szeregu czynników – trudnych do jednoznacznego określenia i oszacowania. Niemniej instrumenty te tworzą tarcze, dzięki której osoby z niepełnosprawnościami odzyskują właściwe miejsce wśród społeczeństwa oraz mają szanse konkurować na rynku pracy z osobami sprawnymi.
- 4) Sytuacja osób z niepełnosprawnościami na rynku pracy podlega intensywnym wahaniom. Zdaniem wielu specjalistów z dziedziny rehabilitacji zawodowej oraz zatrudniania, rynek ten jest bardzo wrażliwy na zmiany legislacyjne.
- 5) Podstawowe wskaźniki rynku pracy (wskaźnik zatrudnienia, współczynnik aktywności zawodowej, stopa bezrobocia) w porównaniu z osobami sprawnymi, pomimo wyraźnej poprawy, nadal kształtują się niekorzystnie dla osób z niepełnosprawnościami.

skutkować ograniczeniem liczby tworzonych miejsc pracy, gdyż pracodawcy uwzględnią dodatkowe koszty takich utrudnionych zwolnień w rachunku opłacalności każdej nowej oferty pracy.

- 6) Sytuacja osób z niepełnosprawnościami na rynku pracy (rozumianym wąsko: oferty pracy – bezrobotni) staje się z roku na rok coraz lepsza. Krzywa Beveridge’a wyraźnie przybiera wartości dodatnie – wzrasta liczba miejsc oferowanej pracy przy jednoczesnym spadku stopy bezrobocia rejestrowanego. Można jednak zauważyć, że zdarzają się okresy, w których bezrobocie rośnie pomimo wzrostu liczby miejsc pracy.

Literatura

1. Barry B. (2002), *Social exclusion, social isolation and the distribution of income*, w: J. Hills et al. (eds), *Understanding Social Exclusion*. Oxford: Oxford University Press.
2. Bonnel R. (2004), *Poverty Reduction Strategies: Their Importance For Disability, Disability and Development Team*.
3. Department for Education and Schools (2005), *Press Notice: Literacy and Numeracy Standards*, 2005, w: A. Bonner (2006), *Social exclusion and the way out. An individual and community response to human social dysfunction*, John Wiley & Sons Ltd, Chichester.
4. Duffy K. (1995), *Social Exclusion and Human Dignity in Europe*, Council of Europe.
5. Estivill J. (2003), *Concepts and strategies for combating social exclusion: An overview*, International Labour Office, Geneva.
6. *EU Observatory on National Policies to Combat Social Exclusion, Second Annual Report* (1991), European Commission, Brussels.
7. *EU Observatory on National Policies to Combat Social Exclusion, Second Annual Report* (2002), Brussels.
8. *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of Regions: Draft Joint Report on Social Inclusion; Part I – The European Union* (2001), Commission of the European Communities, COM(2001) 565 final, Brussels.
9. Garbat M. (2012), *Zatrudnianie i rehabilitacja zawodowa osób z niepełnosprawnościami w Europie*, Uniwersytet Zielonogórski, Zielona Góra.
10. Giddens A. (2004), *Socjologia*, Warszawa.
11. *Disability and Social Exclusion in the EU – time for change, tools for change* (2002), Greek National Confederation of Disabled People, European Disability Forum, Athens.
12. Jehoel-Gijsbers G., Vrooman C. (2007), *Explaining Social Exclusion: A theoretical model tested in the Netherlands*, The Netherlands Institute for Social Research/SCP, Hague.
13. Krieger N. (2001), *A glossary for social epidemiology*, Journal of Epidemiology and Community Health, 55.
14. *Narodowa Strategia Integracji Społecznej dla Polski* (2004), <http://www.mpips.gov.pl/gfx/mpips/userfiles/File/mps/NSIS.pdf> (6.01.2016).
15. Ostrowska A., Sikorska J., Gąciarz B. (2001), *Osoby niepełnosprawne w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*, ISP, Warszawa.
16. Paszkowicz M.A. (2009), *Wybrane aspekty funkcjonowania osób z niepełnosprawnościami*, Fundacja Wydawnicza JM, Uniwersytet Zielonogórski.
17. *Rynek pracy* (2016a), <http://www.niepelnosprawni.gov.pl/p,82,bezrobocie-rejestrowane> (6.03.2016).

18. *Rynek pracy* (2016b), <http://www.niepelnosprawni.gov.pl/p,80,rynek-pracy> (7.01.2016).
19. Silver H., Miller S.M. (2003), *Social Exclusion: The European Approach to Social Disadvantage*, "Indicators", Vol. 2, No. 2.
20. Social Exclusion Unit (2001), *Preventing Social Exclusion: Report by the Social Exclusion Unit*, London.
21. Tsakloglou P., Papadopoulos F. (2001), *Identifying Population Groups At High Risk of Social Exclusion: Evidence form ECHP*, Discussion Paper No 392, IZA, Bonn.
22. Walker A., Walker C., (1997) (eds.) *Britain Divided: The Growth of Social Exclusion In the 1980s and 1990s*, London, Child Poverty Action Group.
23. Yeo R., Moore K. (2003), *Including Disabled People in Poverty Reduction Work: "Nothing About Us, Without Us"*, "World Development", Vol. 31, No. 3.

Akty prawne:

1. Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, t.j. Dz.U. 2011, nr 127, poz. 721.
2. Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 1 sierpnia 1997 r. – Karta Praw Osób Niepełnosprawnych, M.P. 1997, nr 50, poz. 475.

Streszczenie

Niepełnosprawność jako przyczyna wykluczenia z rynku pracy

W artykule przedstawiono przyczyny wykluczania osób z niepełnosprawnościami z rynku pracy. Wśród barier, które utrudniają osobom z niepełnosprawnościami wejście na rynek pracy, należy wymienić przede wszystkim niewydolny system edukacji powszechnej i zawodowej (w tym szczególnie brak dostępu do edukacji i szkoleń zawodowych lub do środków finansowych przeznaczonych na ten cel). Przyczyniają się do tego funkcjonujące stereotypy, czyli sposób postrzegania przez pracodawców niepełnosprawności i samych osób z niepełnosprawnościami. Istnieją różne mechanizmy stosowane do eliminacji barier wejścia osób niepełnosprawnościami na rynek pracy. Przede wszystkim może się to odbywać poprzez instrumenty stosowane w ramach systemu zatrudnienia i rehabilitacji zawodowej. Wśród nich wymienić należy instrumenty: prawne, interwencyjne, systemowe oraz fakultatywne. Zakres ich działania jest różny – zależy od wielu czynników.

Słowa kluczowe: osoby z niepełnosprawnościami, wykluczenie, rynek pracy, zatrudnienie, bezrobocie.

Abstract

Disability as a reason of exclusion from the labour market

The article presents the reasons for excluding people with disabilities from the labour market. Among the barriers that hinder people with disabilities entering the labour market, one should first of all mention inefficiency of the system of general and professional education (especially lack of access to education and vocational training or the funds allocated for this purpose). Functioning stereotypes contribute to that and the way employers perceive disability and persons with disabilities themselves. There are various mechanisms that can be used to eliminate the barriers of entering the labour market by the disabled. Among them one should mention legal, emergency and systematic instruments. Their effect is different - it depends on many factors.

Key words: people with disabilities, exclusion, labour market, employment, unemployment.

dr inż. Anna Gondek
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.40>

Rozwój gospodarczy i brak nierówności społecznych – o połączeniu koniecznego z niemożliwym

1. Pojęcie rozwoju i wzrostu gospodarczego

W teorii i praktyce ekonomicznej funkcjonuje pojęcie rozwoju i wzrostu gospodarczego. Pomiedzy tymi terminami istnieją różnice, o czym poniżej, jednak często bywają one używane zamiennie (Nawrot 2010, s. 113). Różnice wynikają już z samych definicji rozwoju i wzrostu bez przymiotnika „gospodarczy”. Rozwój oznacza „proces przeobrażeń, zmian, przechodzenia do stanów lub form bardziej złożonych lub pod pewnym względem doskonalszych; także pewne (wyższe) stadium tego procesu, rozkwit, rozrost ...”. Natomiast wzrost to „stawanie się coraz większym liczbowo, ilościowo lub przestrzennie; stawanie się intensywniejszym; powiększanie się, zwiększanie się” (*Słownik Języka Polskiego* 1998, s. 123, 818). Gdy coś rozwija się, staje się jakościowo lepsze lub przynajmniej inne, a gdy rośnie – zwiększa się ilościowo i mimo różnic interpretacyjnych należy podkreślić, że rozwój gospodarczy obejmuje zmiany ilościowe, jakościowe i strukturalne, a wzrost – zmiany ilościowe, stąd też jest łatwo kwantyfikowalny (Nawrot 2010, s. 114; Noga 2000, s. 49; Oziewicz 1998, s. 139, 140).

Rozwój gospodarczy to „historyczny (długofalowy) proces takiej wewnętrznej ekonomicznej i społecznej transformacji kraju, która doprowadza do powstania społeczeństwa poszukującego dróg poprawy swojej sytuacji gospodarczej i zorganizowanego w sposób umożliwiający i zachęcający obywateli do inwestowania w kapitał materialny, ludzki i intelektualny, niezbędny do nieprzerwanej jego akumulacji” (Nasiłowski 2004, s. 377, 378). Inną definicję, choć zbieżną z powyższą, podaje M. Noga: „rozwój gospodarczy obejmuje wzrost gospodarczy i postęp cywilizacyjny” (Noga 2000, s. 55). Natomiast wzrost gospodarczy jest rozumiany jako „powiększenie się realnej wartości produktu krajowego brutto w gospodarce, najczęściej w okresie roku” (Nawrot 2010, s. 113) czy też „stałe zwiększanie zdolności danego kraju do produkcji towarów i usług

pożądanych przez ludzi” (Nasiłowski 2004, s. 377, 378). Rozwój gospodarczy jest więc pojęciem szerszym niż wzrost gospodarczy (Noga 2000, s. 49).

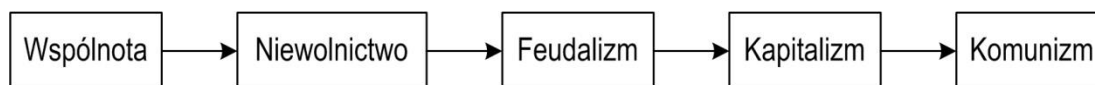
2. Teorie rozwoju i wzrostu gospodarczego

W teorii ekonomii powstało wiele teorii rozwoju i wzrostu gospodarczego. Poniżej zaprezentowano najważniejsze teorie najpierw rozwoju gospodarczego, jako pojęcia szerszego niż wzrost gospodarczy, a następnie główne nurty w teorii wzrostu gospodarczego.

Na uwagę zasługują teorie rozwoju gospodarczego Karola Marksa, Walta Rostowa, Daniela Bella, koncepcje trzech sektorów gospodarki, koncepcja rozwoju równoważonego (*sustainable development*) i rozwoju inteligentnego.

Koncepcja rozwoju formacji społecznych jest szeroko opisana w literaturze. W skrócie rzecz ujmując sprowadza się ona do powstawania wspólnot na drodze ewolucyjnego rozwoju od wspólnoty pierwotnej do komunizmu, co zaprezentowano na rysunku 1.

Rysunek 1. Koncepcja rozwoju formacji społecznych K. Marksa

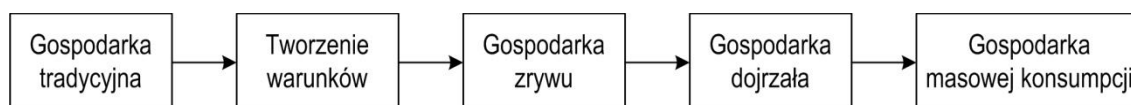


Źródło: opracowanie własne na podstawie (Noga 2000, s. 55).

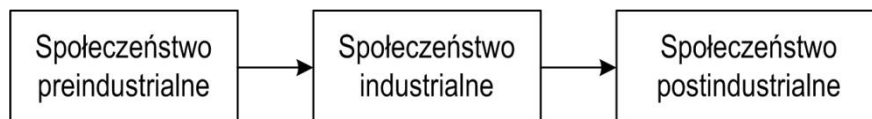
Chociaż koncepcji rozwoju gospodarczego i społecznego K. Marksa nie potwierdziły żadne dowody empiryczne, logiczne czy teoretyczne, to jednak stała się ona tak popularna wśród społeczeństwa Francji, Wielkiej Brytanii czy USA, że niejako w odpowiedzi na nią powstały koncepcje konkurencyjne, a wręcz opozycyjne do niej (Noga 2000, s. 56).

W 1960 roku Walt Witman Rostow opublikował „*Studia wzrostu gospodarczego: manifest niekomunistyczny*” ukazując pięć stadiów rozwoju gospodarek (Stankiewicz 1998, s. 507, 508), co przedstawiono na rys. 2. Podobną koncepcję przedstawił Daniel Bell (rys. 3).

Rysunek 2. Stadia rozwoju gospodarek W.W. Rostowa

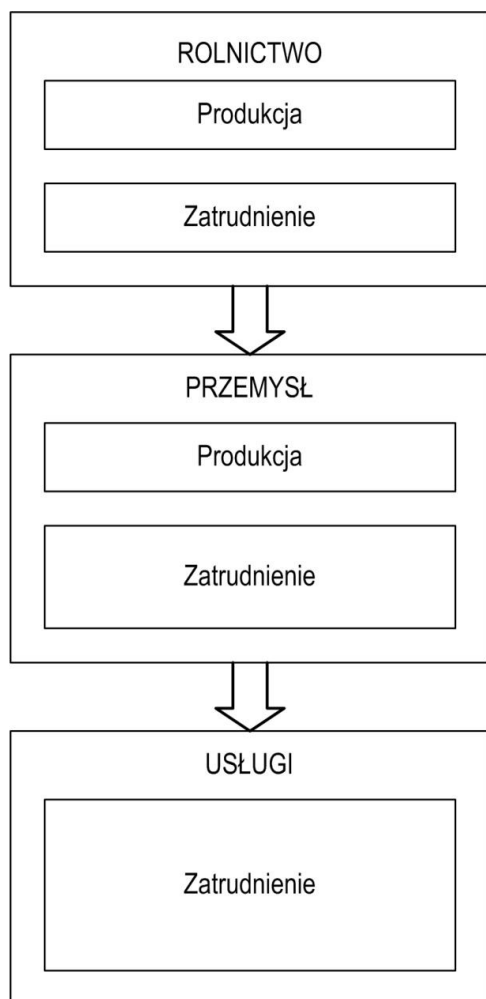


Źródło: opracowanie własne na podstawie (Noga 2000, s. 56).

Rysunek 3. Stadia rozwoju gospodarek D. Bella

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Noga 2000, s. 56).

Kolejną koncepcją rozwoju gospodarczego jest teoria trzech sektorów gospodarki powstała w latach trzydziestych XX wieku (rys. 4). Jej autorzy: Allan Fisher, Colin Clark i Jean Fourastie uznali, że rozwój gospodarki światowej ewoluuje od gospodarki opartej na rolnictwie, w której odbywa się dominująca część produkcji i jest skoncentrowane zatrudnienie, następnie zatrudnienie zaczyna się zwiększać w przemyśle, by w końcu zatrudnieni w rolnictwie i przemyśle przeszli do pracy w sektorze usług (Noga 2000, s. 56).

Rysunek 4. Koncepcja trzech sektorów gospodarki

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Noga 2000, s. 56).

W latach osiemdziesiątych ubiegłego wieku powstała koncepcja rozwoju zrównoważonego (*sustainable development*), której twórcami są D. Pearce, E. Barbier, A. Markandy i R. Tumer (Noga 2000, s. 58). Autorzy ci zaproponowali taki proces zmian społecznych, gospodarczych i środowiskowych, który zapewnia równowagę pomiędzy zyskami i kosztami rozwoju w perspektywie przyszłych pokoleń. W ostatnich latach pojawiła się koncepcja inteligentnego rozwoju, jako rozwijającego takie obszary, jak edukacja, badania naukowe i innowacje, społeczeństwo cyfrowe.

Kolejnym zagadnieniem są teorie wzrostu gospodarczego. Przede wszystkim należy podkreślić, że w teoriach wzrostu gospodarczego istnieją dwa rodzaje problemów: pierwszy – związany z określeniem czynników wpływających na wzrost PKB długookresowo, i drugi – związany z określeniem warunków sprzyjających równomiernemu wzrostowi gospodarki, czyli warunków równowagi dynamicznej i ukształtowaniem mechanizmów przystosowawczych gospodarkę do równowagi (Noga 2000, s. 49).

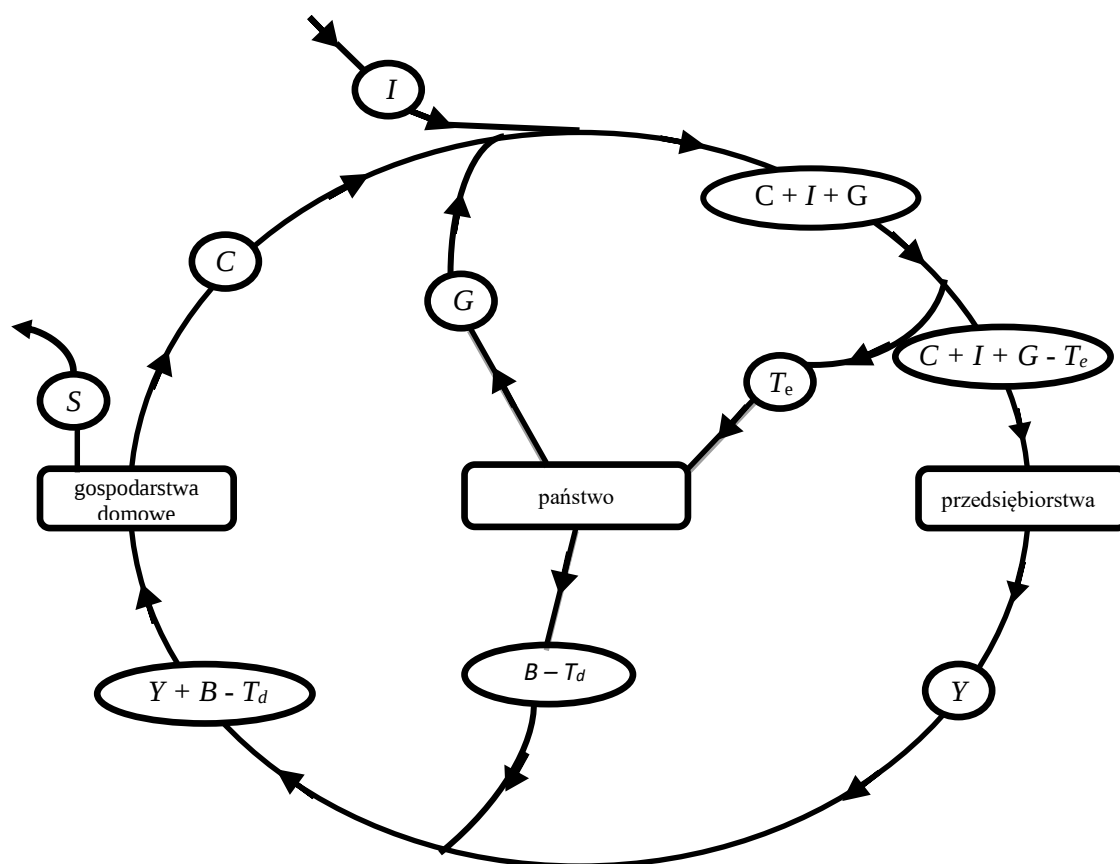
W literaturze przedmiotu istnieje podział na modele egzogeniczne i endogeniczne. Egzogeniczne modele wzrostu gospodarczego, nazywane również neoklasycznymi, podałowymi bądź długookresowymi, dominowały przez okres 40 lat, tj. w latach 1945-1985. Teoria egzogenicznego wzrostu zakłada, że wzrost gospodarczy jest wynikiem oddziaływania trzech czynników, tj.: wzrostu liczby pracujących, wzrostu nakładów kapitału (maszyn i budynków), osiąganemu dzięki wysokiej relacji inwestycji do PKB, postępu naukowo-technicznego, któremu przypisywano charakter egzogeniczny czyli niezależny od polityki gospodarczej. Ze względu na krytykę tych modeli w wyniku ujawnienia się ich słabości, bowiem zauważono brak realnej konwergencji między krajami zamożnymi a ubogimi, powstały modele endogeniczne.

Teoria endogenicznego wzrostu to teoria ekonomiczna wyjaśniająca procesy i mechanizmy rozwoju gospodarczego, powstała w końcu lat 80-tych. W modelu endogenicznego wzrostu uwzględniono trzy zjawiska stojące w sprzeczności z teorią egzogenicznego wzrostu, tj. postęp techniczno-organizacyjny nie jest egzogeniczny, a na tempo rozwoju technologii wpływa polityka państwa, konkurencja rynkowa i wysoki rozwój rynku kapitałowego ułatwia przedsiębiorstwom finansowanie ryzykownych inwestycji, nie liczba pracujących, ale jakość kapitału ludzkiego wpływa na wzrost gospodarczy. Wnioski z tej teorii na gruncie empirycznym sprowadziły się do consensu waszyngtońskiego.

W teorii endogenicznego wzrostu uwypuklono rolę przedsiębiorstw w tworzeniu wzrostu gospodarczego. A zatem z jednej strony przedsiębiorstwa wpływają na wzrost

gospodarczy w kraju poprzez np. inwestycje w kapitał obrotowy, ale także na jakość kapitału ludzkiego – poprzez inwestycje w ten rodzaj kapitału. Z drugiej strony w przedsiębiorstwach też następuje wzrost i ich rozwój. Wzrost i rozwój pojedynczego przedsiębiorstwa, a także przedsiębiorstw jako grupy uczestników w ruchu okrężnym (rys. 5), skutkuje wzrostem PKB i rozwojem społeczno-gospodarczym.

Rysunek 5. Ruch okrężny w gospodarce



Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch (1995), *Ekonomia. Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 32.

Każda z koncepcji dotyczy obszarów działalności ludzkiej, czy to pojedynczych jednostek, gospodarstw domowych czy przedsiębiorstw. W literaturze makroekonomicznej istnieje koncepcja ruchu okrężnego, która obrazuje powiązania pomiędzy gospodarstwami domowymi, przedsiębiorstwami i państwem (Begg, Fischer, Dornbusch 2000, s. 23, 31, 35). Powiązania te są wzajemnie bezpośrednie i sprzężone zwrotnie. Ze względu na powiązania, rozwój i wzrost u jednego z uczestników życia gospodarczego powoduje zmiany u innego uczestnika. Na gospodarkę składają się podmioty gospodarcze (gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa) oraz jednostki państwowe (Begg, Fischer, Dornbusch 1995, s. 19). Zagadnienia te objęte są rachunkami narodowymi i opisane odpowiednimi formułami. Na szczególną uwagę ze względu na powiązanie

gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i państwa zasługują wzory (Begg, Fischer, Dornbusch 2000, s. 23, 30, 35):

PKB w cenach rynkowych $\equiv C + I + G$, jeśli C , I , G są wyrażone w cenach rynkowych,

PKB w cenach czynników produkcji $\equiv C + I + G - T_e$,

PKB w cenach czynników produkcji $\equiv C + S - B + T_d$,

$S + T_d + T_e \equiv I + G + B$ oraz $S - I \equiv G + B - T_d + T_e$, a po włączeniu transakcji z zagranicą:

PKB w cenach czynników produkcji $\equiv C + I + G + X - Z - T_e \equiv C + I + G + NX - T_e$,

gdzie:

C – konsumpcja,

B – wypłaty transferowe,

S – oszczędności gospodarstw domowych,

T_d – podatki bezpośrednie, nakładane na dochody (płace, czynsze, odsetki i zyski)

T_e – podatki pośrednie, inaczej podatki od wydatków (np. VAT czy akcyza)

I – inwestycje przedsiębiorstw,

G – wydatki państwa na dobra i usługi (np. płace urzędników państwowych i żołnierzy, funkcjonowanie urzędów, szpitali, szkół czy inwestycje infrastrukturalne)

B – płatności transferowe i zasiłki,

X – eksport,

Z – import,

NX – eksport netto czyli eksport minus import.

Teoria ta silnie akcentuje powiązanie polityki państwa, przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Ukazuje sprzężenia zwrotne i bezpośrednie relacje. Gdy u jednego z uczestników gospodarki zachodzą pozytywne zmiany, jak wzrost wyrażony w pieniądzu, to jest on odczuwalny u pozostałych uczestników.

1. Miary wzrostu i rozwoju gospodarczego

W celu opisanie rozwoju i wzrostu gospodarczego niezbędne jest przeanalizowanie wybranych miar ukazujących zjawisko rozwoju i wzrostu gospodarczego. Miary te podzielić można ze względu na ich charakter (stąd też wyróżnia się ilościowe i jakościowe), a także pod kątem stopnia agregacji na syntetyczne, szczegółowe i symptomatyczne (Marciniak 2006, s. 361)¹. Początkowo rozwój gospodarczy rozpatrywano jedy-

¹ Mierniki syntetyczne są ogólnym sposobem charakterystyki rozwoju społeczno-gospodarczego (PKB, PNB, DN i in.) w ujęciu absolutnym i per capita, również dynamika tych wskaźników, struktura w wy-

nie pod kątem ilościowym, przy zastosowaniu takich miar jak PKB (Produkt Krajowy Brutto) i jego dynamika, PNB (Produkt Narodowy Brutto) czy DN (Dochód Narodowy). Jednak z upływem lat uznano, że miary takie są niewystarczające. Dlatego też od lat 90. ubiegłego wieku podejmowane są próby znalezienia miar uwzględniających, oprócz czynników ekonomicznych, aspekty związane z poziomem życia. Proponowane miary uwzględniają elementy polityczne, demograficzne i społeczne, dzięki czemu jasniej widać różnice między państwami (Nawrot 2010, s. 114). Do stosunkowo nowych zastrzeżeń wymienianych pod adresem należy zaliczyć zarzuty związane z globalizacją i transnarodową działalnością korporacji i tym samym trudnościami związanymi z ustaleniem miejsca tworzenia PKB (Van den Berg 2007, s. 12-14).

Jedną z takich miar jest tzw. „zielony” PKB, czyli *Green Gross Domestic Product* (GGDP), który ukazuje wpływ wzrostu gospodarczego na środowisko naturalne, natomiast trwały dobrobyt ekonomiczny reprezentowany jest przez ISEW, czyli *Indeks of Sustainable Economic Welfare*². Istnieje również wskaźnik autentycznego postępu GPI, czyli *Genuine Progress Indicato*.

Ponadto na uwagę zasługuje powszechnie już używany wskaźnik rozwoju społecznego HDI (*Human Development Index*). Został wprowadzony w 1993 r. przez Organizację Narodów Zjednoczonych dla celów porównań międzynarodowych. Na wartość tego wskaźnika składają się wskaźniki ukazujące oczekiwaną długość życia, średnią liczbę lat edukacji otrzymanej przez mieszkańców w wieku 25 lat i starszych, oczekiwaną liczbę lat edukacji dla dzieci rozpoczynających proces kształcenia oraz dochód narodowy w przeliczeniu na mieszkańca. Tym samym HDI daje zdecydowanie szerszy niż PKB obraz poziomu dobrobytu gospodarczego.

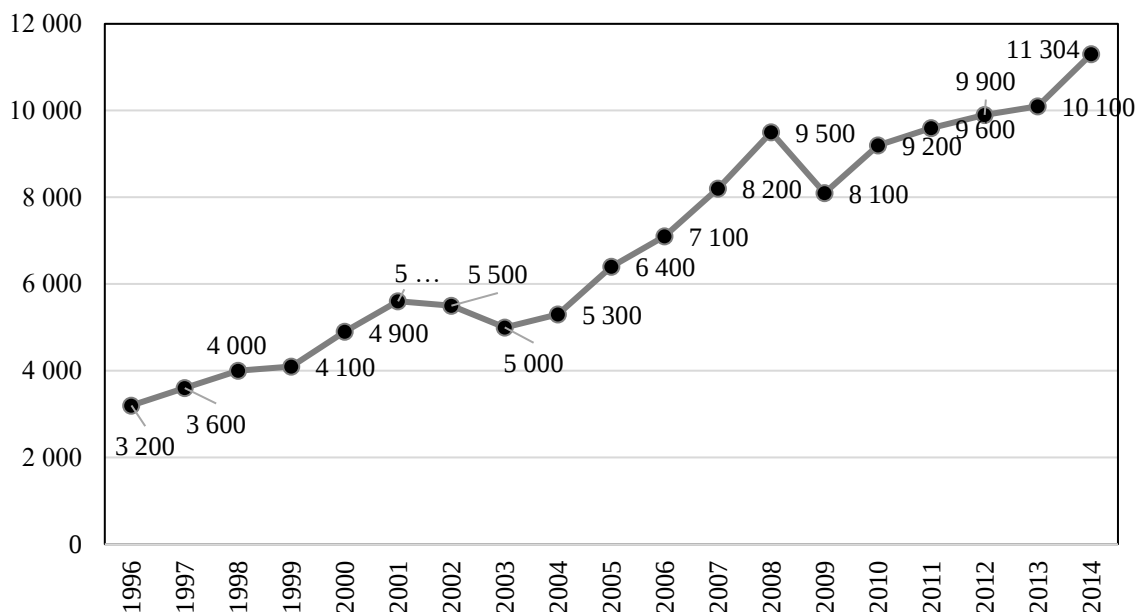
twarzaniu i podziale na poziomie regionalnym i na skalę całej gospodarki państwa. Mierniki szczegółowe odnoszą się do wybranych dziedzin rozwoju gospodarczego przykładowo jak dynamika i efekty inwestycji oraz struktura i stopa inwestycji, liczba wynalazków, liczba lekarzy, długość życia, poziom wykształcenia i in. Mierniki symptomatyczne opisują również wybrane dziedziny działalności, ale wskazują na ogólny poziom i dynamikę rozwoju gospodarczego, przykładowo liczba komputerów w przeliczeniu na 100 gospodarstw domowych.

² W literaturze przedmiotu funkcjonuje również nazwa wskaźnika ekologicznych bogactw naturalnych Daly’ego i Cobba.

2. Kształtowanie się wybranych miar ekonomicznych ukazujących wzrost gospodarczy a nierówności społeczne

Pomimo prawdziwości koncepcji ruchu okrężnego przedstawionej powyżej, należy podkreślić, że ma ona charakter modelu. Model ten, opierając się na zagregowanych zmiennych, nie jest w stanie ukazać zjawisk o mniejszym zasięgu; model ten mówi o dochodach, ale nie ujmuje już np. rozwarstwienia dochodów.

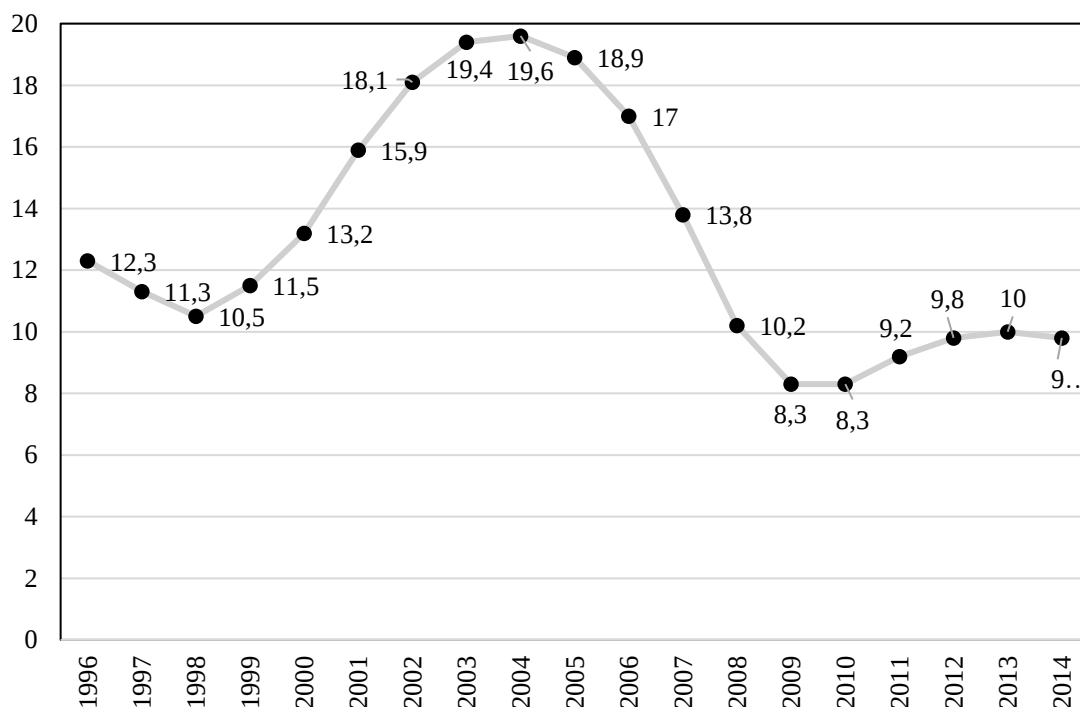
Rysunek 5. PKB per capita w Polsce w walucie euro w latach 1996-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT.

Współczesna polityka gospodarcza postrzega problem wzrostu również przez pryzmat nierówności społecznych. Jak sprawić, by wraz z rozwojem i wzrostem społeczno-gospodarczym grupa beneficjentów tych procesów obejmowała jak najszerszą część społeczeństwa? Jak dotąd jest to problem nierozwiązany. Dla zobrazowania sytuacji w zakresie wzrostu gospodarczego i nierówności społecznych w Polsce w latach 1996-2014 przedstawiono wybrane zmienne. PKB *per capita* w Polsce zaprezentowano na rysunku 5.

Analiza z wykorzystaniem klasycznej metody najmniejszych kwadratów pozwala na wyciągnięcie następujących wniosków: w badanym okresie PKB *per capita* rosło, funkcja trendu opisująca to zjawisko jest postaci $y = 440,24 t + 2471,5$ ($R^2 = 0,95$), co oznacza, że PKB na osobę wzrastało średnio o 440,24 euro rocznie. Tendencja rozwojowa zjawiska świadczy o pozytywnych zmianach zachodzących w gospodarce. Czy jednocześnie w tym czasie spadało bezrobocie? Czy zarobki w tym czasie rosły? Na wykresie 6 ukazano stopę bezrobocia wg BAEL.

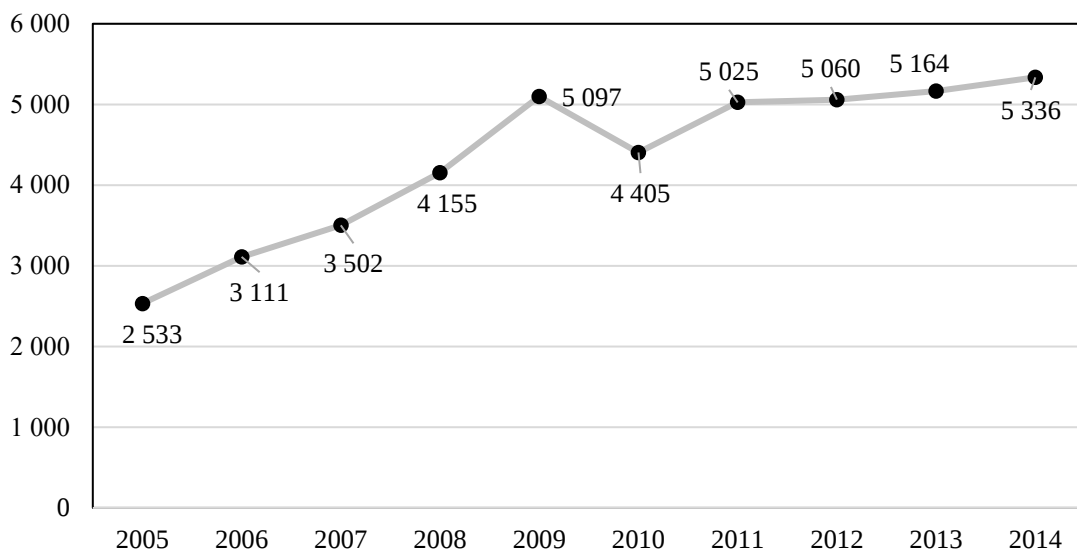
Rysunek 6. Stopa bezrobocia w Polsce w latach 1996-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT.

Jak zaprezentowano na rysunku, stopa bezrobocia w Polsce spadała od początku analizowanego okresu do 1998 roku, a od tego roku do 2004 roku rosła, by w 2004 roku – tj. roku wejścia do UE – osiągnąć wartość 19,6%. Następnie stopa bezrobocia malała do 2009 roku i wówczas wyniosła 8,3%. Jednak kryzys gospodarczy, który dotknął gospodarkę światową, również odbił się na gospodarce Polski; mimo wszystko stopa bezrobocia nie wzrosła znacząco, bo z wartości 8,3% w 2009 roku do 9,8% w 2014 roku.

Warto ponadto zapytać o kształtowanie się dochodów Polaków w tym czasie. Do tego celu zebrano dane statystyczne ukazujące medianę zarobków w Polsce (rys. 7). Aktualnie na stronie internetowej EUROSTAT dostępne są dane z lat 2005-2014.

Łatwo zauważyć, że zarobki Polaków w analizowanym okresie rosły. Funkcja trendu opisująca to zjawisko jest postaci $y = 297,76 t + 2697,6$ (przy dopasowaniu danych teoretycznych do empirycznych 0,84), co oznacza, że wynagrodzenie na osobę wzrastało średnio o prawie 300 euro rocznie. Tendencja rozwojowa zjawiska świadczy o pozytywnych zmianach zachodzących w gospodarce.

Rysunek 7. Mediana zarobków w Polsce w latach 2005-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT.

Podsumowując, PKB *per capita* rośnie, stopa bezrobocia w ostatnich latach nieznacznie wzrosła, wynagrodzenie wykazuje tendencję wzrostową. Czy jednocześnie beneficjentami tych pozytywnych procesów jest większość społeczeństwa? Jeśli tak, to np. wskaźniki ubóstwa powinny to potwierdzać poprzez tendencję malejącą w kształtowaniu się tych zjawisk. Wskaźnik ubóstwa skrajnego i relatywnego zaprezentowano na rysunku 8.

Rysunek 8. Wskaźniki ubóstwa skrajnego i relatywnego w Polsce w latach 1996-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Granica ubóstwa skrajnego to wartość koszyka dóbr i usług absolutnie koniecznych do utrzymania funkcji życiowych człowieka i jego sprawności psychofizycznej. W koszyku tym, nazywanym koszykiem minimum egzystencji lub koszykiem minimum biologicznego, znajdują się te dobra i usługi, których odłożenie w czasie może prowadzić do biologicznego wyniszczenia i zagrożenia życia, zatem jest to żywność i utrzymanie mieszkania. Natomiast ubóstwo relatywne (względne) odnosi się do przeciętnego poziomu życia w danym kraju, mierzonego na ogół wysokością przeciętnych dochodów czy też wydatków i z tej przyczyny ma zmienną wartość.

Analizując powyższy wykres można dojść do wniosku, że powoli w ostatnich latach zmniejsza się odsetek osób zagrożonych ubóstwem relatywnym, co jest zjawiskiem pozytywnym, z drugiej jednak strony, nasila się zjawisko ubóstwa skrajnego, co z kolei jest zjawiskiem bardzo negatywnym.

3. Podsumowanie

Można mówić o pewnym paradoksie – bowiem z jednej strony zauważyć można pozytywne zmiany w kluczowych wskaźnikach ukazujących wzrost gospodarczy – wzrost PKB *per capita*, spadek bezrobocia, a następnie jego stały poziom poniżej 10%, wzrost dochodów. Ponadto wskaźnik ubóstwa relatywnego zmalał w ostatnim dziesięcioleciu i wydaje się, że ten trend utrzyma się. Z drugiej zaś strony narasta ubóstwo skrajne. Rośnie zatem liczba osób, które nie doświadczają i prawdopodobnie nie doświadczą korzyści wynikających z rozwoju gospodarczego Polski. Dochody takich osób pozwalają jedynie na egzystencję, a tym samym nie mają środków na kształcenie siebie i własnego potomstwa, na zdobywanie kwalifikacji i uzyskanie lepiej płatnej pracy. W grupie takich osób są zapewne takie, które nie są zainteresowane poprawą swojego bytu i z tej przyczyny nie da się wyeliminować ubóstwa skrajnego, tak jak istnieje stopa naturalnego bezrobocia. Jednak wzrost ubóstwa skrajnego przy zmniejszającej się liczbie populacji Polski powinien być sygnałem ostrzegawczym dla prowadzących politykę gospodarczą i społeczną. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej opracowało *Krajowy Program Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu 2020: Nowy wymiar aktywnej integracji*. Aktualnie wg danych GUS co dziesiąta osoba z wykształceniem podstawowym dostaje prace, a najwyższy wskaźnik zatrudnienia występuje w odniesieniu do osób z wykształceniem wyższym i policealnym. Podział ten wskazuje na jedyną chyba drogę do niwelowania nierówności społecznych – poprzez podnoszenie jakości kapitału ludzkiego.

Nie jest możliwe, ażeby korzyści z rozwoju gospodarczego rozkładały się równomiernie w społeczeństwie. Sam rozwój, jak i gospodarka rynkowa, opierają się na nierówności i konkurencji. Presja rozwoju – czy to gospodarek jako całości, czy przedsiębiorstw, czy też gospodarstw domowych i osób je tworzących – sprawia, że inne podmioty nie nadążają w wyznaczonym przez innych tempie.

Literatura

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R. (1995), *Ekonomia. Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
2. Begg D., Fischer S., Dornbusch R. (2000), *Ekonomia. Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
3. Malaga K., *O niektórych dylematach teorii wzrostu gospodarczego i ekonomii*, <http://www.pte.pl/pliki/2/12/K.%20Malaga.pdf> (5.01.2016).
4. Marciniak S. (2006), *Makro- i mikroekonomia, Podstawowe problemy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
5. Stankiewicz W. (1998), *Historia myśli ekonomicznej*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
6. Nawrot K.A. (2010), *Wzrost i rozwój gospodarczy w teorii i praktyce*, w: E. Skawińska, K.G. Sobiech-Grabka, K.A. Nawrot (red.), *Makroekonomia. Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarki rynkowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
7. *Słownik Języka Polskiego* (1998), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, t. 3.
8. Noga M. (2000), *Makroekonomia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
9. Nasiłowski M. (2004), *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Wyd. Key Text, Warszawa.
10. Oziewicz E. (1998), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
11. Van den Berg J.M. (2007), *Abolishing GDP*, "TI Discussion Papers", No. 07-019/3.

Streszczenie

Rozwój gospodarczy i brak nierówności społecznych – o połączeniu koniecznego z niemożliwym

W artykule przedstawiono pojęcie rozwoju i wzrostu gospodarczego, a także kluczowe teorie związane z tymi pojęciami. Zaprezentowano podstawowe miary rozwoju i wzrostu gospodarczego, a także zaprezentowano dane statystyczne dla Polski w latach 1996-2014 ukazujące wybrane miary wzrostu gospodarczego i nierówności społecznych. Dokonano analizy trendów z wykorzystaniem klasycznej metody najmniejszych kwadratów.

Słowa kluczowe: rozwój i wzrost gospodarczy, ubóstwo skrajne, ubóstwo relatywne.

Summary

The economic development and the lack of social inequalities – about the connection necessary from impossible

In the article the development and the growth in the economy, as well as crucial theories associated with these notions were presented. Basic measures of the development and the growth in the economy were presented, as well as statistical data in Poland since 1996 till 2014 about chosen measures of the growth in the economy and social inequalities were shown. The analysis of trends with using the classic least squares method was done in the paper.

Key words: the economic development and the economic growth, relative poverty, extreme poverty.

dr inż. Anna Gondek
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski
mgr inż. Edward Makarewicz
ZIEL-BRUK® Makarewicz

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.41>

Współpraca biznesu ze szkolnictwem na przykładzie firmy ZIEL-BRUK®

1. Wstęp

Dzisiejsza rzeczywistość gospodarcza wymusza na przedsiębiorstwach podejmowanie działań mających na celu zwiększenie ich wartości. Wśród licznych rozwiązań wskazujących jak to uczynić, od ponad trzydziestu lat istotne miejsce w tym obszarze zajmuje nurt związany z kapitałem ludzkim, badaniami i rozwojem oraz innowacyjnością, o czym świadczy chociażby pojawienie się w naukach o zarządzaniu koncepcji Value Based Management czyli zarządzania wartością.

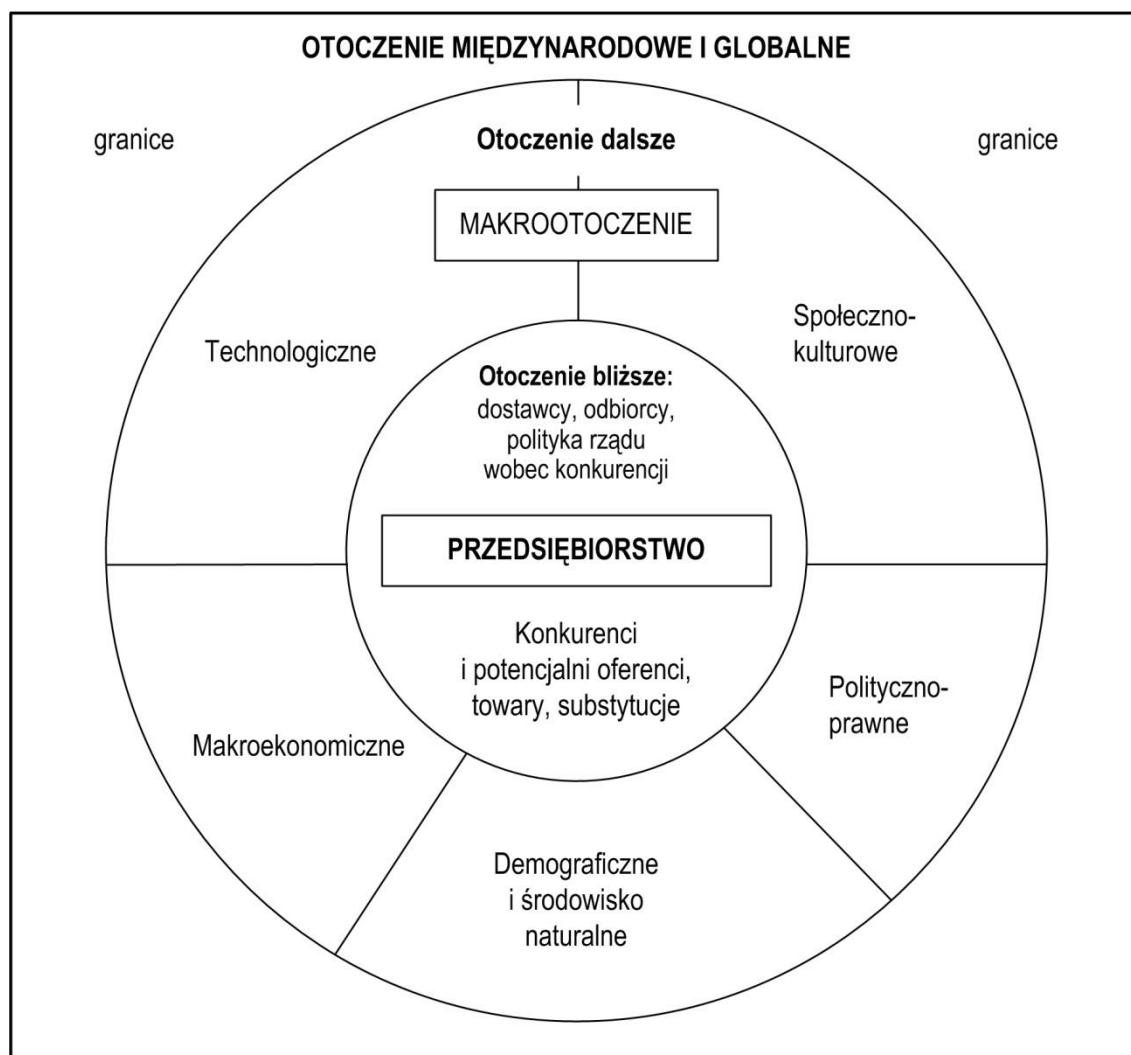
Nałożenie się procesu upowszechniania się koncepcji rozwijania przedsiębiorstwa i budowania przewagi konkurencyjnej dzięki inwestycjom w kapitał ludzki, B+R i innowacje, oraz koncepcji zarządzania przedsiębiorstwem zorientowanego na wzrost jego wartości skłoniło autorów niniejszego artykułu do postawienia pytań badawczych takich jak: czy innowacje tworzone w/lub dla przedsiębiorstwa są konieczne i czy wpływają na wartość przedsiębiorstwa, w jaki sposób tworzyć innowacje w przedsiębiorstwie, jak zmierzyć skuteczność prowadzonej polityki badawczo-rozwojowej i innowacyjnej i jakie działania ze strony przedsiębiorstwa należy zaliczyć do dobrych praktyk w zakresie prowadzonej polityki badawczo-rozwojowej i innowacyjnej. Ponadto w artykule ukazano właśnie te dobre praktyki stosowane przez lubuskie przedsiębiorstwo branży budowlanej ZIEL-BRUK®.

2. Ewolucja w podejściu do zarządzania przedsiębiorstwem

Koncepcje zarządzania zmieniają się wraz ze zmianami zachodzącymi w bliższym i dalszym otoczeniu przedsiębiorstwa. Ponadto otoczenie dalsze rozszerzyło się o otoczenie międzynarodowe i globalne (Koćwin 2006). W wyniku szeregu procesów zachodzących w otoczeniu międzynarodowym i globalnym, sprzężonych i spotęgowanych w makrootoczeniu przedsiębiorstwa, a w szczególności zmian w otoczeniu techno-

logicznym jako ściśle związanym z innowacjami, przedsiębiorstwa stanęły przed koniecznością albo nadążania za konkurencją albo jej wyprzedzania, w myśl powszechnie już używanego sformułowania „innowacja albo śmierć”¹. Zmiany zachodzą także w otoczeniu bliższym i są równie istotne, odczuwalne w bieżącej działalności przykładowo poprzez działania konkurencji i pojawianie się nowych konkurencyjnych produktów. Obszary zmian zaprezentowano na rysunku 1, który ukazuje składowe otoczenia bliższego, dalszego i globalnego przedsiębiorstwa.

Rysunek 1. Bliższe, dalsze i globalne otoczenie przedsiębiorstwa



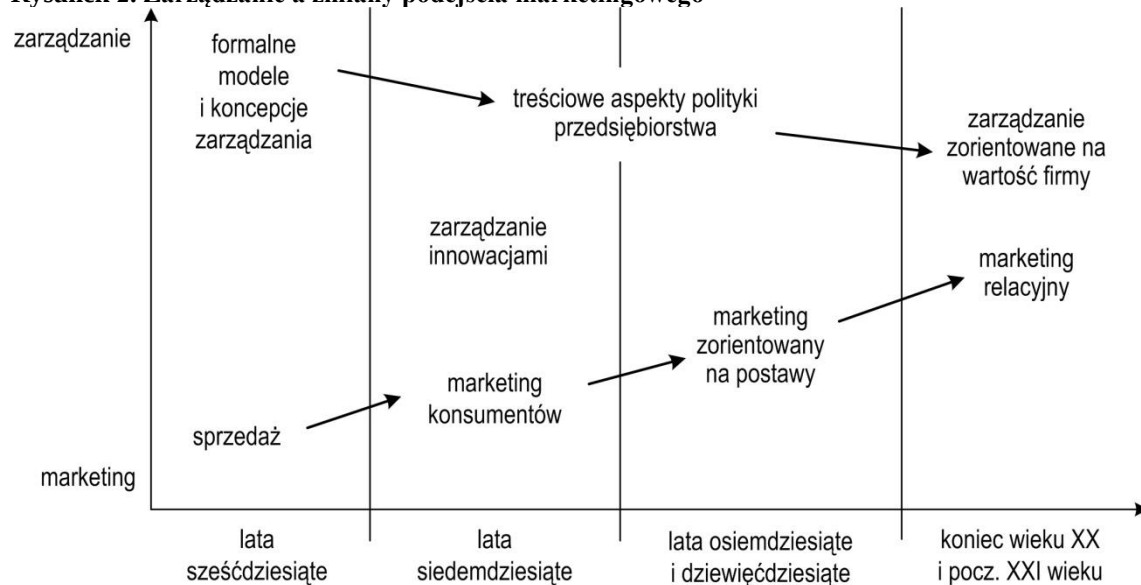
Źródło: L. Koćwin (2006), *Wprowadzenie. Makrootoczenie międzynarodowe przedsiębiorstwa jako czynnik rozwoju*, w: *Przedsiębiorstwo w otoczeniu międzynarodowym*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra, s. 13.

Świadomość różnorodności i dynamiki zmian widocznych szczególnie od lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku, wymusza na menedżerach działania dostosowawcze

¹ Sformułowanie to ma źródło w tytułach książek, przykładowo: J.V. Matson (1996), *Innovate or die. Personal Perspective on the Art of Innovation*, Paradigm Press Ltd., Michigan; J. Collis (2009), *Innowacja albo śmierć. Bij swoje rekordy w życiu i w pracy*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa.

lub wyprzedzające. Zmiany następują zatem w koncepcjach zarządzania, a także w powiązaniu ich ze zmianami w podejściu marketingowym (rys. 2). Z punktu widzenia podejmowanego tematu, na szczególną uwagę zasługują zmiany jakie zaszły w podejściu do zarządzania w ostatnich latach tj. od końca XX wieku. Pojawiły się wówczas koncepcje zarządzania zorientowanego na wartość firmy. Zaszły oczywiście istotne zmiany w podejściu do marketingu, lecz nie są one tematem niniejszych rozważań².

Rysunek 2. Zarządzanie a zmiany podejścia marketingowego



Źródło: A. Pomykański (2001), *Nowoczesne strategie marketingowe*, INFOR, Warszawa, s. 11.

Jednoczesne upowszechnianie się idei kreowania wartości przedsiębiorstwa spowodowało znaczący zwrot w teorii przedsiębiorstwa (Herman, Szablewski 1999, s. 13). Zarządzanie wartością (*Value Based Management*) rozprzestrzeniło się od końca XX wieku z USA na cały świat. Istotny wpływ na umacnianie się tego nurtu miał wzrost udziału inwestorów instytucjonalnych w strukturze akcjonariatu, a te inwestują przede wszystkim w firmy o dużym potencjale wzrostu wartości rynkowej (Herman, Szablewski 1999, s. 25).

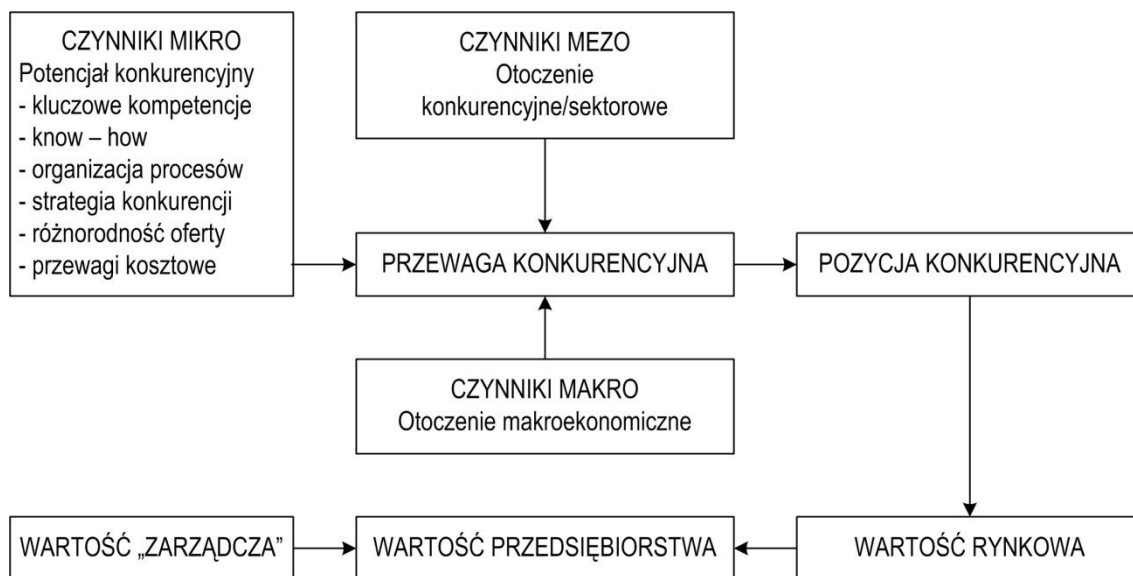
² W marketingu nastąpiło bowiem odejście od koncentracji na sprzedaży w kierunku marketingu relacyjnego, natomiast w przypadku zarządzania mówić należy ewolucji, która w obecnym czasie zaprowadziła przedsiębiorstwa do zarządzania zorientowanego na wartość firmy.

3. Wpływ innowacji na wartość przedsiębiorstwa

Pojęcie wartości przedsiębiorstwa jest szeroko opisane w literaturze (Panfil, Szablewski 2011, s. 19-27; Jaki 2008, s. 21-27; Zarzecki 1999, s. 21-38; Panfil 2009, s. 14; Matschke, Brosel 2011, s. 5; Nita 2007, s. 21-25; Maćkowiak 2011, s. 513, 514). Powstaje ona w różnych obszarach działalności przedsiębiorstwa i przejawia się w różnych formach. Niniejsze opracowanie koncentruje się na obszarze działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej przedsiębiorstwa, której efektem są innowacje i powiązanie między innowacjami a ich wpływem na wartość przedsiębiorstwa.

Przed wszystkim należy odpowiedzieć czy istnieje związek pomiędzy innowacjami a wzrostem wartości firmy. Odpowiedź na to pytanie jest twierdząca i wynika ona z analizy związku między wartością a konkurencyjnością przedsiębiorstwa (rys. 3).

Rysunek 3. Wartość a konkurencyjność przedsiębiorstwa



Źródło: A. Krzepicka, J. Tarapata (2012), *Innowacje jako czynnik budowania wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, s. 86, http://www.humanitas.edu.pl/resources/upload/dokumenty/Wydawnictwo/Zarzadzanie_zeszyt/Zarz%202012%20podzielone/krzepicka%20tarapata.pdf (10.10.2015) na podstawie: J. Kuczevska (2011), *Efekty wewnętrzne współpracy klastrowej jako źródło tworzenia wartości przedsiębiorstwa*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, nr 4/6, s. 78.

Analizując powyższy schemat można wyciągnąć następujący wniosek: przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa zależy od trzech głównych rodzajów czynników, tj. czynników mikro-, mezo- i makro-. Innowacyjność przedsiębiorstwa jest czynnikiem mikroekonomicznym, bowiem w przedsiębiorstwie musi być odpowiednia kultura innowacji i przez to sprawny proces ich tworzenia, by można było mówić o innowacjach powstałych w firmie lub dla firmy. Nie oznacza to, że innowacje powstają wyłącznie w oparciu o zasoby przedsiębiorstwa. Może ono bowiem korzystać ze współpracy

z uczelniami wyższymi, jednostkami badawczo-rozwojowymi, prywatnymi laboratoriami, firmami doradczymi, innymi przedsiębiorstwami, indywidualnymi wynalazcami czy parkami naukowo-technologicznymi. Zatem źródła innowacji mogą pochodzić dzięki zasobom wewnętrznym przedsiębiorstwa, jak i zasobom zewnętrznym, dostęp do których jest możliwy dzięki budowaniu relacji z partnerami. Powyższe zmiany – tj. zmiany w otoczeniu bliższym i dalszym, pojawienie się nowych koncepcji zarządzania, a także wpływ innowacji na wartość firmy – wymusiły na przedsiębiorstwach tworzenie innowacji, o czym w dalszej części.

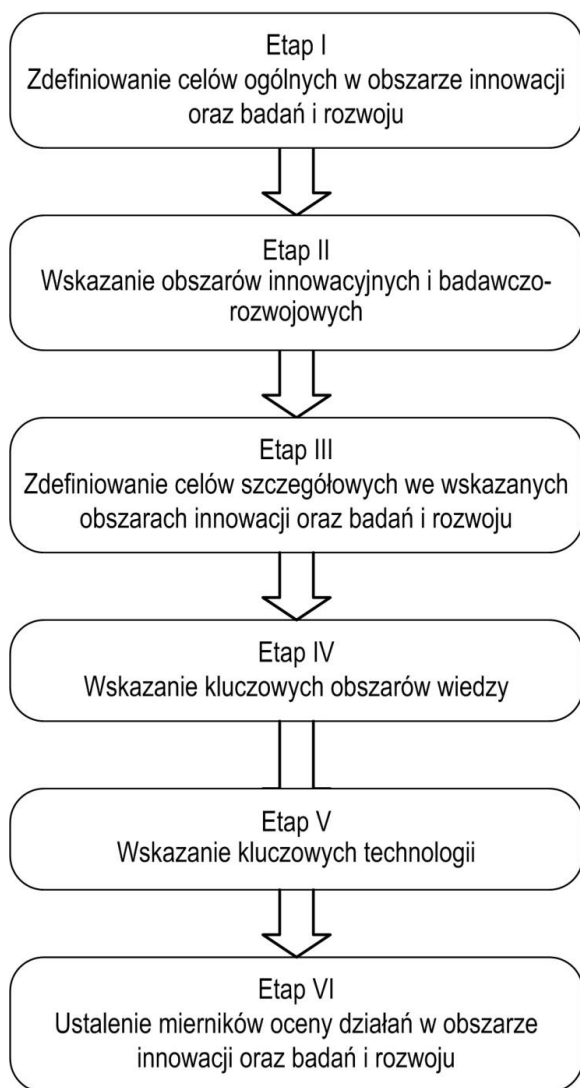
4. Zarządzanie działalnością badawczo-rozwojową i innowacyjną

Pojęcie innowacji i innowacyjności stało się w dzisiejszych firmach niemal powszechnie obecne. Słowo „innowacja” pochodzi od łacińskiego *innovatis*, czyli odnowienie, tworzenie czegoś nowego. *Słownik Wyrazów Obcych* definiuje innowację jako „wprowadzenie czegoś nowego, rzecz nowo wprowadzona, nowość, reforma” (1980, s. 307). Jako pierwszy pojęcie innowacji do literatury ekonomicznej wprowadził w 1911 roku J.A. Schumpeter. W literaturze przedmiotu innowacja rozumiana jest jako wprowadzenie czegoś nowego lub ulepszenie czegoś istniejącego zarówno w odniesieniu do rzeczy materialnych (przykładowo produktów, maszyn, technologii), jak i niematerialnych (usługi, procesy, idee, pojęcia, zwyczaje i normy postępowania, procedury) w celu rozwoju, wzrostu i zwiększaniu efektywności (Baruk 2002, s. 55; Duraj, Papiernik-Wojdera 2010, s. 61; Masłyk-Musiał 2003, s. 29; Penc 1999, s. 143; Perlaki 1983, s. 17). Innowacyjność zaś rozumiana jest jako proces, którego początkiem jest idea, która przechodząc kolejne etapy, powinna zakończyć się wdrożeniem (Poznańska 1998, s. 24).

Innowacje powstają w ramach prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej, a „działalność badawcza (*research*) i prace rozwojowe (*development*), w skrócie B+R, obejmują pracę twórczą podejmowaną w sposób systematyczny w celu zwiększenia zasobów wiedzy, w tym wiedzy o człowieku, kulturze i społeczeństwie, oraz wykorzystanie tych zasobów wiedzy do tworzenia nowych zastosowań” (*Proponowane procedury standardowe...* 2010) wg *Podręcznika Frascati*, natomiast wg Głównego Urzędu Statystycznego „działalność badawcza i rozwojowa (B+R) – są to systematycznie prowadzone prace twórcze, podjęte dla zwiększenia zasobu wiedzy, w tym wiedzy o człowieku, kulturze i społeczeństwie, jak również dla znalezienia nowych zastosowań dla tej wiedzy” (*Nauka i technika...* 2009).

Jak zatem prowadzi się w przedsiębiorstwach działalność badawczo-rozwojową i innowacyjną? Zarządzanie działalnością badawczo-rozwojową i innowacyjną w przedsiębiorstwie wymaga stworzenia strategii innowacji oraz badań i rozwoju bądź też wydzielenia jej z dotychczas przyjętej strategii. W przedsiębiorstwach tworzy się jedną strategię dla badań, rozwoju i innowacji, bowiem jednym z podstawowych celów prowadzenia badań i rozwoju jest tworzenie innowacji³. Stworzenie takiej strategii jest procesem wieloetapowym, który zaprezentowano na rysunku 4.

Rysunek 4. Etapy tworzenia strategii innowacji oraz badań i rozwoju



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych i *Najlepsze praktyki działalności innowacyjnej firm w Polsce*, PwC Polska sp. z o.o., PricewaterhouseCoopers International Limited, https://www.pwc.pl/pl/publikacje/assets/raport_rd_2013.pdf (10.10.2015).

³ Autorka opisuje etapy tworzenia strategii innowacji i badań i rozwoju w oparciu o własne doświadczenia zawodowe i studia literatury, przykładowo: *Najlepsze praktyki działalności innowacyjnej firm w Polsce*, PwC Polska, PricewaterhouseCoopers International Limited, https://www.pwc.pl/pl/publikacje/assets/raport_rd_2013.pdf (10.10.2015).

Etap I polega na zdefiniowaniu celów ogólnych w obszarze innowacji oraz badań i rozwoju. Etap II polega na wskazaniu obszarów innowacyjnych i badawczo-rozwojowych. Trzeba podkreślić, że nie wszystkie produkty czy usługi tworzone w przedsiębiorstwie mogą być rozwijane czy ulepszone. Należy zatem krytycznie ocenić, które z produktów i usług mogą znaleźć się w obszarze objętym strategią innowacyjną i badawczo-rozwojową w przedsiębiorstwie. Na etapie III dokonuje się zdefiniowania celów szczegółowych we wskazanych obszarach innowacji oraz badań i rozwoju. W kolejnym kroku (IV) należy wskazać kluczowe obszary wiedzy, a na etapie V zidentyfikować kluczowe technologie. Etap VI polega na ustaleniu mierników oceny działań w obszarze innowacji oraz badań i rozwoju, jest to bardzo istotny etap, służy bowiem ocenie prowadzonej strategii. Należy jednak podkreślić, że pierwszych mierzalnych efektów wprowadzonej strategii można spodziewać się po roku, a średnio po trzech latach (*Oplacalność inwestowania...* 2015, s. 20).

Do przykładowych mierników skuteczności prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej należą (*Najlepsze praktyki działalności...* 2013, s. 5; *Doskonalenie struktur organizacyjnych...* 2009):

- przychody z działalności B+R i innowacyjnej, zyski z działalności B+R i innowacyjnej,
- wzrost udziału nowych produktów w sprzedaży,
- wysoki wskaźnik wdrożeń realizowanych przez firmę projektów,
- innowacje w produktach i usługach, zarejestrowane wynalazki, wzory użytkowe i przemysłowe, znaki towarowe,
- wzrost udziału w aktualnym rynku, zdobycie nowych rynków
- współpraca w zakresie rozwoju,
- nakłady na szkolenia, czas szkoleń,
- liczba pracowników z wyższym wykształceniem i ze stopniami naukowymi w odniesieniu do innych grup zatrudnionych,
- liczba publikacji naukowych, liczba uzyskanych stopni naukowych,
- liczba nagród uzyskanych w konkursach i wystawach, liczba zakupionych i sprzedanych licencji.

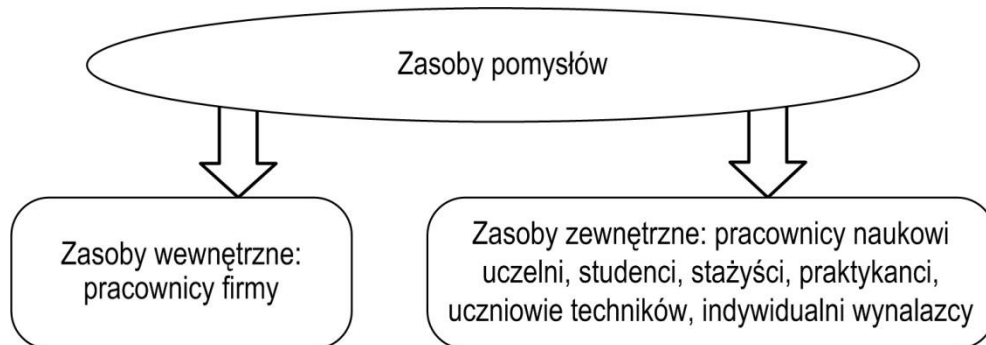
Nie jest możliwe, aby firma korzystała ze wszystkich mierników, ale powinna wybrać najistotniejsze dla niej i sprawdzać efekty prowadzonej strategii innowacji oraz

badania i rozwoju z określonym horyzontem czasowym. Bezspornie efektem działalności badawczo-rozwojowej są powstające innowacje.

5. Źródła innowacji w przedsiębiorstwie na przykładzie firmy ZIEL-BRUK®

Przede wszystkim należy przybliżyć firmę ZIEL-BRUK®. Jest to przedsiębiorstwo małe, rodzinne, prowadzące działalność produkcyjną. Istnieje w woj. lubuskim 31 lat i jest producentem wyrobów betonowych takich jak kostki przemysłowe i ekologiczne, elementy uzupełniające, elementy drogowe, a także galanterii betonowej z betonu szlachetnego jak dekoracyjne kostki, płyty tarasowe, elementy małej architektury. Firma w swojej ofercie posiada Program SKAŁA LUBUSKA SL i ALLAN BLOCK. Firma posiada najnowocześniejszy w Polsce park maszynowy do produkcji wyrobów betonowych. W ciągu doby, w systemie trójmianowym, firma zużywa 200 ton betonu. Firma jest uznanym i docenianym przedsiębiorstwem, przykładowo 19 czerwca 2015 nastąpiło otwarcie działu B+R i Ogrodu Wystawowego o powierzchni 2000 m² utworzonego z niemal całej gamy produktów marki ZIEL-BRUK®, 24 września 2015 nowo wybudowany w Płotach koło Zielonej Góry budynek B+R otrzymał tytuł LUBUSKIEGO MISTERA BUDOWY. Elewacja tego obiektu w całości została wykonana z Pustaków Elewacyjnych Łupanych SL wchodzących w skład grupy Skała Lubuska, a 28 września 2015 firma została zwycięzcą konkursu Lubuski Lider Biznesu 2015 w kategorii małych przedsiębiorstw.

Zarząd firmy stara się utrzymać wysoką pozycję konkurencyjną. Jest to możliwe dzięki wprowadzaniu nowych produktów i technologii na rynek wyrobów betonowych. W przedsiębiorstwie dokonano kategoryzacji produktów zgodnie z przyjętą strategią na te, które powinny zostać objęte strategią badawczo-rozwojową i innowacyjną i te, które nie będą rozwijane, co nie oznacza, że będą wycofane z rynku. Określono kluczowe obszary wiedzy i technologii, a następnie rozpoczęto pozyskiwać nowe idee i pomysły, które w przyszłości powinny zaistnieć jako nowe produkty lub technologie. Źródła idei i nowych pomysłów podzielono na dwie kategorie – wewnętrzne i zewnętrzne, co zaprezentowano na rys. 5.

Rysunek 5. Zasoby pomysłów w przedsiębiorstwie ZIEL-BRUK®

Źródło: opracowanie własne.

Takie podejście do zasobów pomysłów, które mają w przyszłości stać się innowacjami, wymusiło na firmie współpracę ze szkolnictwem. Ze względu na profil działalności przedsiębiorstwo było zainteresowane współpracą ze szkołą wyższą i średnią kształcącą w kierunku budownictwo. Rozpoczęto współpracę z Wydziałem Budownictwa Uniwersytetu Zielonogórskiego oraz Technikum Nr 1 w Zespole Szkół Budowlanych w Zielonej Górze. Jaką firmę stawia cele tej współpracy? Z jednej strony, by wykorzystać olbrzymi potencjał tkwiący w szkolnictwie wyższym i średnim tj. wiedzę, doświadczenie i pomysłowość pracowników naukowych, studentów i uczniów, a z drugiej, by pokazać praktyczne problemy sfery biznesu włączając w ich rozwiązanie uczniów i studentów tym samym zwiększając ich kwalifikacje i szanse na rynku pracy.

Współpraca firmy ZIEL-BRUK® z Wydziałem Budownictwa Uniwersytetu Zielonogórskiego obejmuje:

- możliwość odbycia praktyk studenckich w przedsiębiorstwie ZIEL-BRUK®,
- realizację tematów prac dyplomowych przydatnych w przedsiębiorstwie,
- organizację konkursów dla studentów,
- możliwość komercjalizacji wyników badań studentów,
- wyposażenie w materiały dydaktyczne przez firmę,
- transfer wiedzy z uczelni do biznesu,
- wspólne projekty badawczo-rozwojowe,
- inne.

Natomiast współpraca firmy ZIEL-BRUK® z Technikum Nr 1 w Zespole Szkół Budowlanych w Zielonej Górze obejmuje:

- objęcie przez ZIEL-BRUK® patronatu nad klasami technikum drogowego,
- możliwość odbycia praktyk uczniowskich w przedsiębiorstwie ZIEL-BRUK®,
- organizację konkursów dla uczniów jak Akademia Betonu Szlachetnego,

- możliwość komercjalizacji pomysłów uczniów,
- wyposażenie w materiały dydaktyczne przez firmę,
- organizacji wycieczek dydaktycznych dla uczniów do fabryki i ogrodu wystawowego,
- przeprowadzenia bezpłatnych szkoleń dla uczniów i nauczycieli zawodów umożliwiających zapoznanie się z najnowszymi materiałami i technologiami,
- ufundowanie stypendium dla najlepszego ucznia,
- i inne.

6. Wnioski

Przedsiębiorstwa działają w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu. Zmiany w otoczeniu bliższym i dalszym, pojawienie się nowych koncepcji zarządzania a także wpływ innowacji na wartość firmy wymusiły na przedsiębiorstwach tworzenie innowacji. Powyższe rozważania skłaniają do wyciągnięcia następujących wniosków. Innowacje tworzone w lub dla przedsiębiorstwa stają się koniecznością w dzisiejszej rzeczywistości gospodarczej i mają wpływ na jego wartość rozumianą jako wartość rynkową. W celu stworzenia innowacji należy korzystać z wewnętrznych i zewnętrznych źródeł idei i pomysłów, dlatego warto współpracować z podmiotami szkolnictwa wyższego i średniego, poprzez włączenie uczniów i studentów do tego procesu. Istnieje szereg mierników służących do pomiaru skuteczności prowadzonej polityki badawczo-rozwojowej i innowacyjnej w przedsiębiorstwie. Inwestycje w innowacje spowodują z jednej strony zwiększenie wartości przedsiębiorstwa, a z drugiej zwiększenie liczby miejsc pracy na lokalnym rynku. Nowe miejsca pracy to mniejsze bezrobocie. Rozwój firmy prowadzi do wzrostu gospodarczego. Im więcej takich firm, jak ZIEL-BRUK®, tym większy wzrost gospodarczy w woj. lubuskim.

Literatura

1. Baruk J. (2002), *Dylematy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” nr 3.
2. Collis J. (2009), *Innowacja albo śmierć. Bij swoje rekordy w życiu i w pracy*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa.
3. *Doskonalenie struktur organizacyjnych przedsiębiorstw w gospodarce opartej na wiedzy* (2009), A. Stabryła (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
4. Dudycz T. (2005), *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
5. Duraj J., Papiernik-Wojdera M. (2010), *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Wyd. Difin, Warszawa.

6. Herman A., Szablewski A. (1999), *Wstęp*, w: *Zarządzanie wartością firmy*, A. Herman, A. Szablewski (red.), Poltext, Warszawa.
7. Herman A., Szablewski A. (1999), *Orientacja na wzrost wartości współczesnego przedsiębiorstwa*, w: *Zarządzanie wartością firmy*, A. Herman, A. Szablewski (red.), Poltext, Warszawa.
8. Jaki A. (2008), *Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer, Kraków.
9. Koćwin L. (2006), *Wprowadzenie. Makrootoczenie międzynarodowe przedsiębiorstwa jako czynnik rozwoju*, w: *Przedsiębiorstwo w otoczeniu międzynarodowym*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra.
10. Krzepicka A., Tarapata J. (2012), *Innowacje jako czynnik budowania wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, http://www.humanitas.edu.pl/resources/upload/dokumenty/Wydawnictwo/Zarządzanie_zeszyt/Zarz%202_2012%20podzielone/krzepicka%20tarapata.pdf (10.10.2015).
11. Kuc B.R., Paszkowski J. (2007), *Organizacja – wartości – zarządzanie*, w: E. Orchwa-Maliszewska, J. Paszkowski (red.), *Zarządzanie wartością organizacji*, Wyd. Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
12. Kuczevska J. (2011), *Efekty wewnętrzne współpracy klastrowej jako źródło tworzenia wartości przedsiębiorstwa*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” nr 4/6.
13. Maćkowiak E. (2010), *Wartość przedsiębiorstwa w świetle mierników księgowych i opartych na wartości*, w: „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 35.
14. Matson J.V. (1996), *Innovate or die. Personal Perspective on the Art of Innovation*, Paradigm Press Ltd., Michigan.
15. Masłyk-Musiał E. (2003), *Organizacje w ruchu. Strategie zarządzania zmianami*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
16. Matschke M.J., Brosel G. (2011), *Wycena przedsiębiorstwa*, Wolters Kluwer, Kraków.
17. Nita B. (2007), *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
18. *Najlepsze praktyki działalności innowacyjnej firm w Polsce* (2013), PwC Polska, PricewaterhouseCoopers International Limited, https://www.pwc.pl/pl/publikacje/assets/raport_rd_2013.pdf, (10.10.2015).
19. *Nauka i technika w 2007 r.* (2009), GUS Warszawa.
20. *Oplacalność inwestowania w badania i rozwój* (2015), PwC Polska, PricewaterhouseCoopers International Limited, <http://www.pwc.pl/pl/publikacje/2015/oplacalnosc-inwestycji.html> (10.10.2015).
21. Panfil M. (2009), *Wyceny przedsiębiorstw w polskich realiach*, w: *Wycena biznesu w praktyce, metody, przykłady*, M. Panfil (red.), Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
22. Panfil M., Szablewski A. (2011), *Historia, standardy i techniki wyceny przedsiębiorstwa*, w: *Wycena przedsiębiorstwa. Od teorii do praktyki*, M. Panfil, A. Szablewski (red.), Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
23. Penc J. (1999), *Innowacje i zmiany w firmie. Transformacja i sterowanie rozwojem przedsiębiorstwa*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
24. Perlaki I. (1983), *Innowacje w organizacji*, PWE, Warszawa.
25. *Podręcznik Frascati „Proponowane procedury standardowe dla badań statystycznych w zakresie działalności badawczo-rozwojowej”* (2002), Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa.
26. Pomykański A. (2001), *Nowoczesne strategie marketingowe*, INFOR, Warszawa.

27. Poznańska K. (1998), *Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
28. *Słownik wyrazów obcych*, J. Tokarski (red.), PWN, Warszawa 1980, s. 307.
29. *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi* (2001), red. M. Brzeziński, Wyd. Difin, Warszawa.
30. Zarzecki D. (1999), *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.

Streszczenie

Współpraca biznesu ze szkolnictwem na przykładzie firmy ZIEL-BRUK®

Nałożenie się procesów zmian w otoczeniu bliższym i dalszym, pojawienie się nowych koncepcji zarządzania jak koncepcja rozwijania przedsiębiorstwa i budowania przewagi konkurencyjnej dzięki inwestycjom w kapitał ludzki, a także wpływ innowacji na wartość firmy wymusiły na przedsiębiorstwach tworzenie innowacji. Praca zawiera odpowiedzi na postawione w niej pytania: czy innowacje tworzone w lub dla przedsiębiorstwa są konieczne i czy wpływają na wartość przedsiębiorstwa, w jaki sposób tworzyć innowacje w przedsiębiorstwie, jak zmierzyć skuteczność prowadzonej polityki badawczo-rozwojowej i innowacyjnej i jakie działania ze strony przedsiębiorstwa należy zaliczyć do dobrych praktyk w zakresie prowadzonej polityki badawczo-rozwojowej i innowacyjnej. Ponadto w artykule ukazano właśnie te dobre praktyki stosowane przez lubuskie przedsiębiorstwo branży budowlanej ZIEL-BRUK®. Ukazano cele tej współpracy, źródła nowych idei i pomysłów służących tworzeniu innowacji w przedsiębiorstwie.

Słowa kluczowe: B+R i innowacje, strategia, miary efektywności, współpraca.

Abstract

The business cooperation with education on the example of the ZIEL-BRUK® company

Overlapping processes of changes in near and distant environment of enterprise, creating new concept of developing the enterprise and building its competitive position thanks to investments in human capital, R&D and innovations as well as the increase in the popularity of the concept of business administration orientated to the increase its goodwill was an inspiration to undertake the research included in the article. The work contains answers for the research questions: whether innovations created in or for the enterprise are necessary and affect its value understood as the market value, how to create innovations in the enterprise, how to measure the effectiveness of the R&D and innovative politics and what activities in the enterprise can be called the best practices in the range of R&D and innovative politics. Moreover in the article exactly these best practices done by the Lubusz construction industry enterprise ZIEL-BRUK® were shown. Purposes of this cooperation, sources of new ideas for creating the innovation in the enterprise were portrayed as well.

Keywords: R&D and innovations, strategy, measure the effectiveness, cooperation.

dr Anatolii Hrynenko, prof. KNEU
mgr Volodimir Kirilyuk
Personnel Management
and Labour Economics Department
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman, Kiev, Ukraine

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.42>

Influence of social inequality on social cohesion in Ukraine

1. Introduction

Social inequality is the main problem of modern societies, which has an extremely negative impact on social cohesion, which, in turn creates barriers to social and economic development of society and country. The problem of social inequality should be considered as a consequence of social and economic heterogeneity of labor, which is the reason some people acquire power, prestige and property, whereas representatives of other social groups do not have the above-mentioned categories. and the lack of these categories at the representatives of other social groups.

People differ by sex, age, temperament, height, hair color, level of intelligence and many other features. Nature gave each person different abilities. Differences between people that arise from their physiological and psychological characteristics are called the natural ones. Natural differences are far from harmless. They can become the basis for the emergence of unequal relations between individuals. Strong force weak, cunning triumph over simpletons. Inequality that arises from natural differences is the first form of inequality that in one form or another is also manifested among several animal species. However, in human society the main social inequality is the one that is inseparably connected with social differences, social differentiation (Романова 2008, p. 51). Social differentiation is the evolutionary process of social unity dismemberment during which functionally specialized institutions; division of labor; various professions, status, roles, groups emerge (Волков 2011).

2. The notion of social inequality

Differences that are generated by social factors: lifestyle (urban and rural population), division of labor (mental and physical labor workers), social roles (father, doctor, politician) and other factors that lead to differences are called the social ones.

Different levels of social development are the basis for social inequality and the emergence of rich and poor, social stratification (Table 1).

Table 1. The main basic elements of social inequality

Basic element	Characteristic
Income	The amount of cash flows an individual receives per unit of time. It can be labor or ownership of property that “works”.
Education	Knowledge complex acquired in educational institutions. Its level is measured by the number of years of study. For example, junior high school – 9 years. Professor may have more than 20 years of education.
Power	The ability to impose one’s will on others, regardless of their wishes. It is measured by the number of people to which it applies.
Prestige	Assessment of the individual in society that has developed in public opinion.

Source: compiled by the authors.

There are different approaches to the definition of social inequality based on the basic elements of social inequality: functionalism, status explanation and economic approach. Functionalism explains the inequality on the basis of differentiation of social functions performed by different layers, classes and communities. Social functioning and development are possible only through the division of labor, where each social group carries out the solution of relevant issues that are vitally important to the whole integrity: some are engaged in production of material goods, others create spiritual values, some govern etc. The optimal combination of all human activities is necessary for normal functioning of society. Some of them are more important, and some of them are less important. Thus, the hierarchy of social functions creates the corresponding hierarchy of classes and strata that perform these functions. Individuals responsible for the general management and state governing are always at the top of the social ladder, for only they can support and ensure the unity of the society, create the necessary conditions for the successful implementation of other functions (Романова 2008, 52).

A serious danger of subjectivist interpretation arises from the explanation of social inequality based on the principle of functional utility. Indeed, why one or another function is considered as a more significant one, if the society as a whole organism can not exist without functional diversity. This approach does not allow to explain such realities, as individual’s recognition of affiliation to the highest strata without his or her direct participation in the management. That is why T. Parsons considered social hierarchy as an essential factor that ensures the viability of the social system and linked its configuration with the system of the dominant values in the society. According to him the location of the social layers in the hierarchy is determined by conceptions of importance of each layer that formed in the society (Романова 2008, 54).

Observations of actions and behavior of specific individuals boosted the development of the explanation of the status of social inequality. Each person acquires a certain status when occupying a certain place in society. Social inequality is the inequality of statuses. It derives from both the ability of individuals to perform a certain social role (for example, to be competent to manage, possess appropriate knowledge and skills to be a doctor, a lawyer, etc.) and the possibilities which allow a person to achieve a particular position in society (property and capital ownership, origin, belonging to the influential political forces) (Романова 2008, 55).

According to this view, the first cause of social inequality lies in the unequal relation to the property and the distribution of wealth. This approach is most clearly manifested in Marxism. According to it the emergence of private property led to the social stratification and the formation of antagonistic classes. The exaggeration of the role of private property in the social stratification of society led Marx and his followers to the conclusion that it was possible to eliminate social inequality by establishing public ownership of the means of production.

The absence of a unified approach to explaining the origins of social inequality is the result of the fact that social inequality has always been considered on at least two levels. Firstly, as a property of society. Written history does not know of a society without social inequality. The struggle of people, parties, groups and classes is a struggle for the possession of bigger social opportunities, benefits and privileges. If the inequality is an inherent property of the society, therefore, it has a positive functional load. Society reproduces inequality, because it needs it as a source of life support and development.

Secondly, inequality is always perceived as unequal relations between people, groups. Therefore, the desire to find the origins of such unequal situation in the peculiarities of the person's position in society – property possession, possession of power, personal qualities of individuals – is only natural. This is a widespread approach nowadays.

Inequality has many faces and is manifested in various links of the single social organism: family, institution, enterprise, small and large social groups. It is essential for the organization of social life. Parents, having the advantage of experience, skills, available funds compared with their young children have the opportunity to influence the latter, making their socialization easier. The functioning of any enterprise is based on the division of labor into managing and subordination-performing labor. The emergence of a leader in the collective contributes to its cohesion, becoming a stable formation, but

at the same time is accompanied with the granting leader special rights (Лібанова 2012, 45).

All societies known to history were organized in a way that some social groups have always had a privileged position if compared with others, which was reflected in the unequal distribution of social benefits and responsibilities. In other words, social inequality is intrinsic to all societies without exception. Even ancient philosopher Plato argued that any city, no matter how small it may be, is actually divided into two halves – one for the poor and another for the rich, and they are at war with each other.

"Social stratification" is one of the basic concepts of modern sociology. Social stratification – the location of individuals and groups from the top down in horizontal layers (strata) on the basis of inequality in income, education level, amount of power, professional prestige. Stratification reflects social heterogeneity, division of society into many layers, inequality of social status of society's members and social groups, their social inequality (Євтушенко 2012).

Social differentiation is the process of emergence of functionally specialized institutions and division of labor. It is the basis of stratification. Highly developed society is characterized by a complex and differentiated apparatus, diverse and rich status-role-playing system. Some social statuses and roles are more preferred and productive for individuals and are more desirable and prestigious as a result whereas others are considered by the majority as something humiliating, coupled with a shortage of social prestige and low level of life in general. This does not imply that all statuses that emerged as a product of social differentiation are arranged in hierarchical order. Some of them, such as age, do not contain grounds for inequality.

Inequality between people exists in any society. This is quite natural and logical, given that people differ in their abilities, interests, life preferences, values, etc. Every society has rich and poor, educated and uneducated, enterprising and unenterprising, those with power and those who are deprived of it. In connection with this the problem of the origin of social inequality, attitude to it and ways to eliminate it have always caused an increased interest not only among philosophers and politicians, but also among ordinary people who see social inequality as injustice.

The inequality of people was explained in different ways in the history of social thought. Different scholars called it original inequality of souls, divine providence, the imperfection of human nature, functional necessity, comparing it with the organism. In

our opinion, the most significant approaches to the explanation of the concept of social inequality were the ones presented in Table 2.

Table 2. The main approaches of the scientists to the understanding of social inequality

Author	Approach to the understanding of social inequality
K. Marx	He linked social inequality with the emergence of private property and the conflict of interests of different classes and social groups.
R. Dahrendorf	He also believed that the economic and status inequality that was the basis of the ongoing conflict between groups and classes, and the struggle for the redistribution of power and status formed as a result of the market mechanism that regulated supply and demand.
P. Sorokin	He explained the inevitability of social inequality by the following factors: internal biopsychic differences of people, environment (natural and social) that objectively puts individuals into unequal conditions; joint collective life of individuals that requires the organization of attitudes and behaviors, which leads to the division of society into those who rule and those who are ruled.
T. Pearson	He explain that social inequality existed in every society because of the presence of hierarchic system of values. For example, American society's main social value is considered to be a success in business and career, so scientists in the area of technology, directors of factories, etc. have higher status and income, whereas in Europe the dominant value is the "preservation of cultural models" and the society gives special prestige to intellectuals-humanitarians, clergymen, university professors.

Source: П.А. Сорокин (1992), *Человек. Цивилизация. Общество*, Политиздат, Москва; Р. Дарендорф (1994), *Элементы теории социального конфликта*, http://ecsocman.hse.ru/data/968/645/1216/019_darendorf.pdf (28.12.2015); В.В. Вербець, О.А. Субот, Т.А. Христюк (2009), *Социология*, КОНДОР, Київ.

Social inequality, being inevitable and necessary, is manifested in all societies at all stages of historical development. Only the shape and the degree of social inequality change. Otherwise, individuals would have lost the incentive to engage in complicated and time-consuming, dangerous or boring activities and improve their qualification levels. Society uses income and prestige inequality to motivate individuals to have important, but difficult and unpleasant occupations, encourage more educated and talented individuals, etc.

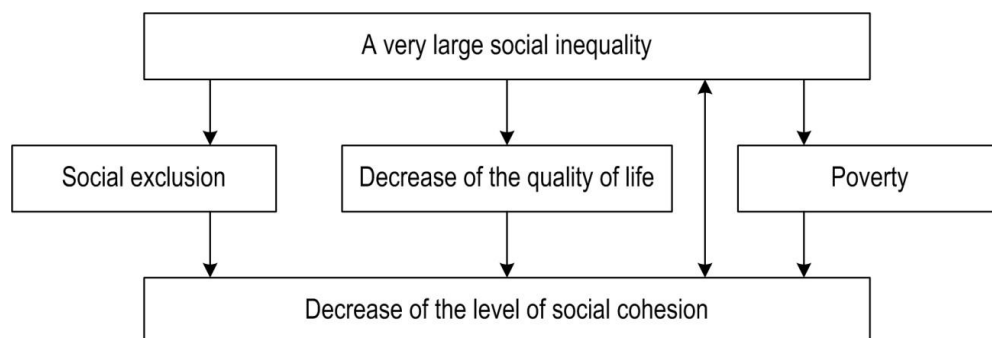
3. Social inequality in Ukraine and Europe

The problem of social inequality is one of the most acute and urgent problems in modern Ukraine. Division of the population into rich and poor in the absence of a significant middle class, which is the basis of economic stability and development of the state, is a feature of the social structure of Ukrainian society. The impact of social inequality on social cohesion is displayed in Figure 1.

Income of the population has traditionally been the basic component of measurement of socio-economic inequality in society. The problem of inequality is closely linked with the problem of social cohesion, social inclusion, and public trust. Excessive

social inequality that usually leads to social fragmentation hinders the development of society and progress. Awareness of material inequality deepens when achieving a certain level of prestige, power, status is perceived as unreasonable and unfair in society.

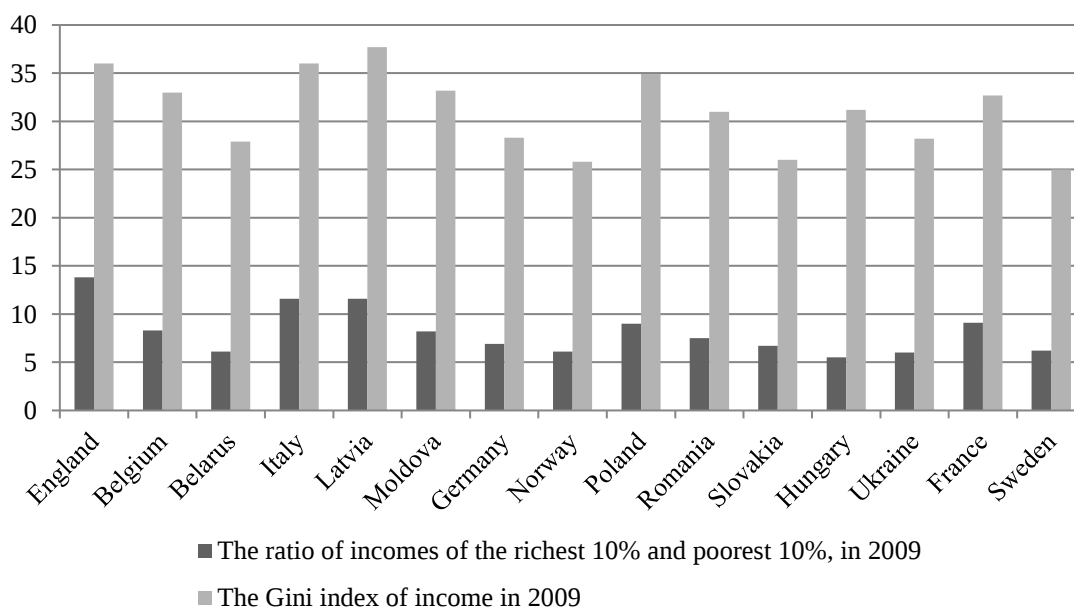
Figure 1. The impact of social inequality on social cohesion



Source: compiled by the authors.

Economic inequality in Ukraine is an interesting phenomenon. On the one hand, according to official statistics, our country is very equal among other countries, but on the other the surrounding reality and wellbeing of the population do not confirm this. According to UN data, the share of the richest 10% in Ukrainian gross income amounted to about 22.5%, while the share of the poorest 10% amounted to 3.8%. The gap may seem great – the rich get 6 times more income than the poor – but in most countries the gap is even greater. Even in Sweden which is famous for its generous social support it equals 6.2, that is, slightly more than in Ukraine (reflected in Figure 2).

Figure 2. Indicators of income inequality in Europe in 2009



Source: *Human Development Report 2015: Work for Human Development* (2015), <http://hdr.undp.org/en/content/income-gini-coefficient> (28.12.2015).

In countries of Eastern Europe such as Poland and Italy, the ratio between the income of the richest 10% and poorest 10% is, respectively, 9 and 10.3, that is much higher than in Ukraine. Even the state-capitalist Belarus, where there are almost no large private enterprises has a ratio of income between rich and poor of 6.1, still higher than in Ukraine.

The first ratio (ratio of incomes of the richest and poorest) is not the best measure of inequality of income distribution – because it does not account for 80% of revenues of population. A so-called Gini index is used for a more thorough comparison. It can range from 0 to 100 (or from 0 to 1), where 0 means that all incomes are exactly equal, and 100 means that all gross income goes to only one person.

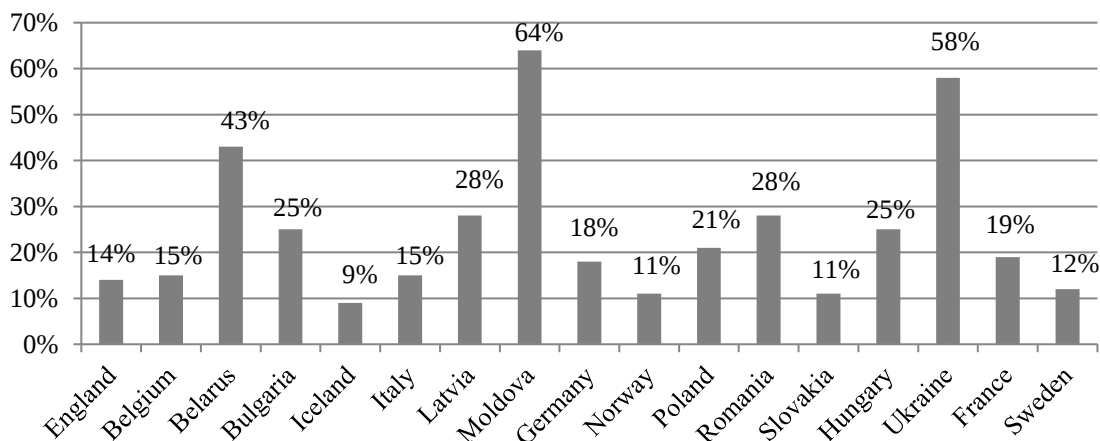
In 2009 Gini index was equal to 28.2 in Ukraine – a little bit higher than in Sweden (25.1) and in Belarus (25.8). In most other European countries this index is still higher. If compared with Poland and Russia, where the Gini index is 34.9 and 37.5 respectively Ukraine looks like a country with relatively high economic equality.

However, such informal Ukrainian realities, as the payment of wages "in envelopes" and minimization of official business profits further reinforce the inequality of incomes, and consequently have a negative impact on the social cohesion of the Ukrainian society. The reason for this is a repressive tax system, inadequately high pension taxes on salaries and other problems that the government creates for the private sector. According to the estimations of Professor Friedrich Schneider of the University of Vienna, one of the most competent experts in the shadow economy, the shadow economy in Ukraine is over 55% of GDP (*Корреспондент: Україна...* 2012). For comparison, in Poland it was equal to 26.3% of GDP and in Hungary it was equal to 23.4% of GDP. Unfortunately, there is no reliable way to estimate the distribution of shadow incomes. However, the factors that cause high level of shadow economy in Ukraine show that this distribution is very uneven. The highest incomes – incomes from businesses – in the country are minimized. Wages in sectors with a high labor content and, accordingly, high wages, are paid fully or partly "in envelopes", because high pension taxes encourages employers to do so. Finally, huge corruption incomes of Ukrainian officials, which by definition are very unevenly distributed with respect to the total population, are also the part of the shadow economy.

Experts have different assessments of the extent of poverty in Ukraine, referring to the different methods of calculation. According to the absolute concept of poverty in

accordance with international criteria proposed by the UN 2.9% of Ukrainians were considered to be poor in 2013. 9.9% of Ukrainians were considered to be poor according to the criterion of the minimum subsistence level. According to the relative criterion the share of the poor in Ukraine amounted to 25.4% in 2013. According to sociological data of a competent European institutions "Eurobarometer" – 58%. Figure 3 shows the percentage of poor people according to the European methodology.

Figure 3. The percentage of poor people in Europe in 2013



Source: Eurostat, 2015.

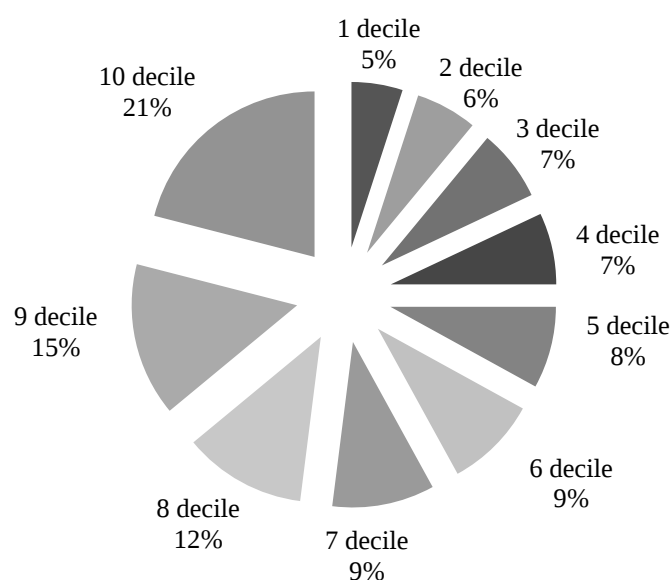
According to the UN and the European Sociological Service "Eurobarometer" in 2013 the poverty rate in Europe ranged from 9% in Iceland to 64% in Moldova (people whose income is less than 60% of the average in the country are considered poor in the EU. Also all the social payments are taken into account). And the monthly salary, which is considered an indicator of poverty differs significantly in European countries: Romania – 97 euros; Bulgaria – 108 Euro; Poland – 200 euros; Germany – 912 Euro; Sweden – 1014 euros and Luxembourg – 1545 euros (maximum rate among European countries). Although poverty indicators in Ukraine vary according to different methodologies, all estimates indicate one thing – despite the great potential and resources, Ukraine remains one of the poorest countries in Europe.

The distribution of the total resources of households of Ukraine demonstrates that it increases towards the wealthiest. If the proportion of the total resources between 1 and 7 deciles increases quite equally (approximately by 1%), the gap between the 9, 8 and 7 deciles is 3%, and between the last two deciles – 6% (see Figure 4).

Figure 4 data reflect the fact that Ukraine doesn't have clearly marked medium income group of the population (the middle class), whose resources would be signifi-

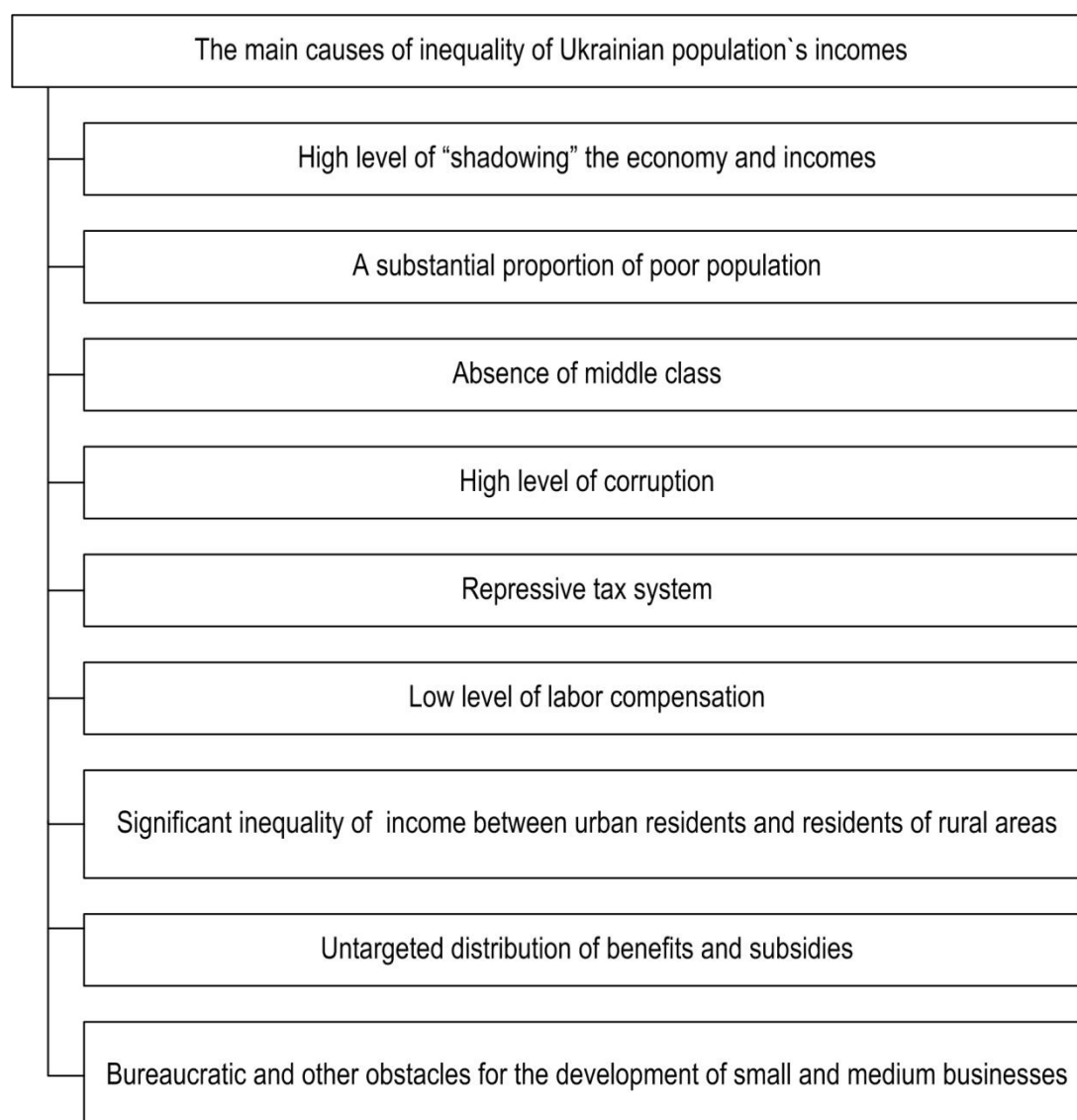
cantly different from the resources of the poor strata: the total share of resources population of decile 8 owns is only 2.2 times higher than the share of population of decile 1. The population of decile 10 owns more than a fifth of the total resources of households Ukraine. The main reason that hinder the formation of the middle class is the "clan principle" of building economic relations in the country and the economy as a whole. By today clans have organized a peculiar economic pyramids that are intertwined with crime and the authorities. Several such pyramids hold most parts of the power system, especially the executive. They have become monopolist and set their own rules of the game in all sectors of the economy, having a decisive impact on the production – through rates, benefits etc.

Figure 4. The wealth of households of Ukraine in deciles in 2013



Source: Libanova, 2014.

The main causes of a significant inequality of Ukrainian citizens' incomes, which negatively affects social cohesion, can be identified with the help of the above-mentioned analysis of statistical data and scientific researches in this area (Figure 5).

Figure 5. The main causes of inequality of Ukrainian population's incomes

Source: compiled by the authors.

4. Conclusions

The problem of inequality is closely linked with the problem of social cohesion, social inclusion, and public trust. Excessive social inequality that usually produces a social fragmentation hinders the development of society and progress. Awareness of material inequality deepens when achieving a certain level of prestige, power, status is perceived as unreasonable and unfair in society. Therefore, the government needs to influence social inequality through social policy in order to increase the level of social cohesion.

Existing social payments and benefits only lead to increased welfare mentality, not to the decrease of population's incomes differentiation. This is a very negative impact on the level of social cohesion of the Ukrainian society. Despite numerous beliefs

about the need for equitable distribution of income, only a small part of the population needs state support in a market economy. Equal opportunities to realize interests of employable individuals should be established. Moreover, equality of conditions of human existence is hardly possible to provide in practice.

Literature

1. Волков Ю. (2003), *Социальная стратификация*, в: Добренчиков В., Нечипуренко В., Попов А., *Социология*, Гардарики, Москва.
2. Гриненко А., Кирилук В. (2015), *Надмірна нерівність доходів населення України як дестабілізуючий фактор соціальної згуртованості суспільства*, „Соціально-Трудові Відносини: Теорія Та Практика: Зб. Наук. Праць” № 1(9).
3. Євтушенко Н. (2012), *Соціальна стратифікація в умовах глобалізації сучасного світу*, „Наукові Праці Чорноморського Державного Університету імені Петра Могили Комплексу "Києво-Могилянська Академія””, Сер.: Державне управління, Т. 194, Вип. 182.
4. Лібанова Е. (2012), *Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу*, Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, Київ.
5. Романова Н. (2008), *Социальное неравенство: методологический Аспект*, «Вестник Забайкальского Государственного Университета», №4.
6. Сорокин П.А. (1992), *Человек. Цивилизация. Общество*, Политиздат, Москва.
7. Дарендорф Р. (1994), *Элементы теории социального конфликта*, http://ecsocman.hse.ru/data/968/645/1216/019_darendorf.pdf (28.12.2015).
8. Вербець В.В., Субот О.А., Христюк Т.А. (2009), *Социология*, КОНДОР, Київ.
9. *Корреспондент: Украина стала европейским лидером по объему теневой экономики* (2012), <http://korrespondent.net/business/economics/1429385-korrespondent-ukraina-stala-evropejskim-liderom-po-obemu-tenevoj-ekonomiki> (28.12.2015).
10. *Human Development Report 2015: Work for Human Development* (2015), <http://hdr.undp.org/en/content/income-gini-coefficient> (28.12.2015).

Аннотация

Влияние социального неравенства на социальную сплоченность общества

В статье рассмотрено социальное неравенство и его влияние на социальную сплоченность общества. Освещены основные подходы к пониманию социального неравенства. Проанализированы основные показатели такого неравенства в Украине: индекс Джини, соотношение доходов богатых и бедных, процент бедности. Проведено сравнение данных показателей с аналогичными показателями европейских стран и определены основные причины значительного неравенства в украинском обществе.

Ключевые слова: социальное неравенство, социальная сплоченность, социальная стратификация, неравенство доходов, социальная политика.

Abstract

The impact of social inequality on social cohesion

The article deals with social inequality and its impact on social cohesion. It highlights the major approaches to understanding social inequality. Analyzed main indicators of the inequality in Ukraine: the Gini index, the ratio of income between rich and poor, the percentage of poverty. A comparison of these indicators with those of the European countries and the main reasons for a considerable inequality in Ukrainian society.

Keywords: social inequality, social cohesion, social stratification, income inequality, social policy.

dr Sławomira Kańduła
Wydział Ekonomii
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.43>

Międzygminne nierówności dochodowe i efekty ich wyrównywania (na przykładzie gmin województwa lubuskiego)

1. Wstęp

Najważniejszym z punktu widzenia zasady samodzielności źródłem finansowania gmin są dochody własne. Wyposażenie gmin w takie same źródła tych dochodów nie zapewnia osiągnięcia porównywalnej wysokości tych dochodów *per capita*, gdyż jednostki te różnią się między sobą pod wieloma względami. Zróżnicowanie dochodów gmin jest bardzo duże (Borodo 2012, s. 99), obserwowane jest przy tym wyraźne terytorialne zróżnicowanie zamożności gmin, które ujawnia się też w przekroju ich typów administracyjnych (Hryniewicz 2000, s. 55)¹ i grup wyróżnionych ze względu na liczbę mieszkańców.

Problematyka zróżnicowania dochodów własnych gmin jest ważna, dlatego że prowadzi ono do zróżnicowania możliwości wykonywania przez nie zadań publicznych, a tym samym nie sprzyja niwelowaniu, ujawniających się w przekroju terytorialnym, nierówności społecznych. Jest ona też aktualna, ponieważ obowiązujący w Polsce mechanizm wyrównujący dochody gmin jest dysfunkcyjny i podjęto prace mające na celu jego zmianę.

Problem, wokół którego koncentruje się artykuł dotyczy zróżnicowania zdolności dochodowej gmin i skuteczności polityki wyrównawczej państwa w Polsce. Jego celem jest przedstawienie skali nierówności dochodowych i ocena efektów polityki wyrównawczej państwa w odniesieniu do gmin wchodzących w skład województwa lubuskiego. Przy wykorzystaniu wybranych miar statystycznych odnoszących się do pomiaru rozproszenia i koncentracji zjawisk zbadano zróżnicowanie zdolności dochodowej

¹ W 2013 r. dochody *per capita* w gminach wiejskich zawierały się w przedziale od 2226 zł do 45 832 zł, przy średniej krajowej 3223 zł; w miejsko-wiejskich w przedziale 2203 zł do 29 575 zł, przy średniej 3052 zł; a w miejskich w granicach od 2194 zł do 20529, przy średniej 2942 zł. Analizując terytorialne zróżnicowanie dochodów z podatków i opłat lokalnych *per capita* zauważyć można, że najwyższe były one w gminach województwa zachodniopomorskiego (848 zł), a najniższe w gminach województwa małopolskiego, gdzie osiągnęły poziom zaledwie 420 zł (KR RIO 2014, s. 245 i 274).

gmin oraz wpływ otrzymania poszczególnych części subwencji ogólnej na wysokość tych dochodów i stopień ich zróżnicowania. Przyjęto, że formalnym wyrazem zdolności dochodowej gmin jest wskaźnik dochodów podatkowych na jednego mieszkańca w gminie (G), który rozpatrywany jest na tle wskaźnika dochodów podatkowych wszystkich gmin w Polsce (G_g). W artykule weryfikowane są tezy: 1. Mechanizm wyrównawczy adresowany do gmin zmniejsza istniejące między nimi nierówności dochodowe, ale w sposób nieznaczny i nietrwały. 2. Część wyrównawcza subwencji ogólnej jest najskuteczniejszym instrumentem zmniejszania zróżnicowania zdolności dochodowej gmin. 3. Pozostałe części subwencji w mniejszym stopniu oddziałują na zmniejszenie tego zróżnicowania.

Ogólną charakterystykę gmin z rozpatrywanego województwa przygotowano na podstawie opracowań Głównego Urzędu Statystycznego oraz Urzędu Statystycznego w Zielonej Górze. Dane niezbędne do zobrazowania pierwotnego² zróżnicowania dochodów podatkowych gmin (wskaźnik G i G_g) pobrano ze strony internetowej Ministerstwa Finansów. Efekty polityki wyrównawczej państwa określono na podstawie informacji z bazy danych udostępnionej przez Regionalną Izbę Obrachunkową w Bydgoszczy.

Artykuł skonstruowano następująco. Po wprowadzeniu zdefiniowano pojęcie międzygminnych nierówności dochodowych oraz przedstawiono instrumenty ich wyrównywania w Polsce. Dalej scharakteryzowano metodę badań i badaną populację. Kolejne punkty poświęcono zróżnicowaniu dochodów podatkowych gmin badanego województwa oraz efektom zasilania tych gmin dochodami z tytułu subwencji ogólnej. W zakończeniu odniesiono się do postawionych tez i wskazano kierunki dalszych badań.

2. Pojęcie międzygminnych nierówności dochodowych i ogólna charakterystyka mechanizmu wyrównania finansowego dla gmin

Przez zdolność dochodową gminy należy rozumieć maksymalne (potencjalne) dochody własne, jakie gmina może osiągnąć w (standardowych) warunkach określanych przez organy państwa. Różnice w zdolności dochodowej oznaczają nadmierne – z punktu widzenia organów państwa – zróżnicowanie wysokości dochodów własnych *per capita*. Zróżnicowanie to określane jest mianem, prowadzących do zróżnicowania możliwości dostarczania lokalnych dóbr publicznych, międzygminnych nierówności

² Pod pojęciem pierwotnego zróżnicowania zdolności dochodowej (dochodów podatkowych) gminy rozumieć należy różnice w wysokości dochodów podatkowych gmin *per capita*.

dochodowych. Nierównościami tym towarzyszą różnice w kosztach, wydatkach i potrzebach gmin *per capita*. Wyjaśnienie tych pojęć i relacji między nimi jest trudne (Bird i Vaillancourt 2007, s. 265) i wykracza poza ramy opracowania, dlatego przyjęto, że gminy różnią się wysokością ponoszonych wydatków na zadania własne, które są pochodną różnic w potrzebach wspólnoty lokalnej i w jednostkowych kosztach świadczenia usług *per capita*. Z pojęciem tym wiąże się kategoria potrzeb wydatkowych gminy, które używane jest w znaczeniu środków niezbędnych do zaspokojenia jej potrzeb z zakresu obowiązkowych zadań własnych (głównie bieżących).

Międzygminne nierówności dochodowe nie są tożsame z nierównościami dochodowymi między zamieszkującymi je ludźmi (nierównościami społecznymi). Celem transferów przekazywanych przez państwo gminom może być wprowadzenie zmniejszanie nierówności społecznych, ale wtedy transfery te nie pełnią funkcji wyrównawczej, lecz są instrumentem finansowania zadań z zakresu polityki społecznej państwa (tj. wypłata świadczeń rodzinnych, pomoc w dożywianiu uczniów). Transfery wyrównawcze mogą się jednak przyczyniać do zmniejszenia nierówności społecznych, szczególnie wtedy, gdy w ich konstrukcji uwzględnia się zróżnicowane potrzeby gmin.

Pomimo zróżnicowania zdolności dochodowej gminy wykonują taki sam zakres obowiązkowych zadań własnych (poza miastami na prawach powiatu). We współczesnych państwach tworzy się więc rozwiązania służące wyrównywaniu możliwości finansowania zadań między gminami silniejszymi i słabszymi finansowo. Obowiązujący od 2004 roku mechanizm wyrównania finansowego adresowany do gmin uregulowany jest w ustawie o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (jst) z 2003 roku (t.j. Dz.U. 2016, poz. 198). Można w nim wyróżnić podsystem transferów uzupełniających, na który składają się wyrównawcza i równoważąca część subwencji ogólnej oraz rezerwy subwencji i podsystem transferów refundacyjnych (część rekompensująca subwencji ogólnej oraz niektóre dotacje). W ustawie tej nie określono celu tych instrumentów, ale ich budowa świadczy o ich wyrównawczym charakterze. Niejasny jest jedynie charakter części oświatowej subwencji (Wernik 2011, s. 133; Ofiarski 2012, s. 217-226). Za trzon mechanizmu wyrównawczego uważa się subwencję ogólną, a w szczególności jej część wyrównawczą (por. Turała 2015, s. 190).

Część wyrównawcza subwencji ogólnej składa się z kwoty podstawowej i uzupełniającej. Pierwszą otrzymują gminy, których wskaźnik dochodów podatkowych na mieszkańca (G), będący formalnym kryterium oceny zdolności dochodowej gmin w Polsce, jest niższy niż 92% wskaźnika dochodów podatkowych wszystkich gmin na

mieszkańca (G_g). W obu wskaźnikach ujmuje się potencjalne (a nie rzeczywiście zrealizowane) dochody gmin z podatków: od nieruchomości, rolnego, leśnego, od środków transportowych, od czynności cywilnoprawnych i opłacanego w formie karty podatkowej oraz z opłaty skarbowej i eksploatacyjnej, a także udziału w podatku dochodowym od osób fizycznych i udziału w podatku dochodowym od osób prawnych. Oba wskaźniki wyliczane są na podstawie danych sprzed dwóch lat poprzedzających rok, na który ustalana jest część wyrównawcza. Zakres wyrównania dochodów gmin jest zróżnicowany, gminy podzielone są na trzy grupy w zależności od relacji wskaźnika G do G_g : $G \leq 40\%G_g$, $40\%G_g < G \leq 75\%G_g$, $75\%G_g < G < 92\%G_g$. Wyrównanie ma charakter progresywny, im niższe są dochody podatkowe gminy *per capita*, tym wyższą kwotę podstawową *per capita* ona otrzymuje. Wyrównanie może nastąpić do poziomu 80% różnicy między średnim dochodem podatkowym gmin a dochodami podatkowymi danej gminy. Kwotę uzupełniającą otrzymuje gmina, w której gęstość zaludnienia jest niższa od średniej gęstości zaludnienia w kraju i która spełnia warunek: $G < 150\%G_g$. Gmina, która wypełnia tylko pierwsze kryterium, nie otrzymuje tej kwoty. Niewypłacona kwota zwiększa część równoważącą subwencji ogólnej dla gmin. Im niższa jest gęstość zaludnienia w gminie, tym wyższą kwotę uzupełniającą części wyrównawczej subwencji ona otrzymuje. Obie kwoty części wyrównawczej finansowane są z dochodów budżetu państwa.

Wyboru gmin, które otrzymują część równoważącą subwencji ogólnej, dokonuje się na podstawie dwóch kryteriów. Pierwszym jest wysokość wydatków na wypłatę dodatków mieszkaniowych poniesionych przez gminę *per capita*, a drugim – wysokość dochodów z tytułu udziału w podatku dochodowym od osób fizycznych oraz z podatku rolnego i leśnego *per capita*. Gmina może otrzymać część równoważącą składającą się z dwóch odmiennie obliczonych kwot. Stopień wyrównania różnic w dochodach przy pomocy tego instrumentu nie został wprost określony, bo jest on uzależniony od wysokości środków zgromadzonych na ten cel w budżecie państwa. Łączną kwotę tej części stanowi suma wpłat wyrównawczych gmin oraz niewypłaconej kwoty uzupełniającej części wyrównawczej. Gminy dokonują wpłat wyrównawczych, jeżeli wskaźnik $G > 150\%G_g$. Wysokość wpłaty *per capita* wynosi 20, 25 lub 30% nadwyżki wskaźnika G ponad wielkość przyjętą za punkt odniesienia, którą ustalono na poziomie 150, 200 oraz 300% wskaźnika G_g . Wysokość rocznej kwoty wpłaty danej gminy jest tym większa, im większa jest przewaga wskaźnika G nad wskaźnikiem G_g oraz im więcej zamieszkuje ją mieszkańców.

Część oświatową subwencji ogólnej otrzymują wszystkie gminy, niezależnie od ich zdolności dochodowej i wysokości wydatków na zadania z zakresu oświaty. Kwotę tej części dla wszystkich jst określa się co roku w budżecie państwa (jest ona finansowana z dochodów tego budżetu). Jest ona dzielona pomiędzy wszystkie jst z uwzględnieniem: typów i rodzajów szkół i placówek prowadzonych przez te jednostki, stopni awansu zawodowego nauczycieli oraz liczby uczniów w tych szkołach i placówkach (Dz.U. 2015, poz. 513, art. 28). Przy obliczaniu tej liczby uwzględnia się ponad 40 różnych wag, ale tylko tzw. wadze wiejskiej można przypisać efekt wyrównywania dochodów gmin (Wojdyga 2013). W zasadach podziału tej części nie uwzględnia się rzeczywistego zróżnicowania zamożności gmin.

3. Metoda badań i ogólna charakterystyka badanych gmin

Podstawą pomiaru zróżnicowania zdolności dochodowej gmin był wskaźnik dochodów podatkowych na mieszkańca w gminie (G), który odniesiono do wskaźnika dochodów podatkowych obliczonego dla wszystkich gmin w państwie, łącznie z miastami na prawach powiatu (mnpp), oznaczanego Gg. Oba wskaźniki są ogłaszane przez Ministerstwo Finansów. Odnoszenie wskaźników G do ogólnokrajowej wielkości przeciętnej a nie średniej wojewódzkiej jest uzasadnione – ideą mechanizmu wyrównania finansowego jest zmniejszenie rozpiętości dochodów gmin w stosunku do średniej krajowej, a nie jakiegokolwiek innej. Należy w tym miejscu przypomnieć, że wskaźniki G i Gg będące podstawą do ustalenia, która z gmin otrzyma część wyrównawczą subwencji i, ewentualnie, będzie dokonywać wpłat wyrównawczych, oblicza się na podstawie danych sprzed dwóch lat poprzedzających rok budżetowy, czyli np. dochody podatkowe gminy w roku 2014 zostały wyliczone na podstawie danych z roku 2012. Badanie dotyczy lat 2009-2014, jego początek zbiega się z wybuchem kryzysu gospodarczego, którego impulsem był upadek banku Lehman Brothers we wrześniu 2008 r. a koniec wyznacza dostępność danych.

Pierwotne (przed wyrównaniem) zróżnicowanie dochodów podatkowych gmin zbadane zostało przy pomocy następujących miar statystycznych: wskaźnik minimum i maksimum jako procent średniej, odchylenie standardowe, prosty i ważony liczbą ludności współczynnik zmienności, współczynnik Giniego. Obliczeń dokonano też przy pomocy współczynnika koncentracji K. Kukuły. Miary te są stosowane także przez innych autorów (m.in. Bird i Tarasov 2002; Czempas 2012; Kowalik 2013). Ich opis i zwięzłą interpretację zamieszczono w tabeli 1.

Tabela 1. Charakterystyka porównawcza miar międzygminnych nierówności dochodowych

Nazwa miernika	Konstrukcja miernika	Charakterystyczne cechy
Wskaźnik minimum i maksimum jako procent średniej	$wskaźnik_{min} = \frac{y_{min}}{\bar{y}} * 100\%$ $wskaźnik_{max} = \frac{y_{max}}{\bar{y}} * 100\%$ gdzie: y_{max} – gmina z najwyższym parametrem <i>per capita</i>; y_{min} – gmina z najniższym parametrem <i>per capita</i>; $\bar{y}$ – średnia krajowa danego parametru <i>per capita</i>	Zmienną przyjętą do obliczeń może być dowolna mierzalna wielkość, np.: lokalny PKB, dochody (ogółem, własne, podatkowe, bieżące) gminy, wydatki (ogółem, na zadania własne, bieżące, inwestycyjne, na określone zadanie) gminy, kwota subwencji i dotacji (Bird i Tarasov 2002, s. 12). Mankamentem obu wskaźników jest to, że wnioskowania na temat zróżnicowania cechy dokonuje się na przykładzie jednej jednostki (gminy), która może (choć nie musi) znacznie odbiegać od innych i nosić znamiona obserwacji odstającej.
Odchylenie standardowe (SD_U)	$SD_U = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^N (y_i - \bar{y})^2}{N}}$ gdzie: y_i – wartość badanego parametru w gminie i <i>per capita</i>; $\bar{y}$ – średnia dla całego państwa wartość badanego parametru <i>per capita</i>; N – liczba gmin	Obrazuje przeciętne odchylenie badanej cechy od średniej arytmetycznej. Im mniejsza jest wartość odchylenia, tym więcej jest obserwacji skupionych wokół tej średniej. Większa wartość oznacza, że rozkład badanej cechy jest bardziej równomierny i więcej jest skrajnych wyników. Odchylenie wyraża się w tej samej jednostce, w której przedstawia się wartość badanej cechy.
Prosty współczynnik zmienności (CV_U)	$CV_U = \frac{\sqrt{\sum_i (y_i - \bar{y}_U)^2}}{\bar{y}_U}$ gdzie: $\bar{y}_U = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N y_i$ gdzie: y_i – badany parametr w gminie i <i>per capita</i>; N – liczba gmin; $\bar{y}_U$ – nieważona średnia krajowa badanego parametru	Pokazuje rozproszenie cechy wokół średniej; przyjmuje wyniki od 0 do $\sqrt{N-1}$. Jeżeli $CV_U = 0$ między gminami nie ma żadnych nierówności. Miernik może być nadmiernie wrażliwy na obserwacje skrajne, także duża liczba badanych podmiotów może zniekształcać wyniki. Jest jedną z najczęściej stosowanych w literaturze miar nierówności międzyregionalnych (Shankar i Shah 2008, s. 145). Podaje się go zwykle w procentach.
Ważony współczynnik zmienności (CV_W)	$CV_W = \frac{\sqrt{\sum_i (y_i - \bar{y})^2 \frac{p_i}{P}}}{\bar{y}}$ gdzie: $\bar{y} = \sum_{i=1}^N y_i \frac{p_i}{P}$ gdzie: p_i – liczba ludności w gminie; P – liczba mieszkańców w państwie	Problem zbyt dużej liczby porównywanych jednostek można przezwyciężyć stosując wskaźnik zmienności ważony liczbą mieszkańców (odsetkiem liczby mieszkańców danej gminy w łącznej liczbie ludności danego państwa). Uniezależnia to wyniki od liczby i wielkości porównywanych jednostek. Miernik kształtuje się od 0, które oznacza idealną równość do $\sqrt{\frac{(P-p_i)}{p_i}}$, który oznacza doskonałą nierówność, np. gdy jedna gmina dysponuje wszystkimi dochodami (Shankar i Shah 2008, s. 145-146). Im wyższy jest ten współczynnik tym większa jest nierówność.
Nieważony współczynnik Giniego (G_u)	$G_u = \frac{\sum_{i=1}^n (2i-n-1)y_i}{n^2 \bar{y}}$ gdzie: $\bar{y} = \frac{1}{n \sum_{i=0}^n y_i}$	Wyprowadza się go z krzywej Lorenza; obliczeń dokonuje się dla operacji uporządkowanych rosnąco (Gini 1912). Wyraża się go ułamkami lub w procentach (wtedy mówi się o wskaźniku lub indeksie Giniego). Współczynnik może być ważony i nieważony. W zależności od tego czy i czym jest ważony współczynnik przyjmuje różny zakres. Zazwyczaj

Nazwa miernika	Konstrukcja miernika	Charakterystyczne cechy
		podaje się, że kształtuje się od 0 dla doskonałej równości (braku koncentracji) do 1 oznaczającego doskonałą nierówność, czyli pełną koncentrację (Kowalik 2013, s. 135).
Współczynnik K. Kukuły (K _t)	$K_t = \frac{(k+\sqrt{k}) * \sqrt{(\sum_{i=1}^k f_{i,t}^2) - \sqrt{k} - 1}}{k-1},$ gdzie: $f_{i,t}$ – udział i-tego obiektu w ogółem dla t-ego okresu ($i = 1, 2, \dots, k$; $t = 1, 2, \dots, n$); k – liczba badanych obiektów lub wariantów badanej zmiennej; n – liczba badanych zmiennych lub okresów	Przyjmuje wartości z przedziału od 0 do 1. Przy równomiernym (egalitarnym) rozkładzie badanego zjawiska wartość współczynnika wynosi 0 (Czempas 2012, s. 72).

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji powołanych w tabeli.

Ze względu na brak danych liczbowych na temat wysokości wszystkich przekazywanych gminom transferów wyrównawczych, badanie ograniczono do subwencji ogólnej, która składa się z części wyrównawczej, równoważącej i oświatowej³. Skuteczność mechanizmu wyrównawczego oceniono dokonując porównania kształtowania się wymienionych miar nierówności przed (sytuacja pierwotna) otrzymaniem subwencji. Pierwotne zróżnicowanie wyznaczono za pomocą relacji między G i G_g , a wtórne (po otrzymaniu subwencji) opisano trzema wielkościami: 1) dochody podatkowe powiększone o część wyrównawczą subwencji, 2) dochody podatkowe powiększone o część równoważącą subwencji, 3) dochody podatkowe powiększone o część oświatową subwencji. Obliczono je dla każdej gminy *per capita* i odniesiono do analogicznych wielkości wyznaczonych dla wszystkich gmin w kraju. Do oceny wtórnego zróżnicowania dochodów podatkowych użyto współczynnik Giniego, ważony współczynnik zmienności i odchylenie standardowe. Jest to podejście analogiczne (Bird i Tarasov 2002) lub podobne (Podstawka i Świrski 2010; Turała 2011) do stosowanego przez innych autorów.

Badaniem objęto gminy województwa lubuskiego, które zajmują powierzchnię 13.988 km² i jest 13 pod względem wielkości województwem w kraju. Zamieszkuje je 1,02 mln osób, co plasuje je na przedostatnim miejscu pod względem ludności (GUS 2014, s. 17). Na jego obszarze położone są 83 gminy, z których większość (49%) stanowią jednostki wiejskie, a 39% gminy miejsko-wiejskie. W województwie tym są dwa miasta na prawach powiatu (Gorzów Wielkopolski i Zielona Góra). W badaniu

³ W rozważaniach pominięto część rekompensującą subwencji ogólnej, która przekazywana jest zaledwie kilkunastu gminom w celu wyrównania ubytku dochodów, wynikającego ze zwolnienia z podatku od nieruchomości podmiotów prowadzących działalność gospodarczą na terenie specjalnych stref ekonomicznych.

uwzględniono całość populacji gmin z tego województwa (razem z mnpp). Gminy te stanowią 3,35% ogółu jednostek samorządu gminnego w Polsce.

Gminy tego województwa są zróżnicowane pod względem dochodów i wydatków *per capita* (tabela 2). W 2013 roku przeciętne dochody gmin ogółem *per capita* wyniosły 3154,01 zł a zawierały się one w przedziale od 2700,29 zł w gminie miejsko-wiejskiej Sulechów do 4907,39 zł w gminie wiejskiej Bobrowice, z tym że proporcje między sześcioma wyróżnionymi przedziałami tych dochodów były w zasadzie wyrównane. Dochody własne wahały się od 857,57 zł w gminie miejsko-wiejskiej Małomice do 3315,21 zł (gmina Bobrowice), przy średniej 1637,53 zł (bez mnpp). W tym samym roku w Zielonej Górze dochody ogółem i własne *per capita* wyniosły odpowiednio 4252,96 zł i 2374,81 zł, a w Gorzowie Wielkopolskim 3838,54 zł i 2090,85 zł. Największe skupisko gmin z niskim poziomem dochodów własnych, w tym podatkowych, występuje w części południowej województwa (USZG 2014, s. 7, 264-267, 276). W tym samym roku przeciętne wydatki ogółem *per capita* ukształtowały się na poziomie 3061,81 zł (bez mnpp). Najmniej w przeliczeniu na mieszkańca wydała gmina miejsko-wiejska Kożuchów (2431,80 zł) a najwięcej gmina wiejska Pszczew (4983,71 zł). Wydatki budżetowe Gorzowa Wielkopolskiego *per capita* wyniosły 3687,72 zł, a Zielonej Góry – 4308,10 zł. Proporcje między gminami, których wydatki ogółem zawierały się w sześciu wyróżnionych przedziałach były w zasadzie wyrównane, z tym że dominowały takie gminy, których wydatki *per capita* nie przekroczyły 2800,01 zł.

Tabela 2. Dochody i wydatki budżetów gmin^a województwa lubuskiego *per capita* w 2013 roku

Przedziały dochodów/wydatków	Dochody ogółem <i>per capita</i> w zł		Wydatki ogółem <i>per capita</i> w zł	
	Liczba gmin	Odsetek gmin	Liczba gmin	Odsetek gmin
2800,00 i mniej	9	10,84	20	24,10
2800,01 - 3000,00	15	18,07	14	16,87
3000,01 - 3200,00	16	19,28	14	16,87
3200,01 - 3400,00	11	13,25	14	16,87
3400,01 - 3700,00	16	19,28	7	8,43
3700,01 i więcej	16	19,28	14	16,87

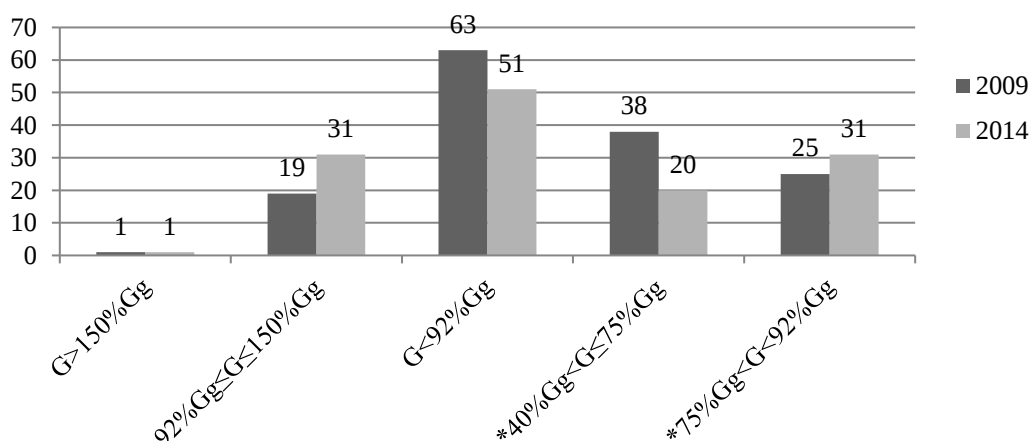
a – Razem z mnpp.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (USZG 2014, s. 276, 308).

4. Pierwotne zróżnicowanie dochodów podatkowych gmin województwa lubuskiego na tle kraju

Na wykresie 1 przedstawiono strukturę gmin województwa lubuskiego według relacji między wskaźnikami G i G_g w latach 2009 i 2014. W strukturze tej dominują gminy będące beneficjentami części wyrównawczej subwencji, które stanowią 75,9% wszystkich. W badanym okresie udział takich gmin zmalał o 14 pkt. proc. Widoczne są też przesunięcia w strukturze gmin beneficjentów – wzrósł odsetek gmin o dochodzie z przedziału $75\%G_g < G < 92\%G_g$. Obie obserwacje świadczą o zmniejszaniu się zróżnicowania dochodów tych gmin w odniesieniu do średniej krajowej. Należy zauważyć, że w województwie nie ma gmin skrajnie ubogich ($G \leq 40\%G_g$), ale tylko jedna ma wskaźnik G na poziomie przekraczającym $150\%G_g$. Szczegółowe dane na temat zróżnicowania dochodów podatkowych gmin tego województwa zamieszczono w tabeli 3.

Wykres 1. Gminy województwa lubuskiego według wskaźnika G w relacji do wskaźnika G_g



* Gminy przyporządkowane do klas $40\%G_g < G \leq 75\%G_g$ oraz $75\%G_g < G < 92\%G_g$ zawierają się w przedziale $G < 92\%G_g$.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

W latach 2009-2014 wskaźnik średnich dochodów gmin w Polsce wynosił od 1119,2 zł do 1358,98 zł, zróżnicowane były też dochody podatkowe gmin województwa lubuskiego *per capita*. Dochody najbiedniejszej z nich stanowiły około 46-52% dochodów przeciętnych, a najbogatszej były od nich większe o około 60-70% (z wyjątkiem lat 2010 i 2014). W całym okresie najwyższe dochody podatkowe *per capita* wykazywała gmina Bobrowice. Rozstęp między najbogatszą a najbiedniejszą gminą wynosił od około 1300 zł do 2300 zł. Należy zauważyć, że w latach 2011-2012 wskaźnik dochodów G_g oraz minimalny poziom dochodów podatkowych w tym województwie były niższe niż w roku 2010. W przypadku dochodów maksymalnych spadek taki (względem

roku 2011) jest widoczny w latach 2012-2013. Jest to efekt kryzysu gospodarczego oraz zmian w konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych (Surówka 2013, s. 78). W rozpatrywanym okresie zróżnicowanie dochodów podatkowych gmin rosło o czym świadczy kształtowanie się odchylenia standardowego i współczynnika Giniego. Wskazania ważonego współczynnika zmienności i współczynnika Kukuły są inne, obrazują raczej utrzymywanie się zróżnicowania dochodów podatkowych lubuskich gmin w stosunku do średniej krajowej, ewentualnie z nieznaczną tendencją spadkową. Niemniej jednak skala i tempo wyrównywania dochodów są zbyt niskie, o czym świadczy to, że najniższe dochody wykazywały te same gminy. W trzech z badanych lat (2009, 2010, 2014) najbiedniejszą była gmina Kolsko, w dwóch Lipniki Łużyckie (2011-2012), a w jednym gmina Brzeźnica⁴.

Tabela 3. Zróżnicowanie dochodów podatkowych gmin województwa lubuskiego na tle wskaźnika Gg w latach 2009-2014

Wyszczególnienie	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Gg (zł)	1119,20	1210,61	1180,20	1195,67	1276,32	1358,98
Min (zł)	539,07	610,84	550,68	547,64	596,10	711,51
Max (zł)	1874,09	1752,19	2073,54	2021,03	2024,32	3074,16
Min/sr (%)	48,17	50,46	46,66	45,80	46,70	52,36
Max/sr (%)	167,45	144,74	175,69	169,03	158,61	226,21
Max/min (%)	347,65	286,85	376,54	369,04	339,59	432,06
Odchylenie standardowe (zł)	327,00	326,78	333,70	357,25	352,62	364,88
Prosty współczynnik zmienności	0,292	0,270	0,283	0,299	0,276	0,268
Ważony współczynnik zmienności	0,237	0,224	0,224	0,234	0,223	0,211
Współczynnik Giniego	0,118	0,119	0,126	0,135	0,132	0,132
Współczynnik Kukuły	0,144	0,139	0,137	0,138	0,130	0,121

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów oraz Regionalnej Izby Obrachunkowej w Bydgoszczy.

Trudno jest w sposób jednoznaczny ocenić stopień zróżnicowania dochodów podatkowych gmin rozpatrywanego województwa na tle kraju. W literaturze (Grabiński 1992, s. 91; Czempas 2012, s. 72) proponuje się trzy sposoby oceny koncentracji dochodów podatkowych (rozproszenia wskaźnika G względem Gg). Koncentracja jest niska, gdy jej miernik przyjmuje wartości z przedziału [0-0,2) lub [0-20); średnia, gdy zawiera się on w przedziale [0,2-0,5) lub [20-50), a wysoka, gdy jest on równy przynajmniej 0,5 lub 50. Przyjęcie tej skali upoważniałoby do stwierdzenia, że zróżnicowanie dochodów gmin tego województwa na tle kraju jest niewielkie. Jednak odchylenie

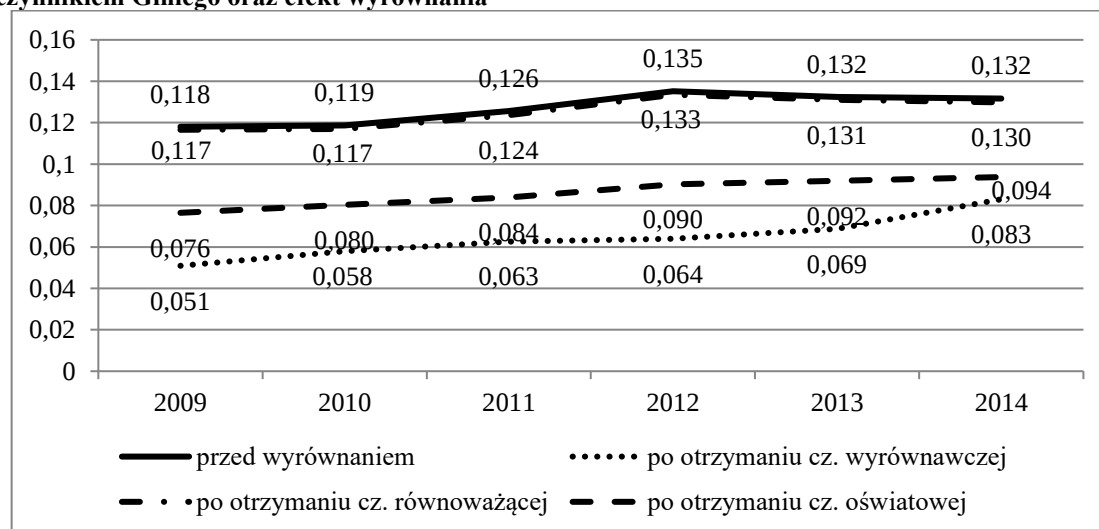
⁴ Gmina ta miała najniższe dochody podatkowe także w latach 2006-2007.

standardowe wskazuje, że przeciętnie wskaźnik G odchyła się od wskaźnika G_g o około ± 343 zł, a więc dość znacznie. Wysoki jest też rozstęp.

5. Wpływ subwencji ogólnej na zróżnicowanie dochodów gmin województwa lubuskiego na tle kraju

Na wykresie 4 przedstawiono zróżnicowanie dochodów gmin województwa lubuskiego mierzone współczynnikiem Giniego oraz efekt wyrównania. Na przestrzeni rozpatrywanych lat mechanizm wyrównawczy doprowadził do zmniejszenia zróżnicowania dochodów podatkowych gmin województwa lubuskiego względem gmin z całego kraju. Zgodnie z przewidywaniami największy efekt wyrównania osiągnięto przekazując gminom część wyrównawczą subwencji ogólnej; współczynnik Giniego wynosił średnio 0,064 i był niższy od analogicznej miary obliczonej przed wyrównaniem o połowę. Na początku badanego okresu część wyrównawczą otrzymywało 76% gmin tego województwa (63 jednostki), a w ostatnim roku – 61,4% (51 jednostek). Około 60% (ponad 30) gmin będących biorcami części wyrównawczej przed jej otrzymaniem miało dochody zawierające się w przedziale między 40% i 75% G_g . Po wyrównaniu dochody wszystkich gmin (otrzymujących tę część) zawierały się w przedziale między 75 a 92% G_g . Wynika z tego, że część wyrównawcza powoduje przede wszystkim wzrost dochodów gmin najbiedniejszych i biednych (większy był „ruch” gmin w ramach trzech przedziałów, na które podzielone są gminy uprawnione do części wyrównawczej niż tych, które straciły prawo do części wyrównawczej).

Wykres 4. Zróżnicowanie dochodów gmin województwa lubuskiego na tle kraju mierzone współczynnikiem Giniego oraz efekt wyrównania



Źródło: jak do tabeli 3.

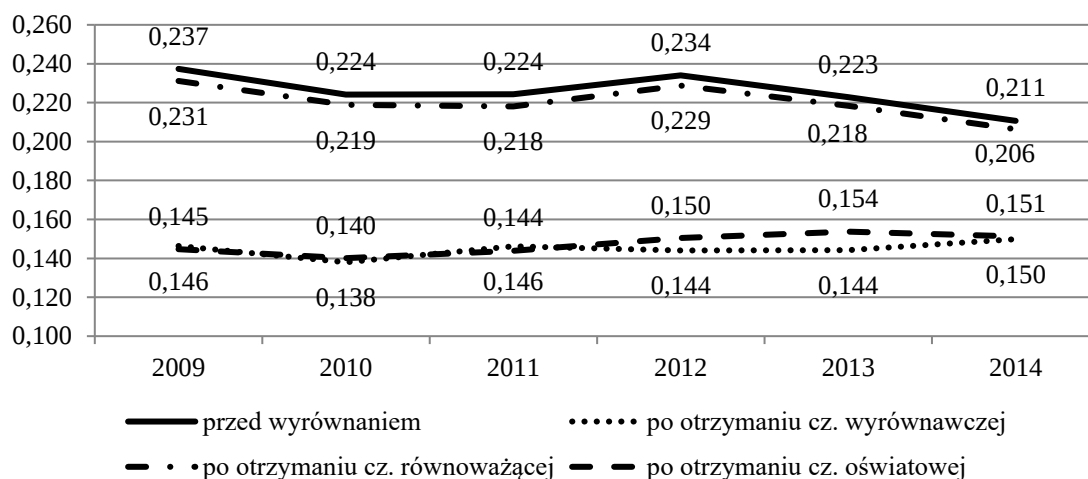
Mniejszy efekt wyrównawczy należy przypisać części oświatowej subwencji ogólnej. W badanym okresie współczynnik Giniego obliczony z uwzględnieniem tej części osiągnął średni poziom 0,086. Część ta w mniejszym stopniu wpływa na zmniejszenie nierówności dochodowych między gminami, ponieważ otrzymują ją wszystkie gminy niezależnie od wysokości swoich dochodów. Być może efekt wyrównawczy byłby większy, gdyby dokonać jego oceny w przekroju typów administracyjnych gmin⁵, co jednak wykracza poza ramy artykułu. Wydaje się jednak, że część oświatowa nie powinna spłaszczać dochodów podatkowych gmin *per capita*, gdyż jej celem jest finansowanie szkół i innych placówek oświatowych.

W praktyce w skali województwa żadnego znaczenia wyrównawczego nie ma najbardziej kontrowersyjna część subwencji, tj. równoważąca, choć może być ona istotna dla pojedynczych gmin. Współczynnik Giniego obliczony z uwzględnieniem tej części subwencji kształtował się średnio na poziomie 0,125, co oznacza, że był wprawdzie niższy niż przed wyrównaniem, ale o 0,002. Na przykład w roku 2014, dochody najbiedniejszej, po otrzymaniu tej części, gminy wyniosły 763,29 zł *per capita*, a przed wyrównaniem – 711,51 zł. Dochody podatkowe gmin powiększone o tę część subwencji odchyłały się od średnich przeciętnie o około 343 zł, czyli w takim samym stopniu jak przed wyrównaniem. Wpłat wyrównawczych dokonuje jedna gmina (Bobrowice), a wyrównanie otrzymuje 51 jednostek.

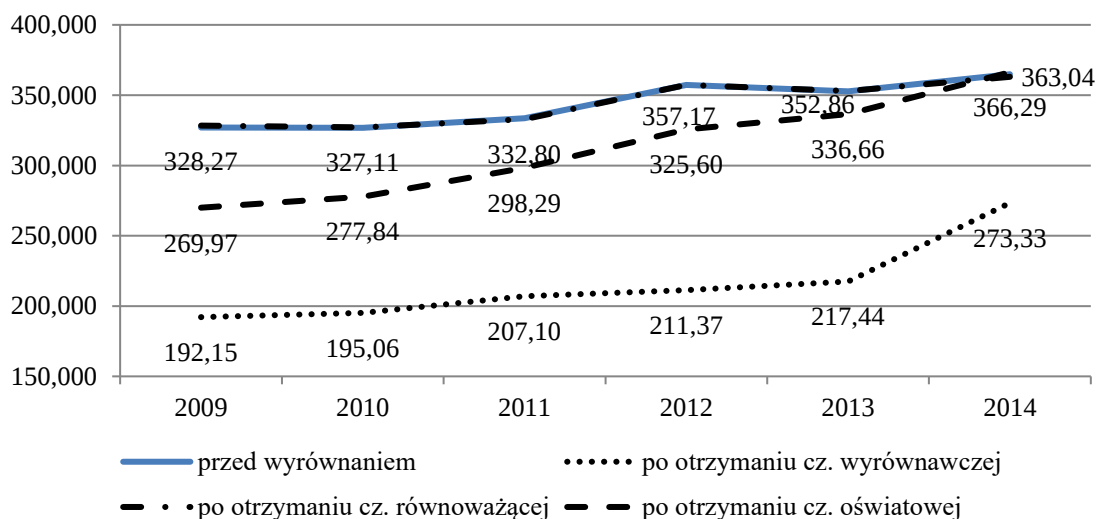
W badanych latach współczynnik Giniego obliczony z uwzględnieniem poszczególnych części był wprawdzie mniejszy od współczynnika obrazującego sytuację pierwotną, jednak zróżnicowanie wtórne zwiększa się (współczynnik nieznacznie, ale jednak rośnie), co oznacza że mechanizm wyrównawczy nie prowadzi do trwałego zmniejszenia zróżnicowania dochodów gmin. Tym samym nie zachęca on gmin do powiększania dochodów podatkowych.

W celu sprawdzenia poprawności wyciągniętych wniosków skuteczność mechanizmu wyrównawczego oceniono także na podstawie kształtowania się ważonego współczynnika zmienności (wykres 5) oraz odchylenia standardowego (wykres 6).

⁵ Hipotezę tę można wywieść z konstrukcji części oświatowej subwencji ogólnej dla gmin, z której wynika, że większą jej kwotę uzyskują gminy wiejskie i miejsko-wiejskie, ponieważ na wykształcenie jednego ucznia w szkołach położonych na terenach wiejskich gminie przysługuje wyższa kwota tej części niż w szkołach zlokalizowanych na obszarach miejskich.

Wykres 5. Zróżnicowanie dochodów gmin województwa lubuskiego mierzone ważonym współczynnikiem zmienności oraz efekt wyrównania

Źródło: jak do tabeli 3.

Wykres 6. Zróżnicowanie dochodów gmin województwa lubuskiego mierzone odchyleniem standardowym oraz efekt wyrównania (w zł)

Źródło: jak do tabeli 3.

Wprawdzie w rozpatrywanym okresie współczynnik zmienności obrazujący zróżnicowanie pierwotne zmniejszył się, ale zróżnicowanie wtórne utrzymuje się w zasadzie na podobnym poziomie (po przekazaniu części wyrównawczej i oświatowej). Współczynnik ten wykazuje nieznaczne zmniejszenie zróżnicowania dochodów podatkowych gmin po uwzględnieniu części równoważącej.

Po przekazaniu gminom części wyrównawczej i oświatowej subwencji ogólnej odchylenie standardowe jest mniejsze niż przed wyrównaniem, ale na przestrzeni rozpatrywanych lat zróżnicowanie dochodów pogłębia się. Odchylenie standardowe obliczone dla dochodów podatkowych powiększonych o część równoważącą jest analogiczne

do obliczonego przed wyrównaniem (na wykresie linie się pokrywają), co potwierdza brak skuteczności tej części subwencji w wyrównywaniu zróżnicowania dochodów podatkowych gmin.

6. Zakończenie

Gminy województwa lubuskiego charakteryzują się zróżnicowanym poziomem zamożności obrazowanym wysokością dochodów podatkowych *per capita*. Zróżnicowanie to (na tle kraju) można ocenić jako średnie. W całym okresie w strukturze gmin tego województwa dominowały jednostki relatywnie biedne, będące beneficjentami części wyrównawczej subwencji ogólnej, choć nie było wśród nich gmin najuboższych ($G \leq 40\% G_g$). W gminach tych nastąpiło niewielkie zmniejszenie zróżnicowania dochodowego względem średniej krajowej. Różnice między wskaźnikiem Giniego obrazującym zróżnicowanie dochodów przed i po zastosowaniu mechanizmu wyrównawczego są niewielkie w przypadku części równoważącej, średnie w odniesieniu do części oświatowej, a znaczne jeśli chodzi o część wyrównawczą. Podobne wskazania dało badanie sytuacji dochodowej gmin przy użyciu ważonego wskaźnika zmienności. Pozytywnie należy ocenić więc skalę i systematyczność zmniejszania zróżnicowania przy pomocy części wyrównawczej subwencji.

W ten sam sposób skuteczność mechanizmu wyrównawczego ocenił też M. Turała (2015), który badał efekty wyrównywania nierówności dochodowych przy pomocy różnych transferów w wybranych jedenastu gminach. Odmiennej oceny dokonali M. Podstawka i A. Świrski (2010), którzy badali sytuację dochodową gmin województwa mazowieckiego (uwzględniali tylko część wyrównawczą).

Wnioski płynące z badań przeprowadzonych na potrzeby tego artykułu uprawniają do częściowej falsyfikacji pierwszej hipotezy oraz potwierdzenia dwóch pozostałych. Mechanizm wyrównawczy adresowany do gmin zmniejsza znacząco istniejące między nimi nierówności dochodowe (po przekazaniu części wyrównawczej współczynnik Giniego przeciętnie zmniejszył się z 0,127 do 0,064). Efekt wyrównania jest jednak nietrwały, liczba gmin beneficjentów części wyrównawczej zmniejszyła się o niespełna 20%, a w kolejnych te same gminy należały do grupy jednostek biednych. Część wyrównawcza subwencji ogólnej jest najskuteczniejszym instrumentem zmniejszania zróżnicowania zdolności dochodowej gmin. Część równoważąca subwencji ogólnej nie ma w praktyce żadnego znaczenia wyrównawczego (w skali województwa).

Odmienne zdanie ma W. Misiąg (2015, s. 24) który twierdzi, że najskuteczniejszym instrumentem wyrównawczym jest część oświatowa subwencji ogólnej.

Badania omówione w artykule należy potraktować jako przyczynkowe. Dokładna ocena skuteczności mechanizmu wyrównawczego wymaga pogłębionych analiz. Badania powinny pójść w następujących kierunkach: wydłużenie horyzontu czasowego, rozszerzenie próby na większą liczbę gmin, zbadanie pierwotnego i wtórnego zróżnicowania dochodów gmin w trzech grupach algorytmicznych, na które podzielone są gminy, będące biorcami części wyrównawczej, ocena łącznego wpływu subwencji ogólnej na zróżnicowanie dochodów, analiza skuteczności mechanizmu wyrównawczego w przekroju gmin, np. według typu administracyjnego, liczby mieszkańców. Interesujące byłoby także zbadanie zróżnicowania dochodów gmin w ramach poszczególnych województw (odniesienie do średniej wojewódzkiej). Warto byłoby także przyjąć wspólne dla różnych badaczy stanowisko odnośnie najlepszych miar przestrzennego zróżnicowania dochodów i wydatków gmin, gdyż wnioski wyciągane na podstawie kształtowania się różnych mierników mogą być odmienne, a nawet sprzeczne.

Literatura

1. Bird R.M., Tarasov A. V. (2002), *Closing the Gap: Fiscal Imbalances and Intergovernmental Transfers in Developed Federations*, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University, Working Papers no 02-02.
2. Bird R.M., Vaillancourt F. (2007), *Expenditure-Based Equalization Transfers*, w: Martinez-Vazquez, J., Searle, B. (eds.), *Fiscal Equalization – Challenges in the Design of Intergovernmental Transfers*, Springer, New York, s. 259-89.
3. Borodo A. (2012), *Samorząd terytorialny. System prawnofinansowy*, wyd. 6, LexisNexis, Warszawa.
4. Czempas J. (2012), *Współczynnik koncentracji k jako miara zróżnicowania dochodów i inwestycji gmin*, „Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych”, tom XIII/1, , s. 69-81.
5. Gini C.W. (1912), *Variability and Mutability, Contribution to the Study of Statistical Distributions and Relations*, Studi Economico-Giuridici della R. Università de Cagliari, przedruk w: Light, R.J., Margolin, B.H., 1971, *An Analysis of Variance for Categorical Data*, Journal of the American Statistical Association, vol. 66, no. 335, s. 534-554.
6. Grabiński T. (1992), *Mierniki koncentracji i lokalizacji przestrzennej*, w: *Badania przestrzenne rynku i konsumpcji. Przewodnik metodyczny*, S. Mynarski (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 76-105.
7. *Powierzchnia i ludność w przekroju terytorialnym w 2014 r.* (2014), Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
8. Hryniewicz J.T. (2000), *Endo- i egzogenne czynniki rozwoju gospodarczego gmin i regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne” nr 2(2), s. 53-77.

9. Kowalik P. (2013), *Pionowa i pozioma nierównowaga finansowa oraz system jej wyrównywania w państwie federalnym na przykładzie Niemiec i Stanów Zjednoczonych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
10. *Sprawozdania z działalności regionalnych izb obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2013 roku* (2014), KR RIO, Warszawa.
11. Misiąg W. (2015), *Finanse samorządowe po 25 latach – stan i rekomendacje*, Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie, Instytut Badań i Analiz Finansowych, https://www.bgk.pl/files/public/Pliki/news/Ekspertyzy_BGK/Finanse_samorzadowe_po_25_latach_-_stan_i_rekomendacje/finanse_samorzadowe_7.pdf (20.11.2015).
12. Ofiarski Z. (2012), „Pozytywny” system wyrównywania poziomu dochodów jednostek samorządu terytorialnego, w: *Finanse komunalne a konstytucja*, H. Izdebski, A. Nelicki, I. Zachariasz (red.), *Studia i materiały Trybunału Konstytucyjnego*, tom XLIII, Wyd. Biuro Trybunału Konstytucyjnego, Warszawa, s. 213-238.
13. Podstawka M., Świrski A. (2010), *Subwencja wyrównawcza i jej rola w kształtowaniu sytuacji dochodowej wybranych gmin województwa mazowieckiego*, „Acta Scientiarum Polonorum”, seria Oeconomia nr 9(3), s. 215-225.
14. Shankar R., Shah A. (2008), *Regional Income Disparities and Convergence: Measurement and Policy Impact Evaluation*, w: *Macro Federalism and Local Finance*, A. Shah (ed.), The World Bank, Washington, s. 143-191.
15. Surówka K. (2013), *Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego w Polsce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
16. Turała M. (2011), *Mechanizm równoważenia dochodów jednostek samorządu terytorialnego a kohezja terytorialna i autonomia finansowa samorządów*, w: *Zarządzanie finansami w jednostkach samorządu terytorialnego*, E. Urbańczyk, W. Skoczylas (red.), „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” nr 687, *Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia* nr 48, s. 259-271.
17. Turała M. (2015), *Equalization of Territorial Units' Incomes – a Case Study of Poland*, w: *Local and Regional Economy in Theory and Practice*, E. Sobczak, B. Bal-Domańska, A. Raszkowski (eds.), „Research Papers of Wrocław University of Economics”, no. 394, s. 187-195.
18. Ustawa z dnia 13 listopada 2003 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, tekst jednolity Dz.U. 2015, poz. 513.
19. *Województwo lubuskie. Podregiony, powiaty, gminy 2014* (2014), Urząd Statystyczny w Zielonej Górze, Zielona Góra.
20. Wernik A. (2011), *Finanse publiczne. Cele, struktury, uwarunkowania*, PWE, Warszawa.
21. Wojdyga D. (2013), *Wpływ subwencji na zmniejszanie dysproporcji dochodowych gmin województwa mazowieckiego*, praca magisterska napisana pod kierunkiem A. Kopańskiej, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Międzygminne nierówności dochodowe i efekty ich wyrównywania (na przykładzie gmin województwa lubuskiego)

W literaturze podkreśla się, że dochody polskich gmin są silnie zróżnicowane, co przekłada się na zróżnicowane możliwości zaspokajania przez nie potrzeb społeczności lokalnej, a tym samym nie sprzyja niwelowaniu, ujawniających się w przekroju terytorialnym, nierówności społecznych. Jednocześnie dysfunkcyjny jest mechanizm wyrów-

nywania tego zróżnicowania. Oba poglądy wyrażane są dość często, znacznie rzadziej prezentowane są dane obrazujące skalę tego zróżnicowania i efekty polityki wyrównawczej państwa adresowanej do gmin. Problem badawczy, wokół którego koncentruje się artykuł dotyczy zróżnicowania i wyrównywania zdolności dochodowej gmin. Jego celem jest przedstawienie skali zróżnicowania zdolności dochodowej gmin, wyrażonej wskaźnikiem dochodów podatkowych per capita, i ocena efektów polityki wyrównawczej państwa w odniesieniu do gmin województwa lubuskiego. Pomiaru zróżnicowania dochodów podatkowych gmin oraz oceny skuteczności mechanizmu wyrównawczego, uosabianego przez subwencję ogólną, dokonano przy pomocy wybranych miar statystycznych odnoszących się do pomiaru rozproszenia i koncentracji zjawisk. Artykuł rozpoczyna wyjaśnienie pojęcia międzygminnych nierówności dochodowych oraz charakterystyka mechanizmu wyrównywania tych nierówności w Polsce. Dalej przedstawiono metodę badań i badaną populację. Następnie zobrazowano zróżnicowanie dochodów podatkowych gmin badanego województwa oraz efekty ich wyrównywania. W zakończeniu odniesiono się do tez postawionych we wstępie oraz wskazano kierunki dalszych badań.

Słowa kluczowe: gminy, nierówności dochodowe, mechanizm wyrównawczy, subwencja ogólna, efekty polityki wyrównawczej państwa.

Abstract

Intermunicipal income inequalities and results of equalisation policy (on example of municipalities in Lubuskie province)

There are significant disparities in the incomes of Polish municipalities, which translates into unequal levels of satisfying the needs of local communities. This, in turn, hampers the efforts to reduce social inequalities visible in the territorial division. At the same time, the mechanism of reducing these inequalities among municipalities is in itself dysfunctional. Both kinds of criticism are expressed quite frequently. Much more seldom, however, data are presented to illustrate the scale of these inequalities and the results of the government's efforts to reduce them. The research problem on which this article concentrates concerns intermunicipal income inequalities and efforts to level them out. The aim of this article is to present the scale of disparities in income-generating capacities of municipalities expressed by the indicator of tax revenues per capita, as well as to evaluate the results of the government's equalisation policy with respect to the municipalities of the lubuskie province. In order to measure the differences in tax incomes of the municipalities and to evaluate the efficiency of the compensation mechanism in the form of the general subsidy (*subwencja ogólna*), the author used selected statistical measures applicable to the measurement of dispersion and concentration of financial phenomena. The article begins with the explanation of the notion of intermunicipal income inequalities and the characteristics of the Polish compensation mechanism. Then, the research method and the studied population are described. This is followed by the presentation of income disparities between municipalities in the studied province as well as the results of the equalisation policy. In the conclusion, the author refers back to the theses put forward in the introduction and indicates possible directions of further research.

Keywords: municipalities, income inequalities, equalisation mechanism, general subsidy, results of the government's equalisation policy.

dr hab. Magdalena Knapińska, prof. nadzw. UEP
Katedra Makroekonomii i Badań nad Rozwojem
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.44>

Rozwój gospodarczy w podstawowych miernikach makroekonomicznych

1. Wstęp

Problematyka rozwoju gospodarczego jest trwale obecna w literaturze ekonomicznej już co najmniej od kilku stuleci. Badacze od dawna zastanawiali się, jakie są czynniki i stymulanty tego rozwoju oraz co sprawia, że niektóre kraje rozwijają się nieco wolniej. Celem opracowania jest odpowiedź na pytanie, jaki poziom rozwoju gospodarczego występuje we współczesnym świecie, czy kraje są podobne do siebie, czy też może zróżnicowanie pod względem miar makroekonomicznych pogłębia w krajach i regionach świata. Instrumentarium, którym się posłużono do identyfikacji tego problemu, to mierniki makroekonomiczne, takie jak różne miary PKB, inwestycje, oszczędności. W przygotowaniu artykułu posłużono się literaturą przedmiotu (polsko- i anglojęzyczną), a także danymi statystycznymi udostępnianymi przez Bank Światowy, MFW i inne jednostki badawcze krajowe i zagraniczne. Opracowanie powstało w wyniku zastosowania metod analizy literaturowej, natomiast analizy materiału empirycznego dokonano za pomocą metod statystyki opisowej. Część wnioskowa została przygotowana w oparciu o metodę analizy logicznej, identyfikację związków przyczynowo-skutkowych oraz syntezę zaobserwowanych tendencji i zmian.

2. Pojęcie rozwoju w ekonomii

Rozwój gospodarczy był w literaturze ekonomicznej rozumiany m.in. i ogólnie jako ewolucja jakościowa systemu kapitalistycznego, związana ze zmianą struktury ekonomicznej tego systemu (Romanow 1997, s. 175). Rozwój gospodarczy jest pożądanym, gdyż wiąże się z poprawą standardu życia społeczeństwa, rozwojem cywilizacji, poprawą jakości życia, a w znaczeniu stricte ekonomicznym wiąże się ze wzrostem dochodów. Podejście do rozwoju gospodarczego, w którym podkreśla się przede wszystkim produkt krajowy brutto – jego poziom, dynamikę i strukturę wydają się stosować np. D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch (1999, s. 492 i następne), którzy przedstawiając problemy rozwoju gospodarczego mocno akcentują poziom i wzrost PKB w tzw. krajach rozwijających się. Jednakże w bardziej współczesnych ujęciach często

zwraca się także uwagę na współwystępowanie pojęcia rozwoju społeczno-gospodarczego wraz z pojęciem rozwoju gospodarczego. Stało się to m.in. za sprawą badań naukowców-społeczników A. Sena oraz G. Ranisa, którzy podkreślali znaczenie innych czynników, które należy wziąć pod uwagę, szacując postęp danego kraju i jego miejsce w rozwoju społeczno-gospodarczym. Są to mianowicie takie zagadnienia, jak: zdrowie i oczekiwana długość życia mieszkańców, poziom oświaty, analfabetyzm dorosłych i niezależność kobiet, które wraz z miernikami dochodowymi określającymi wzrost konsumpcji rynkowej mogą opisywać rozwój społeczno-gospodarczy (Samuelson, Nordhaus 2012, s. 531). W innym jeszcze miejscu można natrafić na definicję rozwoju gospodarczego wskazującą, że jest to długofalowy proces przemian dokonujących się w gospodarce, obejmujący zmiany ilościowe: w zakresie wzrostu produkcji, zatrudnienia, inwestycji, rozmiarów istniejącego kapitału, dochodów, konsumpcji itp. oraz zmiany jakościowe organizacji społeczeństwa i państwa, a także zmiany strukturalne dotyczące struktury wytwarzanego PKB, struktury zatrudnienia itp. (*Rozwój gospodarczy* [2015]). Dość już dziś ugruntowane rozumienie pojęcia rozwoju gospodarczego odnoszącego się do ekonomicznego rozumienia tego zagadnienia, odwołuje się do identyfikowania czterech elementów składowych tegoż rozwoju, a należą do nich: zasoby ludzkie, zasoby naturalne, kapitał oraz technologia (Samuelson, Nordhaus 2012, s. 531). We wszystkich krajach – rozwiniętych i zapóźnionych gospodarczo – elementy te odgrywają swoją rolę determinującą tempo i ostateczny poziom tegoż rozwoju, inne jest jednak znaczenie poszczególnych elementów.

W rozwoju myśli ekonomicznej pojęcie i przyczyny rozwoju gospodarczego były przedmiotem zainteresowania już od dawna. Wielu badaczy próbowało wyjaśnić przyczyny rozwoju gospodarczego, a także snuło wizje tego rozwoju na podstawie przyjętych założeń o jego głównych determinantach. Przykładem takiego podejścia jest teoria T.R. Malthusa, który już w 1798 r. głosił, że „ludność – w razie braku przeszkód – wzrasta w postępie geometrycznym, a środki utrzymania (żywność) wzrastają jedynie w postępie arytmetycznym” (Malthus 1925, s. 58). W związku z tym liczba ludności szybko się podwoi, podczas gdy rolnictwo nie poradzi sobie z produkcją żywności – zatem przewidywał on dramat w postaci niedoboru środków utrzymania (Stankiewicz 1998, s. 175-176).

Inną teorią rozwoju opartą na zasadniczo odmiennym rozumieniu jego podstaw jest teoria J. Schumpetera, który w 1912 r. zauważył, że determinantą rozwoju jest zastosowanie innowacji w gospodarce, zatem rozwój zależy od zdolności do formułowa-

nia innowacji i wdrażania ich w przemyśle i biznesie. A zatem rozwój jest domeną twórczych innowatorów i jest właściwy dynamicznej, a nie statycznej gospodarce (Romanow 1999, s. 175-176).

W dalszym toku prac ekonomistów lat czterdziestych i późniejszych XX wieku pojawiło się szereg teorii w tym także o charakterze pesymistycznym, jak np. teoria stagnacji sekularnej A. Hansena i B. Higginsa, zdaniem których zwolnienie tempa wzrostu gospodarczego w krajach wysoko rozwiniętych wynikało ze spadku przyrostu naturalnego i starzenia się społeczeństwa, które cechuje brak inicjatywy i skłonność do oszczędzania; z ograniczonych możliwości ekspansji geograficznej, a także ze spadku kapitałochłonnych wydatków inwestycyjnych (Romanow 1999, s. 178-179).

Z kolei w grupie teorii strukturalnych przemian kapitalizmu podnoszono, że zasadnicze zmiany, jakie dokonały się w gospodarce amerykańskiej w czasie trwania i tuż po II wojnie światowej, a wyrażające się w dyfuzji własności, rewolucji w zarządzaniu, rewolucji w dochodach, doprowadziły do zmian społecznych o charakterze strukturalnym (S.H. Schlichter, E. Johnston, M. Nadler). Natomiast teorię siły równoważącej sformułował J.K. Galbraith, zdaniem którego rozwój monopolu i korporacji był równoważony poprzez rozwój instytucji takich jak zrzeszenie pracowników, pracodawców, konsumentów wspieranych przez państwo może kontrolować nadmierną ekspansję podmiotów monopolistycznych (Romanow 1999, s. 180).

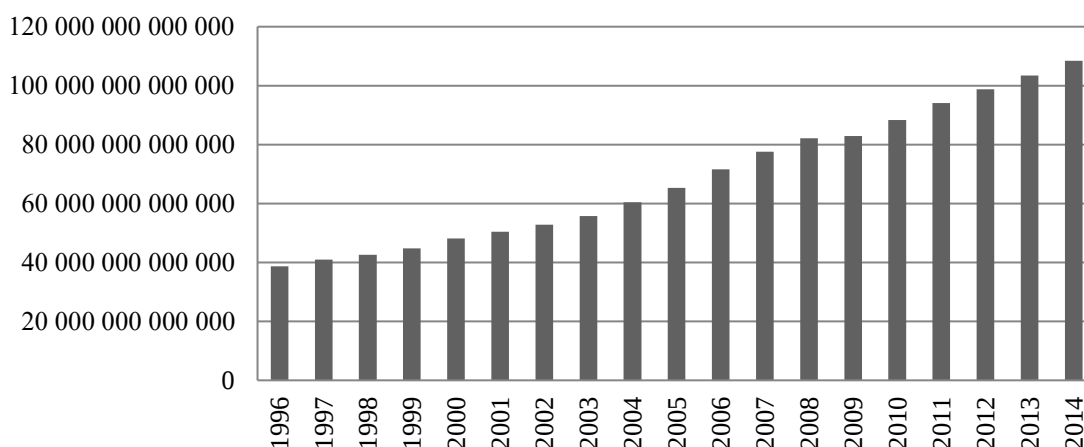
Wreszcie istotną grupę teorii wyjaśniających przyczyny i charakter rozwoju gospodarczego stanowią teorie rozwoju krajów zapóźnionych gospodarczo, takie jak: teoria rozwoju przez handel F. Benhama, teoria rozwoju inicjowanego G. Myrdala, czy R. Nurkse, oraz teoria startu do samoczynnego wzrostu gospodarczego W.W. Rostowa, a także P.N. Rosenstein-Rodana. W literaturze związanej z tymi teoriami podkreślano, że przyczyną niedorozwoju gospodarek jest polityka utrwalania agrarno-surowcowego charakteru gospodarki, co może być przełamane tylko na skutek świadomej i celowej polityki państwa.

Pomimo rozległego zakresu pojęciowego terminu „rozwój gospodarczy”, można tu jednak dokonać pewnej syntezy i przybliżenia niektórych tylko mierników makroekonomicznych, które zobrazują zróżnicowanie krajów współczesnego świata w sensie ekonomicznym. Jednoznacznie należy tu zarazem podkreślić, że pojęcie rozwoju gospodarczego jest szerszym niż pojęcie wzrostu gospodarczego, niemniej jednak w dalszej części opracowania będą prezentowane przede wszystkim mierniki ekonomiczne, które są mierzalne i porównywalne w skali międzynarodowej.

3. Produkt krajowy brutto w wybranych krajach i regionach świata

Posługując się danymi zamieszczonymi na rysunku 1, można zauważyć, że przynajmniej od 1996 r. światowa produkcja mierzona przez PKB według parytetu siły nabywczej ma tendencję rosnącą. Widoczne jest ponadto zakłócenie tego wzrostu w roku 2009, co było rezultatem kryzysu finansowego, który uwidocznił się także w sferze realnej i oznaczał spadek wielkości PKB w poszczególnych krajach w tymże roku.

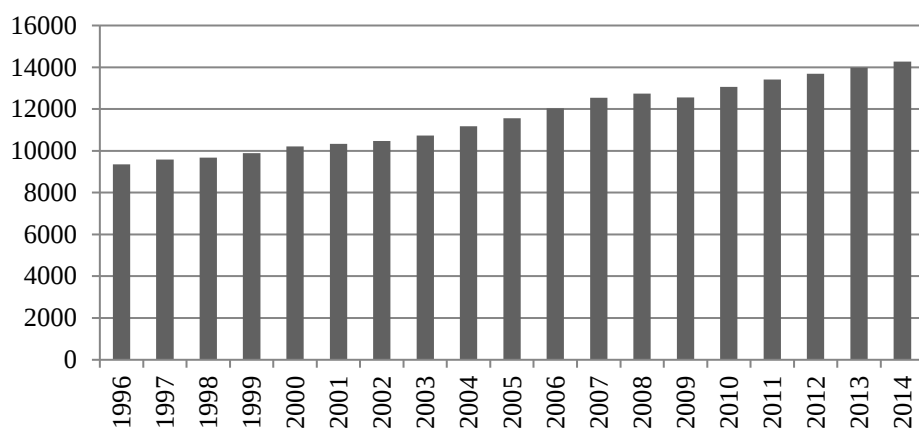
Rysunek 1. PKB na świecie według parytetu siły nabywczej (w USD)



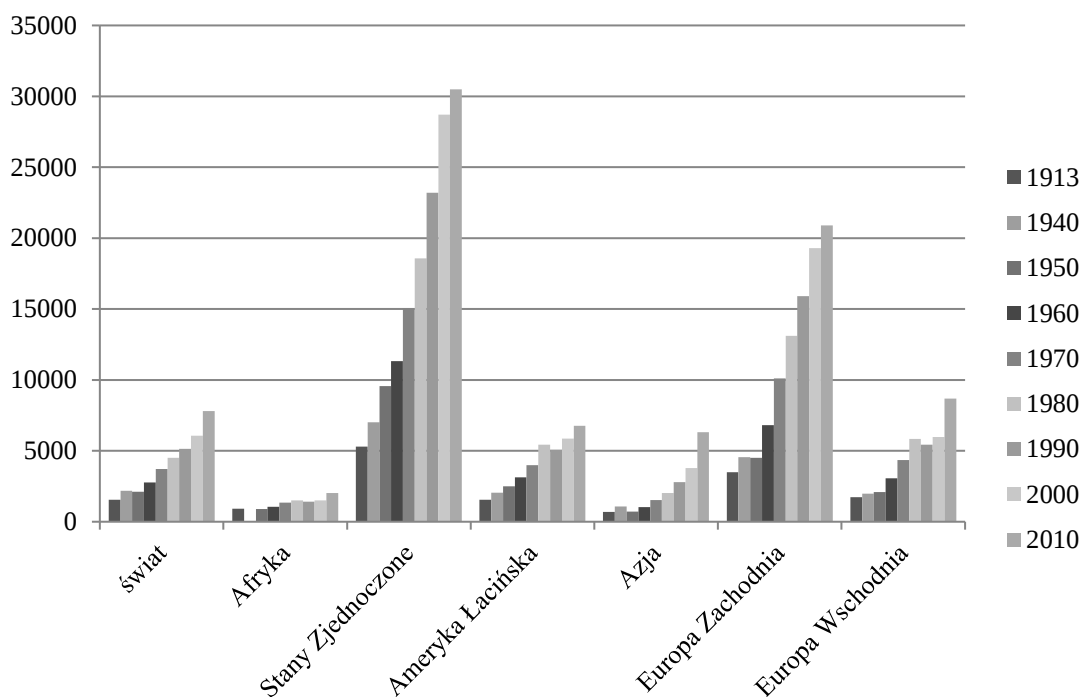
Źródło: World Bank, <http://search.worldbank.org/> (19.11.2015).

Jak wskazują dane rysunku 2, poziom PKB na mieszkańca wzrósł od 1996 r. z 9347,4 USD do wysokości 14 273,51 USD w 2014 r., co oznacza niemal podwojenie się tej wielkości w okresie osiemnastu lat. Również na tym rysunku jest widoczne zahamowanie wzrostu PKB *per capita* w roku 2009, ale już kolejne lata wskazują na dalszą tendencję wzrostową tej wielkości. W skali zatem wielkości średniej sytuacja w zakresie poziomu PKB oraz PKB *per capita* kształtuje się dość optymistycznie.

Warto jednak spojrzeć, jak wyglądała sytuacja poziomu PKB *per capita* w poszczególnych regionach i krajach świata oraz w dłuższej perspektywie czasowej; stosowne dane zawarto na rysunku 3.

Rysunek 2. PKB per capita na świecie według parytetu siły nabywczej (w USD)

Źródło: jak dla rysunku 1.

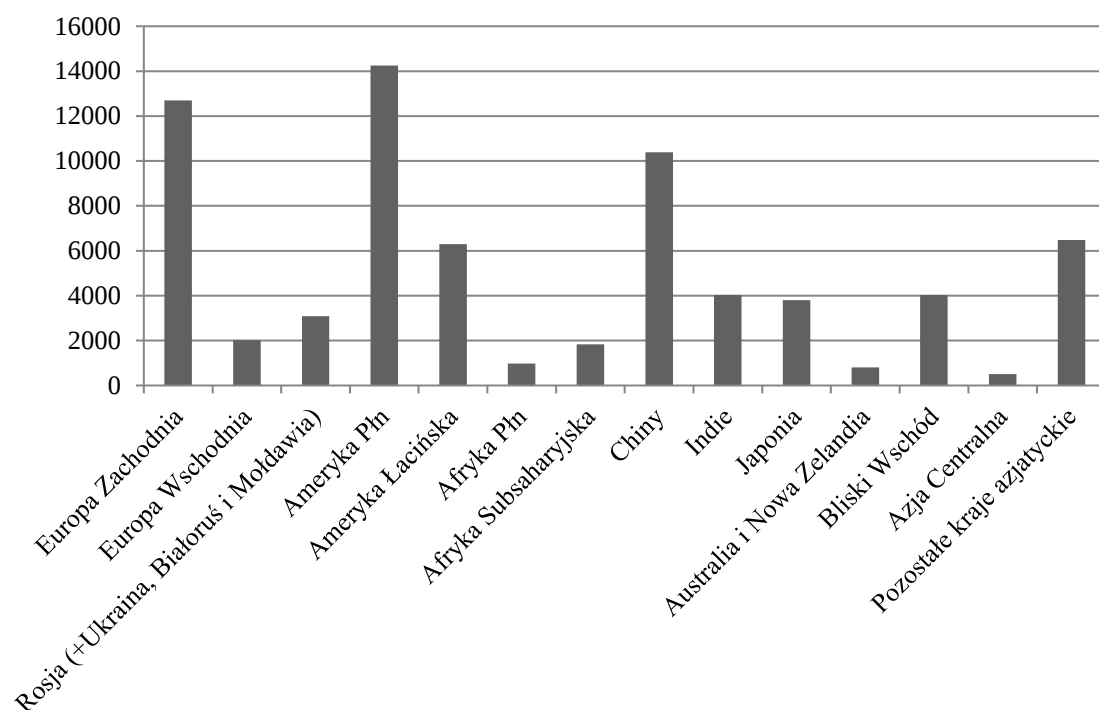
Rysunek 3. PKB per capita w regionach świata w latach 1913-2010 (w USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *The Maddison-Project* (2013), <http://www.ggd.net/maddison/maddison-project/data.htm> (19.11.2015).

W okresie prawie stu ostatnich lat można było zaobserwować, że najwyższy poziom PKB na mieszkańca był notowany w Stanach Zjednoczonych i to w całym badanym okresie. W roku 2010 wielkość ta wynosiła prawie 30 500 USD na głowę, podczas gdy w najbiedniejszym obszarze kontynentu afrykańskiego, mierzonego tu jako całość, a nie poszczególne jego kraje, wielkość ta wynosiła 2034 USD na mieszkańca rocznie – jest to zatem piętnaście razy mniej niż w USA. W Stanach Zjednoczonych obserwujemy ponadto dość wysoką dynamikę wzrostu tej wielkości, co jest cechą także Europy Za-

chodniej. W Stanach Zjednoczonych w przeciągu prawie stu lat wielkość PKB per capita wzrosła 5,75 razy, podczas gdy w Europie Zachodniej było to 5,98 razy, co można uznać za wielkość zbliżoną, choć i zarazem nieco wyższą niż w Stanach Zjednoczonych. Z kolei w Europie Wschodniej, do której nie wliczono krajów byłej Jugosławii, byłego Związku Radzieckiego, można było zaobserwować pięciokrotny wzrost wielkość PKB per capita, a w Ameryce Łacińskiej był to wzrost czterokrotny. Niekwestionowanym liderem z zakresie tempa wzrostu pozostaje jednak Azja, w której wielkość PKB per capita w latach 1913-2010 wzrosła aż 9,12 razy, a na końcu pod tym względem lokowała się Afryka, w której PKB na mieszkańca wzrósł zaledwie 2,24 razy¹.

Rysunek 4. PKB w regionach i krajach świata w 2012 r. (wg PPP, biliony USD)



Źródło: Thomas Piketty – *Home*, <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/pdf/supp/TS1.1.pdf> (19.11.2015).

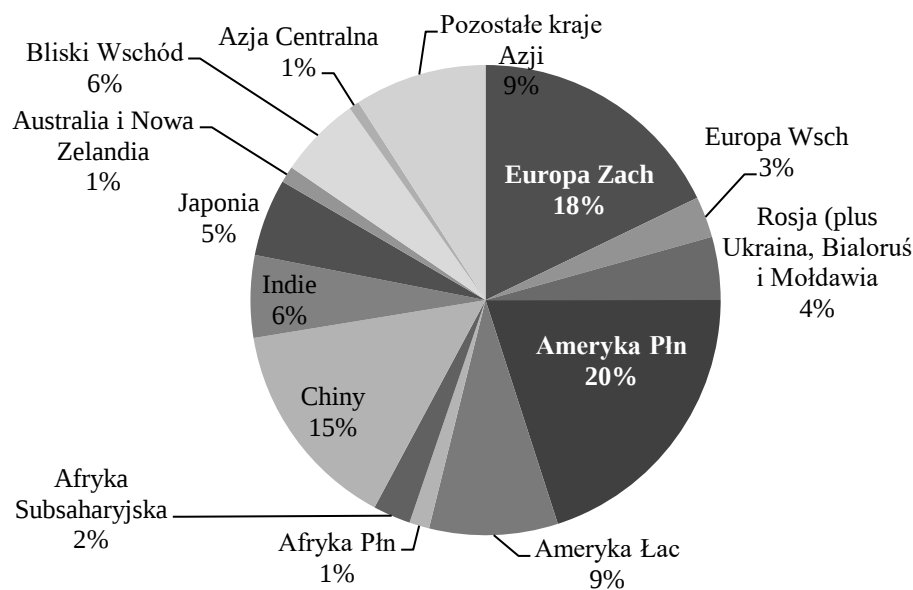
Nie ulega jednak wątpliwości, że biorąc pod uwagę poziom PKB, najbogatszym krajem pozostają Stany Zjednoczone lub region Ameryki Północnej, a wśród najbiedniejszych należy wskazać Azję Centralną, Australię i Nową Zelandię oraz Afrykę Północną, przy czym miarą bogactwa jest tu poziom PKB według parytetu siły nabywczej (PPP) w bilionach dolarów amerykańskich. Stosunkowo wysoką pozycję tuż za Ameryką Północną zajmuje pod tym względem również Europa Zachodnia, a za nią plasują się

¹ Obliczenia własne na podstawie danych z rysunku 3.

Chiny – jeden kraj posiadający PKB nieco tylko niższe niż cała Europa Zachodnia. Poziom średni reprezentują – jak wskazują dane na rysunku 4 – kraje Ameryki Łacińskiej oraz pozostałe kraje azjatyckie.

A zatem światowy PKB dzieli się na kraje i regiony, jak to zobrazowano na rysunku 5. Największy udział w wytwarzaniu światowego PKB mają Stany Zjednoczone, Europa Zachodnia i Chiny, które łącznie obejmują ponad połowę światowej produkcji. Na dalszych lokatach pod tym względem znalazły się Ameryka Łacińska i pozostałe kraje Azji, a także Bliski Wschód, Japonia i Indie. Europa Wschodnia wraz z Rosją oraz Białorusią i Mołdawią wytwarzają łącznie taką masę PKB jak same Indie czy sama Japonia. Najmniejsze udziały w wytwarzaniu PKB mają takie regiony i kraje jak: Australia i Nowa Zelandia, Azja Centralna, Afryka Północna i Afryka Subsaharyjska. Także rozkład produkcji światowej odzwierciedla zarazem wpływ krajów na kształtowanie się polityki światowej względem na przykład klimatu i ochrony środowiska, kwestii obronnych czy polityki badań kosmicznych.

Rysunek 5. Wytwarzanie PKB w regionach i krajach świata w 2012 r. (%)

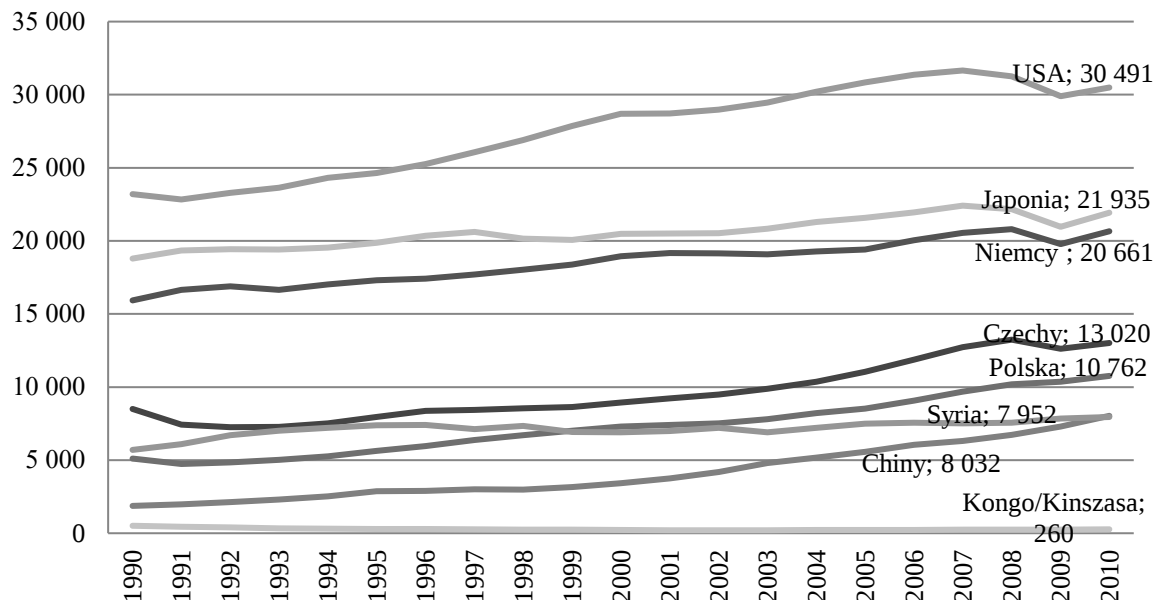


Źródło: jak dla rysunku 4.

Z kolei biorąc pod uwagę już wybrane kraje oraz okres badawczy lat 1990-2010, co zaprezentowano na rysunku 6, można ponownie stwierdzić, że krajem o najwyższym poziomie PKB na mieszkańca pozostają Stany Zjednoczone, a na kolejnych miejscach znalazły się: Japonia i Niemcy. Na stosunkowo średnim poziomie kształtowała się badana wielkość w Polsce i Czechach, a na nieco niższym poziomie w Chinach i Syrii.

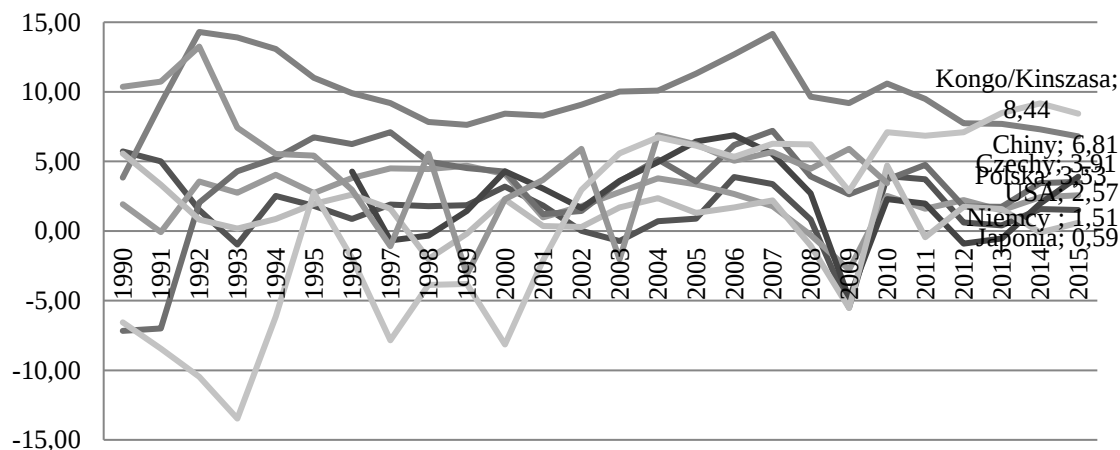
Najniższy poziom tej wielkości można było zaobserwować w Kongo, kraju niestabilnym politycznie i pogrążonym w wojnie.

Rysunek 6. PKB per capita w wybranych krajach świata w latach 1990-2010 (USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *The Maddison-Project* (2013), <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/data.htm> (19.11.2015).

Rysunek 7. Dynamika wzrostu PKB w wybranych krajach świata w latach 1990-2015 (%)



Uwaga: wielkości stóp wzrostu PKB za rok 2015 r. są prognozą Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego, <http://www.imf.org> (20.11.2015).

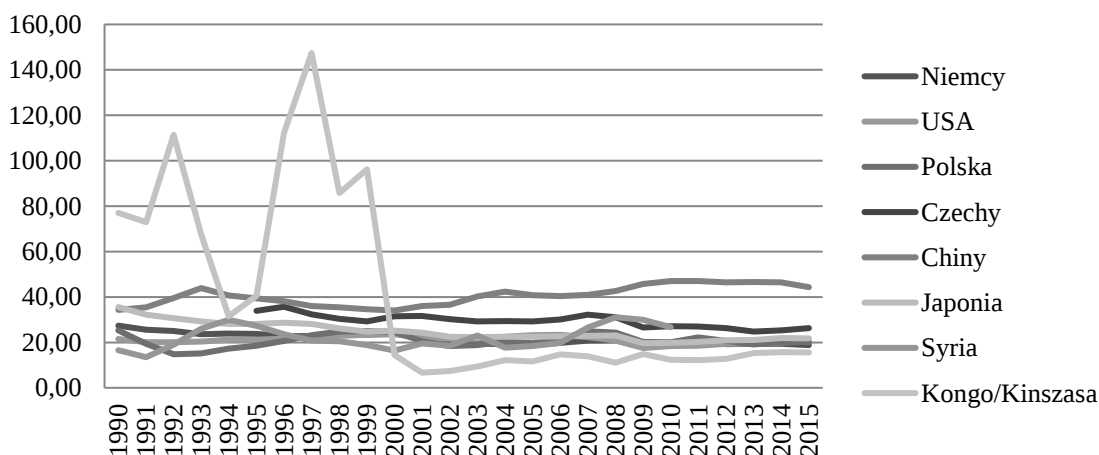
Zupełnie odmiennie kształtowała się natomiast dynamika wzrostu gospodarczego liczonego rok do roku, co przedstawiono na rysunku 7. Z danych tego rysunku wynika, że Międzynarodowy Fundusz Walutowy prognozuje, iż w 2015 r. najwyższy wskaźnik wzrostu zostanie odnotowany w Kongo i Chinach, a najniższy – Japonii, na-

tomiast w pozostałych krajach tego badania mierniki wzrostu znajdują się w przedziale od 1,50 do 3,91%. Widać zarazem, że kraje rozwinięte, takie jak Czechy, Polska, USA, Niemcy, czy Japonia charakteryzują się podobnymi tendencjami w zakresie dynamiki wzrostu gospodarczego, a także sama jego wielkość jest w tych krajach dość podobna.

4. Inwestycje i oszczędności

Poszukując odpowiedzi na pytanie o przyczyny wzrostu gospodarczego i rozwoju gospodarczego w badanych krajach, można wskazać na poziom procentowy inwestycji realizowanych w tych krajach. Stosowne dane zaprezentowano na rysunku 8. I tak, na przestrzeni lat dziewięćdziesiątych w Kongo można było zaobserwować stosunkowo najwyższy odsetek inwestycji mierzonych jako procent PKB, który wynosił tam nawet 147% PKB w roku 1997². W innych krajach odsetek był bardziej stabilny i wynosił około 20-30% PKB, a w Chinach około 40% PKB. Zatem pomijając przypadek Kongo w latach dziewięćdziesiątych, można przyjąć, że w krajach o wyższym wzroście można zaobserwować wyższą ilość inwestycji mierzoną jako % PKB, co tłumaczyć może dynamikę wzrostu tegoż PKB.

Rysunek 8. Inwestycje jako % PKB w wybranych krajach świata w latach 1990-2015 (%)



Uwaga: wielkości za rok 2015 r. są prognozą Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

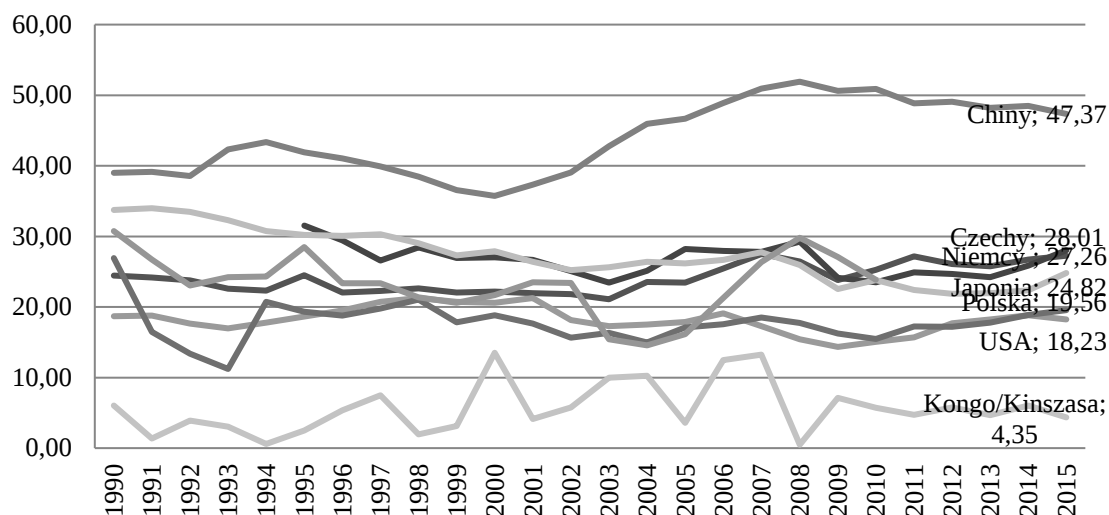
Źródło: jak dla rysunku 7.

Można ponadto zapytać o to skąd się biorą inwestycje w gospodarce? Znane jest w literaturze podejście mówiące, że w warunkach równowagi makroekonomicznej ilość planowanych inwestycji jest porównywalna z ilością planowanych oszczędności, gdyż te za pośrednictwem sektora bankowego „zamieniane” są przez przedsiębiorców w in-

² Na podstawie danych rysunku 8.

westycje. Warto zatem przyrzeć się wysokości oszczędności w badanych gospodarkach, co zaprezentowano na rysunku 9.

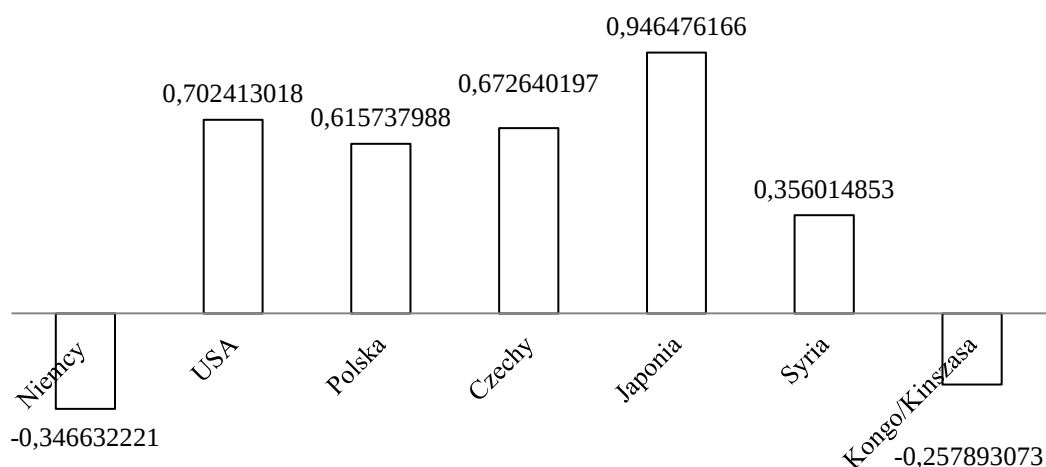
Rysunek 9. Oszczędności jako % PKB w wybranych krajach świata w latach 1990-2015 (%)



Uwaga: wielkości za rok 2015 r. są prognozą Międzynarodowego Funduszu Walutowego.
Źródło: jak dla rysunku 7.

Jak wynika z danych rysunku 9, najwyższy odsetek oszczędności jako procent PKB odnotować można było w Chinach (ponad 47% PKB), ponad 20% PKB oszczędności zanotowano w Czechach, w Niemczech i Japonii. Oszczędności niższe niż 20% PKB szacowano w takich krajach jak: Polska i Stany Zjednoczone, a najniższy odsetek występował w Kongo. Zatem przypadek Chin wydaje się być zgodny z przypuszczeniami – tam, gdzie są wysokie oszczędności zarazem można spodziewać się wysokich inwestycji i wysokiego tempa wzrostu gospodarczego. Można ponadto obliczyć współczynniki korelacji między tymi wielkościami dla poszczególnych krajów, posługując się danymi za lata 1990-2015. Wyniki obliczeń przedstawiono na rysunku 10.

Jak wskazują dane rysunku 10, wysoką korelację wielkości inwestycji i oszczędności można było zaobserwować dla Stanów Zjednoczonych i Japonii i była to silna korelacja dodatnia. Również dość wysoki współczynnik otrzymano dla Czech i z Polski, a nieco niższy dla Syrii. Z kolei ujemną korelację o dość słabym nasileniu można było zaobserwować w Niemczech i w Kongo, co z punktu widzenia podstaw wiedzy makroekonomicznej trudno logicznie uzasadnić, gdyż być może źródłem inwestycji nie są krajowe oszczędności.

Rysunek 10. Współczynniki korelacji między inwestycjami i oszczędnościami w wybranych krajach świata w latach 1990-2015

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych rysunku 8 i 9.

5. Zakończenie

Przeprowadzone wyżej analizy pozwalają sformułowanie kilku wniosków. Przedstawione dane makroekonomiczne wskazują, że we współczesnym świecie można mówić o ciągłym i długookresowym wzroście PKB w skali świata. Z pewnością gospodarki narodowe przechodzą trudności i kryzysy, jednak w perspektywie długoterminowej mamy do czynienia ze wzrostem zarówno wartości PKB, jak i wzrostem PKB na mieszkańca.

Pomiędzy regionami świata można zaobserwować duże zróżnicowanie pod względem wartości PKB. Przyczyną tego zróżnicowania jest przede wszystkim sama wielkość danej gospodarki: naturalnym jest bowiem, że w dużym kraju, gdzie funkcjonuje duża liczba przedsiębiorstw, wartość wytwarzanego PKB będzie wyższa. Jednakże, gdy uwzględnić wielkość kraju za pomocą miernika PKB *per capita*, okazuje się, że nadal można zaobserwować dość duże zróżnicowanie zarówno w regionach świata, jak i w poszczególnych krajach. W takim wypadku wytłumaczeniem może być to, że w poszczególnych krajach można mówić o zróżnicowanej produktywności, zróżnicowanej wielkości inwestycji i oszczędności. Dane zaprezentowane w artykule potwierdzają tę hipotezę i można tu stwierdzić, że kraje o wyższym tempie wzrostu PKB charakteryzują się zarazem wyższą wielkością inwestycji i oszczędności. Jest to niewątpliwie związane z podstawową zasadą funkcjonowania gospodarki, która oparta jest na zasadach rynkowych i kapitalistycznych.

Nie zmienia to jednak faktu, że w krajach o niskiej wartości PKB trudno spodziewać się wysokich oszczędności i inwestycji oraz pobudzenia wzrostu w następnym okresie – jest to swoiste błędne koło. Niski PKB w krajach afrykańskich, czy innych biednych krajach świata ma niewątpliwie bardzo różne przyczyny, a owo „błędne koło” jest tylko jednym z wielu problemów, z jakimi kraje te muszą się borykać. Często trudności tychże krajów są wynikiem nieunormowanej sytuacji politycznej, problemami natury społecznej czy religijnej, a sfera ekonomiczna jest jedynie tłem, czy rezultatem problemów o znacznie szerszym kontekście.

Literatura

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch, R. (1999), *Ekonomia. Makroekonomia*, Wydanie II zmienione, PWE, Warszawa.
2. Malthus T.R. (1925), *Rozprawa o prawie ludności i jego oddziaływaniu na przyszły postęp społeczeństwa*, Warszawa.
3. Piketty T. (2015), *Kapitał XXI wieku*, Krytyka Polityczna, Warszawa.
4. Romanow Z. (1997), *Historia myśli ekonomicznej w zarysie*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
5. Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (2012), *Ekonomia*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
6. Stankiewicz W. (1998), *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa.

Strony internetowe:

1. Bank Światowy, <http://search.worldbank.org> (19.11.2015).
2. Maddison Project (2013), <http://www.ggd.net/maddison/maddison-project/data.htm> (19.11.2015)
3. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, <http://www.imf.org> (20.11.2015).
4. Thomas Piketty – Home, <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/pdf/supp/TS1.1.pdf> (19.11.2015)
5. *Rozwój gospodarczy* [2015], https://pl.wikipedia.orghttps://pl.wikipedia.org/wiki/Rozw%C3%B3j_gospodarczy (12.12.2015).

Streszczenie

Rozwój gospodarczy w podstawowych miernikach makroekonomicznych

Celem artykułu jest prezentacja, analiza i ocena głównych miar makroekonomicznych w kontekście rozwoju gospodarczego. Obszar badawczy stanowi Polska, wybrane kraje Unii Europejskiej oraz świata, które są porównywane w ramach podejmowanej problematyki. Zakres czasowy obejmuje lata 1990-2014, choć niekiedy okres ten skrócono z uwagi na trudności z porównywalnością danych. Przede wszystkim przedstawiono tu zatem pojęcie samego rozwoju gospodarczego w literaturze ekonomicznej będącego pojęciem szerszym od wzrostu gospodarczego, a także węższym od pojęcia rozwoju społeczno-gospodarczego. W prowadzonych analizach ograniczono się bowiem do miar ekonomicznych, choć jak wiadomo z rozwojem wiążą się istotne zmiany natury społecznej i demograficznej. W dalszej części przedstawiono podstawowe mierniki ekonomiczne do których zaliczyć należy PKB, PKB per capita, inwestycje, oszczędności. Miary te zostały przedstawione w ujęciu dynamicznym i porównawczym wśród badanych krajów. W przygotowaniu artykułu posłużono się literaturą przedmiotu (polsko- i anglojęzyczną), a także danymi statystycznymi udostępnianymi przez Bank Światowy, MFW i inne jednostki badawcze krajowe i zagraniczne.

Słowa kluczowe: ekonomia, makroekonomia, rozwój gospodarczy.

Abstract

Economic development in key macroeconomic measure

The goal of the elaboration is to present, analyze and evaluate main macroeconomic measures in the context of economic development. Research area is Poland, selected countries of the EU and the world, which are compared in this issues. The time range covers the period 1990-2014, although sometimes this period is shortened due to the difficulty of comparability of data. First of all, the concept presented here, therefore, the economic development in the economic literature that is the wider concept of economic growth, and also narrower than the concept of socio-economic development. Results of analyzes restricted itself to economic measures, are associated with the development of significant changes in social and demographic sphere. The following shows the basic economic measures which should include GDP, per capita income, investments, savings. These measures are presented in a dynamic and comparative among the countries surveyed. In preparing this article were used literature on the subject (Polish and English), as well as statistical data provided by the World Bank, IMF and other research units in Poland and abroad.

Key words: economics, macroeconomisc, economic development.

dr hab. Marek W. Kozak, prof. UW
Uniwersytet Warszawski – Instytut Ameryk i Europy
Centrum EUROREG

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.45>

Wybrane współczesne nierówności regionalne w Polsce

1. Wstęp

Różnice i nierówności regionalne (tj. różnice nieakceptowane społecznie) stają się przedmiotem rosnącego zainteresowania. Ze względu na subiektywność oceny, które zróżnicowania są nieakceptowane, zdecydowano o wyborze niewielu nierówności. Hipoteza kluczowa głosi, że zasadniczy wpływ na tak rozumiany wzrost w Polsce miały następujące procesy:

- globalizacja¹ i europeizacja²;
- urbanizacja i towarzyszące jej zmiany demograficzne w ujęciu terytorialnym³;
- przejście do nowej – poprzemysłowej- ery rozwoju wraz ze zmianą czynników rozwoju i lokalizacji.

Każde z tych zjawisk wpływa na różnice regionalne. Dalsza analiza opiera się na dostępnych pracach naukowych i statystykach publicznych (GUS i EUROSTAT), przy czym zostaną omówione tylko nierówności mające skutki społeczne. Podstawowa metoda zastosowana w pracy to studia literaturowe.

Niektóre nierówności mają cechy długiego trwania i wywodzą się jeszcze z Odrodzenia, podczas gdy inne wiążą się z nowym paradygmatem rozwoju gospodarki (np. wykluczenie cyfrowe). Okres zaborów nie miał większego znaczenia, bowiem w każdym z państw zaborczych ziemie polskie były peryferyjne, a granice zaborów mniej więcej pokrywały się z istniejącymi wcześniej różnicami rozwojowymi (Hryniewicz 2015, s. 84).

¹ Globalizacja to stan rzeczy i proces integracji. Dowodem pogłębiającej się globalizacji są światowe skutki spowolnienia gospodarki chińskiej czy rewolucji świata muzułmańskiego. Zob. definicję globalizacji: Bauman 2000, s. 5 i nast.

² Znacznie ważniejsze od napływu środków unijnych (max 3,5% PKB rocznie), było wdrożenie czterech swobód przepływu na wspólnym rynku: ludności, produktów, finansów i usług. Umożliwiło to dostosowania do pozostałych problemów rozwojowych przez rosnący od lat eksport produkcji, ale i emigracji ok. 2 mln osób.

³ Już dziś w miastach mieszka ponad 52% ludności świata, a w 2050 udział ten osiągnie 2/3 (Kleer i Strzelecki, 2015, s. 9).

2. Nierówności na rynku pracy

Ten typ nierówności jest ważny z powodu wpływu, jaki ma praca dla każdego członka społeczeństwa (zob. Szarfenberg 2014, s. 53). W pierwszej kolejności odbija się to w sferze materialnej. Mimo szerokiego systemu subsydiowania polskich województw, pogłębiają się różnice międzyregionalne w dochodach. Z tabeli 1 wynika, że przyrost produktu krajowego brutto (PKB) nie był terytorialnie wyrównany. Tylko w trzech województwach przyrost PKB przekraczał 70%. Mimo, że Polska jako jedyny kraj Unii Europejskiej (UE) nie zaznała recesji, a jej przyrost PKB należał do najwyższych, to np. w Litwie był wyższy.

Tabela 1. PKB wg regionów NUTS 2 (wg parytetu siły nabywczej) i bezrobocie/zatrudnienie⁴

Województwo	PKB w regionach, 2005 r. (w euro)	PKB w regionach, 2014 r. (w euro)	Przyrost 2004-2013 (w %)	Bezrobocie w województwach, I kwartał 2015 (w %)	Wskaźnik zatrudnienia, I kwartał 2015 (w %)
1	2	3	4	5	6
dolnośląskie	11 100	20 100	81	8,4	50,0
kujawsko-pomorskie	9 700	14 800	53	9,5	49,6
lubelskie	7 800	12 600	62	9,9	51,2
lubuskie	9 800	15 000	73	7,4	50,7
łódzkie	10 100	16 700	65	9,3	51,5
małopolskie	9 700	15 800	63	8,6	51,0
mazowieckie	16 600	28 500	72	7,1	56,8
opolskie	9 400	14 500	54	8,0	49,7
podkarpackie	8 000	12 700	59	12,7	47,0
podlaskie	8 100	13 000	61	8,3	52,0
pomorskie	10 800	17 300	60	7,6	52,8
śląskie	12 300	18 600	51	8,0	48,6
świętokrzyskie	8 700	13 100	51	11,2	48,7
warmińsko-mazurskie	8 300	12 900	55	11,7	45,6
wielkopolskie	11 800	19 300	64	8,8	53,6
zachodniopomorskie				8,9	47,4

Źródło: kolumny 2 i 3: EUROSTAT: *Main GDP aggregates per capita*, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/ni/submitViewTableAction.do> (9.12.2015), kolumna 4 (przyrost): obliczenia własne (w zaokrągleniu), kolumny 5 i 6: dane o bezrobociu (w systemie BAEL) i zatrudnieniu: GUS 2015, s. 66.

Dane w parytecie siły nabywczej podawane zazwyczaj przez EUROSTAT zawyżają dochody w krajach słabo rozwiniętych, co w lepszym świetle stawia zarówno ich poziom, jak i efekty polityk rozwojowych Unii. Dane z I kwartału GUS 2015 prezentują dwie formy spojrzenia na rynek pracy: w systemie badań aktywności ekonomicznej ludności (BAEL), gdzie dla zaliczenia do kategorii bezrobotnych nie wystarczy się zarejestrować (takie dane podaje na ogół GUS na podstawie raportów urzędów pracy), lecz nie mieć pracy i aktywnie jej poszukiwać oraz analizy zatrudnienia (nie bezrobo-

⁴ Uwaga: dane GUS przeliczone na liczbę ludności z uwzględnieniem ubytku wskutek migracji, stąd ich nieporównywalność z danymi dla lat poprzednich.

cia), od niego bowiem zależy wielkość dochodu. Im więcej osób pracuje, tym wyższe PKB. Bezrobocie mniej mówi o ogólnym poziomie dochodów, ale i ten wskaźnik uległ w ostatnich latach znaczącej poprawie, spadając w Polsce poniżej 9% (przy czym najwyższy poziom, przekraczający 11%, osiągnął w woj. podkarpackim, warmińsko-mazurskim i świętokrzyskim). Wskaźnik zatrudnienia GUS mówi, że w Polsce zatrudnienie znalazło zaledwie 51,1% ludności w wieku 15-64 lata, przy czym duże są też różnice międzywojewódzkie (mazowieckie 56,8%, wielkopolskie 53,6% i pomorskie 52,8%, podczas gdy woj. warmińsko-mazurskim 45,6%, podkarpackim 47,0% i zachodniopomorskim 47,4% (zob. tabela 1).

Alternatywny sposób pomiaru zróżnicowań dochodowych to analiza wynagrodzenia osiąganego przez zatrudnionych. Pomiar ten ma ograniczenia, bowiem w GUSie dotyczy tylko firm liczących ponad 9 osób zatrudnionych, co po części zafałszowuje rzeczywistość. Ale dla porównań międzyregionalnych dane te wystarczą. W roku 2012 wynagrodzenia miesięczne brutto były najwyższe w woj. mazowieckim (4376 zł), śląskim (3630 zł) i dolnośląskim (3505 zł), a najniższe w warmińsko-mazurskim (2996 zł), podkarpackim (3025 zł) i kujawsko-pomorskim (3032 zł) (GUS 2013, s. 642)⁵.

Według NBP, „majątek netto gospodarstwa domowego w Polsce w 2014 roku, mierzony medianą, wyniósł 256,8 tys. zł. O wartości [...] decydowały przede wszystkim aktywa rzeczowe [...], w tym [...] wartość głównego miejsca zamieszkania [...] oraz zasób majątku wynikającego z prowadzenia działalności gospodarczej (przeciętnie 219,7 tys. zł). Aktywa finansowe miały dużo mniejsze znaczenie w procesie akumulacji majątku (przeciętnie 8,6 tys. zł)” (NBP 2015, s. 5). W porównaniu z innymi krajami UE, dominuje tendencja do mieszkania we własnym lokalu. Ponadto występuje zjawisko konwergencji (zblizania) województw do średniej europejskiej i dywergencji (zwiększania różnic) wobec średniej krajowej (Kozak 2011, s. 39). Rozwój zatem dokonuje się w niewielu regionach (zwłaszcza mazowieckim).

3. Alternatywne podejścia do rozwoju

Nowe podejście do analizy rozwoju prezentuje propagowany przez ONZ Human Development Index (HDI), łączący pomiar dochodowy (PNB⁶) z oceną jakości życia. Nowa wersja (od 2010 roku) obejmuje następujące grupy wskaźników: oczekiwany

⁵ Dla informacji o wynagrodzeniach od średniej lepsza byłaby mediana (środkowa wartość przedziału), którą w 2014 r. wyliczono na 3292 zł (podczas gdy średnią na 4108 zł) (Maciejewicz 2015, s. 17). Np. z danych o zasobności zamożnych wynika, że mimo spadku współczynnika Giniego w Polsce do średniej UE, rosną głównie aktywa najbogatszych (Jasiecki i Pietrzak, 2011, s. 194 i nast.).

⁶ Produkt narodowy brutto.

czas życia, poziom edukacji, dochód per capita (w standardzie parytetu siły nabywczej). Wersja ta próbuje stworzyć jeden miernik dla krajów rozwiniętych i słabiej rozwiniętych, korzystających z pomocy tych pierwszych. Mimo wszystko dochód stanowi ważny element HDI, bowiem trudno o dynamiczny rozwój bez uruchomienia zasobów endogenicznych. W 2014 roku Polska (ze wskaźnikiem HDI 0,843) znalazła się na 36 miejscu w grupie państw o wysokim wskaźniku (najwyżej rozwinięta Norwegia 0,944; najslabiej rozwinięty na ostatniej, 188 pozycji, Niger tylko 0,348). (UNDP, 2015). Inna wersja, doceniająca oszczędne wykorzystanie zasobów naturalnych to *Happy Planet Index* (Herbst 2012, s. 18). W każdym przypadku dochód ma wpływ na pozycję kraju.

4. Kapitał ludzki i społeczny

Kapitał ludzki (indywidualne cechy związane z wiedzą i umiejętnościami) uznaje się za podstawę funkcjonowania w erze gospodarki opartej na wiedzy i społeczeństwa informacyjnego. Trudniej definiowany jest kapitał społeczny, odnoszący się na ogół do relacji międzyludzkich, umiejętności nawiązywania kontaktów i współpracy (Czapiński 2013b, s. 296 i nast.). W obu przypadkach przywiązuje się do obu kapitałów znaczną wagę w stymulowaniu rozwoju. Na rzeczywisty poziom wpływ mają dane o faktycznej liczbie mieszkańców, na ogół mniejszej z powodu migracji. Wiele województw dysponuje mocnymi ośrodkami edukacyjnymi, ale w swej strategii małą rolę przypisują tworzeniu miejsc pracy dla mieszkańców. W efekcie liczni absolwenci migrują do ośrodków rozwoju, osłabiając potencjał rozwojowy regionów (na własne życzenie regionów). Najwyższą troskę o kapitał ludzki⁷ zdają się reprezentować woj. mazowieckie (115,9%), małopolskie (89,5%) i dolnośląskie (88,6%), najniższą zaś lubuskie (34,1%), podkarpackie (44,3%) oraz warmińsko-mazurskie (48,2%) (EUROSTAT *Students...*). Kapitał społeczny na ogół bada się przez udział w wyborach⁸, przynależność do organizacji pozarządowych, korupcję lub ufność wobec obcych. Ten ostatni wskaźnik wydaje się najtrafniejszy. Ponieważ brak danych regionalnych (choć bywają analizy na poziomie podregionów NUTS 3, bez województw, zob. Czapiński 2013b, s. 304-305), zauważmy, że najwyższym poziomem kapitału społecznego charakteryzują się na ogół najsilniejsze (demograficznie i ekonomicznie), zaś najniższym – najsłabsze subregiony (tamże, s. 304-305). W porównaniu z innymi krajami poziom kapitału ludz-

⁷ To udział młodzieży w wieku 20-24 lata otrzymującej wyższe wykształcenie na poziomie licencjatu (ISCED 5-6). Troski nie przypisuje się jedynie władzom, też społeczeństwu.

⁸ Mało użyteczny w porównaniach, ponieważ w niektórych państwach udział w wyborach jest obowiązkowy.

kiego w Polsce szybko zbliża się do średniej, zaś społecznego nadal odstaje (poziom 11-16%, podczas gdy w czołowej Danii sięga ponad 60%) (Czapiński 2013b, s. 297).

Ponieważ UE w rozporządzeniach na okres programowania 2014-2020⁹ wprowadziła ograniczenie nakładów na infrastrukturę techniczną, regiony czeka proces uczenia się planowania nakładów na tzw. czynniki miękkie. Znany z poprzedniego okresu proces „oswajania” wymogów i przeznaczania większości środków na infrastrukturę (pod pretekstem kultury, innowacji, edukacji etc) już raczej nie będzie dopuszczalny.

5. Innowacyjność i konkurencyjność

Innowacyjność (czyli zdolność do przetworzenia idei, patentu etc. w produkt rynkowy) jest trudno mierzalna. Posłużymy się tu wskaźnikiem najpowszechniej stosowanym w UE, czyli nakładami na badania i rozwój (B+R, jako domniemany punkt wyjścia innowacyjności) wg województw. Większość nakładów jest ponoszona w woj. mazowieckim, małopolskim i wielkopolskim, zatem dysponujących silnymi aglomeracjami. Pozostałe województwa nie przykładają wagi do badań i rozwoju. Ważne są nie tylko nakłady ogółem, ale też nakłady w przedsiębiorstwach: im mniejsze, tym mniejsza innowacyjność. Polska na B+R wydaje mniej (0,94% PKB), niż średnio kraje UE28 (2,03% w 2014 r., EUROSTAT, *Gross...*). Wg MIR najwyższy przyrost nakładów na B+R po 2004 r. był w woj. podkarpackim (i ogólnie w Polsce Wschodniej, bez Podlaskia). Liderzy (mazowieckie i małopolskie) osiągnęli poziom nakładów 1,35% i 1,05% w 2010 r. W opolskim i lubuskim nastąpił relatywny spadek niskich nakładów (MIR 2014, s. 90). Nakłady regionalne na B+R generalnie nie są wielkie (Hausner i Mazur 2015, s. 66). Wg GUS na 1 mieszkańca najwięcej nakładów na B+R zanotowano w woj. mazowieckim (5256 PLN), śląskim (3855 PLN) i pomorskim (3327 PLN), a najmniej w podlaskim (1975 PLN), lubelskim (1995 PLN) i świętokrzyskim (2246 PLN) (GUS 2013, s. 54-55). Najwięcej na 1 mieszkańca wydają przedsiębiorstwa mazowieckie, śląskie i małopolskie (1686, 700 i 614 PLN), a na końcu tabeli mieszczą się firmy z województw o wydatkach poniżej 33 PLN (lubelskie i opolskie po 27 oraz podlaskie 32 PLN) (GUS 2013, s. 154-158).

Ocena konkurencyjności nie jest łatwa, ponieważ innowacyjność jako podstawa konkurencyjności jest determinowana przez różne czynniki (B+R, kapitał ludzki i spo-

⁹ Zob. rozporządzenie ogólne 1303/2013, w: MIR, 2014, *Zbiór aktów prawnych Unii Europejskiej w zakresie europejskich funduszy strukturalnych i inwestycyjnych na lata 2014-2020*, MIR, Warszawa.

łeczny, szkolenia, kultura, sprawność instytucjonalna i inne). Stąd w analizach konkurencyjności eksperci Komisji Europejskiej stosują złożony współczynnik składający się z 11 czynników (Annoni, Dijkstra 2013, s. V). Większość polskich regionów należy do mniej konkurencyjnych w Unii (wyprzedzając tylko regiony Rumunii, Bułgarii i Grecji) (tamże 2013, s. IV).

6. Dostępność infrastruktury komunalnej i strategicznej

Czy dostępność infrastruktury komunalnej ma wpływ na rozwój, czy raczej jakość życia? Generalnie na jakość i obserwujemy tu wyrównanie różnic. Istniejące dotąd różnice wynikają na ogół z niekorzystnej w Polsce środkowo-wschodniej struktury osiedleńczej, co czyni wiele inwestycji (kanalizacja, wodociągi, kolej etc.) czasem nieopłacalnymi. Zwłaszcza zmiany demograficzne i ubytek ludności burzą założenia inwestycji.

Wobec dawnych zaniedbań, rozwój infrastruktury sieciowej strategicznej dotąd broni się sam. W miarę jednak osiągania celów opóźnionych m.in. wskutek nieudanej próby przyspieszenia na EURO 2012, konieczne będzie staranne rozważanie bieżących i przyszłych kosztów inwestycji. Już dziś znacznie skrócił się czas dostępu do rynków unijnych i krajowych, znacznie też poprawiła się jakość korytarzy transportowych, zatem i jakość życia (zob. MIR 2014, s. 39 i nast.). Warto zauważyć, że rosnącej uwagi wymaga nie tyle budowa, co integracja multimodalnego systemu transportu. Choćby po to, by uniknąć w przyszłości budowy kosztownych lotnisk (zob. Komornicki, 2013, s. 192). Biorąc pod uwagę postęp w realizacji programu autostrad i dróg ekspresowych, nie należy się spodziewać znaczącego wzrostu połączeń wewnątrzkrajowych dzięki infrastrukturze lotniczej i kolejowej (tamże, s. 200). Wbrew częstym oczekiwaniom, autorzy podkreślają, że „nowoczesną infrastrukturę drogową traktować trzeba jako warunek konieczny, ale z pewnością nie wystarczający dla lokalnego rozwoju gospodarczego” (tamże, s. 194). I to jedna z ważniejszych zmian paradygmatu. Drugą jest wykluczenie cyfrowe, wpływające na inne formy wykluczenia.

7. Zakończenie

Omówienie kluczowych nierówności koncentrowało się głównie na będących współcześnie przyczynami nierówności, zwłaszcza wywołanej globalizacją i europeizacją sytuacji na rynku pracy; urbanizacją i towarzyszącą jej zmianami oraz przejściu do nowej – poprzemysłowej – ery rozwoju wraz ze zmianą czynników rozwoju i lokalizacji (zatem i np. roli infrastruktury technicznej i innych czynników ery przemysłowej).

Nie znaczy to, że nie należy monitorować skutków, niektóre z nich są wskaźnikami ważnych zjawisk. Na nierówności regionalne mają wpływ zarówno procesy długiego trwania (ubóstwo występowało częściej na wschodzie), jak i te związane ze współczesnością (spontanicznymi – np. migracjami; planowanymi, np. hamowaniem zmian struktury rolnej). Wpływ na ich przebieg ma przechodzenie do ery poprzemysłowej. Realnie zmiana się dokonała (większość PKB powstaje w usługach), ale mentalnie jeszcze trwa: na uwagę zasługuje to, że w erze poprzemysłowej (opartej na wiedzy, usługach i społeczeństwie informacyjnym), chętnie sięgamy po dawniejsze rozwiązania.

Literatura

1. Annoni P., Dijkstra L. (2013), *Regional Competitiveness Index RCI 2013*, EU, Brussels, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/6th_report/rci_2013_report_final.pdf (4.01.2016).
2. Batorski D. (2013), *Polacy wobec technologii cyfrowych – uwarunkowania dostępności i sposobów korzystania*, w: *Diagnoza społeczna 2013*, Czapiński, J., Panek, T. (red.), Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
3. Bauman, Z. (2010), *Globalizacja*, (przeł. E. Klekot), PIW, Warszawa.
4. Czapiński J. (2013a), *Rodzaje wykluczenia społecznego*, w: *Diagnoza społeczna 2013*, Czapiński J., Panek T. (red.), Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
5. Czapiński J. (2013b), *Kapitał społeczny*, w: *Diagnoza społeczna 2013*, Czapiński, J., Panek, T. (red.), Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
6. *Diagnoza społeczna 2013* (2013), Czapiński J., Panek T. (red.), Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
7. EUROSTAT, *Gross Domestic Expenditure on R&D*, http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_20&plugin=1 (28.12.2015).
8. EUROSTAT, *Main GDP aggregates per capita*, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/ni/submitViewTableAction.do> (9.12.2015).
9. EUROSTAT, *Students in tertiary education (ISCED 5-6) by NUTS 2 regions*, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tgs00094&plugin=1> (12.12.2015).
10. *Rocznik statystyczny województw* (2013), GUS, Warszawa.
11. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. I kwartał 2015* (2015), GUS Warszawa, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-biernozawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-i-kwartal-2015-r-4,16.html> (20.12.2015).
12. *Państwo i My. Osiem grzechów głównych Rzeczypospolitej* (2015), J. Hausner, S. Mazur (red.), Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków.
13. Herbst M. (2012), *Edukacja jako czynnik i wynik rozwoju regionalnego*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa.
14. Hryniewicz J. (2015), *Polska na tle historycznych podziałów przestrzeni europejskiej*, Wyd. Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
15. Jasiecki K., Pietrzak J. (2011), *Bogactwo w Polsce i Unii Europejskiej*, w: *Polacy we wspólnej Europie*, M. Jarosz (red.), Warszawa: ISP PAN.
16. Kleer J., Strzelecki Z. (red.) (2015), *Megamiasta przyszłości. Szansa czy zagrożenie rozwoju*, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” PAN, Warszawa

17. *Nierówności społeczne w Polsce* (2014), B. Kłos, J. Szymańczak (red.), Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa.
18. Komornicki T., Rosik P., Śleszyński P., Solon J., Wiśniewski R., Stępiak M., Czapiewski K., Goliszek S., współpraca: Regulska E. (2013), *Wpływ budowy autostrad i dróg ekspresowych na rozwój społeczno-gospodarczy i terytorialny Polski*, MRR, Warszawa.
19. Kozak M.W. (2014a), *Nierówności regionalne*, w: *Nierówności społeczne w Polsce* (2014), B. Kłos, J. Szymańczak (red.), Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa.
20. Kozak M.W. (2014b), *Konflikty wokół nowego paradygmatu a rozwój regionalny Polski po 1990 roku*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, zeszyt 37.
21. Maciejewicz P. (2015), *Ile naprawdę zarabiają Polacy*, „Gazeta Wyborcza”, 29.12.2015.
22. *Wpływ członkostwa Polski w Unii Europejskiej i realizowanej polityki spójności na rozwój kraju* (2014), MIR, Warszawa.
23. *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce* (2015), NBP, Warszawa.
24. Szarfenberg R. (2014), *Polityka społeczna a nierówności społeczne*, w: *Nierówności społeczne w Polsce* (2014), B. Kłos, J. Szymańczak (red.), Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa.
25. *Human Development Report, Statistical Annex* (2015), UNDP, <http://hdr.undp.org/en/composite/HDI> (5.01.2016).
26. *Human Development Report. Poland* (2015), UNDP, http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/POL.pdf (5.01.2016).

Streszczenie

Wybrane współczesne nierówności regionalne w Polsce

Artykuł jest poświęcony analizie kluczowych nierówności regionalnych współczesności. Celem jest opisanie i analiza najważniejszych współcześnie nierówności, rozwijających się pod wpływem otwarcia kraju w związku z globalizacją i europeizacją, urbanizacją i zmianami demograficznymi, przejściem do ery poprzemysłowej. Zwięźle omówiono nierówności rynku pracy, kapitału ludzkiego i społecznego, innowacji i konkurencyjności i dostępności infrastruktury (komunalnej i strategicznej).

Słowa klucze: Polska, nierówności, różnice, regiony.

Abstract

Selected contemporary regional inequalities in Poland

This article is devoted to analysis of the contemporary key regional inequalities in Poland. The main aim is analysis of most important inequalities developing under the influence of opening of the country in relation to globalization and europeization, urbanization and demographic changes, transition to postindustrial era. The following inequalities are being presented shortly: on the labor market, human and social capital, innovativeness and competitiveness, municipal and strategic infrastructure accessibility and digital exclusion.

Key words: Poland, inequalities, differences, regions.

prof. zw. dr hab. Vyasheslav Lyashenko
 dr Anna Tolmachova
 Institute of Industrial Economics of the National
 Academy of Sciences of Ukraine
 dr Oleksii Kvilinskyi
 Wydział Ekonomii
 Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.46>

Państwowa polityka rozwoju przedsiębiorczości w kontekście stabilności społecznoekonomicznej (na przykładzie Ukrainy)

1. Wstęp

W krajach z rozwiniętą gospodarką obserwuje się negatywne procesy w postaci tendencji do obniżenia dochodów ludności, naruszenia zasad wspólnot handlowych oraz wzrostu nakładów na siły zbrojne. Odbywa się to kosztem sfery gospodarczej i obniżenia świadczeń socjalnych. Następuje odpływ kapitału ze sfery rozwoju gospodarczego do sfery wydatków wojskowych oraz ograniczenie programów socjalnych. Najjaskrawsze współczesne kataklizmy społeczno-ekonomiczne można obserwować w krajach Europy Wschodniej i Bliskiego Wschodu.

Jedynym z najważniejszych czynników stabilności społeczno-ekonomicznej i politycznej jest mała i średnia przedsiębiorczość (MŚP). Właśnie rozwój MŚP jest miarą demokratyzacji społeczeństwa.

Z kolei oddziaływanie polityki państwowej na rozwój przedsiębiorstw jest jednym z głównych problemów w krajach transformujących się, do których można zaliczyć Ukrainę. Właśnie na jej przykładzie przeprowadzono analizę polityki państwa wobec prowadzenia biznesu. Analizowano wpływ państwa na rozwój przedsiębiorczości, w szczególności w kontekście zabezpieczenia stabilności środowiska społeczno-ekonomicznego

2. Charakterystyka postępowania badawczego

Wielu zagranicznych autorów prowadziło badania na temat konieczności rozwoju polityki państwa w sferze prowadzenia biznesu. Badaczami rozważającymi te aspekty w kontekście budowy gospodarki zorientowanej rynkowo są m.in. William J. Baumol, Aymo Brunetti, Michelle J. White, Aleksander Veber, Leora Klapper, Michael E. Porter, Paul D. Reynolds, Raymond Fisman, Joseph Schumpeter. W szczególności W.

Baumol badał różne aspekty roli przedsiębiorczości w historii społeczeństwa oraz wpływ reguł gry rynkowej (*the rules of the game*) oraz struktur wypłat (*reward*) w gospodarce na działania przedsiębiorców (Baumol 2015). Natomiast A. Veber zajął się wpływem państwa na struktury przedsiębiorcze (Veber 2013, s. 22-36). Do badań postępu ekonomicznego krajów rozwijających się przyczyniły się również prace L. Klappera poświęcone środowisku biznesowemu i ograniczeniom tworzenia nowego biznesu (Klapper, Laeven, Rajan 2004, s. 7-59), a także dzieła P. Reynoldsa dotyczące globalnego monitoringu przedsiębiorczości (Reynolds 2000, s. 31-59). Z kolei R. Fisman opisał regulacje wejścia na rynek małych przedsiębiorstw (Fisman, Virginia 2010, s. 21-38).

Wśród ukraińskich badaczy rozwoju MŚP i regulacji rozwoju sektora przedsiębiorstw można wyróżnić prace Anatolija Butenki (Butenko, Voynarenko, Lyashenko 2011a, s. 218-222; Butenko, Saraeva, Nosova 2013, s. 71-97), Zacharija Varnaliya (Varnaliy 2008, s. 123-147), Natalii Galan (Galan 2005, s. 147-154), Dmitrija Lyapina (Lyapin 2010, s. 34-38), Vyacheslava Lyashenki (Butenko, Voynarenko, Lyashenko 2011b s. 171-215; Lyashenko 2007, s. 271-314), Yurija Makogona (Makogon 2014, 94-100) i innych. Jednak mimo szeregu problemów rozpatrywanych przez tych autorów, nie znalazły dostatecznej uwagi kwestie, które dotyczą kompleksowego badania polityki państwa wobec prowadzenia biznesu w krajach rozwiniętych i na Ukrainie. Nie poruszono również wpływu polityki państwa na rozwój małej i średniej przedsiębiorczości.

Główną tezę artykułu jest, że dla stabilności społeczno-ekonomicznej niezbędne jest wspieranie rozwoju MŚP. Celem artykułu jest analiza wpływu polityki państwa na rozwój małej i średniej przedsiębiorczości (na przykładzie Ukrainy) w kontekście stabilności społeczno-ekonomicznej.

3. Bariery rozwoju przedsiębiorczości

Rozwój podmiotów małej i średniej przedsiębiorczości może mieć bardzo pozytywny efekt dla Ukrainy. Jest on swego rodzaju gwarancją wzrostu gospodarki i konkurencji, a także stabilności socjalnej i rozwoju demokracji. 95,2% wszystkich przedsiębiorstw funkcjonujących na Ukrainie to małe a 4,7% to przedsiębiorstwa średniej wielkości. Według danych Eurostatu, w krajach Unii Europejskiej 67,4% (nie uwzględniając branży finansowej) spośród 20 mln aktywnych przedsiębiorstw stanowią MŚP (*EU SMEs in 2012...*, 2012). Natomiast w Stanach Zjednoczonych, w Japonii,

Wielkiej Brytanii, Niemczech, Włoszech i Francji jest to około 95% (*Kontseptsiya Zagalnoderzhavnoyi programi...* 2013, s. 15).

Jednocześnie na Ukrainie w MŚP w 2014 roku zatrudnionych było 6,8 milionów osób, co stanowiło tylko 36% ludności aktywnej zawodowo w wieku produkcyjnym. Przy czym w krajach Unii Europejskiej ten wskaźnik wynosi powyżej 50%, a w Japonii blisko 80%. W krajach Unii Europejskiej MŚP wytwarzają 50-70% PKB. Na Ukrainie ten wskaźnik jest prawie cztery razy niższy (*Kontseptsiya Zagalnoderzhavnoyi programi...* 2013, s. 15). Razem segment mikro-, małej i średniej przedsiębiorczości wytwarza ponad 60% całej produkcji kraju. Segment ten jest jednocześnie odpowiedzialny za prawie połowę wszystkich wpływów podatkowych do budżetu państwa.

Tymczasem mimo niektórych pozytywnych zmian w tej sferze, mała i średnia przedsiębiorczość na Ukrainie rozwija się powoli i fragmentarycznie. Konkurencja między podmiotami gospodarczymi jest mało efektywna, a pozycja konkurencyjna większości ukraińskich przedsiębiorstw jest słaba. Analiza porównawcza odpowiednich sektorów gospodarki w innych europejskich krajach świadczy o tym, że MŚP Ukrainy są mniej innowacyjne, niż ich zachodnioeuropejskie odpowiedniki (Błagodarnyi, Tolmachova, Kvilinskyi 2014, s. 30-38).

Negatywna tendencja w dynamice liczby osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na Ukrainie w latach 2007-2014 (tabela 1) potwierdza konieczność zmiany warunków funkcjonowania MŚP, które są czynnikiem stabilizującym gospodarkę i społeczeństwo.

Tabela 1. Dynamika rejestracyjnych co do osób fizycznych – przedsiębiorców na Ukrainie w latach 2007-2014

Wskaźniki	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Liczba zarejestrowanych przedsiębiorców jednoosobowych	327 410	344 711	227 630	248 405	175 301	157 371	160 613	125 076
Dynamika (w %)	-	105,3	66	109,1	70,6	89,8	102,1	77,9
Liczba przedsiębiorców jednoosobowych, w przypadku których działalność wstrzymano	109 086	145 055	168 440	161 470	248 763	179 007	141 228	535 121
Dynamika (w %)	-	133	116,1	95,9	154,1	71,9	78,9	378,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Statistichniy schorichnik Ukrayini za 2011 rik* (2012), https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm (12.12.2015) i *Statistichniy schorichnik Ukrayini za 2014 rik* (2015), https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (12.12.2015).

Według ekspertów ekonomicznych, głównymi problemami rozwoju MŚP na Ukrainie jest nadmierna regulacja przedsiębiorczości i utrudnienia przy prowadzeniu transparentnej działalności gospodarczej, szeroko zakorzeniona korupcja oraz ograniczony dostęp do zasobów finansowych (*Rozvitok malogo i serednogo...* 2015, s. 31). Ingerencja administracyjna w postaci bezpośredniej kontroli rynku przez organy władzy (zamiast tworzenia warunków dla jego wolnego i przejrzystego funkcjonowania) jest dotychczas jedną z najpoważniejszych przeszkód dla rozwoju działalności przedsiębiorczej na Ukrainie.

Reformy pozwoliły Ukrainie podnieść się w rankingu „Doing Business – 2015” ze 112 na 96 pozycję wśród 189 państw świata (tabela 2), czyli kraj poprawił swój wskaźnik w porównaniu do 2014 r. o 16 pozycji, co świadczy o pewnym postępie w dziedzinie deregulacji gospodarki. W szczególności osiągnięto znaczny sukces wg dwóch kluczowych pozycji – „procedura rejestracja własności” (59 pozycja) i „system podatkowy” (108 pozycja). Wystąpiło jednak pogorszenie w 7 z 10 dziedzin objętych badaniem. Szereg ważnych wskaźników pozostaje na niskim poziomie. W szczególności w minionym okresie prowadzono na Ukrainie sprzeczne reformy, które, wg Banku Światowego, przekładały się z jednej strony na znaczną poprawę warunków prowadzenia biznesu, z drugiej – przeciwnie – powodowały szybkie obniżenie porównywalnych pozycji. Konieczne jest przyspieszenie deregulacji działalności gospodarczej, które powinno skupiać się na priorytetowym odciążeniu sektora MŚP od nadmiernej presji administracyjnej, uwzględniając jego wysoki potencjał w tworzeniu nowych etatów (w tym w postaci samozatrudnienia).

Tabela 2. Pozycja Ukrainy w rankingu „Doing Business” w latach 2008-2015

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Trudność prowadzenia biznesu, ocena ogólna	139	145	147	149	152	140	112	96
Według subindeksów:								
zaczynanie biznesu	109	128	136	118	116	50	69	76
rejestracja własności	138	140	160	165	168	158	88	59
spłata podatków	177	180	181	181	183	168	157	108
podłączanie prądu	X	X	X	169	170	170	182	185
wykonanie zobowiązań kontraktowych	46	48	43	44	44	45	44	43
bankructwo	140	143	145	158	158	157	141	142
otrzymanie kredytu	68	28	30	21	23	24	14	17
handel zagraniczny	120	121	139	136	144	148	153	154
system pozwoleń w budownictwie	174	179	181	182	182	186	68	70
obrona praw inwestorów	141	142	108	108	114	127	107	109

Źródło: *Vedenie biznesa – 2015: Bolshe, chem effektivnost* (2015), <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015> (21.12.2015).

Dla przezwyciężenia zagrożeń małej i średniej przedsiębiorczości konieczne jest stworzenie na Ukrainie warunków inwestycyjnych pobudzających środowisko biznesowe i sprzyjających funkcjonowaniu struktur przedsiębiorczych. Dla rozwiązania przytoczonych problemów konieczne jest efektywne wsparcie rządowe małej i średniej przedsiębiorczości przez rozszerzenie systemu ulg podatkowych, obniżenie oprocentowania kredytów bankowych, obniżenie kosztów dzierżawy ziemi, minimalizacja opłat za zużycie ciepła i energii, ograniczenie kosztów pracy. Bez szybkiego wsparcia ze strony władzy, podmioty małej przedsiębiorczości nie są w stanie utrzymać istniejących miejsc pracy, nie mówiąc o zwiększaniu ich liczby (tabela 3).

Tabela 3. Główne wskaźniki działalności małej i średniej przedsiębiorczości w latach 2007-2014

Wskaźniki	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Liczba średnich przedsiębiorstw na 10 tys. ludności	5	5	5	5	5	4	4	4
Dynamika (w %)	–	100,0	100,0	100,0	100,0	80,0	100,0	100,0
Liczba małych przedsiębiorstw na 10 tys. ludności	84	79	82	78	77	76	82	75
Dynamika (w %)	–	108,6	108,5	71,4	77,7	94,5	108,7	91,5
Liczba przedsiębiorców jednoosobowych na 10 tys. ludności	477	530	579	394	290	271	292	370
Dynamika (w %)	–	111,1	109,2	68,0	73,6	93,4	107,6	126,7
Liczba pracowników, zatrudnionych w średnich przedsiębiorstwach, tys. osób	3482,7	3137,7	2844,2	3393,3	3252,6	3144,2	3012,1	2646,7
Dynamika (w %)	–	90,1	90,6	119,3	95,9	96,7	95,8	87,9
Liczba pracowników, zatrudnionych w małych przedsiębiorstwach, tys. osób	2324,7	2319,0	2227,4	2164,6	2091,5	2051,3	2010,7	1675,9
Dynamika (w %)	–	99,8	96,1	97,2	96,6	98,1	98,0	83,3
Liczba pracowników, zatrudnionych u przedsiębiorców jednoosobowych, tys. osób	3679,0	3989,0	4223,5	2814,5	2371,4	2277,9	2322,6	2498,2
Dynamika (w %)	–	108,4	105,9	66,1	84,1	95,0	102,1	107,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Statistichniy schorichnik Ukrayini za 2011 rik* 2012, *Statistichniy schorichnik Ukrayini za 2014 rik*, 2015.

4. Polityka regulacyjna z punktu widzenia MŚP

Kluczową rolę w dostosowaniu norm prawnych do wymogów gospodarki, zarówno na poziomie kraju, jak i regionu musi odegrać samo państwo, ponieważ wprowadzenie reguł ekonomicznych i prawnych, które niwelują bariery administracyjne,

należy do kompetencji państwa. Potrzebne jest maksymalne uproszczenie dostępu podmiotów gospodarczych do rynku przy jednoczesnej osobistej odpowiedzialności (przede wszystkim ekonomicznej) wszystkich uczestników rynku, w tym i urzędników państwowych, za realny wynik podejmowanych przez nich działań.

Pierwszoplanowymi inicjatywami ogólnogospodarczymi w zakresie regulacyjnym wobec systemu podatkowego powinny być:

- zmniejszenie liczby podatków i uproszczenie sprawozdawczości – w szczególności zwolnienie małych przedsiębiorstw z podatków od inwestycji i technologii importowanych;
- opracowanie i udostępnienie elektronicznego trybu składania sprawozdań finansowych zgodnych z międzynarodowymi standardami;
- upowszechnienie zwrotu podatku VAT od towarów i usług eksportowanych z Ukrainy za granicę;
- ujednolicenie procedur zwrotu podatku VAT w przypadku eksportu towarów i usług za granicę;
- opracowanie i przyjęcie aktów normatywno-prawnych dla uproszczonych form sprawozdawczości podatkowej.

Priorytetem polityki państwa wobec prowadzenia biznesu i deregulacji na Ukrainie powinny być:

- likwidacja nadmiernej regulacji działalności gospodarczej poprzez zmniejszenie liczby wymaganych pozwoleń i procedur;
- organicznie listy działalności gospodarczej, która podlega obowiązkowej certyfikacji;
- zmniejszenie liczby regulatorów i organów kontrolnych poprzez ich połączenie lub likwidację,
- zmniejszenie uprawnień organów kontroli (liczba organów kontrolujących biznes na Ukrainie wynosi 56, a średnio w Unii Europejskiej jest to jedynie 28 organów; organom kontroli na Ukrainie można przyporządkować 1032 pełnionych przez nie zadań, podczas, gdy w Unii Europejskiej jest to średnio 680 zadań);
- zapewnienie istotnej poprawy warunków prowadzenia biznesu na Ukrainie (szczególnie w przypadku działalności, która została uwzględniona w rankingu *Doing Business*, przy czym strategicznym celem powinno być wejście Ukrainy

do dwudziestki czołowych państw świata, w których najłatwiej jest prowadzić działalność gospodarczą);

- wprowadzenie ujednoliconej stawki podatku liniowego na poziomie 20% (ustawa „O zasadach państwowej polityki regulacyjnej w zakresie działalności gospodarczej” z 11 września 2003 r. № 1160-IV (*Zakon Ukrayini...* 2003) zwraca uwagę na zbyt skomplikowany system podatkowy funkcjonujący na Ukrainie. Podstawowe regulacje prawne dotyczące opodatkowania małego i średniego biznesu zawierają się na ponad siedmiuset stronach);
- nie dublowanie funkcji przez różne organy nadzoru i kontroli państwowej;
- odejście od systemu uciążliwej kontroli wszystkich podmiotów działalności gospodarczej za pomocą wprowadzenia systemu kontroli państwowej zorientowanego na ryzyko; dlatego też w szczególności konieczna jest realizacja przepisów: ustawy z 15.01.2015 № 124-19 „O reglamentacjach technicznych i ocenie odpowiedniości”, ustawy z 05.06.2014 № 1314-18 „O metrologii i działalności metrologicznej”, oraz ustawy z 05.06.2014 № 1315-VII „O standaryzacji”;
- dostosowanie funkcjonujących już krajowych standardów prowadzenia działalności do standardów obowiązujących w Unii Europejskiej (w tym likwidacja standardów byłego ZSRR);
- rozpowszechnienie wyżej wymienionych standardów w wersji elektronicznej;
- wspieranie i rozwój MŚP na wsi poprzez przyjęcie ustawy „O lokalnych rynkach agrospożywczych” i wprowadzenie programu mikrokredytowania małych gospodarstw rolnych;
- udoskonalenie procedur otrzymywania przez przedsiębiorstwa rolnicze pozwoleń w zakresie wykorzystania wody;
- liberalizacja wymagań ekologicznych dla nowopowstających obiektów hodowlanych, liberalizacja regulacji kwarantannowej i fitosanitarnej;
- uproszczenie procedury wykorzystania ziem rolnych pod budowę obiektów gospodarczych;
- harmonizacja prawa ukraińskiego dotycząca bezpieczeństwa produkcji spożywczej do ustawodawstwa UE;
- zagwarantowanie efektywnej obrony praw własności prywatnej; zsynchronizowanie z ustawodawstwem UE przepisów ustawodawstwa ukraińskiego do-

tyczącego obrony inwestorów (wewnętrznych i zagranicznych) oraz kredytodawców.

5. Podsumowanie

Wynikiem polityki państwa wobec prowadzenia biznesu i deregulacji powinna być jakościowa i stała poprawa klimatu gospodarczego na Ukrainie oraz stopniowe wprowadzanie wybranych, najlepszych praktyk z krajów UE. Obecnie problemem jest udoskonalenie systemowej strategii rozwoju MŚP, która powinna opierać się na analizie stanu MŚP i bieżących problemów tego sektora. Aktualne bariery dotyczące rozwoju MŚP na Ukrainie mają instytucjonalny charakter, zatem sposoby rozwiązania tych problemów znajdują się przede wszystkim w instytucjach państwowych i w polityce państwa.

Podsumowując, powyższe rozważania należy wskazać, że kształtowanie klimatu sprzyjającego rozwojowi przedsiębiorczości jest skomplikowanym, złożonym i bardzo pracochłonnym problemem, który potęguje się w państwach z niestabilnym politycznie, ekonomicznie i socjalnie środowiskiem. Każdy z analizowanych problemów rozwoju MŚP może stanowić odrębne pole do badań. Poprawa w zakresie funkcjonowania MŚP wymaga konkretnych rekomendacji z uwzględnieniem specyfiki państw, dla których są one opracowywane i w których będą realizowane.

Należy również dodać, że ocena istotności czynników kształtowania klimatu gospodarczego ujawnia szereg tematów, które należy oddzielnie przeanalizować, uwzględniając ich wagę. W pierwszej kolejności dotyczy to poziomu dostępności zasobów informacyjnych, specyfiki stosunków z partnerami zagranicznymi, istnienia zagranicznego długu publicznego oraz procesów konkurencyjnych w gospodarce. W przyszłości należałoby również poświęcić uwagę opracowaniu rozwiązań z zakresu rozwoju MŚP w celu zapewnienia stabilności społeczno-ekonomicznej.

Literatura

1. Baumol V. (2015), *Predprinimatelstvo: proizvoditelnoe, neproizvoditelnoe i razrushitelnoe*, „Ekonomicheskaya teoriya prestupleniy i nakazaniy”, Seria: Ekonomicheskaya teoriya prava, No 6, <http://corruption.rsuh.ru/magazine/6/n6-11.html> (21.12.2015).
2. Blagodarnyi O., Tolmachova G., Kviliński O. (2014), *Doslidzhennya vplivu regionalnih osoblivostey na rozvitok subyektiv malogo pidpriemnitstva*, „Ekonomika ta Pravo”, No 1.
3. Butenko A., Saraeva I., Nosova N. (2013), *Riven potentsialu malogo pidpriemnitstva v Odeskomu regioni ta napryamki aktivizatsiyi yogo vikoristannya: monogra-*

- fl'ya, Institut Problem Rinku ta Ekonomiko-Ekologichnih Doslidzhen NAN Ukrayini, Odesa: Interprint.
4. Butenko A., Voynarenko M., Lyashenko V. (red.) (2011), *Modernizatsiya mehanizmiv rozvitku malogo ta serednogo biznesu: monografiya*, NAN Ukrayini, In-t Ekonomiki Prom-sti, Donetsk.
 5. Derzhavna reestratsIyna sluzhba Ukrayini (2015), <http://infoflight.org.ua/content/dinamika-malogo-pidpriemnictva-u-2005-2013-rokah> (21.12.2015).
 6. *Vedenie biznesa – 2015: Bolshe, chem effektivnost* (2015), <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015> (21.12.2015).
 7. *EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12* (2012), Rotterdam: European Commission, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supportingdocuments/2012/annual-report_en.pdf (15.12.2015).
 8. Fisman R., Virginia S. (2010), *The regulation of entry and the distortion of industrial organization*, "Journal of Applied Economics, forthcoming", 2010.
 9. Galan N. (2005), *Derzhavna pidtrimka malih ta serednih pidpriemstv v Evropeyskomu Soyuzi*, „Finansi Ukrayini”, No 5 (114).
 10. Klapper L., Laeven L., Rajan R. (2004), *Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data//CEPR Discussion Paper*, „Doing business”, No. 4366, <https://ideas.repec.org/p/cpr/ceprdp/4366.html> (17.12.2015).
 11. *Kontseptsiya Zagalnodержavnoyi programi rozvitku malogo i serednogo pidpriemnitstva na 2014-2024 roki* (2013), <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-r> (12.11.2015).
 12. Lyapin D. (2010), *Regionalni osoblivosti derzhavnogo upravlinnya rozvitkom malogo pidpriemnitstva*, „Strategichni Prioriteti”, No 1.
 13. Lyashenko V. (2007), *Regulirovanie razvitiya malogo predprinimatelstva v Ukraine: problemy i puti resheniya: Monografiya*, NAN Ukrayini. In-t Ekonomiki Prom-sti, Donetsk.
 14. Makogon Yu (2014), *Malyiy biznes v Ukraine v usloviyah globalizatsii mirovoy ekonomiki*, <http://yandex.ua/clck/jsrecl?from=yandex.ua> (12.12.2015).
 15. Reynolds P. (2000), *Global Entrepreneurship Monitor: 2000 Executive Report*, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation, <http://www.gemconsortium.org/docs/2408/gem-2000-global-report> (01.12.2015).
 16. *Rozvitok malogo i serednogo pidpriemnitstva v Ukrayini: problemi, potrebi, perspektivi* (2015), Tsentr Mizhnarodnogo Privatnogo Pidpriemnitstva, K.: Tsentr Gromadskoyi Ekspertizi, Kyiv.
 17. *Statistichniy schorichnik Ukrayini za 2011 rik* (2012), https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm (12.12.2015).
 18. *Statistichniy schorichnik Ukrayini za 2014 rik* (2015), https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (12.12.2015).
 19. Varnally Z. (2008), *Male pidpriemnitstvo: osnovi teorii i praktiki*, 4-te vid., ster., K.: T-vo "Znannya", KOO, Kyiv.
 20. Veber A. (2013), *Neoliberalnaya globalizatsiya i ee opponenty*, http://www.rassianglobalclub.com/gw_02_07b.htm (6.01.2016).
 21. Vorotina L. (2009), *Mozhlivosti zberezheniya pidpriemstv sektoru malogo biznesu ekonomiki Ukrayini*, http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_19/zbl9_05.pdf (12.01.2016).

22. Zakon Ukrainy vid 11.09.2003 r. No 1160-IV «Pro zasady derzhavnoyi regulatorynoyi polityky u sferi hospodarskoyi diyalnosti» (2003), Ofits. visn. Ukrainy, No 41.

Streszczenie

Państwowa polityka rozwoju przedsiębiorczości w kontekście stabilności społeczno-ekonomicznej (na przykładzie Ukrainy)

Badanie współczesnego stanu i tendencji rozwoju wielu krajów i regionów w warunkach transformacji politycznej, socjalnej i gospodarczej pozwala wnioskować, że w przypadku większości transformujących się krajów można obserwować istotne negatywne czynniki prowadzące do pogorszenia warunków życia, ograniczenia praw i wolności, zmniejszenia możliwości rozwój gospodarczego i obniżenia satysfakcji z zaspokojenia potrzeb z bardziej zaawansowanych w kierunku podstawowych. W artykule analizowane są ukraińskie i zagraniczne doświadczenia w zakresie polityki państwa wobec prowadzenia biznesu. Zaprezentowane zostały wyniki analizy najważniejszych wskaźników dotyczących MŚP na Ukrainie. Oceniony został również wpływ polityki państwa na kształtowanie aktywności przedsiębiorczej na Ukrainie. Na podstawie przeprowadzonej analizy przedstawiono propozycje poprawy klimatu gospodarczego w celu zagwarantowania wzrostu sektora małej i średniej przedsiębiorczości.

Słowa kluczowe: stabilność społecznoekonomiczna, polityka państwowa, tendencje rozwoju, mała i średnia przedsiębiorczość, bariery administracyjne.

Abstract

Public Policy Development of Entrepreneurship in the Context of Social and Economic Stability (example of Ukraine)

A study of the current state and tendencies of development of many countries and regions in terms of transforming the political, social and market environment leads to the conclusion that most of the territories and their population at the turn of 2015-2016 years is subject to significant influence of negative factors, leading to a deterioration in living conditions, violation of rights and freedoms, reduction of diverse opportunities and redistribution aspirations to meet the needs of the more advanced the most simple. Foreign and home experience of public policy is investigated in relation to doing business. Results over of analysis of dynamics of indexes of small and middle business of Ukraine entities are brought and influence of public policy is estimated on forming of enterprise activity in a country. On the basis of the conducted research suggestions are given in relation to the improvement of enterprise climate with the purpose of providing of height of sector of small and middle enterprise.

Keywords social and economic stability, public policy, progress trends, small and AV enterprise, administrative barriers.

Żaneta Maciejewska
Koło Naukowe „Młodych Przedsiębiorców”
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa
im. prof. Stanisława Tarnowskiego w Tarnobrzegu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.47>

„Srebrne Tsunami” – skutki społeczne zmian demograficznych w XXI wieku

1. Wstęp

Nowe technologie, procesy produkcyjne, a także nowe i wciąż zmieniające się wyzwania stawiane przed człowiekiem stwarzają nieznane dotąd zagrożenia. Obok zagrożeń technicznych na znaczeniu zyskują także i te o charakterze społecznym. Polska boryka się z alarmująco niską liczbą urodzeń. Fakt ten wpływa na zmiany w strukturze demograficznej społeczeństwa, które odzwierciedlają się w ujemnych skutkach względem państwa, gospodarki, oraz życia rodzinnego.

Starzenie się ludzi jest zjawiskiem uniwersalnym – ludzie starzeją się będą starzeć zawsze i wszędzie. Jednak w ostatnich kilkudziesięciu latach zjawisko to zintensyfikowało się, szczególnie wzrosło w państwach wyżej rozwiniętych, co – przy jednoczesnym spadku przyrostu naturalnego sprawia, że odsetek ludzi starych w społeczeństwie szybko rośnie. Jest to skutek wydłużania się ludzkiego życia, postępu cywilizacyjnego i poprawy jakości życia. Niepokój budzi nie sam fakt wzrostu liczbowego starszej populacji, co wzrost jej udziału w strukturze ludności. W tej sytuacji szczególnie akcentowane są takie problemy jak nasilanie potencjalnych zagrożeń wzrostu gospodarczego, rosnące koszty ubezpieczeń, koszty socjalne oraz starość w kontekście wykluczenia społecznego¹.

Zmiany demograficzne wskazują na potrzebę prowadzenia badań związanych ze starzeniem się społeczeństwa. Z przeglądu literatury wynika jednakże, że niewiele badań bezpośrednio dotyczy: następstw starzenia się w kulturze, starości jako zjawiska ekonomicznego, którego następstwem są nowe modele funkcjonowania jednostek, ekonomiczne następstwa aktywności publicznej, kulturalnej, edukacyjnej i społecznej „lu-

¹ Klaassen i Paelinck prowadząc badania w 1979 zaprzeczyli empirycznie hipotezie o pogarszaniu się sytuacji gospodarczej wraz ze starzeniem się ludności (ale badano tylko duże europejskie miasta).

dzi dojrzałych”², czy rozwój społeczeństwa informacyjnego. W związku z podjętym tematem autorka niniejszego opracowania pragnie wykazać w oparciu o analizę ogólnodostępnych źródeł oraz własnych obserwacji, że faktycznie zmiany demograficzne mają wpływ na kierunki zmian zarówno w aspekcie kulturalnym, społecznym jak również ekonomiczno – gospodarczym.

Celem niniejszej pracy jest zwrócenie uwagi na zmiany w strukturze demograficznej państwa polskiego oraz wskazanie rozwiązań systemowych, których efektywność jest bardzo niska ze względu na niedostosowanie do potrzeb społeczeństwa, dla którego owe rozwiązania zostały skonstruowane.

2. Kształt polskiej demografii społecznej oraz jego oddziaływanie na jednostkę

Jean Bodin stwierdził, że ludzie są źródłem siły i bogactwa państwa (Okolski 2013, s. 13), z podobnego założenia wychodzą pracodawcy RP, którzy uważnie śledzą trendy demografii społecznej. Rok 2013 okazał się szczególnie niekorzystny pod tym względem dla Polski. Współczynnik dzietności wynosił 1,26 dziecka w przeliczeniu na jedną kobietę w wieku rozrodczym. W kolejnym roku odnotowano wzrost tej wielkości (*Podstawowe informacje...* 2015, s. 3). Tendencja okazała się jednak krótkotrwała – do końca kwietnia 2015 r. urodziło się o ponad tysiąc dzieci mniej niż w tym samym okresie roku minionego, a liczba zgonów w stosunku do liczby urodzeń zwiększyła się o 13 tys. (*Informacja o sytuacji...* 2015, s. 6-7).

Aby można było mówić o zastępowalności prostej pokoleń zakłada się, że współczynnik dzietności powinien wynosić około 2,1 (*Podstawowe informacje...* 2015, s. 4-5) – jeśli kolejne pokolenia nie osiągną tego poziomu społeczeństwo polskie może okazać się niewystarczająco liczne, aby można było mówić o jakiegokolwiek stabilności społecznej i ekonomicznej.

Współczynnik dzietności z upływem czasu jest coraz wyższy. Wiąże się to ze zjawiskiem „srebrnego tsunami” (Mamos-Gabrys 2015), które polega na wydłużeniu się przeciętnego trwania życia: mężczyzn – z 70,4 lat w 2004 roku do 77,6 lat w 2035 roku i kobiet – odpowiednio – z 78,8 lat do 83,3 lat (*Prognoza ludności...* 2009). Statystyki demograficzne prezentują zjawisko „podwójnego starzenia się ludności”³. Mówi ona, że choć generalnie następuje procentowy wzrost ludności starszej, w jej ramach najszybciej

² W tym kontekście chodzi o najstarszą grupę społeczeństwa. W związku ze zmieniającymi się trendami społecznymi oraz potrzebą edukowania społeczeństwa zasadnym jest używanie zwrotu „ludzie dojrzały”, a nie „starzejący się”.

³ Amerykańska literatura przedstawia podział zbiorowości seniorów na trzy grupy: „młodych starych” (osoby w wieku 65-74 lata), „starych starych” (75-84 lata) i „najstarszych starych” (85 lat i więcej).

ciej rośnie odłam najstarszy. Szybciej od „młodych starych” (w wieku od 65 do 74 lat) rośnie liczebność „starych starych” (75-84 lata), najszybciej zaś – zbiorowość „najstarszych starych” (85 lat i więcej) (Szukalski 2008, s. 12-13).

Na zjawisko starzenia się społeczeństwa ma wpływ szereg czynników, wśród których wymienić można m.in. poziom zamożności społeczeństwa, model rodziny, aktywność zawodową kobiet, rozwój opieki społecznej i ochrony zdrowia, wykształcenie ludności oraz politykę społeczną państwa. Wspomniane determinanty wykreowały styl życia polskiego obywatela. Analizując ich wpływ na życie społeczne jednostki istnieje możliwość scharakteryzowania poszczególnych grup, poprzez przypisanie im określonych cech.

Cechy charakterystyczne dla obecnego społeczeństwa to:

- wzrost liczby najstarszych – nie tylko 60+, lecz przede wszystkim 80+ (podwójne starzenie się),
- singielizacja starości – wśród czynników warunkujących samotność u osób starszych, podaje się: samotność kulturową, samotny styl życia, utratę najbliższych, świadomość nieuchronnej śmierci (Korwin-Szymanowska 2009, s. 63).
- feminizacja starości, średnia długość życia kobiet w Polsce wynosi 79 lat, natomiast mężczyzn niewiele ponad 70 lat (Korwin-Szymanowska 2009, s. 64),
- wysoki poziom bezradności technologicznej, szczególnie na terenach wiejskich, gdzie możliwość udziału w szkoleniach lub warsztatach oferowanych dla seniorów z obsługi komputera jest znacznie utrudniona i słabo rozpropagowana,
- posiadają stałe źródło dochodów znajdują się w relatywnie zadowolającej sytuacji materialnej (emerytura, renta)⁴,
- wzrost aspiracji seniorów (są coraz lepiej wykształceni), osoby starsze są coraz aktywniejsze, zrzeszają się we wspólnych organizacjach np. Uniwersytety Trzeciego Wieku.

Wydłużenie się życia przeciętnego Polaka negatywnie wpływa na system emerytalny. Średni poziom emerytur od lat utrzymuje się w okolicach 55% średniego wynagrodzenia. Jednak nominalna różnica sukcesywnie rośnie. Utrzymanie relacji emerytury do wynagrodzenia na poziomie 55% (Bliźniak 2014), będzie wymagało podniesienia wysokości składek emerytalnych.

⁴ Ubóstwo emerytów jest zjawiskiem mniej dotkliwym niż bieda rodzin wielodzietnych, bezrobotnych.

Dokonane porównania wskazują na niekorzystną tendencję zmierzającą w najbliższej przyszłości do stopniowego obniżania się świadczeń emerytalnych w stosunku do wynagrodzeń (Dragan 2011, s. 7). Przy dokonywaniu analizy wskazanych danych oraz relacji zachodzących między nimi istotne jest, aby pod uwagę wziąć ilość osób wchodzących na rynek pracy oraz ilość osób, które przechodzą w stan spoczynku zawodowego, tym samym uprawnione są do pobierania świadczeń emerytalnych. Konsekwencją nieingerowania w wysokości składek, ani poziom świadczeń emerytalnych było wydłużenie czasu pracy.

Tabela 1. Relacja wysokości emerytur do wynagrodzenia w latach 2010-2013

Zmienna \ Rok	2010	2011	2012	2013
Liczba emerytów (w tys.)	6352	6293	6252	6229
Przeciętna wysokość wynagrodzenia	3225	3400	3522	3650
Przeciętna wysokość świadczenia emerytalnego	1755	1845	1938	1983
Relacja (%)	54,4	54,3	55,0	54,3

Źródło: opracowane na podstawie: *Średnie wynagrodzenia i średnie emerytury w Polsce*, <http://cf.datawrapper.de/xjaNa/5/> (7.03.2016).

Demograficzne problemy, z którymi boryka się społeczeństwo polskie, przekładają się na aspekty ekonomiczne, społeczne oraz gospodarcze. Rysunek 1 ilustruje najbardziej zauważalne konsekwencje obecnej sytuacji demograficznej społeczeństwa Polskiego.

Rysunek 1. Konsekwencje procesu starzenia się dla jednostki



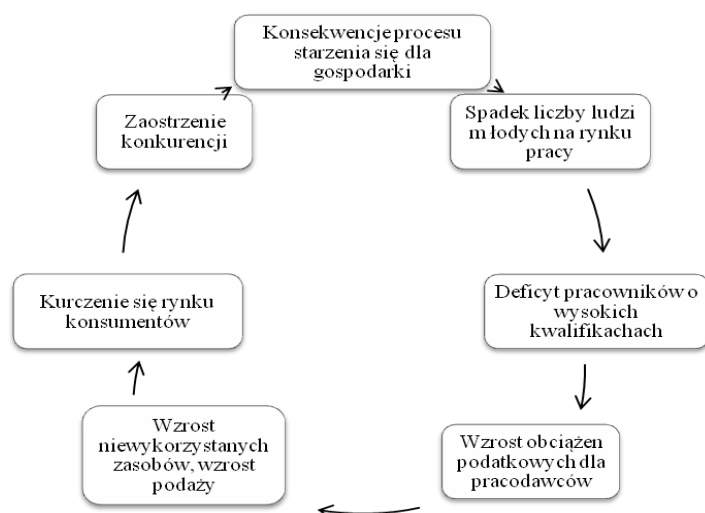
Źródło: opracowanie własne.

Postępujące starzenie się społeczeństwa ma nie tylko wymiar demograficzny, ale także ekonomiczny i społeczny. Zmiany odzwierciedlają się w trendach konsumpcyjnych, wzroście zapotrzebowania na wybrane usługi (ochrona zdrowia, opieka społeczna), spadku aktywności zawodowej, wzroście kosztów utrzymania rosnącej grupy poprodukcyjnej, a także zmianach w modelu rodziny oraz sposobie prowadzenia gospodarstw domowych. Wymusza to działania zarówno ze strony państwa w zakresie dostosowania infrastruktury i nakładów finansowych na różne dziedziny życia społeczno-gospodarczego, jak również jest to wyzwanie dla pracowników i pracodawców.

3. Srebrna gospodarka – efekt tendencji demograficznych polskiego społeczeństwa

Zmiany w strukturze demograficznej społeczeństwa odzwierciedlają się w sposobie funkcjonowania jednostki. Zmieniające trendy w społeczeństwie oddziałują z kolei na gospodarkę. Rysunek 2 przedstawia efekt zmian demograficznych, które wyraźnie oddziałują na polską gospodarkę.

Rysunek 2. Konsekwencje starzenia się dla gospodarki



Źródło: opracowanie własne.

Przy utrzymywaniu się obecnych trendów, w 2060 roku liczba ludności Polski z blisko 39 mln zmniejszy się do ok. 32 mln osób (*NIK o polityce prorodzinnej* 2015). Zmieni się również struktura ludności: wzrośnie udział osób w wieku poprodukcyjnym, a zmniejszy udział dzieci. Spowoduje to, że jedna trzecia społeczeństwa w wieku produkcyjnym będzie pracowała na pozostałe dwie trzecie: dzieci i emerytów.

Jest to duże zagrożenie dla możliwości osiągnięcia wysokiego wzrostu gospodarczego w przypadku gdy dynamika produktywności pracy byłaby niedostateczna i nie

rekompensowała ograniczonego działania czynnika ilości pracy na wzrost PKB (Golinska 2010). Powstrzymanie kryzysu demograficznego i ograniczenie negatywnych konsekwencji dla polskiej gospodarki wymaga podjęcia głębokich reform systemowych (*Starzejące się społeczeństwo...* 2012, s. 13):

- Ubezpieczenia społeczne: konieczne jest podnoszenie wieku emerytalnego w tempie odpowiadającym zwiększaniu się długości życia Polaków, docelowo do poziomu nawet 70 lat. Należy również zlikwidować emerytalne przywileje branżowe⁵, między 2009 a 2032 rokiem, niezbilansowane wydatki na wcześniejsze emerytury z powszechnego systemu emerytalnego wyniosą 1,46% PKB, na emerytury rolnicze 0,91% PKB, na emerytury służb mundurowych 0,6% PKB, a na emerytury górnicze 0,5% PKB (Boni 2009, s. 72).
- Polityka zatrudnienia: potrzebne są narzędzia aktywizujące na rynku pracy osoby w wieku 55+. Wymaga to stworzenia dwuwymiarowego systemu zachęt – dla pracodawców do zatrudniania takich osób oraz dla pracowników, aby skłonić ich do opóźnienia momentu wyjścia z rynku pracy.
- Polityka rodzinna: stworzenie systemu wspierającego dzieciństwo, m.in. poprzez system podatkowy, prawo pracy (np. elastyczny czas pracy) oraz rozbudowę infrastruktury wsparcia rodzin z dziećmi (np. żłobki, przedszkola) aby ułatwić partycypację członków rodziny (w tym zwłaszcza kobiet) w rynku pracy.
- System edukacji: położenie nacisku na edukację ustawiczną w ciągu całego okresu życia a nie tylko w młodym wieku. System edukacji powinien wspierać osoby w wieku 55+ umożliwiając im przekwalifikowanie. Konieczne jest również zintegrowanie systemu edukacji z potrzebami nowoczesnej gospodarki.
- Polityka mieszkaniowa: konieczne jest uwzględnienie szczególnych potrzeb ludności w starszych grupach wiekowych. Istotne jest również skoordynowanie polityki mieszkaniowej państwa z polityką rodzinną.
- Pomoc społeczna: potrzebne jest stworzenie systemu kompleksowej opieki nad osobami starszymi oraz niezdolnymi do pracy w sposób odciążający członków rodziny i ułatwiający im funkcjonowanie na rynku pracy. Istotne jest przygoto-

⁵ Branżowe systemy emerytalne: służb mundurowych, górników, nauczycieli, kolejarzy, prokuratorów, sędziów oraz osób rozliczających się za pośrednictwem KRUS (zwykle rolników). W tych grupach obowiązują zupełnie inne zasady naliczania wysokości emerytur, niższy wiek emerytalny i korzystniejsze przeliczniki lat pracy, co w praktyce oznacza, że ich pracodawcy płacą niższe składki a sami ubezpieczeni otrzymują wyższe emerytury lub płacąc bardzo niskie składki otrzymują niższe emerytury.

wanie systemu zapewniającego realny dostęp do usług medycznych, szczególnie dla ludzi w wieku 65+ lub niesamodzielnych życiowo.

Wymienione powyżej działania systemowe pozwolić mogą na ograniczenie negatywnych konsekwencji gospodarczych zmian demograficznych, jednak ich trwałe wyeliminowanie wydaje się być trudne.

4. Potencjalne kierunki działań związane z demograficznymi trendami, wpływającymi na zmiany w polskiej gospodarce

Zmiany, jakie dokonują się w strukturze społeczeństwa, narzucają na rząd konieczność przemodelowania dotychczasowych rozwiązań polityki społecznej. Wymagają one, a wręcz narzucają przekształcenie kierunków działań, które dopasowane będą do wymagań nowych trendów społecznych.

Szczególnych prac wymaga przede wszystkim polityka pronatalistyczna oraz politykę prorodziną. Istotne jest, aby poszczególne działania związane z wymienionymi politykami były ze sobą wzajemnie powiązane.

Polityka pronatalistyczna⁶, ukierunkowana jest na zwiększenie liczby urodzeń. Przejawia się w tworzeniu przez państwo różnego rodzaju zachęt materialnych i moralnych do powiększania liczby dzieci w rodzinach⁷ i w otaczaniu szczególną opieką rodzin wielodzietnych.

Aby działania podejmowane przez rząd były skuteczne, muszą skupiać się na obszarach, najbardziej newralgicznych, przede wszystkim rząd powinien:

- Dostosować liczbę żłobków do potrzeb ilościowych i przedszkolach oraz ułatwienie zainteresowanym dostępu do nich; jest to niezwykle istotna kwestia, często z braku miejsca w żłobkach młode matki mimo chęci powrotu do wykonywania pracy, muszą pozostać w domu, ponieważ muszą opiekować się swoimi pociechami.
- Państwo powinno wspierać rodziny, szczególnie wielodzietne, w których opieka nad dziećmi całkowicie uniemożliwia powrót do pracy na dłuższy czas. Projektem wspierającym rodziny 3+ jest m.in. Karta Dużej Rodziny, która udziela pakietu zniżek na określone dobra i usługi, tj. jedzenie, kosmetyki, odzież i obuwia, książki, zabawki paliwa, usługi telekomunikacyjne czy bankowe. Umożli-

⁶ Polityka pronatalistyczna stosowana była m.in. we Francji i w Polsce po wielkich stratach ludnościowych poniesionych w czasie pierwszej wojny światowej. Obecnie prowadzą ją kraje skandynawskie (Norwegia, Dania, Szwecja).

⁷ 500 zł na dziecko – projekt rządowy PIS.

wia również tańsze przejazdy pociągami i komunikacją publiczną w wybranych miejscowościach (*Czym jest Karta...* 2016). Karta Dużej Rodziny niewątpliwie stanowi ułatwienie dla wielu rodzin, jednakże nie jest ratunkiem dla najuboższych w postępującym ubóstwie.

- Ułatwić możliwość znalezienia pracy ludziom młodych, którzy wchodzi dopiero na rynek pracy, w tym celu niezbędne jest poszerzanie ofert związanych z podnoszeniem kwalifikacji przez tą grupę społeczną. Efektem podjętych działań jest przekształcanie profili ogólniakademyckich na uczelniach wyższych w profile praktyczne, co w rzeczywistości da lepsze przygotowanie w podejmowaniu działalności zarobkowej.
- Wsparcie przy kupnie własnego mieszkania. Nabycie mieszkania to spore wyzwanie finansowe dla każdego młodego człowieka w szczególności dla człowieka, który bierze odpowiedzialność nie tylko za siebie ale również za założoną rodzinę. W tym przypadku państwo wyszło naprzeciw młodym rodzinom, oferując pomoc polegającą na dofinansowaniu wkładu własnego. Rodziny, w których pojawi się trzecie dziecko własne lub przysposobione, mogą dodatkowo dostać pomoc na wcześniejszą spłatę części kapitału kredytu. Ponadto osoby, które rozpoczną budowę własnego mieszkania (lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego) mogą na nowych zasadach skorzystać z tzw. częściowego zwrotu VAT na materiały budowlane (*Program „Mieszkanie dla Młodych”* [2016]). Jest to jednak obciążone kilkoma warunkami, które w dalszym ciągu mogą zniechęcać młodych do założenia własnej rodziny oraz prokreacji.
- Elastyczne formy zatrudnienia, jest to niezbędne w celu zapewnienia wystarczającej opieki swoim potomkom.

Wymienione działania niewątpliwie są ważne, decyzja o założeniu rodziny wymaga coraz więcej wyrzeczeń od młodych osób. Osoby takie powinny mieć poczucia bezpieczeństwa co do ich przyszłości, przede wszystkim powinny być pewne rządzących, których priorytetem nie powinny być rozgrywki partyjne a dobro i rozwój społeczeństwa.

Obecnie prowadzona polityka prorodzinna została oceniona przez Najwyższą Izbę Kontroli negatywnie. NIK podaje, że „państwo polskie nie wypracowało całościowej i długofalowej polityki rodzinnej, koncentrując działania na doraźnie wprowadzanych rozwiązaniach, bez zapewnienia odpowiedniej koordynacji. Nie zostały określone ramy polityki rodzinnej oraz nie sprecyzowano jej celów i powiązanych z nimi działań.

Brakuje również systemowej analizy osiąganych efektów w powiązaniu z ponoszonymi nakładami. Izba odnotowuje, że w ostatnich latach pojawiły się w Polsce działania, które mogą stanowić ważne składowe systemu wsparcia dla polskich rodzin” (*NIK o polityce prorodzinnej* 2015).

Równolegle z wymienionymi powinna przebiegać polityka i działania ukierunkowane na aktywizację społeczną oraz politykę senioralną. Polityka senioralna stanowi ogół celowych działań organów administracji publicznej wszystkich szczebli oraz innych organizacji i instytucji, które realizują zadania i inicjatywy kształtujące warunki godnego i zdrowego starzenia się oraz możliwości prowadzenia w dalszym ciągu samodzielnego, niezależnego i satysfakcjonującego życia, nawet przy pewnych ograniczeniach funkcjonalnych (M.P. 2014, poz. 118).

W ramach działań rozumianych jako aktywizacyjno-społeczne wymagane jest:

- Kreowanie pozytywnego wizerunku ludzi starych – jako osób aktywnych, dążących do doskonalenia swoich umiejętności. Z uwagi na ten fakt szczególnie wysoko dotowane są projekty, których celem jest komputeryzacja osób starszych.
- Przełamywanie negatywnych stereotypów związanych z fizycznymi aspektami starzenia się, wymagana jest coraz większa aktywność fizyczna osób starszych.
- Pokazywanie różnorodnych stylów życia i aktywności osób starszych; szczególnie modne jest zrzeszanie się osób przy tak zwanych Uniwersytetach Trzeciego Wieku, które promują aktywny styl życia i mają do zaoferowania ciekawy program.
- Budowanie przestrzeni do spotkań i działań międzypokoleniowych. Tworzenie kawiarenek lub innych miejsc, gdzie osoby takie mogłyby rozwijać wspólne zainteresowania.
- Stworzenie warunków lokalnych, umożliwiających seniorom czynny udział w życiu społecznym i kulturalnym wspólnoty.
- Rozwój wolontariatu osób starszych, wskazując na chęć niesienia bezinteresownej pomocy innym, robienia czegoś pożytecznego dla potrzebujących oraz na poczucie bycia potrzebnym jako na główne powody podejmowania pracy wolontaryjnej przez osoby dojrzałe (od 72% do 55,6%). Znaczący odsetek wolontariuszy traktuje także swoje zaangażowanie jako okazję do poznania nowych ludzi oraz budowania relacji i więzi społecznych (do 61% badanych) (*Kierunki rozwoju wolontariatu...* 2013, s. 12).

- Myślenie o osobach starszych jako o konsumentach; w miarę upływu czasu zwiększa się liczba badań związanych z ekonomicznym wpływem zmieniających się potrzeb seniorów. Seniorzy coraz więcej środków przeznaczają na własną aktywność.

- Dostosowywanie mieszkań do potrzeb seniorów,

Aspekty opiekuńczo-ratownicze życia seniora również wymagają szczególnej uwagi oraz troski ze strony rządzących. W związku z tym należy:

- rozwijać systemy opieki nad osobami starszymi, w tym hospicjów, poza siecią szpitalną,
- rozwijać powinna się sieć domów pomocy społecznej lub domów dziennego pobytu, które nie spowodują „wykorzenienia” osób starszych z ich dotychczasowych środowisk, co zwykle jest równoznaczne ze „społeczną śmiercią” osób starszych,
- rozwijać usługi opiekuńcze,
- rozwijać Rodzinne Domy Pomocy Społecznej,
- rozwijać opiekę geriatryczną,
- zwiększyć udział sektora prywatnego i NGO w realizacji tych zadań.

Kierunki zmian demograficznych wytyczają dalsze kierunki rozwoju całego państwa. Człowiek jako największy kapitał ma ogromną wartość. Bez istnienia ludzkiego nie będzie polityki, gospodarki oraz państwowości dlatego niezbędne jest ciągle podejmowanie działań na rzecz polityki prorodzinnej oraz pronatalistycznej.

5. Zakończenie

Polacy pracują dużo więcej niż przedstawiciele innych bogatszych krajów⁸, wypracowane godziny nie przekładają się jednak na stan finansowy gospodarstw domowych. Często mała i zapracowana rodzina nie jest w stanie udźwignąć ciężar opieki nad osobą starszą. Zdarza się również, że osoby starsze nie chcą stanowić obciążenia dla swoich rodzin. Pragną uprawiać, samodzielnie, aktywne życie. Wiąże się to ze zmianami w lokacji środków prywatnych, z których dość duża część przeznaczana jest na długoterminową opiekę w domach pomocy społecznej, lub spełnianie aspiracji aktywnych seniorów.

⁸ Statystyczny Polak pracuje rocznie około 1918 godz., Amerykanie poświęcają na pracę o 130 godz. rocznie mniej niż my (1788). Nieco ponad 1600 godz. spędzają w biurze lub fabryce Hiszpanie, Szwedzi, Brytyjczycy. Ale i oni mogą zazdrościć Francuzom (1489 godz.) czy Niemcom (zaledwie 1388 godz.). Średnia OECD wynosi 1770 godz. i jest o 148 godz., czyli o 18,5 dnia roboczego, niższa od polskiej.

Zmiany demograficzne w społeczeństwie odzwierciedlają się nie tylko w sposobie życia lecz również przekładają się na gospodarkę. Ekonomiści wskazują, iż stanowi to zagrożenie dla wzrostu gospodarczego, przede wszystkim eksponując takie problemy, jak rosnące koszty ubezpieczeń i koszty socjalne oraz starość w kontekście wykluczenia społecznego. Rośnie zainteresowanie związane z ekonomicznymi następstwami starzenia się w kulturze młodości, starość jako zjawiska ekonomicznego, którego następstwem są nowe style życia w kontekście ekonomii, ekonomiczne następstwa aktywności publicznej, kulturalnej, edukacyjnej i społecznej „ludzi dojrzałych”, czy ekonomiczne następstwa w społeczeństwie informacyjnym.

Obecnie eksponowane są przede wszystkim negatywne czynniki starzenia się populacji, to z pewnością rozwój teorii ekonomii starości może sprzyjać identyfikowaniu i stymulowaniu gospodarczych korzyści, jakie mogą być w praktyce generowane przez „sektor starości” dla całej gospodarki. Wystarczy tu wskazać na zapotrzebowanie na produkty i usługi niezbędne w funkcjonowaniu ludzi starszych. Kreowany w tym zakresie popyt stanowi ważny czynnik wzrostu gospodarczego. Niedoceniany jest przy tym związek między starzeniem się społeczeństwa a korzyściami, jakie mogą wynikać z rozwoju sektora usług ukierunkowanych na tę grupę wiekową, w tym usług medycznych, edukacyjnych, turystycznych, kulturalno-rozrywkowych, sportowych i innych.

Literatura

1. Bliźniak J. (2014), *Emerytury rosną, ale przepaść między nimi a pensjami też*, http://pieniadze.gazeta.pl/pieniadz/1,136200,15452451,Emerytury_rosna__ale_przepasc_miedzy_nimi_a_pensjami.html (3.03.2016).
2. Boni M. (2009), *Polska 2030. Wyzwania Rozwojowe*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
3. *Czym jest Karta Dużej Rodziny?* (2016), <https://rodzina.gov.pl/duza-rodzina/karta-duzej-rodziny> (9.01.2016).
4. Dragan A. (2011), *Starzenie się społeczeństwa polskiego i jego skutki*, Opracowania Tematyczne OT-601, Kancelaria Senatu, Warszawa.
5. Golinowska S. (2010), *Demografia a gospodarka*, <http://www.rp.pl/artykul/505700-Demografia--a-gospodarka-.html#ap-7> (9.01.2016).
6. *Kierunki rozwoju wolontariatu 50 + w Poznaniu*, (2013), Centrum Inicjatyw Senioralnych w Poznaniu, <http://www.centrumis.pl/kierunki-rozwoju-wolontariatu.html> (02.02.2016).
7. Korwin-Szymanowska A. (2009), *Kim są single – psychologiczna charakterystyka osób samotnie żyjących*, w: *Diagnostyka i rozwiązywanie problemów psychologicznych dzieci i młodzieży*, B. Kołdan, J. Kahlan, A. Fidelus (red.), Wyd. Diecezjalne i Drukarnia w Sandomierzu, Sandomierz-Warszawa.
8. Mamos-Gabrys E. (2015), *Starzejące się społeczeństwo zmieni polską gospodarkę*, <http://www.polskieradio.pl/42/3165/Artykul/1417272> (10.01.2016).

9. NIK o polityce prorodzinnej (2015), <https://www.nik.gov.pl/aktualnosci/nik-o-polityce-prorodzinnej.html> (9.01.2016).
10. Okólski M. (2014), *Nie ma bogactwa ponad ludzi – czyli dlaczego bardziej oplaca się śledzić trendy demograficzne niż notowania giełdowe*, w: *Wykłady inauguracyjne rok akademicki 2013-2014*, Instytut Problemów Współczesnej Cywilizacji im. Marka Dietricha, Warszawa.
11. *Prognoza ludności na lata 2008-2035*, GUS, Warszawa 2009.
12. Program „Mieszkanie dla Młodych”, <https://rodzina.gov.pl/mieszkanie/program-mieszkanie-dla-mlodych> (11.01.2016).
13. *Starzejące się społeczeństwo jako wyzwanie ekonomiczne dla europejskich gospodarek* (2012), Pracodawcy Rzeczypospolitej Polskiej, Polsko-Amerykańska Izba Handlowa, Warszawa.
14. *Starzenie się społeczeństwa polskiego i jego skutki* (2011), Kancelaria Senatu, Biuro Analiz i Dokumentacji, Warszawa.
15. Szukalski P. (2008), *Starzenie się ludności – wyzwanie XXI wieku*, w: *To idzie starość – polityka społeczna a przygotowanie do starzenia się ludności Polski*, P. Szukalski (red.), Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
16. *Średnie wynagrodzenia i średnie emerytury w Polsce*, <http://cf.datawrapper.de/xjaNa/5/> (7.03.2016).
17. Uchwała Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2013 r. w sprawie przyjęcia dokumentu Założenia Długofalowej Polityki Senioralnej w Polsce na lata 2014-2020, M.P. 2014, poz. 118.

Streszczenie

„Srebrne Tsunami” – skutki społeczne zmian demograficznych w XXI wieku

Pomimo widocznych pozytywnych zmian jakie zachodzą na przestrzeni lat zarówno w życiu społecznym jak i gospodarczym, nieustannie państwo polskie skazane jest na wiele zagrożeń. Wskazać można wiele aspektów społecznych, moralnych oraz technologicznych wzajemnie ze sobą powiązanych oraz od siebie uzależnionych, w przypadku których rozwój jednego, negatywnie oddziałuje na drugi. Celem niniejszej pracy jest zwrócenie uwagi na zmiany zachodzące w strukturze demograficznej społeczeństwa polskiego. Niedostosowanie rozwiązań systemowych rządu związanych z najstarszą grupą społeczną negatywnie oddziałuje na kondycję gospodarki. Problem przedstawiony w niniejszej pracy rozpatrzony oraz przeanalizowany został w oparciu ogólnodostępną literaturę oraz na podstawie własnych obserwacji.

Słowa kluczowe: gospodarka społeczna, sfera egzystencjonalna, zagrożenie.

Abstract

"Silver Tsunami" – social consequences of demographic change of the twenty-first century

Despite the apparent positive changes occurring over the years both in social and economic constantly Polish state is doomed to many risks. You can indicate many aspects of social, moral and technological interrelated and dependent on each other, where the development of one adversely affects the other. The aim of this study is to draw attention to the changes in the demographic structure of Polish society. Failure of the government system solutions associated with the oldest social group negatively affects the condition of the economy. The problem presented in this paper has been considered and analyzed based on widely available literature and its own observations.

Keywords: social economy, existential sphere, threat.

prof. dr hab. Aleksander Panasiuk
mgr Karolina Michalska
mgr Adrianna Wolska
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
Uniwersytet Szczeciński

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.48>

Polityka turystyczna krajów Unii Europejskiej w zakresie oddziaływania na nierówności społeczne

1. Wstęp

Turystyka jest jedną z najdynamiczniej rozwijających się branż gospodarki globalnej i gospodarek narodowych. Turystyka znacząco wpływa na efekty gospodarcze, mierzone udziałem w produkcie krajowym brutto lub wielkością zatrudnienia w podmiotach zajmujących się kształtowaniem produktu turystycznego. Jest zatem istotnym obszarem zainteresowania państwa i jego organów. Sektor turystyczny znajduje swoje miejsce w obszarze działań władz państwowych o charakterze (Horodecka 2008, s. 18):

- a) gospodarczym – związanym z funkcjonowaniem rynku turystycznego, a zwłaszcza podmiotów gospodarczych świadczących usługi konsumentom (turystom),
- b) społecznym – obejmującym oddziaływanie na potrzeby społeczne w zakresie uprawniania turystyki, związane z dostępnością usług turystycznych (Firlit-Fesnak, Szyłko-Skoczny 2006, s. 24).

Cele i oddziaływania państwa dotyczą wielu dziedzin i aspektów społecznych procesu gospodarczego, co pociąga za sobą konieczność dokładnej identyfikacji występujących w tych dziedzinach problemów, a następnie odpowiedniej konkretyzacji sposobów i środków ingerencji. W związku z tym w ramach całości polityki społeczno-ekonomicznej wykształcają się różne dziedziny i podsystemy, np. polityka makro- i mikroekonomiczna, polityka międzynarodowa, polityka regionalna, polityka w poszczególnych sektorach gospodarczych (Winiarski 2006, s. 60-64).

Jednym z przykładów polityki sektorowej jest polityka turystyczna, która umożliwia bezpośrednie oddziaływanie państwa na gospodarkę turystyczną, ale także przejawia się w innych politykach sektorowych, a zwłaszcza w międzynarodowej i regionalnej, przemysłowej, zatrudnienia, ochrony środowiska, kulturalnej, handlowej, komunikacyjnej itp.

Ingerencja państwa w gospodarkę turystyczną, skierowana jest na: popyt, podaż, oraz kształtowanie miejsca sektora turystycznego w gospodarce narodowej. Działania

państwa w gospodarce turystycznej sprowadzać się powinny m.in. do następujących podstawowych celów: zaspokojenia potrzeb turystycznych społeczeństwa, kształtowania optymalnych rozmiarów i struktury ruchu turystycznego (Kurek 2007, s. 388).

W artykule podjęte zostały zagadnienia polityki turystycznej Unii Europejskiej i wybranych krajów w zakresie upowszechnienia mobilności turystycznej obywateli UE, a zwłaszcza wybranych grup społecznych. Wskaźniki aktywności turystycznej społeczeństw krajów UE są znacznie zróżnicowane. Polityka UE koncentruje się na aktywizacji ruchu turystycznego wybranych grup społecznych: dzieci i młodzieży, seniorów, osób niepełnosprawnych. Polityki wewnątrz krajowe oddziałują także na grupy społeczne o niskim statusie materialnym, ograniczając tzw. wykluczenie turystyczne. Współcześnie uznać należy, że turystyka powinna być dobrem ogólnodostępnym. Działania UE i krajów członkowskich pozwalają oddziaływać na wzrost gospodarczy, dzięki pełniejszemu wykorzystaniu bazy turystycznej, która w wielu krajach charakteryzuje się wysokim poziomem sezonowości. Turystyka ma zatem istotny wpływ na efekty makro- i mikroekonomiczne, a przede wszystkim na rynek pracy, przychody branży turystycznej oraz dochody zatrudnionych w przedsiębiorstwach turystycznych. Dzięki temu uruchamia efekty mnożnikowe w gospodarce.

Celem opracowania jest zatem zaprezentowanie roli państwa w gospodarce turystycznej, poprzez zadania związane z oddziaływaniem na popyt turystyczny, umożliwiające powszechny dostęp do turystyki i dzięki temu ograniczanie nierówności społecznych. Działania te zostaną zaprezentowane na przykładzie inicjatyw prowadzonych w wybranych krajach Unii Europejskiej w zakresie wsparcia mobilności turystycznej wybranych grup społecznych.

2. Wprowadzenie do polityki turystycznej

Wyjściowym problemem dla dalszych rozważań jest zinterpretowanie istoty polityki społeczno-ekonomicznej. Jest to termin wprowadzony w celu uwydatnienia konieczności łączenia społecznych oraz ekonomicznych celów i przesłanek ingerowania organów państwa w sprawy gospodarcze (Winiarski 2006, s. 18). Państwo w ramach realizowanej polityki gospodarczej ma możliwość kształtowania warunków, w tym m.in. norm prawnych prowadzących do zrównoważonego rozwoju całej gospodarki narodowej lub też poszczególnych jej sektorów. Tym samym można stwierdzić, iż polityka gospodarcza wpływa na funkcjonowanie systemu ekonomicznego państwa, będącego kompleksem organizacji, gospodarstw domowych oraz jednostek działających

według określonych zasad, bodźców, nakazów i zakazów, w dziedzinie produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji dóbr rzeczowych i usług (Kowalik 2000, s. 12). Traktując, że współczesna polityka państwa ma realizować ideę odpowiedzialności za dobrobyt obywateli, polityka społeczna i gospodarcza zbliżają się do siebie (Firlit-Fesnak, Szyłko-Skoczny 2006, s. 25).

Głównym zadaniem polityki turystycznej powinno być kształtowanie optymalnych rozmiarów i struktury ruchu turystycznego przy zastosowaniu praw ekonomicznych w sferze gospodarki turystycznej, koordynacja rozwoju turystyki z uwzględnieniem jej funkcji i różnorodności jej związków z innymi sferami funkcjonowania kraju. Polityka turystyczna jest to zatem działalność polegająca na określaniu celów ekonomicznych, politycznych, społecznych i kulturalnych związanych z rozwojem turystyki, uzyskiwaniu wszechstronnych pozytywnych efektów wynikających z istnienia popytu i podaży, dążeniu do zaspokojenia potrzeb społecznych w zakresie uprawiania turystyki i precyzowaniu środków niezbędnych do tego (Wodejko 1998, s. 170).

Podstawowym działaniem państwa jest kreowanie celów ekonomicznych i pozatekonomicznych, a także dobór środków (instrumentów) potrzebnych do ich realizacji. Strukturę polityki turystycznej tworzą:

1. Podmioty polityki – organy państwa realizujące politykę,
2. Adresaci polityki – przedsiębiorcy turystyczni i ich oferty oraz konsumenci turystyczni,
3. Metody polityki,
4. Instrumenty polityki (Panasiuk 2011, s. 306-307).

Podstawą struktury polityki społeczno-gospodarczej, w tym także turystycznej jest przyjęty w gospodarce model (metoda) polityki. Następnie realizacja polityki odbywa się za pośrednictwem odpowiednich instrumentów (narzędzi) podporządkowanych stosowanemu modelowi polityki, które są środkami realizacji celów i zadań. Współcześnie polityka turystyczna, w tym europejska, przyjmuje formułę modelu mieszanego. W gospodarkach rynkowych panuje przekonanie o konieczności ograniczania wpływu państwa na gospodarkę, tj. odchodzenia od daleko posuniętego interwencjonizmu w kierunku liberalizmu. Taki model określany jest deregulacją, czyli inaczej ograniczaniem funkcji państwa w gospodarce. Skonkretyzowaniem przyjęcia przez państwo konkretnego modelu polityki są instrumenty polityki turystycznej, stosowane przez kompetentne podmioty polityki i podporządkowane celom jej prowadzenia. Do instrumentów polityki turystycznej zaliczyć należy: ekonomiczne, prawne, administracyjne,

organizacyjne, informacyjne, moralne. Stosowanie konkretnych instrumentów polityki turystycznej daje podstawę do zapewnienia zgodności standardów oferowanych usług ze standardami obowiązującymi na globalnym rynku turystycznym (Panasiuk 2014, s. 96-101).

Turystyka będąc przedmiotem polityki społeczno-gospodarczej staje się podstawą podejmowania decyzji strategicznych na poziomach: międzynarodowym, krajowym, regionalnym, lokalnym. Działania prowadzone przez podmioty polityki turystycznej koncentrują się głównie po stronie podaży rynku. Istotnym obszarem funkcjonowania organów państwowych jest także oddziaływanie na popyt turystyczny, które wynika z następujących przesłanek:

- a) ogólnego rozwoju społeczno-gospodarczego, a przez to traktowanie potrzeb turystycznych jako powszechnie zgłaszanych,
- b) pogłębiającego się zróżnicowania zdolności nabywczych gospodarstw domowych na produkty ponadstandardowe,
- c) pełniejszego wykorzystania bazy turystycznej,
- d) kształtowania efektów makroekonomicznych (oddziaływanie na rynek pracy, polityka fiskalna) (Panasiuk 2012, s. 361).

3. Popyt na europejskim rynku turystycznym

Popyt turystyczny jest sumą dóbr i usług turystycznych, które turyści są skłonni nabyć w określonym czasie i przy określonym poziomie cen (Hunziker, Krapf 1961, s. 170). Kategorię tę można także rozumieć jako „gotowość turysty do nabycia określonych ilości dóbr turystycznych za określoną sumę pieniędzy” (Kaspar 1991, s. 118). Różnorodność potrzeb uczestników ruchu turystycznego powoduje, że zaspokojenie większości z nich realizowane jest nie tylko poprzez dobra i usługi typowo turystyczne. Nie można więc rozpatrywać popytu turystycznego bez zwracania uwagi na rodzaj konsumpcji w miejscu stałego zamieszkania i bez powiązania jednego popytu częściowego z drugim. Popyt turystyczny różni się od popytu istniejącego w miejscu stałego zamieszkania zarówno pod względem wymiaru, jak i struktury. Turyści najczęściej są skłonni do wydatkowania większych sum w czasie wyjazdów turystycznych, niż normalnie w swoim miejscu zamieszkania. Wśród dóbr i usług turystycznych będących przedmiotem zainteresowania turystów można wyróżnić:

- dobra i usługi, dla których czynnikiem popytotwórczym jest wyłącznie turystyka (przejazdy, noclegi, usługi przewodnickie),

- dobra i usługi, których zakup występuje w związku z uprawianiem turystyki, ale które stanowią pewną substytucję konsumpcji w innych okresach i w innym miejscu (odzież, gastronomia),
- dobra i usługi, które zaspokajają te same potrzeby występujące zarówno u turystów, jak i osób nie będących turystami (usługi łączności, bankowe, ubezpieczeniowe, ochrony zdrowia) (Gołembski 1979, s. 26).

Można zatem stwierdzić, że wydatek turystyczny jest relatywnie większy od wydatku poniesionego w miejscu stałego zamieszkania, w szczególności dotyczy to wydatków na dobra i usługi zaspokajające codzienne potrzeby gospodarstw domowych, takich jak: żywność, odzież, koszty utrzymania mieszkania, higiena i zdrowie, kultura i oświata, transport i łączność.

Problematyka popytu turystycznego może być analizowana za pośrednictwem badań popytu, które odnoszą się do następujących aspektów:

- a) popyt turystyczny mieszkańców danego obszaru (miasta, regionu, kraju) czy grupy społecznej (wiekowej, zawodowej), ten aspekt dotyczy głównie turystyki wyjazdowej, a w szczególności aktywności turystycznej, wzorców konsumpcji (zasięg, czas, elementy szczegółowe – forma zakwaterowania, środki transportu), uprawianych form i rodzajów turystyki, wydatków turystycznych,
- b) popyt turystyczny rozumiany jako strumień ruchu turystycznego w miejscu docelowym turystyki, ten aspekt dotyczy turystyki przyjazdowej do danego obszaru turystycznego, a w szczególności wielkości i struktury ruchu (krajowa, zagraniczna przyjazdowa), wydatków turystycznych poniesionych w miejscu uprawiania turystyki (poziomu, struktury na poszczególne rodzaje świadczeń turystycznych), długości pobytu, preferencji i satysfakcji uczestników ruchu turystycznego,
- c) ogólnych procesów i tendencji popytu na rynku turystycznym – prognozy wielkości popytu turystycznego, oddziaływanie popytu turystycznego na poszczególne sektory gospodarki, traktowanie popytu turystycznego jako miernika rozwoju społeczno-gospodarczego, ocena międzynarodowych powiązań społecznych i gospodarczych.

Turystykę należy traktować jako element rozwoju cywilizacyjnego, poprzez oddziaływanie na powszechność z jej korzystania. Z punktu widzenia ogólnych zadań polityki społeczno-ekonomicznej, istotniejszym problemem jest oddziaływanie na popyt turystyczny mieszkańców w celu kształtowania większej aktywności turystycznej, kreu-

jąc odpowiednie udogodnienia (czasowe, organizacyjne, finansowe). Ten aspekt powinien stanowić podstawowy obszar polityki turystycznej państwa. Podstawowym miernikiem w tym zakresie aktywność turystyczna netto (tabela 1) dotyczy procentowego udziału wyjeżdżających przynajmniej jeden raz w ciągu roku w ogólnej liczbie ludności (kraj, region, miejscowość). Aktywność turystyczna brutto natomiast to liczba wyjazdów odniesiona do ogólnej liczby ludności (tabela 2) (Panasiuk 2011, s. 99).

Tabela 1. Wskaźnik aktywności turystycznej netto mieszkańców Europy w 2012 roku w % (łącznie wyjazdy krajowe i zagraniczne, trwające powyżej czterech dób)

Kolejność	Kraj	Udział w turystyce całej populacji (%)
1	Austria	32,2
2	Finlandia	21,9
3	Irlandia	21,6
4	Czechy	18,6
5	Niemcy	17,6
6	Holandia	16,5
7	Francja	13,5
8	Dania	12,4
9	Cypr	10,7
10	Belgia	10,3
11	Wielka Brytania	8,6
12	Estonia	7,4
13	Słowenia	6,9
14	Węgry	6,6
15	Polska	4,6
16	Chorwacja	4,5
17	Szwecja	4,1
18	Hiszpania	4
19	Malta	4
20	Łotwa	2,9
21	Włochy	2,7
22	Luksemburg	2,5
23	Portugalia	2,5
24	Słowacja	2,5
25	Grecja	1
26	Bułgaria	0,4

Źródło: opracowanie na podstawie: EUROSTAT, www.epp.eurostat.ec.europa.eu (28.11.2015).

Tabela 2. Wskaźnik aktywności turystycznej brutto mieszkańców Europy w 2012 roku (wyjazdy trwające powyżej 4 dób)

Kraj	Kolejność	Liczba podróży krajowych	Kolejność	Liczba podróży zagranicznych
Niemcy	1	51 014 221	1	61 424 379
Hiszpania	2	35 887 775	5	7 132 190
Włochy	3	21 423 842	4	10 039 767
Holandia	4	7 966 284	2	13 581 514

Czechy	5	7 457 771	8	4 566 244
Polska	6	7 224 541	3	12 346 789
Rumunia	7	6 395 393	19	687 230
Finlandia	8	5 662 889	9	4 126 277
Węgry	9	3 746 710	11	2 295 794
Austria	10	3 467 487	6	6 786 694
Portugalia	11	3 378 078	17	849 010
Chorwacja	12	2 277 220	13	1 323 806
Słowacja	13	1 817 225	12	2 093 745
Bułgaria	14	1 094 040	21	314 732
Irlandia	15	1 093 714	10	3 988 763
Belgia	16	1 081 515	7	6 562 760
Liwa	17	432 782	15	1 114 857
Łotwa	18	414 437	18	746 717
Słowenia	19	386 399	14	1 320 009
Cypr	20	266 671	16	898 958
Estonia	21	259 235	20	526 558
Malta	22	36 378	22	223 107

Źródło: opracowanie na podstawie: EUROSTAT, www.epp.eurostat.ec.europa.eu (28.11.2015).

Zestawienia Eurostatu nie są kompletne, brakuje w nich informacji dotyczących m.in. dwóch krajów o dużym strumieniu wyjazdowego ruchu turystycznego, tj. Wielkiej Brytanii i Francji. Na podstawie danych Banku Światowego w 2013 roku liczba wyjazdów zagranicznych mieszkańców obu krajów wyniosła odpowiednio 58,5 mln i 26,2 mln (World Bank 2015).

4. Miejsce popytu turystycznego w polityce społeczno-ekonomicznej

Przyjąć należy, że głównym obszarem oddziaływania państwa na popyt turystyczny, powinno być kształtowanie aktywności turystycznej mieszkańców. Oddziaływanie na ruch turystyczny przyjazdowy posiada znamiona polityki propopytowej, ale dotyczy tylko aspektów pośrednich, gdyż koncentruje się na wspieraniu systemu podaży, a zwłaszcza rozbudowie infrastruktury turystycznej i paraturystycznej, kreowaniu oferty oraz promocji. Działania te mają wywołać efekt popytowy wśród turystów przyjeżdżających na dany obszar, którzy mogą być motywowani polityką wspierającą popyt z miejsca emisji.

W ramach prowadzonej polityki społecznej państwo powinno tworzyć warunki do powszechnego korzystania z turystyki, a tym samym ułatwiać dostęp do korzystania z pewnych ofert na rynku turystycznym w dwóch ujęciach:

- a) podmiotowym, przykładowo dla:
 - dzieci i młodzieży,

- seniorów,
 - osób niepełnosprawnych,
 - pracowników zatrudnionych w warunkach uciążliwych dla zdrowia,
 - mieszkańców obszarów zagrożonych ekologicznie,
 - osób (rodzin) z trudnościami finansowymi,
 - rodzin wielodzietnych,
- b) przedmiotowym, np.:
- turystyka socjalna,
 - turystyka zdrowotna (w tym uzdrowiskowa),
 - turystyka rodzinna,
 - turystyka edukacyjna,
 - turystyka kulturowa,
 - turystyka aktywna,
 - ekoturystyka.

W Polsce podmiotem odpowiedzialnym za politykę turystyczną w Polsce jest minister właściwy do spraw turystyki – czyli Minister Sportu i Turystyki. Praktycznie, żadne z zadań tego urzędu nie odwołuje się do zagadnień wspierania popytu, poza:

- wspieraniem działań na rzecz wypoczynku dzieci i młodzieży, które jest zadaniem ministra właściwego do spraw kultury fizycznej i sportu; w obecnym układzie administracji rządowej kompetencje te dotyczą zatem jednego resortu,
- ochroną praw konsumenta, które jest ogólnym instrumentem regulującym stosunki na rynku usług turystycznych.

Jednostki samorządu terytorialnego wszystkich szczebli są zobowiązane do realizacji zadań na rzecz turystyki dzieci i młodzieży. Jest to zadanie realizowane na poziomie placówek oświatowych przez samorząd gminny i powiatowy jako organów założycielskich odpowiednio dla szkół podstawowych i gimnazjalnych oraz ponadgimnazjalnych i sprowadza się do organizowania przez wymienione placówki i ewentualnie dofinansowywania przez samorządy tzw. zielonych szkół.

Działaniem w obszarze polityki społecznej, realizowanym na poziomie przedsiębiorstw i instytucji, są formy dofinansowania w ramach zakładowych funduszy świadczeń socjalnych i dotyczą: organizacji wypoczynku w obiektach zakładowych dla pracowników i ich rodzin oraz organizacji wypoczynku dzieci i młodzieży pracowników zakładu pracy, dofinansowań do wypoczynku tzw. wczasy pod gruszą. Ostatnia

z wymienionych form jest mało skuteczna, gdyż środki pieniężne, które otrzymują pracownicy nie zawsze przeznaczone są na uprawianie turystyki.

Z przedstawionych powyżej informacji wynika, że działania organów państwa w obszarze bezpośredniego oddziaływania na aktywność turystyczną w Polsce są znacznie ograniczone. Potwierdzają to także zapisy obowiązujących dokumentów strategicznych w obszarze gospodarki turystycznej w perspektywach finansowania Unii Europejskiej na lata 2007-2013 oraz 2014-2020.

5. Polityka turystyczna skierowana do wybranych segmentów rynku w wybranych krajach Unii Europejskiej

Turystyka nie jest objęta szeroką regulacją przez organy Unii Europejskiej. W zakresie polityki turystycznej kraje członkowskie posiadają niemal pełną autonomię. Wspólne regulacje obejmują przede wszystkim rynek touroperatorski w tym kwestie ochrony konsumentów oraz wiążą się z przyjęciem systemu zarządzania gospodarką turystyczną na szczeblu centralnym. Oznacza to, że zagadnienia oddziaływania na popyt są także ograniczone. Jednakże w minionej perspektywie finansowej w UE zostały podjęte pewne działania na poziomie Komisji Europejskiej oraz w niektórych krajach członkowskich, które mają na celu dotarcie z ofertą turystyczną do pewnych grup społecznych, umożliwiając w pewnym zakresie niwelowanie nierówności społecznych w dostępie do turystyki.

Najbardziej znanym z programów służących wsparciu wyjazdów turystycznych wybranych grup społecznych jest *Calypso Tourism For All* (Calypso 2015). Jest to inicjatywa powołana przez Komisję Europejską w 2009 roku i ma na celu korygowanie nierówności społecznych występujących na europejskim rynku turystycznym w dostępności wyjazdów turystycznych, przy jednoczesnym niwelowaniu skutków sezonowości. Głównym założeniem inicjatywy jest wsparcie finansowania wyjazdów turystycznych poza sezonem, osób należących do czterech grup społecznych, które mają problemy w samodzielnym finansowaniu potrzeb turystycznych bądź obawiających się wyzwań w związku z organizacją wyjazdu turystycznego. Program jest skierowany do młodych między 18 a 30 okiem życia, rodzin z trudnościami finansowymi, osób niepełnosprawnych oraz przede wszystkim seniorów. Głównymi krajami objętymi programem są: Francja – region Aquitaine ze stolicą w Bordeaux i Lazurowe Wybrzeże, Portugalia wraz z Azorami, różne regiony Włoch wraz z Rzymem, Hiszpania. W ramach tego programu dodatkowo realizowany jest projekt *SENTour Connect EU Senior Travel Expe-*

rience oferujący kilkudniowe wycieczki zorganizowane dla seniorów. Inicjatywa Calypso współpracuje z instytucjami oraz organizacjami z różnych państw. Do głównych partnerów należą: ISTO – Międzynarodowa Organizacja Turystyki Socjalnej (*The International Social Tourism Organisation*), UNAT – francuska organizacja *non-profit* prowadząca działania w zakresie turystyki socjalnej, *Floreal Holidays* – belgijski organizator turystyki, *Costa Cálida Región de Murcia* – władze hiszpańskiego regionu Murcji, *Vacances Ouvertes* – francuska organizacja podejmująca działania w ramach turystyki socjalnej, INATEL – portugalska fundacja działająca w zakresie turystyki społecznej.

Drugim programem o podobnym zakresie jest COS-TFLOWS-2014-3-15 (*Facilitating EU transnational tourism flows for seniors and young people in the low and medium seasons*). Projekt opracowany przez agencję EASME (*Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises*) funkcjonującą w ramach Komisji Europejskiej i jest częścią COSME (Program ramowy na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw na lata 2014-2020). Jednym z założeń projektu jest wsparcie dla turystyki, m.in. wzmocnienie konkurencyjności europejskiego sektora turystycznego poprzez wydłużenie sezonu turystycznego dzięki zwiększeniu mobilności seniorów (55+) i osób młodych (15-29 lat). Podobne działania podejmowane są na szczeblach narodowych przez państwa należące do Unii Europejskiej, co prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Programy wspierające mobilność turystyczną wybranych grup społecznych realizowane przez wybrane państwa Unii Europejskiej

Państwo	Nazwa programu/inicjatywy	Okres realizacji	Podmiot finansujący	Cel programu/inicjatywy
Hiszpania	Programa de Turismo del Imerso	corocznie	Częściowo: - Komisja Europejska z EFS - Ministerstwo Pracy i Bezpieczeństwa Społecznej - IMSERSO Instytut Seniorów i Usług Społecznych	- aktywizacja osób starszych poprzez ich udział w ruchu turystycznym, szczególnie poza sezonem turystycznym, - skierowany do mieszkańców Hiszpanii powyżej 55 roku życia, - oferuje 2 typy wyjazdów turystycznych w obrębie Hiszpanii nastawionych na wypoczynek na wybrzeżu oraz na turystykę kulturową, - program obejmuje następujące destynacje: Półwysep Iberyjski (Andaluzja, Katalonia, Murcia, Walencja) oraz Wyspy Balearskie i Wyspy Kanaryjskie.
Włochy	Buoni Vacanze	zakończony w 2012	dofinansowanie rządowe (20%-45%)	jako dodatek turystyczny dla rodzin o niskich dochodach

Państwo	Nazwa programu/ inicjatywy	Okres realizacji	Podmiot finansujący	Cel programu/inicjatywy
		roku	wartości usługi turystycznej)	rocznych – obywatele Włoch, UE oraz spoza UE (tylko w przypadku legalnego zatrudnienia na terenie Włoch)
Portugalia	Turismo Senior	2015/2016	50% dofinansowania rządowego do wyjazdu – koszty transportu, pobytu, udziału w wydarzeniach kulturalnych, pomocy medycznej oraz ubezpieczeń	aktywizacja osób powyżej 60 roku życia wraz z osobą towarzyszącą; oferujący 7-dniowe wyjazdy turystyczne
Francja	Bony Wakacyjne (Narodowa Agencja Czeków Wakacyjnych, ANCV)	corocznie	sprzedaż Komitetom Przedsiębiorstw (forma samorządu pracowniczego) oraz pracodawcom, którzy finansują je ze środków funduszu socjalnego	umożliwianie wyjazdów turystycznych grupom mniej uprzywilejowanych, w tym osobom niepełnosprawnym, ludziom młodym oraz o niskich dochodach
Węgry	Czeki wakacyjne (Narodowa Służba Wczasów)	corocznie	50% dofinansowania przez państwo	aktywizacja osób starszych i emerytów do wyjazdów turystycznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji z narodowych administracji turystycznych.

Polska nie posiada własnego programu, ale mieszkańcy Polski mogą korzystać jako obywatele UE z programów innych krajów, w zależności od celów poszczególnych projektów, a zwłaszcza z programów organizowanych i dofinansowanych w ramach inicjatyw Komisji Europejskiej. Są to oferty dostępne w polskich biurach podróży, sprzedawane po cenie uwzględniającej dofinansowanie, głównie dla seniorów, zwłaszcza do destynacji hiszpańskich. Oferta wypoczynkowa obejmuje seniora oraz towarzyszących członków rodziny. Wyjazdy odbywają się w okresach posezonowych. Dzięki temu dla hiszpańskiej gospodarki turystycznej jest możliwe wydłużenie okresu w którym baza noclegowa i inne obiekty turystyczne są wykorzystane. Wpływa to zatem na efektywność branży turystycznej, lokalnych destynacji turystycznych, w tym budżety samorządów lokalnych oraz na przychody ludności lokalnej zatrudnionej w branży turystycznej lub prowadzących własną działalność gospodarczą skierowaną na obsługę ruchu turystycznego. Takie działania mają zatem efekt nie tylko związany z kształtowaniem szerszego dostępu do turystyki wybranych grup społecznych, przyczyniają się do redukcji nierówności społecznych, wpływają na stan funkcjonowania całej gospodarki turystycznej, a pośrednio umożliwiają stałe przychody mieszkańcom pracujących na rzecz obsługi ruchu turystycznego w destynacjach objętych programem. Dzięki osią-

gniętym wpływom z turystyki przyjazdowej, lokalni przedsiębiorcy turystyczni, handlowcy i ich pracownicy w okresach sezonowych mogą poprawić swój status materialny. W ten sposób aktywność państw w zakresie wsparcia ruchu turystycznego niejako podwójnie pozytywnie oddziałuje na problemy nierówności społecznych, tj. w obszarach emisyjnych i recepcyjnych (destynacjach turystycznych).

6. Podsumowanie

Problematyka wpływu państwa na wielkość popytu turystycznego wiąże się dwoma następującymi grupami działań:

- bezpośrednimi – skierowanymi na popyt turystyczny mieszkańców (tj. aktywność turystyczną),
- pośrednimi – skierowanymi na ruch turystyczny przyjazdowy, zwłaszcza zagraniczny, a polegająca na oddziaływaniu na stronę podażową oraz wspieranie jej promocją.

Polityka turystyczna w Polsce koncentruje na niemal wyłącznie na pośrednim oddziaływaniu na popyt turystyczny. Oddziaływanie bezpośrednie dotyczy wyłącznie wąskiego zakresu aktywności państwa, przybiera przy tym tradycyjnie wykorzystywane od wielu dziesięcioleci formy. Zainteresowanie państwa aktywizacją turystyki wyjazdowej mieszkańców przyjmuje tylko wymiar deklaracyjny, nie jest *de facto* poparte żadnymi rozwiązaniami instytucjonalnymi i instrumentalnymi. Można oczekiwać, że w najbliższym czasie za sprawą działań organów Unii Europejskiej, wypracowanie wspólnego europejskiego modelu polityki turystycznej, poprawi zaobserwowany stan w Polsce. Zostaną wówczas wprowadzone rozwiązania, obowiązujące już w niektórych krajach Unii Europejskiej, dedykowane nie tylko obywatelom własnych krajów, ale także pozostałych krajów członkowskich.

Ogólna ocena sytuacji po stronie popytowej rynku turystycznego w Polsce, pozwala stwierdzić, że konieczne są działania oddziałujące na aktywność turystyczną mieszkańców. Niezbędne jest znalezienie rozwiązań mających odzwierciedlenie w budżetach: państwa, jednostek samorządu terytorialnego, jak i zakładów pracy, placówek oświatowych, itp. Wsparcie finansowe popytu turystycznego może wpłynąć na efektywność funkcjonowania gospodarki turystycznej, a przede wszystkim ograniczyć lukę cywilizacyjną polskiego społeczeństwa do społeczeństw krajów tzw. starej Unii.

Literatura

1. *Polityka społeczna* (2007), G. Firlit-Fesnak, M. Szyłko-Skoczny (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
2. Gołembski G. (1979), *Rynek turystyczny w Polsce*. Instytut Handlu Wewnętrznego i Usług, Warszawa.
3. Horodecka A. (2008), *Ewolucja celów polityki gospodarczej. Rola zmian otoczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
4. Hunziker W., Krapf K. (1961), *Grundriss der allgemeinen Fremdenverkehrslehre. w: Thumaczenia materiałów dotyczących statystyki ruchu turystycznego w różnych krajach*. Zakład Prawnych i Ekonomicznych Zagadnień Turystyki przy SGPiS, Warszawa.
5. Kaspar C. (1991), *Die Tourismuslehre im Grundriss*. Verlag Paul Haupt, Bern und Stuttgart.
6. Kowalik T. (2000), *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstanie, ewolucja, kryzys*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa.
7. *Turystyka* (2007), W. Kurek (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
8. *Ekonomika turystyki i rekreacji* (2011), A. Panasiuk (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
9. Panasiuk A. (2012), *Popyt turystyczny jako obszar polityki społeczno-gospodarczej w Polsce*, „Ekonomiczne Problemy Usług” nr 82.
10. Panasiuk A. (2014), *Rynek turystyczny. Studium strukturalne*, Difin, Warszawa.
11. *Polityka gospodarcza* (2006), B. Winiarski (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
12. Wodejko S. (1998), *Ekonomiczne zagadnienia turystyki*. Wyższa Szkoła Handlu i Prawa, Warszawa.
13. World Bank, www.data.worldbank.org (28.11.2015).
14. ECALYPSO, www.ecalypso.eu (28.11.2015).
15. EUROSTAT, www.epp.eurostat.ec.europa.eu (28.11.2015).

Streszczenie

Polityka turystyczna krajów Unii Europejskiej w zakresie oddziaływania na nierówności społeczne

W artykule podjęte zagadnienia polityki turystycznej Unii Europejskiej i wybranych krajów w zakresie upowszechnienia mobilności turystycznej obywateli UE, a zwłaszcza wybranych grup społecznych. Wskaźniki aktywności turystycznej społeczeństw krajów UE są znacznie zróżnicowane. Polityka UE koncentruje się na aktywizacji ruchu turystycznego wybranych grup społecznych, m.in.: dzieci i młodzieży, seniorów, osób niepełnosprawnych. Polityki wewnątrz krajowe oddziałują także na grupy społeczne o niskim statusie materialnym, ograniczając tzw. wykluczenie turystyczne. Współcześnie uznać należy, że turystyka powinna być dobrem ogólnodostępnym. Działania UE i krajów członkowskich pozwalają oddziaływać na wzrost gospodarczy, dzięki pełniejszemu wykorzystaniu bazy turystycznej, która wielu krajach charakteryzuje się wysokim poziomem sezonowości. Turystyka ma zatem istotny wpływ na efekty makro- i mikroekonomiczne, a przede wszystkim na rynek pracy, przychody branży turystycznej oraz dochody zatrudnionych w przedsiębiorstwach turystycznych. Dzięki temu uruchamia efekty mnożnikowe w gospodarce. Celem pracy jest przedstawienie roli państwa w gospodarce turystycznej, poprzez zadania związane z oddziaływaniem na popyt turystyczny, wpływające na powszechny dostęp do turystyki i dzięki temu ograniczanie nierówności społecznych.

Słowa kluczowe: polityka turystyczna, gospodarka turystyczna, nierówności społeczne, Unia Europejska.

Abstract

Tourism policy of European Union countries impact of social inequality

The article presented the tourism policy issues of the European Union and selected countries in terms of dissemination of tourist mobility of EU citizens, especially selected social groups. Indicators of tourist activity societies of the EU countries vary widely. EU policy focuses on activation of tourism selected social groups: children and youth, seniors, people with disabilities. Domestic policies also affect social groups with low material status. Today, it must be held that tourism should be a public good. The actions of the EU and member states allow impact on economic growth, thanks to fuller use of tourist accommodation that many countries are characterized by a high level of seasonality. Tourism is therefore an important effect on macro- and microeconomic, and above all to the labor market, revenues of the tourism industry and income of employees in tourism businesses. Thanks runs multiplier effects in the economy. The aim of the study is to present the state's role in the tourism economy, through the tasks related to the impact on tourism demand, affecting the universal access to tourism and thus reducing social inequalities.

Keywords: tourism policy, tourism economy, social inequalities, European Union.

dr Krzysztof Prendecki
 Wydział Zarządzania
 Politechnika Rzeszowska
 dr Krzysztof Rejman
 Instytut Ochrony Zdrowia
 Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna
 w Jarosławiu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.49>

Neoliberalizm wobec nierówności społecznych

1. Wstęp

Powszechnie uważa się, że moda na myślenie neoliberalne już minęła, a kult wolnego rynku to ideologiczna patologia: zbrodnicza idea, które spustoszyła gospodarki wielu krajów świata. Obecnie powinno być więcej Keynesa niż Friedmana. Moralność i etyka wytworów kapitalizmu – bankierów i finansistów, została podważona zarzutami o chęci zysku za wszelką cenę i doprowadzenie do kryzysu. Kwestie związane ze sprawiedliwością społeczną i rozwarstwieniem społecznym wzbudzają najbardziej ożywione dyskusje, m.in. w gremiach publicystów, przedstawicieli nauk społecznych i polityków.

Publicystka „Gazety Wyborczej” Teresa Bogucka, w artykule „Piękne słowo „równość”” zauważa (Bogucka 2001, s. 12):

1. Zawsze będą bogatsi i biedniejsi. I retoryka, która sugeruje, że to można zmienić, jest oszustwem.

2. Jest lewicowym złudzeniem, że nierówności społeczne likwiduje się, podnosząc w górę całe warstwy i grupy. Robiły to rewolucje socjalne z wiadomym skutkiem. Demokracja zachodnia pokazała, że o wiele ważniejsze jest, żeby przed jednostką pragnącą iść do góry nie stały żadne bariery – żeby jej szanse zależały tylko od niej, a nie od pozycji lub zawodu rodziców, miejsca urodzenia, ukończonej szkoły. Nikt nie sprawi, żeby wszyscy pegeerowcy znów mieli prostą pracę etatową, i nie wolno ich tym mamić. Tym, którzy chcą, trzeba pomagać wychodzić z beznadziei. Jednak nie wolno dopuścić, żeby ich dzieci były skazane na zasilek i piwo pod wiejskim sklepem. Muszą mieć możliwość uczenia się, zdobywania takich umiejętności, jak ich wielkomiejscy koledzy. Wspieranie indywidualnych dążeń ciągle wydaje się w Polsce nieistotną fanaberią. Dopłacanie do całych grup zawodowych jawi się natomiast jako odpowiedzialna polityka.

2. Historyczne uwarunkowania nierówności

W niedawno wydanej książce pod znamienitym tytułem „Krótka historia nierówności między ludźmi na przykładzie Europy”, której autorem jest Krzysztof Pomian, na samym wstępie można przeczytać: „Rzekomo wszyscy jesteśmy sobie równi. Ale nierówności biją w oczy na każdym kroku. Szerzy się wrażenie, że rosną. Hasło obrony równości obywateli gromadzi tłumy oburzonych przed siedzibami władz” (Pomian 2015, s. 7). Powstaje zatem pytanie, które przewija się w dziejach myśli filozoficznej i społecznej praktycznie od jej zarania, a dotyczy ono istoty idei nierówności, tego, skąd się biorą nierówności w społeczeństwie, czy są nieodzowną częścią życia społecznego, czy też należy je wszelkimi sposobami eliminować?

Problematyka ta towarzyszy rozważaniom filozoficznym już od starożytności. Już Platon około 360 roku przed narodzeniem Chrystusa w swoim jednym z najbardziej znanych dialogów pod tytułem „Państwo” pisał: „A kiedy, tak ja uważam, jakiś rzemieślnik z natury (...) wzbije się w dumę na tle swego bogactwa albo wpływów, albo siły, albo czegoś innego (...) i zacznie przybierać postać wojskowego, albo ktoś z wojskowych przybierze postać radnego i strażnika, chociaż tego nie godzien, i ci ludzie pomienią ze sobą narzędzia i zaszczyty, albo gdy jeden i ten sam człowiek spróbuje to wszystko robić równocześnie, wtedy – myślę, że i ty się zgodzisz – taka zamiana i takie łączenie zawodów to zguba dla państwa” (Platon 1990, s. 434).

Z tego fragmentu można wnioskować, iż nierówności społeczne były czymś zupełnie naturalnym, a przynależność jednostki do określonej grupy społecznej była dana raz na całe życie. Istnienie takiej hierarchii społeczno-zawodowej było gwarantem istnienia stabilnego państwa, co więcej: wszelkie przemieszczania się jednostek w owej stratyfikacji mogło podważyć fundamenty ustroju państwowego i było czymś niedopuszczalnym. Simon Blackburn – odnosząc się do tej idei – zauważa, iż Platon jest zwolennikiem systemu kastowego, w którym nierówności społeczne są jego immanentną częścią. Píše on: „Dobra organizacja państwa wymaga, by rządzący zarządzili, pomocnicy wypełniali zadania związane z bezpieczeństwem i obroną, natomiast członkowie klasy pracującej wykonywali pracę, która im przypadła. Jest to system kastowy, w którym kasty ulegają petryfikacji. Dla tych, którzy starają się wyrwać z własnej kasty, Platon nie ma nic prócz żrącej, arystokratycznej pogardy. Kto jak kto, ale on z pewnością nie zaaprobowałby szkół dla robotników, otwartych uniwersytetów, koncepcji drugiej szansy edukacyjnej czy dawania ludziom możliwości samodoskonalenia. Wyrok, skazujący na „nędzne zajęcia handlowe”, jest wyrokiem dożywotnim. Ułaskawie-

nia nie będzie” (Blackburn 2007, s. 84-85). A zatem bariery społeczne, które leżą u podstaw nierówności w społeczeństwie, zdaniem Platona są nieprzekraczalne. Dieter Eissel nieco łagodzi ten pogląd twierdząc, że nierówności społeczne powinno się rozpatrywać jako rodzaj motywacji do podejmowania działań na rzecz poprawy sytuacji społeczno-ekonomicznej jednostki (Eissel 2008, s. 9).

Również wielki uczeń Platona, jakim był Arystoteles, akceptuje przyrodzony charakter podziałów społecznych. Pisał on: „Fakt równości majątku u obywateli przedstawia niewątpliwie pewne korzyści przez to, że nie są oni tak skłonni do zamieszek wewnętrznych, ale, prawdę powiedziawszy, są one wcale niewielkie. Ludzie wybitniejsi mogą się bowiem oburzać, że równość taka jest poniżej ich godności, stąd też często, jak pokazuje doświadczenie, zrywają się do powstań i zaburzeń. Niezależnie od tego, ludzie w swej nikczemności są nie do nasycenia, toteż początkowo wystarczają im tylko dwuobolowe zasiłki, a gdy te już wejdą w zwyczaj, coraz to więcej żądają, aż wreszcie miary nie znają. Brak miary jest bowiem cechą przyrodzoną żądzy, w której zaspokojeniu streszcza się życie wielu ludzi” (Arystoteles 2004, s. 59). Arystoteles dostrzegał pewne niebezpieczeństwa związane z istnieniem znacznych nierówności społecznych, które to polegały na możliwości wybuchu niepokojów społecznych mogących zagrozić obowiązującemu porządkowi.

Odmienny pogląd w stosunku do tego, co głosili Platon i Arystoteles na temat nierówności społecznych, miał Jan Jakub Rousseau. W „Rozprawie o pochodzeniu i podstawach nierówności między ludźmi” dowodzi, iż to właśnie postęp cywilizacji i rozwój ludzkiego rozumu utrwalają nierówność i – co za tym idzie – niesprawiedliwość społeczną. Pogląd ten zdaniem Rousseau można uzasadnić śledząc rozwój człowieka od okresu, kiedy to żyliśmy w stanie zgody z naturą, aż po czasy jemu współczesne. Człowiek „dziki” był człowiekiem wolnym, nie narzucał nikomu swojej woli, żył w samotności, różnice pomiędzy ludźmi w zasadzie nie istniały lub nie miały większego znaczenia. Tym, co kierowało człowiekiem w tym stadium rozwoju ludzkości, był instynkt. Tym samym takie kategorie, jak sprawiedliwość czy występki, nie istniały, gdyż są one kategoriami odnoszącymi się do rozumu, a nie do instynktu. Zamiast poczucia sprawiedliwości człowiek kierował się uczuciem litości. Ludzie byliby potworami, gdyby nie posiadali uczucia litości. Wraz z przechodzeniem człowieka w następne stadia rozwoju, coraz większą rolę zaczyna odgrywać rozum, a jednocześnie staje się on przyczyną podziałów i nierówności społecznych. Człowiek porzuca samotny tryb życia,

łączy się w społeczności, a w tych zaczyna się proces powstawania wszelkiego rodzaju nierówności społecznych.

Podziały społeczne szczególnie silnie dochodzą do głosu w momencie, kiedy ludzkość wynalazła rolnictwo, ponieważ uprawa ziemi wiązała się z jej podziałem; jedni mieli jej bardzo dużo a inni mniej lub wcale. Powstało wtedy pojęcie własności i w konsekwencji – pierwsze zasady prawa stojącego na straży sprawiedliwości. Wtedy to, jak zauważa Rousseau, okazało się, że ta sama praca może przynosić różne efekty. Jedni bogacili się, a inni biednieli. Pogłębiały się zatem nierówności społeczne, a cały rodzaj ludzki został wprzęgnięty w „jarzmo pracy, niewoli i nędzy”.

Konkludując, o ile pierwotna nierówność między ludźmi wynikała ewentualnie z ich kondycji fizycznej, o tyle późniejsza nierówność powstała dzięki rozwojowi umysłu i usankcjonowana została systemem prawnym, w którym prawo własności było jednym z najważniejszych (Rousseau 1956). Ludzkość jest ogarnięta ciągłą rywalizacją, a poczucie wartości jednostki jest związane z postrzeganiem siebie jako kogoś lepszego od innych. W takiej sytuacji trudno nawet myśleć o możliwości powstania społeczeństwa egalitarnego. Rousseau kwestionuje naturalny charakter nierówności społecznych, jednocześnie wprowadza pojęcie nierówności, która zależy „od czegoś w rodzaju umowy i albo jest zgodnie przez ludzi ustanowiona, albo moc swą przynajmniej czerpie z tej zgody” (Rousseau, cyt. za: Kot, Maławski, Węgrzecki 2004, s. 16). Nie ulega wątpliwości, że od czasów Oświecenia i Rewolucji Francuskiej z jej intelektualnym pokłosiem teza o przyrodzonej naturze nierówności społecznych jest coraz trudniejsza do obrony.

Szczególnie wiele uwagi problematyce nierówności społecznych poświęca Karol Marks. Teoria klas – podziału na tych, którzy posiadają środki produkcji (szlachta w społeczeństwie feudalnym i kapitaliści lub burżuazja w społeczeństwach przemysłowych) i tych, którzy ich nie posiadają (niewolnicy lub chłopci w społeczeństwach feudalnych, a w epoce industrializacji robotnicy tworzący proletariat) jeszcze do dziś pojawia się w dyskursie uniwersyteckim. Marksizm jako doktryna polityczna stał się podwaliną pod późniejsze totalitaryzmy, komunizm i – jak uważają niektórzy badacze – również narodowy socjalizm. R. Pipes w jednej ze swych prac zauważa, że przy jakiejś okazji, w samym środku II wojny światowej, Hitler oznajmił nawet, że „zasadniczo narodowy socjalizm i marksizm to jedno” (Pipes 2000, s. 328). Twierdzenie to do dziś budzi wiele kontrowersji. Warto również podkreślić, iż od czasów Manifestu komunistycznego i ruchu rewolucyjnego XIX i XX wieku ma miejsce niespotykane w historii ludzkości łamanie praw człowieka w imię idei równości i dobrobytu wszystkich ludzi.

Faktem jest jednak, że do dziś w wielu pracach z zakresu nauk społecznych można znaleźć odniesienia do teorii Marksa. Przykładem może być T. Piketty, który – w kontekście blokowania rozwoju jednostki przez klasy dominujące w społeczeństwie – pisze, iż dzisiaj „z jednej strony obserwując wyraźną poprawę standardu życia w krajach kapitalistycznych i spektakularny upadek systemów komunistycznych, nikt nie wspiera już marksowskich teorii o masowej proletariatyżacji społeczeństwa i reprodukcji klasowej w kapitalizmie. Zaś z drugiej strony, optymistyczny pogląd o znacznej i stopniowo wzrastającej mobilności w społeczeństwach rynkowych okazał się być wyjątkowo naiwnym” (Piketty 2000, s. 431).

Problem nierówności społecznych, choć poruszany przez wielu wybitnych myślicieli od starożytności aż po współczesność, pozostaje aktualny i jak zauważa wspomniany wcześniej K. Pomian, „by wypracować nowy model stosunków między państwem a rynkiem oraz nowe sposoby ograniczania nierówności bez równoczesnego blokowania dynamiki gospodarczej i by przekonać do tego większość trzeba będzie długiego czasu” (Pomian 2015, s. 73).

3. „Guru” neoliberalizmu Milton Friedman wobec nierówności

Postępujące procesy globalizacyjne sprawiają, że organizacje poszukują źródeł osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Przedsiębiorstwa dążą do m.in. minimalizacji całkowitych kosztów przepływu produktów, obsługi dostaw, optymalizacji poziomu zapasów, a wszystko po to, aby zwiększyć zyski i rentowność organizacji. Dynamicznie rozwijająca się konkurencja wymusiła działania zgodne z orientacją marketingową, gdzie w centrum zainteresowania znajduje się klient i jego potrzeby. Osiągnięcie przewagi konkurencyjnej jest możliwe poprzez uzyskanie wyższości jednego instrumentu marketingu nad konkurencyjnym, co może wiązać się z ofertą asortymentową, ustaloną ceną, rozbudową kanałów dystrybucyjnych, czy też podejmowanymi działaniami promocyjnymi, lub poziomem obsługi, a w konsekwencji będzie przekładało się na lepsze zaspokojenie potrzeb i oczekiwań odbiorców.

Jeden z najbardziej kluczowych, wolnościowych poglądów Milтона Friedmana zawiera się w uwadze, iż nawet gdyby gospodarka wolnorynkowa nie była najsprawniejsza, propagowałbym ją z powodu wartości, jakie oferuje: swobody wyboru, wyzwania, ryzyka.

D. Friedman, syn Milтона, prawnik i ekonomista z Santa Clara University, zauważył jednak: „Milton broni się sam (...). Po Miltonie Friedmanie została luka. Mój

ojciec uciekał od podziałów na prawicę i lewicę. Skupiał się na ideach, które uważał za słuszne” (Stodolak 2015).

John Kenneth Galbraith, zwolennik keynesizmu i interwencjonizmu w gospodarce, przywołał z kolei Friedmana, jako autora najradykałniejszego po drugiej wojnie światowej projektu podatkowego w duchu państwa opiekuńczego: „Zaproponował mianowicie, żeby podatek dochodowy zmniejszał się do zera w miarę zbliżania się do poziomu niskich grup dochodów. Przy najniższych dochodach powinno się dochód zwracać w kwocie zwiększającej się w miarę rosnącego zubożenia. Byłby to ujemny podatek dochodowy, gwarantujący wszystkim minimum dochodu. Niewielu lewicowych ekonomistów mogło sobie rościć pretensje do wysunięcia równie imponującej propozycji” (Galbraith 1992, s. 285-286).

Przeciwnicy neoliberalizmu bardzo często wysuwają argumenty, w których ukazują skandynawskie państwa dobrobytu, jako najlepszych miejsc do życia na ziemi. Patrick O'Rourke w pracy „Wykończyć bogatych” przypomina: „Pod koniec XIX w. i na początku XX wieku wyemigrowała z kraju prawie milion Szwedów, czyli niemal jedna czwarta populacji. Na szczęście mieli gdzie się udać. Wyjeżdżali do Stanów Zjednoczonych, a konkretnie do Minnesoty. Mimo nierówności i destabilizacji, Szwedzi nieźle się tam urządzili. Pewnego razu jakiś skandynawski ekonomista zwrócił się do Milтона Friedmana, zwolennika wolnego rynku: – W Skandynawii nie ma biedy. Milton Friedman odpowiedział: – To bardzo ciekawe. Bo nie ma jej też wśród Skandynawów w Ameryce” (O'Rourke 2006, s. 83-84).

W sprawie rozwarstwienia dochodów Milton Friedman uważa, iż jest to zła tendencja i analizuje sytuację (Lubowski 2007, s. 283-284):

- nie ma to nic wspólnego z handlem i pracą wędrującą za granicę,
- w ostatnich latach pojawiły się szaleńcze zarobki na Wall Street i eksplozja fortun – czasem zadłużonych, czasem nie,
- większy niż w przeszłości napływ imigrantów o niskich kwalifikacjach, chwytających się słabo opłacanych zajęć,
- napęczniały, oba bieguny, superbogatych i superbiednych, i dlatego statystyka pokazuje to, co pokazuje, czyli rosnącą polaryzację dochodów.

Rosnące rozpiętości w dochodach są także, wg Friedmana, wynikiem defektów amerykańskiego szkolnictwa, poziom „kryminalny”, a winowajcą mają być związki zawodowe. „Blisko 30 procent młodzieży, która zaczyna szkołę średnią, nigdy jej nie

kończy. To ją skazuje na niskopłatną pracę. Prowadzi to do rozwarstwienia się społeczeństwa, do podziałów i konfliktów. Jestem niemal pewny, że faktyczny analfabetyzm jest dziś w Stanach Zjednoczonych większy niż sto lat temu. Związki zawodowe nauczycieli sprawują monopolistyczną kontrolę nad szkołami i zrobią wszystko, co w ich mocy, aby ją utrzymać. Edukacja nie jest ich zadaniem. Misją społeczeństw powinno być kształcenie, a nie budowa budynków szkolnych i doprowadzanie do nich uczniów. Istnieją dwa sposoby, aby subsydiować wytwarzanie konkretnego produktu: możesz subsydiować producenta albo konsumenta. W szkolnictwie subsydujemy producenta, czyli szkołę. Gdybyśmy zamiast tego subsydiowali konsumenta – mielibyśmy konkurencję. Uczeń mógłby wybrać szkołę, a to zmusiłoby szkoły do podnoszenia poziomu nauczania i lepszego zaspokojenia wymagań uczniów i rodziców. Prezydenta krajowego związku nauczycieli spytano, kiedy jego organizacja zrobi coś dla uczniów. Odpowiedział, że wtedy kiedy uczniowie wstąpią do jego związku, związek się nimi zajmie. Jego zadanie jako szefa związków to służba członkom związku, a nie służba społeczna. To szanuję. Związek zawodowy był niezwykle skuteczny w służbie swym członkom. Jednak przy okazji zniszczył amerykańską oświatę” (Lubowski 2007, s. 288-289).

Omawianym niejednokrotnie problemem jest autorski pomysł Milтона Friedmana: czeku/bonu edukacyjnego (zbliżony pomysł proponował wcześniej Thomas Paine). Dlaczego oświata też nie może tak wyglądać? Gdyby można było wybierać szkołę dla swojego dziecka, możliwości edukacyjne byłyby nieskończone. Szybko pojawiłyby się szkoły wykorzystujące nowoczesne technologie, tanie szkoły – odpowiednik supermarketów z najniższymi cenami; szkoły wirtualne, w których dzieci uczyłyby się w domu, na swoich komputerach; szkoły sportowe i muzyczne; szkoły całoroczne; szkoły, w których obowiązują mundurki; szkoły, które zaczynałyby pracę wcześniej i kończyły później, i licho wie, jakie jeszcze. Gdyby istniała na tym polu konkurencja, nastąpiłby wysyp najróżniejszych pomysłów (Stossel 2010, s. 165).

Zdaniem związkowców będzie to system dyskryminacyjny, zachęcający rodziców, by wybierając szkołę, kierowali się kryterium rasy (już dziś często się tak dzieje w jednolitych etnicznie dzielnicach). Związkowcy sugerują, że ani rodzice, ani dzieci nie będą umieli wybrać najlepszych szkół, lecz dadzą się zwodzić pozorami (tymczasem podane do publicznej wiadomości wyniki, uzyskane przez szkołę są dobrym miernikiem jej jakości) (Sorman 2009, s. 83).

Kalifornijski program finansowania szkolnictwa znany jako poprawka nr 174, zakłada przekazanie bonów o wartości 2600 dolarów wszystkim uczniom w celu umoż-

liwienia im uczęszczania do szkół prywatnych, gdyby tylko chcieli. Program został oprotestowany przez dwa narodowe związki zawodowe nauczycieli, wielu polityków i inne grupy, a następnie z hukiem odrzucony podczas listopadowego referendum. Jak podaje prof. Caroline M. Hoxby z Uniwersytetu Harvarda w pracy „School choice and school competition: Evidence from the United States”, przeciętny bon oświatowy był wart zaledwie od 14% do 29% tego, co wydawano na ucznia w publicznej oświacie (najhojniejszy stan Milwaukee oferował bony o wartości zaledwie połowy wydatków na ucznia – 5783 dol. zamiast 11 436 dol.). Obecny system finansowania szkolnictwa publicznego jest nieefektywny i stanowi błędne koło – najpierw nakłada podatki na gospodarstwa domowe, aby zapewnić środki na rzecz szkół publicznych, a następnie, w sposób pośredni, zwraca podatki rodzinom, których dzieci uczęszczają do szkół publicznych.

W Milwaukee, mieście, w którym wprowadzono czek, okazało się, że wyniki wszystkich uczniów poprawiły się o 5% do 10%, przy czym wyniki dzieci meksykańskich imigrantów były lepsze niż uczniów pochodzenia miejscowego. Zgodnie z teorią Milтона Friedmana prawo rodziców do wyboru szkoły spowodowało wzrost wydajności całego systemu, przy czym największą korzyść odnieśli uczniowie będący w najgorszym położeniu (Sorman 2009, s. 84).

4. Neoliberalizm w Polsce – na przykładzie działalności Janusza Korwin-Mikkego

Janusz Korwin-Mikke, lider polskich „wolnościowców”, w kilku tysiącach artykułów i felietonów konsekwentnie prezentował program wolności gospodarczej. Wspominając Milтона Friedmana przypominał problemy związane ze słownictwem: „Trzeba wiedzieć, że w USA termin „liberal” został skradziony przez socjaldemokratów, którzy tam obawiają się występować pod własnym szyldem. Stąd osoba o poglądach liberalnych w Ameryce musi określić się jako „classical liberal”, „neoliberal”, „Manchester liberal”, a z dodatkiem odrobiny libertynizmu jako „libertarian” (Korwin-Mikke 2006, s. 27).

Często jego poglądy są określane jako liberalna utopia, a on sam nazywa przez swoich krytyków politykiem niezależnym (Jerzy Urban: „poleciłem dawać go na ekranie, ile tylko wlezie, bo to polityk prawdziwie niezależny”) (Urban 1990), kontrowersyjnym (m.in. za pogląd „dobry czerwony, to martwy czerwony”) i faszystą, m.in. za wypowiedzi, w których porównywał tabele podatkowe i wydatki rządowe: „Podatki za Hitlera były dwa razy niższe niż obecnie i Adolf Hitler wyzyskiwał Polaków dwa razy

mniej niż nasi obecni okupanci. Mimo niskich podatków, zdobyte dzięki nim pieniądze Hitler potrafił wydać sensownie, bo zrobił armię, która doszła do Moskwy i bił bolszewików”.

Jak podkreślają krytycy, neoliberalizm jest korzystny dla niewielkiej liczby członków społeczeństwa (niecałe dziesięć procent), przy założeniu, że jest to neoliberalizm umiarkowany. W tej koncepcji „każdy jest kowalem swojego losu”, brakuje wsparcia ze strony społeczeństwa, wygrywa najlepszy, a pomoc przez państwo potrzebującym jest „popieraniem lenistwa”. Występuje zasada „darwinizmu społecznego”, gdzie jednostki silniejsze wypierają słabsze. Choć Korwin-Mikke nie rządzi w naszym kraju, de facto rządzi milionami młodych umysłów. Przeszło 750 tysięcy polubień na Facebooku, rekordowa liczba 12 mln wejść na stronę oficjalną tygodniowo i ponad 720 tysięcy głosów w wyborach parlamentarnych w 2015 roku. A określany mianem liberała Leszek Balcerowicz musiał tłumaczyć się z faktu, że w swojej książce „Odkrywając wolność. Przecie zniewoleniu umysłów” pojawił się tekst Janusza Korwin-Mikkego: „Czym jest sprawiedliwość społeczna?”.

Korwin-Mikke w swych publikacjach ukazuje biedę, określając ją mianem „świętej”: „Starożytni Grecy powiadali sentencjonalnie: W państwie źle rządzonym nie jest wstyd być biednym. Przyznać trzeba, że Polska do dobrych rządów nie miała w ostatnich stuleciach szczęścia. Nie wstydziliśmy się nigdy nędzy. Niektórzy nawet zaczęli się nią szczycić: Żyję w brudzie i zaniedbaniu – a więc jestem swój, ludowy, a tamci jeżdżą samochodami, to na pewno kradną – a jeśli nawet nie kradną, to pieniądze zarobione przy łopacie są lepsze, niż dzięki np. wymyśleniu takiej fidrymałki jak kostka Rubika, za co on wziął tyle milionów”. Władze fiskalne dobrotliwie basowały temu: pewnie, pewnie, ale my te pieniądze dla Ciebie odbierzemy! I odbierały – naiwnym skutecznie, cwany nieskutecznie” (Korwin-Mikke 2001, s. 14).

Janusz Korwin-Mikke przywołuje również studium przypadku kucharza Karola Okrasy, który postanowił ukończyć szkołę gastronomiczną: „Okrasa wyjaśnił, że chciał się jak najprędzej usamodzielnąć, bo Jego rodzina była w stanie Go utrzymywać – to On chciał mieć zawód i pomagać Swojej matce⁴³. To właśnie pokazuje, jak ważne jest, by w społeczeństwie byli ludzie biedni. Gdyby rodzina p. Okrasy miała dużo pieniędzy, to facet poszedłby studiować jakiś modny kierunek (socjologię? archeologię śródziemnomorską?) i zostałby snobem-nierobem albo lumpen-proletariuszem od czasu do czasu

⁴³ Dokładny cytat: „W mojej rodzinie nie było tradycji kulinarnych, ale była potrzeba, bym w miarę szybko zdobył konkretny zawód, zaczął pracować i odciążył rodzinę”.

zamieszczającym jakieś opracowanie, że ludzie to i tamto, zrobiłby doktorat (którego, poza recenzentami, nikt by nie przeczytał), albo żebrał o dotację na kopanie w piasku w Nubii. A tak – jest to Ktoś!” (Korwin-Mikke 2007).

W tym kontekście kolejny raz JKM, powtórzył swoją tezę: „kto chce zlikwidować biedę, chce zlikwidować najważniejszy motor rozwoju społeczeństwa. W społeczeństwie normalnym, zgodnie z rozkładem Gaussa, muszą być i bardzo bogaci – i bardzo biedni. Tylko nierówność jest twórcza!” (Korwin-Mikke 2007).

Janusz Korwin-Mikke często publicznie podkreśla: „im mniej równości, tym lepiej!”, „ci co mają zdolności, i ci co ciężko pracują – mieli się tak samo dobrze, jak ci, co są głupi i leniwi. Sprawiedliwość musi być!”. Jak powszechnie wiadomo, Gini Index pokazuje, jaka jest różnica między najbogatszymi a najbiedniejszymi, im niższy – tym lepiej dla obywateli. Nie zgadza się z tym Korwin-Mikke, który odwołuje się do teoretycznych przykładów:

„Powiedzmy, że w Poronii połowa ludności pracuje i zarabia po 501.000 talarów, a połowa nie – i ma z zasiłków 499.000 talarów. Natomiast w Rurytanii pracujący mają po 900.000 – a nieroby po 100.000. Czy naprawdę w Poronii obywatelom jest „lepiej”? Dodajmy, że w Rurytanii opłaca się pracować, więc w rzeczywistości pracujący będą harować jak dzikie mrówki i osiągną dochody nie 900.000 talarów, a 1.500.000 albo i dwa miliony talarów” (Korwin-Mikke 2015).

„Guru” polskich liberałów, inaczej też rozumie słowo „nierówność”: „współczynnik Giniego – jak wszystkie współczynniki – nie mierzy tego, co rzekomo mierzy. Gdyby bowiem cały majątek Poronii znalazł się, (...) w ręku jednego człowieka, to w tym państwie panowałaby nie „nierówność”, lecz potworna wręcz równość!!! Prawie tak było w komunistycznej Kambodży za Czerwonych Khmerów: piekłoszczyk Pol-pot miał wszystko – reszta nie miała nic” (Korwin-Mikke 2015).

Wątpliwości w tej sprawie ma również ekonomista Jan Winiecki: „Socjologiczna rzeczywistość niewiele ma wspólnego z rzeczywistością ekonomiczną, gdyż dotyczą one zupełnie innych ludzi. Badacze zróżnicowania dochodów i politycy lewicowi wykorzystują te wyniki badań (do wzniecania politycznie i korzystnego dla ich celów uczucia zawiści...) zakładając, że „na dole” (10, 20 czy 40 proc. osób o najniższych dochodach) znajdują się zawsze ci sami ludzie. A to właśnie jest nieprawda – a w każdym razie nie w sprawnej, nieskażonej zbytnio socjalizmem i „państwem opiekuńczym” gospodarce kapitalistycznej. Badania wykazują, że między 1979 a 1988 r. aż 86 proc. osób o dochodach lokujących się na starcie wśród najniższych 20 proc. opuściło w cią-

gu dziesięciu lat tę najniższą „dwudziestkę” i wawansowała do wyższych grup dochodowych. Mało tego, spośród tych którzy opuścili grupę o najniższych dochodach, 15 proc. zawędrowało w okresie objętym badaniami do najwyższej grupy” (Winiecki 2001, s. 211-212).

Nadmienmy, że jednym z myślicieli działającym na początku przemian ustrojowych z Januszem Korwinem-Mikke, był znany felietonista, liberał Stefan Kisielewski. Główne idee tej doktryny, obnażającej absurdy socjalizmu, to wolność (oznacza swobodę działań, zwłaszcza gospodarczych i podejmowania decyzji personalnych z zastrzeżeniem, iż nie szkodzi to innym osobom) i sprawiedliwość (państwo nie powinno mieć możliwości redystrybucji dóbr, czyli „zabierania jednym i dawania drugim”, oraz wspomagania grup społecznych). A głównym założeniom przyświecały myśli typu:

- „Może lepsza bujna nierówność niż jałowa i absurdalna „równość”,
- „Bezrobocie jest absolutnym warunkiem normalnego rozwoju społecznego”,
- „Biednym nic z tego nie przyjdzie, że bogaci też zbiednieją”.

5. Zakończenie

Neoliberalowie uważają, iż utopią jest zakładać, że każdy będzie miał zawsze jednakowo dobrze, niezależnie od jego potrzeb i pragnień. Milton Friedman przedkładał wolność nad równość. Wydaje się nawet wyczuć w tym myśleniu troskę o ważność pojęć, takich jak równość i wolność – które się wzajemnie wykluczają. A społeczeństwo, stawiające równość przed wolnością, nie zrealizuje ani równości, ani wolności. Przywołani w artykule neoliberalowie wychodzą też często poza ramy dyskursu ekonomicznego, mając gotowe recepty, na wszelkie bolączki współczesnego świata, w rozmaitych kwestiach polityczno-społecznych. Głównym popularyzatorem idei wolnościowej w Polsce jest nadal Janusz Korwin-Mikke, który jeszcze w trudnym okresie stanu wojennego prowadził *Officynę Liberałów* (ukazywały się m.in. publikacje Friedricha von Hayeka oraz Milтона Friedmana). W praktycznych i historycznych rozwiązaniach przywołuje się też jako wzór okres prezydentury Ronalda Reagana w zakresie przemian struktury klasowo-warstwowych. Z jednej strony pojawiło się zmniejszenie obszaru ubóstwa, zmniejszył się także odsetek ludzi marginesu i bezklasowych, Z drugiej jednak strony, aby awansować do klasy wyższej, w okresie lat 80-tych, należało osiągać wyższe dochody i dłużej pracować.

Zauważa się rosnące regularnie od kilkudziesięciu lat nierówności, zarówno (używając dawnej terminologii) w krajach pierwszego, drugiego, jak i trzeciego świata.

Jednak mimo tych symptomów, neoliberalowie od wskaźnika włoskiego statystyka Corrado Giniego, wyżej cenią wskaźnik wolności gospodarczej IEF, publikowany przez The Wall Street Journal i Heritage Foundation.

Literatura

1. Arystoteles (2004), *Polityka*, Warszawa.
2. Blackburn S. (2007), *Platon. Państwo. Biografia*, Warszawa.
3. Bogucka T. (2001), *Piękne słowo „równość”*, w: „Gazeta Wyborcza”, 18-19.08.2001 ().
4. *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna* (2004), M. Kot, A. Malawski, A. Węgrzecki (red.), Kraków.
5. Eissel D. (2008), *Inequality and Poverty as a Motor for Growth and Prosperity?*, w: “Journal of Contemporary European Studies”, vol. 16, nr 1.
6. Friedman M.R. (1997), *Tyrania status quo*, Sosnowiec.
7. Galbraith J.K. (1992), *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*, Warszawa.
8. Korwin-Mikke J. (2001), *Ekonomika*, Rzeszów.
9. Korwin-Mikke J. (2006), *Odszedł geniusz ekonomii, nieugięty wróg socjalizmu*, w: „Dziennik Gazeta Prawna”, 18-19.11.2006 (24.03.2015).
10. Korwin-Mikke J. (2007), *Potrzeba biedy*, <http://korwin-mikke.blog.onet.pl/2007/12/22/potrzeba-biedy/> (22.12.2007).
11. Korwin-Mikke J. (2015), *O "współczynniku Giniego" i wartościach*, http://korwin-mikke.pl/blog/wpis/o_wspolczynniku_giniego_i_wartosciach/2777 (26.12.2015).
12. Lubowski A. (2007), *Kontuzjowane mocarstwo*, Warszawa.
13. O'Rourke P. (2006), *Wykończyć bogatych*, Kobierzyce.
14. Piketty T. (2000), *Theories of persistent inequality and intergenerational mobility*, w: *Handbook of income distribution*, A.B. Atkinson, F. Bourguignon (eds), volume I, North-Holland, Amsterdam.
15. Pipes R. (2000), *Własność i wolność*, Warszawa.
16. Platon (1990), *Państwo*, Warszawa.
17. Pomian K. (2015), *Krótką historią nierówności między ludźmi na przykładzie Europy*, Kraków – Warszawa.
18. Rousseau J.J. (1956), *Rozprawa o pochodzeniu i podstawach nierówności między ludźmi*, Warszawa.
19. Sorman G. (2009), *Ekonomia nie kłamie*, Poznań.
20. Stodolak S. (2015), <http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/rynek/1613383,1,milton-broni-sie-sam.read> (24.03.2015).
21. Stossel J. (2010), *Mity, kłamstwa i zwykła głupota*, Warszawa.
22. Urban J. (1990), *Alfabet Urbana*, Warszawa.
23. Winiecki J. (2001), *Polemiki w drodze (do kapitalizmu)*, Warszawa.

Streszczenie

Neoliberalizm wobec nierówności społecznych

W artykule omawiamy wybrane aspekty neoliberalizmu, w kierunku najważniejszych problemów współczesnego świata, powiązanych z rozwarstwieniem społecznym i problemami: ubóstwem i bogactwem. Analiza zawichości kapitalizmu, umożliwia lepsze zrozumienie tego zjawiska w czasach kryzysu. Wydarzenia zapoczątkowane w 2008 roku, kiedy zbankrutował bank Lehman Brothers, dogłębnie ukazało gospodarcze zapały i sposób przedstawiania zarówno doktryn w ekonomii, jak i polityce społecznej.

nej. Warto badać nierówności dziś i w przyszłości. Przypatrując się myśli i punktowi widzenia wolnościowego neoliberalizmu, a także skutków, jaki ze sobą niesie.

Słowa kluczowe: nierówność społeczna, neoliberalizm, wolność, bieda.

Abstract

Neoliberalism against social inequality

In the article we are discussing selected aspects of the neoliberalism, towards the most important problems of the modern world, connected with the social stratification and problems: with the poverty and the wealth. Analysis of the elaborateness of the capitalism, better understanding it enables the phenomenon in times of crisis. Events initiated in 2008, when the Lehman Brothers bank went bankrupt, in depth showed economic opinions and the way of showing both of doctrines in economics as well as the social policy. It is worthwhile checking irregularities today and in the future. Scrutinizing the thought and a point of view of the liberation neoliberalism, as well as effects with himself he is carrying which.

Key words: social inequalities, neoliberalism, freedom, poverty.

Ivan Ryabokon, Assistant Professor
Personnel Management, Sociology and Psychology
Department
Kyiv National Economic University named after
Vadym Hetman, Kiev, Ukraine

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.50>

Gender inequality and the quality of work life in Ukraine

1. Introduction

A lot of attention has been paid to the issues of gender inequality around the world lately. The practical implementation of the principles of gender equality in the labor area provides economic freedom for both women and men, allowing individuals realizing their life goals and values. Gender equality is an important issue Ukraine needs to solve in the context of EU integration.

The values and ratings of the Gender Inequality Index (GII), which reflects gender inequality in three dimensions – reproductive health, empowerment and economic activity, were represented in The United Nations Human Development Report 2014. In 2014 GII of Ukraine was 0.286, which means that it is on the 57th place among 155 countries. This means that about 28.6% of the human potential is not used because of the presence of gender inequality in Ukraine (*The Human Development Report 2015*, 225). It can be explained as a result of certain government activities, particularly in the legal sphere. Several laws that are important in terms of gender sphere were adopted.

It must be acknowledged that GII is not the ideal method for measuring gender inequality. It does not include information on gender differences in the use of free time, does not take into account the separation of occupations on "feminine" and "masculine" (gender segregation), and the wage gap by gender. Therefore, in this article the author examines these factors and their impact on the formation of gender inequality.

The legal basis for ensuring gender equality in Ukraine is the Constitution. In particular, Article 24 of the Constitution states: "Equal rights for women and men are ensured: by providing women with equal opportunities in the socio-political and cultural activities, in obtaining education and professional training, in labor and remuneration..." (SCU, nr 254k/96). The article guarantees the equality of rights and freedoms of all citizens and no restrictions on the basis of gender.

Gender relations are also governed by various laws. Thus, in order to achieve parity between women and men in all spheres of society the Law of Ukraine "On ensur-

ing equal rights and opportunities of women and men» №2866-IV was adopted. Article 16 of the Law № 2866-IV stipulates that "the heads of state and local governments are obliged to ensure equal access to public service and service in local government, according to the qualifications and training of the applicant, regardless of gender" (SCU, nr 2866-IV).

The presence of gender stereotypes has long been predetermining legislators' refusal to secure gender equality in the Ukrainian labor legislation. On the 13th of November 2015 Ukraine adopted Act №3442 which touches upon the prohibition of discrimination in employment, including gender discrimination (SCU3442). This Act significantly brings the country's legislation to European standards. However, this act is only declarative and doesn't have specific rules and mechanisms of achieving gender equality in employment. Latent discrimination, conservative gender stereotypes linking the role of women exclusively with the family, and the role of men – with social activities are still widespread in Ukrainian society.

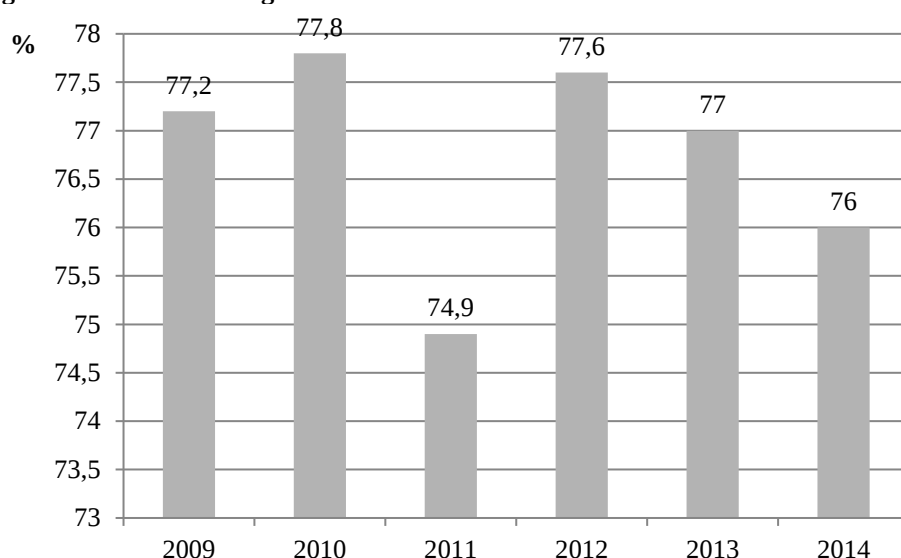
Many questions emerged during the work on the article and studying the situation around provision of gender equality in the labor market of Ukraine the author got many questions. The most important of them are the following ones:

- what are the factors and processes that form the gender inequality in Ukraine?
- what impact does gender inequality have on the quality of work life?
- what are the main problems in the area of female employment?
- how well does the state statistics reflect gender inequality problem?
- what are the main directions of solving the problem of gender inequality in Ukraine?

Trying to answer these questions is the aim of this work. In order to achieve this aim the author used the analysis of statistical data and opinion polls in the article and on that basis he tried to find a strategy to resolve the identified problems.

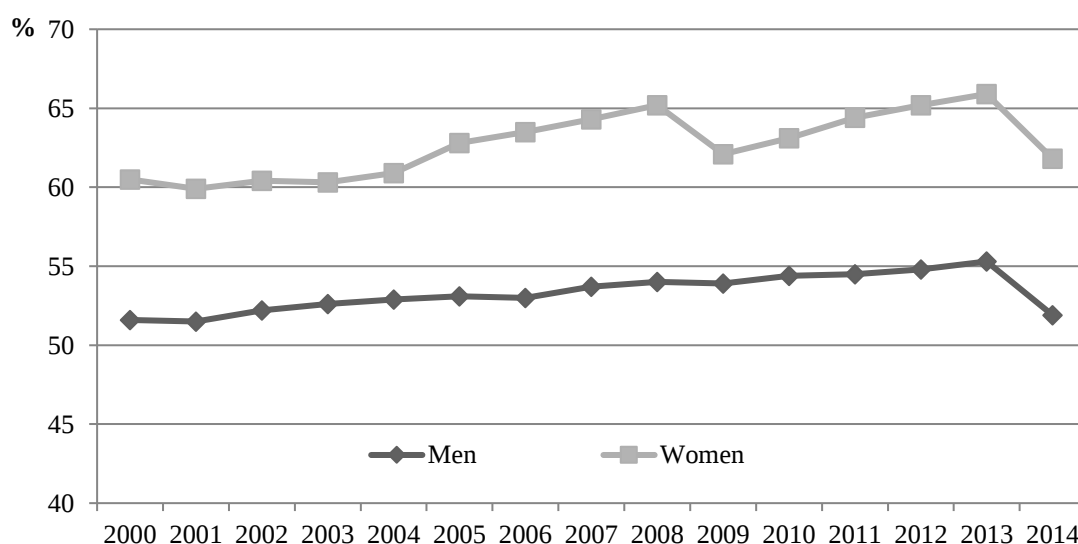
2. Gender inequality in the Ukrainian labor market – diagnosis

In order to evaluate gender inequality in the Ukrainian labour market let us look into the factors and processes that cause gender inequality in Ukraine. The ratio of women's and men's average salary decreased by 0.9% during 2013-2014 according to the State Statistics Service of Ukraine (Figure 1), that is in 2013, the share of the average salary of women was 77.2% of men's wages, while in 2014 this figure decreased to 76.3%.

Figure 1. The ratio of wages of men and women in 2013-2014

Source: calculated by the author according to *Women and men in Ukraine. Statistical Yearbook* (2014), State Statistics Service of Ukraine, Kiev, p. 24.

This indicates an increase of the gender gap in pay between women and men in men's favor. Considered imbalances often lead to the phenomenon called "feminization of poverty", which in turn has a negative impact on reproductive and social needs of women, significantly lowering their quality of life. At the same time women often lack access to sufficient economic resources.

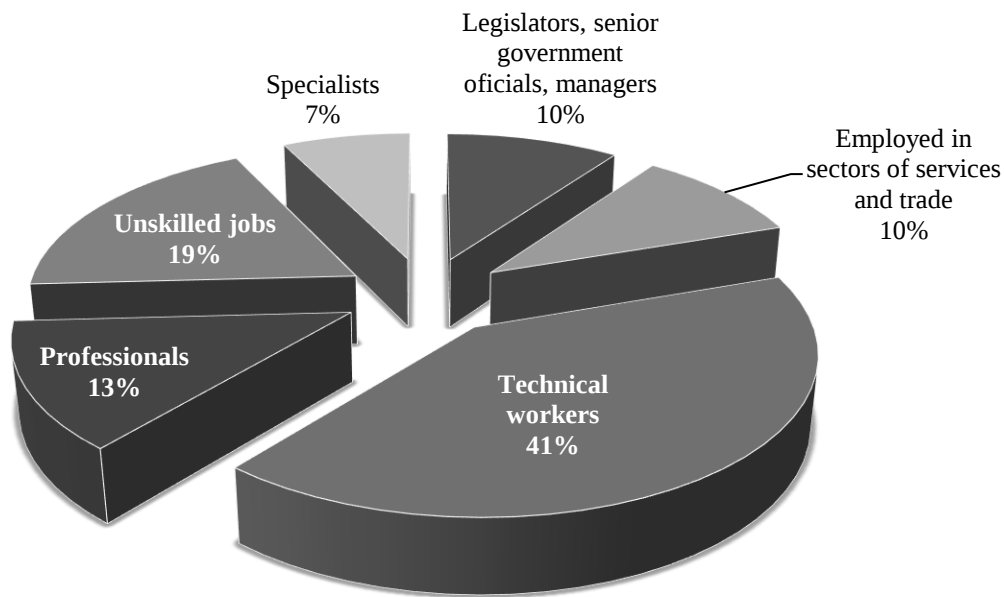
Figure 2. The level of employment of men and women in 2000-2014, %

Source: calculated by the author according to *Economic activity of population of Ukraine. Statistical Yearbook* (2014), State Statistics Service of Ukraine, Kiev, p. 140.

Figure 2 shows that there was a dramatic fall of the employment level of both men and women during 2013-2014 due to the socio-economic crisis in Ukraine that emerged

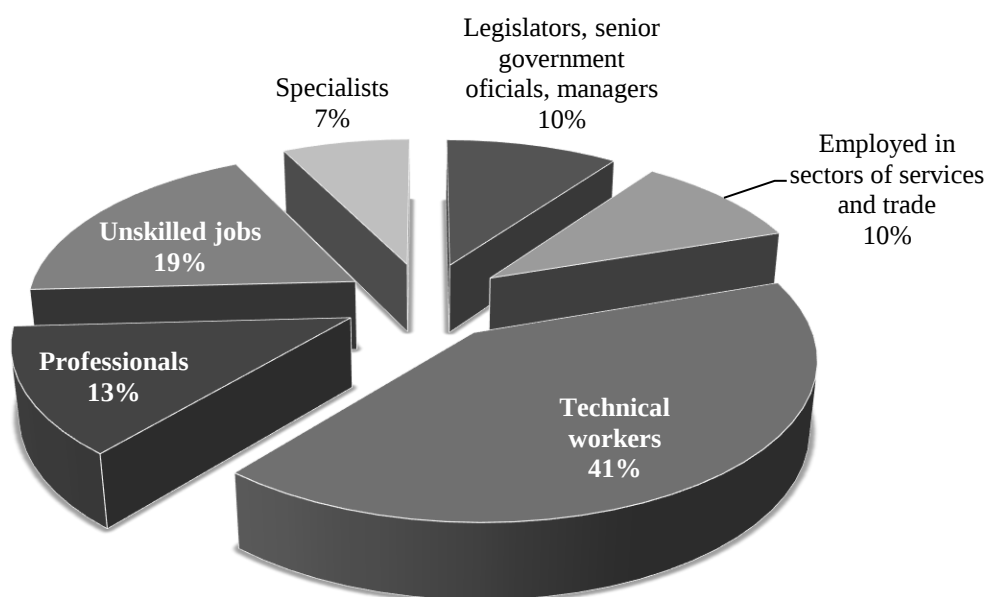
at that time. However, the employment level of women remained significantly lower than the employment level of men. In 2014 the gap between the rates for women and for men was 9.9%. This indicates the primary direction for state policy regarding gender parity. Moreover, Ukrainian women traditionally are predominantly employed in sectors of services, commerce and unskilled labor, while managerial and legislature positions are hard for them to get (Figure 3).

Figure 3. Predominating sectors of women's employment by occupational categories in Ukraine, 2014



Source: calculated by the author according to *Economic activity of population of Ukraine. Statistical Yearbook* (2014), State Statistics Service of Ukraine, Kiev, p. 140.

According to the State Statistics Service of Ukraine it can be concluded that the predominant occupational group (22.6%) among the employed women in Ukraine in 2014 consists of those ones employed in sectors of services and trade. The preservation of a fairly large proportion of professionals (21.8%) and specialists (17.1%) is a positive phenomenon. They are followed by two equal groups (18%) – social sector employees and unskilled workers. The least numerous occupational group among the employed women in Ukraine (only 6.1%) consists of legislators, senior government officials and managers. It can be seen that the minimum percentage of women holds managerial positions in Ukraine, while the vast majority is employed in the sectors of services, trade and unskilled labor. By comparison, the share of legislators, senior government officials and managers among the employed men in 2014 was 9.6%, which is 3.5% more than women (Figure 4).

Figure 4. Predominating sectors of men's employment by occupational categories in Ukraine, 2014

Source: calculated by the author according to *Economic activity of population of Ukraine. Statistical Yearbook* (2014), State Statistics Service of Ukraine, Kiev, p. 140.

According to the data of the State Statistics Service for 2014, we can also see that the proportion of men among technical workers (40.1%) is significantly higher than among working women (11.4%). And 12.2% more men are employed in the sectors of services and trade than women which indicates the distribution of traditionally male and female profession, i.e. gender asymmetry on the labor market.

It is advisable to use a set of special statistical indicators – segregation indexes. It allows assessing gender inequality in the labor market and the extent of gender segregation more accurately. The most common indexes are the following ones: the index of dissimilarity, the index of sex ratio in the labor market, the index of female employment, the marginal matching index, and Gini coefficient, which is the traditional measure of inequality in income and is sometimes used to assess inequalities in the distribution of men and women in economic activities and occupations (Koval, Paseka 2015, 169).

The index of dissimilarity (ID) was used in order to assess the level of gender segregation in Ukraine. This coefficient is used to determine the percentage of men or women who have to change jobs in order to equalize the number of men and women in each group, selected on a professional basis. International Labor Organization (ILO) recommends this coefficient for measuring the equality of opportunities and treatment

in the system of indicators of decent work. The calculation of this index is carried out according to the formula (*Analytical study...* 2012, 45):

$$ID = \frac{1}{2} \sum \left| \frac{F_i}{F} - \frac{M_i}{M} \right|.$$

where F – the number of women in the labor force;

M – the number of men in the labor force;

F_i – the number of women in the i -th kind of economic activity;

M_i – the number of men in the i -th kind of economic activity;

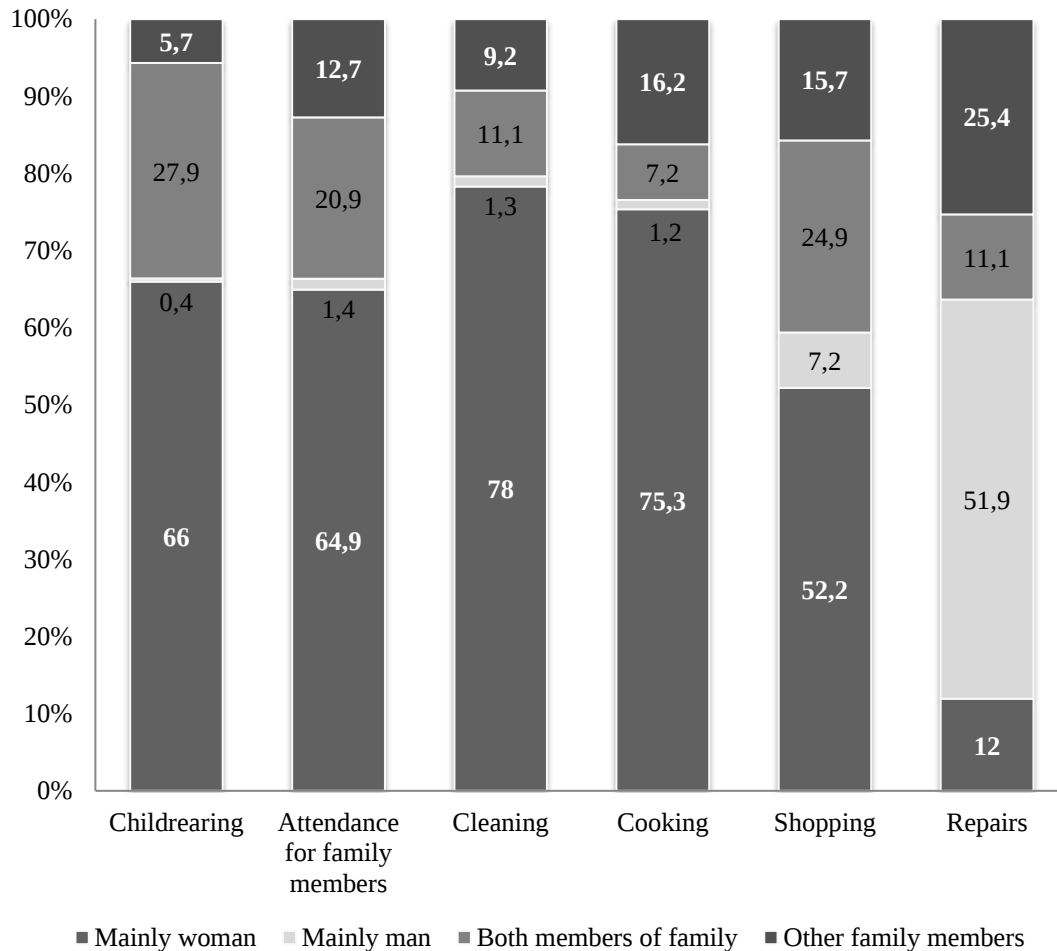
i varies from one to the number equal to the number of economic activities.

The results of the calculations of the index of dissimilarity by the types of economic activity in Ukraine showed that during 2013-2014 the value of this index increased from 0.453 to 0.458. This indicates an increase of gender inequality by professional basis. Index of 2014 shows that in order to achieve equality between male and female employment 45.8% of workers of both sexes would have to change their jobs. Taking into account the gender structure of employment in Ukraine, the expansion of female employment in managerial sector and the expansion of male employment in social sector could reduce the level of segregation. But the real situation of the provision of gender equality in the labor market in Ukraine indicates the presence of gender disproportions. “Thus, employers have different expectations regarding experience of candidates of different sexes. In particular, “male” openings dominate among job offers that require 3 years of experience. There are twice as many job offers that require the most experienced male candidates. In addition, considerable experience is the requirement of highly paid openings, which are available mostly for men” (Martsenyuk 2013, 91).

However, nowadays household duties are traditionally women’s responsibility. Therefore, in most cases women choose jobs and positions that are flexible, have less workload and do not require high-intensity labor. Such participation of women in the labor market leads to the formation of “female” jobs that prevent the professional growth of women and significantly reduces their quality of work life. Considering the fact that women are burdened with household duties, they work much longer than men. This negatively affects their quality of life. Thus, gender imbalance in the distribution of household duties is traditional in the Ukrainian society. According to the sociological survey *Analytical study of women’s participation in the workforce of Ukraine* conducted

in 2012, approximately three-quarters of women noted that they mainly cleaned their houses (78.4% of respondents) and cooked (75.3 % of respondents) (*Analytical study...* 2012, 82). Approximately two-thirds of women with children or family members in need of constant care answered that it was their responsibility to attend to them. Most women also claimed that they were responsible for purchasing products and goods of daily consumption for their families (Figure 5).

Figure 5. Aspects of household duties division in Ukraine



Source: *Analytical study...* 2012, 82.

A very small proportion of respondents indicated that both wife and husband were responsible for certain household duties (from 7 to 27% depending on the type of domestic work). To the greatest extent it concerned the purchase of products and goods of daily consumption, child rearing and caring for disabled family members. This situation greatly reduces the opportunity for professional and personal growth of women, preventing them from self-actualization without restrictions in labor. The author considers it is appropriate to radically change the system of traditional values and views on the role of women in society and to develop gender culture according to the needs and in-

terests of different gender groups in order to eradicate this problem. This approach is essential to solve the problem of social justice.

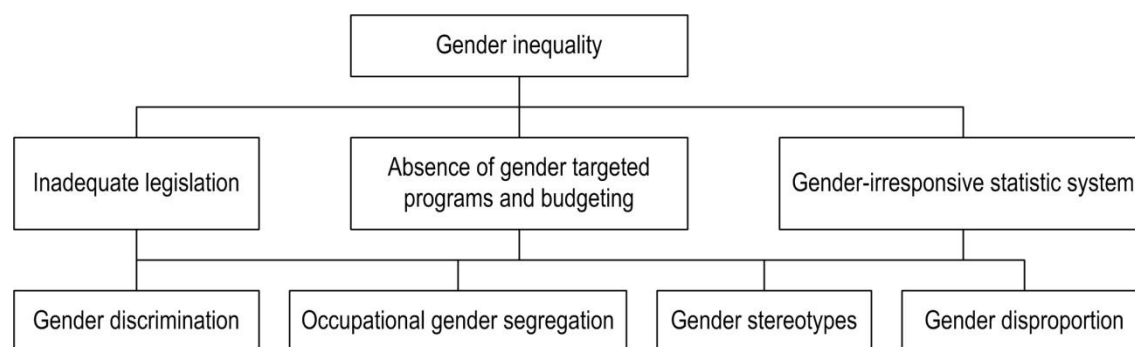
According to the sociological survey *Analytical study...* female gender and the presence of family responsibilities shared the second place among the ranking factors of discrimination in the sphere of employment. Almost every tenth woman of all the interviewed ones faced prejudice from management regarding getting a particular task or its assessment. The same number reported cases of being underpaid for work of equal value in comparison with their male colleagues. Such phenomena de-motivate women; deprive them of incentives to work, which reduces their quality of working life. The author considers that it is necessary to control and monitor work conditions and compensation of different gender groups on the government level; introduce gender expertise of normative legal acts in the labor sphere.

3. Determinants of gender inequality and proposals for the government gender policy

One of the reasons of the disproportion between the employment of men and women is the gender misbalance of opportunities for women to have decent work, which is reflected in frequent cases of employment refusal for women because of gender stereotypes. There are also differences in the quality characteristics of the employment and social status of women and men. Women own only 22% of the businesses and manage only 6% of big businesses in Ukraine. Therefore, it is more difficult for women to get a loan, because they have fewer resources that they can give as a collateral. The government has not taken special efforts to enhance women's access to loans. (Sycheva, Honiukova 2014, 7).

The author believes that the major factors and processes that form gender inequality in Ukraine are gender inequality in the labor market, which is manifested in the gender gap in compensation of women and men, gender segregation and discrimination, limited access to decent work for women, as well as the gender imbalance in the distribution of household duties.

The analysis of gender relations in major social institutions, including the state, the municipality, the households and the labor market makes it possible to draw conclusions about the determinants that form gender inequality in Ukraine. Their structure is displayed in Figure 6.

Figure 6. Factors of gender inequality in Ukraine

Source: own elaborates.

The formal nature of laws regarding gender inequality that were adopted in Ukraine identifies problems in the legal sphere. For example, many laws are only declaratory in nature. They do not have specific rules and mechanisms that would allow achieving gender equality in the labor sphere. For instance, Law №3442 prohibits discrimination in employment, including gender discrimination. However, it only proclaims the principles of gender equality. Its norms and rules should be seriously revised (SCU3442). For example, no specific measures of identifying and preventing the displays of gender segregation and discrimination in the labor sphere are mentioned in it. There are no sanctions for violating this law. In addition, women with disabilities are not mentioned as a target group neither in the State program of provision equal rights and opportunities for women and men for the period until 2016 (*Resolution of the Cabinet ... 2013*), nor in the State targeted social family support program for the period until 2016. Therefore, the national legislation is inadequate in terms of modern requirements and is one of the determinants of such phenomena as gender discrimination, gender occupational segregation and imbalance.

Many other post-socialist countries address the problem of gender inequality more efficiently. For example, Latvia holds the leading position in reduction of the gender gap. It is followed by Lithuania. However, Kazakhstan is clearly ahead of Lithuania in terms of economic opportunities for women and men (Aivazova 2014, 18). The achievements of Latvia and Lithuania can be explained by the successful reformation of social opportunities for men and women and the developed mechanism of provision of gender equality at all levels. For example, even in private sector men and women receive almost the same salary. Central Statistical Bureau of Latvia provides statistical data and analysis of gender issues. The National Human Rights Office monitors compliance with gender equality, non-discrimination, consults, provides guidance on address-

ing gender issues, deals with complaints on violations of gender equality and represents individuals in court. State Labor Inspectorate monitors compliance with the legislation on labor, health and safety at work from the perspective of gender equality (Voronina 2008, 144).

Lithuania implements the norms of gender equality through the complex gender approach with assistance of several institutions. European Institute for Gender Equality's objective is collecting reliable data on the issue of gender equality, analysing them and creating solutions. The Inter-Ministerial Commission on Equal Opportunities for Men and Women is composed of representatives of every ministry and two departments. This unit is primarily responsible for the implementation of complex gender approach. The Commission oversees the execution of programs on gender equality and the implementation of other gender-sensitive measures. It makes proposals to amend the existing legislation and advises the government on gender policy. The Commission is working in close cooperation with other actors of the national mechanism: the ombuds-woman for Equal Opportunities, the advisor of the Prime Minister, the scientists and the non-governmental organizations. In addition to the implementation of complex gender approach, this unit is also an important element in establishing cooperation between all parts of the national mechanisms, including not only the public, but also the private sector. Each year, the commission reports to the head of the system of national mechanisms (Voronina 2008, 153).

The author believes Ukraine should use the experience of such countries as Latvia and Lithuania that are successfully solving the problem of gender inequality. The situation is complicated by the fact that currently the state administration system doesn't have an institution with real authority regarding issues of the implementation of gender equality. The unit responsible for gender policy was formally retained after the administrative reform of 2010. However, its status and functions remain unclear. As a result, the introduction of gender approaches into the state administration system is extremely inefficient (*Ukraine National Review...* 2014).

No unified system of monitoring the financing of gender equality has yet been established in Ukraine. Therefore, it is impossible to objectively evaluate the corresponding share of the national budget. There was no any government program for ensuring gender equality in 2011-2013 in Ukraine.

Insufficient representation of women in economic and sociological researches is a significant part of the gender inequality problem, which needs to be addressed first of

all. Doing so will allow identifying the most significant imbalances that lead to the gender inequality. That is, it is necessary to create a gender-sensitive statistics system that would reflect the actual state of the labor market and society. Its absence leads to gender misbalance. But is it enough to improve these factors alone to solve the problem of gender inequality? The author believes that this phenomenon is caused by the values and culture of the society. The low level of political gender culture in Ukrainian society and sustainable gender stereotypes are the obstacles that should be dealt with first of all. It must be done at the institutional level. The attitude towards the problem of gender in society must be changed. The values of gender equality should be gradually transformed to the level of public organizations, labor collectives and consciousness of ordinary citizens.

The author believes that the reasons abovementioned phenomena exist is that at the country level Ukraine doesn't have:

- mechanism of analysis and evaluation of gender equality;
- statistics describing the level of gender equality, gender-sensitive indicators;
- concerted efforts of government, employers and society to achieve gender equality;
- targeted funding of gender programs;
- gender-appropriate legal and regulatory framework.

Consequently, in order to achieve high level of quality of work life on meso-level in Ukraine it is necessary to provide:

- safe and decent working conditions;
- labor protection organization in order to provide all the employees with health protection, simultaneously taking into account specific needs of both women and men;
- equal access to vocational training, use of new technology, sources of new skills in order to eliminate occupational segregation;
- improvement of social security mechanisms that provide equality of men and women both in family and in labor market;
- gender balance in managerial positions;
- achievement of both formal and real equality;
- elimination of poverty by disposal of limitations of employment opportunities for women;
- equal access to production resources.

3. Conclusions

Successful solution of gender inequality problems requires the use of modern tools of gender policy. State statistics of Ukraine does not operate with gender-sensitive indicators which would allow measuring the level of inequality. The author believes that the inclusion of gender aspects in statistics will open new opportunities for the achievement of equality.

Thus, it is necessary to introduce parameters regarding time costs of men and women, their participation in the informal sector of economy, domestic violence and sexism at work, allocation of resources, income, etc. In view of the abovementioned information the priority areas of gender policy in Ukraine are as follows:

- implementation of gender monitoring and examination of normative legal acts regarding labor relations;
- introduction of gender-sensitive indicators to the state statistics;
- budgetary planning with consideration of gender perspective;
- gender issues consideration in the activities of the ministries of labor, employers' associations and trade unions;
- increasing information literacy of the population in the area of gender issues.

Gender equality is a focus for Ukraine on the path of Euro integration. Institutions that form economic life of society in the country must become gender-oriented. Improving the quality of work life in gender aspect relies greatly on maternity protection, prohibition of sexual harassments in workplace, improvement of working conditions in hazardous industries. It is necessary to provide equal opportunities and equal treatment in all sectors of political, economical and social life so that both men and women would equally have high quality of life and access to decent work. Under these conditions inequality can be totally eliminated.

Literature

1. Aivazova S. (2014), *Transformation of the gender order in the CIS countries: institutional factors and the effects of mass politics*, «Woman in Russian society», nr. 4.
2. *Analytical study of women's participation in the labor force of Ukraine* (2012), The United Nations Population Fund, Kiev, http://www.idss.org.ua/monografii/2013_ua_womens%20participation.pdf (05.01.2016).
3. *Economic activity of population of Ukraine, Statistical Yearbook* (2014), State Statistics Service of Ukraine, Kiev.
4. Koval L., Paseka A. (2015), *Evaluation of the segregation in the labor market by gender-dominant type*, «Financial Space», nr. 1, http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_1_23 (05.01.2016).

5. *Labor Ukraine, Statistical Yearbook* (2013), State Statistics Service of Ukraine, Kiev.
6. Martsenyuk T. (2013), *Gender segregation of the labor market: what job are men and women looking for (in the context of resume and job openings database hh.ua)*, «Magazine of social critics Spilne», nr. 6, http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/3790/Martseniuk_Henderna_sehrehatsiia_rynku_pratsi.pdf?sequence=1 (5.01.2016).
7. Sycheva L., Honiukova V. (2014), *Gender equality as a factor of sustainable social development in Ukraine*, "Government Development", nr. 1.
8. *The Human Development Report* (2015), United Nations Development Programme, New York.
9. *The Millennium Development Goals* (2014), United Nations, Ukraine, Kiev.
10. *Ukraine National Review of the implementation of the Beijing Declaration and Platform for Action (1995) and the final documents of the XXIII special session of the UN General Assembly (2000) in the context of the twentieth anniversary of the Fourth World Conference on Women and the adoption of the Beijing Declaration and Platform for Action in 2015* (2014), https://www.unece.org/fileadmin/DAM/Gender/publication/NV111.07_att1_att2_att3_merged.pdf (5.01.2016).
11. Voronina O. (2008), *Gender equality in the modern world. The role of national mechanisms*, Ed Voronina O., Moscow, Max-Press.
12. *Women and men in Ukraine, Statistical Yearbook* (2014), State Statistics Service of Ukraine, Kiev.

Bibliography of normative legal acts:

1. The law of Ukraine The law of Ukraine from November 13, 2015 *On Amendments to the Labor Code of Ukraine concerning the harmonization of legislation in the sphere of combating discrimination law with the European Union*, SCU3442.
2. The law of Ukraine from September 8, 2005 *concerning equal rights and opportunities for women and men*, SCU, nr 2866-IV.
3. The law of Ukraine from June 28, 1996 *the Constitution of Ukraine*, SCU, nr 254k/96.
4. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine from September 26, 2013 №717 *On approval of the State program of provision equal rights and opportunities for women and men for the period until 2016*, available at: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=246752025> (5.01.2016).
- 5.

Аннотация

Гендерное неравенство и качество трудовой жизни в Украине

Целью статьи является оценка гендерного неравенства на рынке труда Украины. В первой части материала определяются и анализируются факторы и процессы, формирующие гендерное неравенство в Украине. Исследуется влияние гендерного неравенства на качество трудовой жизни. Рассматриваются проблемы в сфере занятости женщин. Выделяются гендерные диспропорции, гендерная профессиональная сегрегация, «феминизация бедности» как негативные факторы влияния на качество трудовой жизни. Затем определены принципы преодоления гендерного неравенства на рынке труда в Украине, а также приоритетные направления гендерной политики государства. В заключении описана концепция стратегии формирования гендерного паритета и обеспечения расширения

возможностей женщин в сфере труда. Обосновано положительное влияние предложенных мер на социальный климат и экономическое развитие страны.

Ключевые слова: гендерное неравенство, качество трудовой жизни, гендерная сегрегация, гендерная дискриминация, гендерные стереотипы.

Abstract

Gender inequality on the labour market in highly developed countries

The aim of the article is to assess gender inequality in the labor market of Ukraine. The first part of the article identifies and analyzes the factors and processes that shape gender inequality in Ukraine. The impact of gender inequality on the quality of work life is researched. The problems in the area of female employment are considered. Gender disproportions, gender occupational segregation, "feminization of poverty" are highlighted as the negative factors affecting the quality of work life. The principles of overcoming gender inequalities in the labor market of Ukraine are then defined as well as the priorities of the gender policy of the state. In conclusion, the concept of the strategy of formation of gender parity and ensuring the empowerment of women in the labor area is described. Positive effects of the proposed measures on the social climate and economic development of the country are substantiated.

Key words: gender inequality, quality of work life, gender segregation, gender discrimination, gender stereotypes.

dr hab. Liudmyla Serdiuk, prof. NAPS
Laboratory of Psychology of Personality
Kostiuk Institute of Psychology NAPS of Ukraine, Kiev,
Ukraine

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.51>

Psychological well-being as a factor of personal social security

1. Problem definition

In recent decades, instability of economic institutions, financial constraints, unfavourable demographic situation, lowering of life levels and quality have actualized scientific and public interest to personal social security as a prerequisite for progressive development of the contemporary society.

Personal social security is a complex system of measures from the state, aimed at maintaining of decent living standards for its citizens and taking care about those groups that are not able to assure them themselves. Thus, social security is, after all, solicitous attitude of the state to its main wealth – people.

Social security in the broadest sense means protection of a person, social groups, communities against threats that can distort their vital interests, rights, freedoms. The most important direction of personal social security achieving is forming of own personal potential, creating of conditions for its revealing and a feeling of personal psychological well-being.

Importance of the issue of personal psychological well-being in psychology, as in other sciences, is related to the practical necessity to determine factors of inner balance and personal development contributing to adequate social behaviour and self-realization, and social security.

The research object is personal psychological well-being as a holistic phenomenon.

The research subject is personal psychological well-being as a factor of social security.

The research purpose is to identify inner resources of personal psychological well-being that can promote personal social security.

2. Literature review

A significant amount of works is devoted to research on this (Воронина, 2002; Фесенко, 2005; Ryff, 1998; Serdiuk, 2011; Панина, 2006 et al.). A number of concepts having meanings close to personal "psychological well-being" is associated to it: "mental health", "a normal and abnormal personality", "positive lifestyle", "emotional comfort", "quality of life", "a self-actualised personality", "life satisfaction" and others.

These concepts are often related to such a category as "mental health". Describing the mental health criteria, researchers assign a major role to mental equilibrium and related harmony of mind and adaptive capacities, ability to change behaviour appropriately according to changes in the environment and to organize it in accordance with accepted ethical norms, sense of affection and responsibility towards relatives, ability to implement life plans.

R.M. Ryan and E.L. Deci believe that the link between physical health and psychological well-being is evident (Deci & Ryan 2000). Diseases often cause functional limitations that reduce opportunities for life satisfaction. Subjective life hardness correlates not only with the psychological well-being indicators such as autonomy and positive relationships with others, but also with physical symptoms.

The theoretical basis for understanding of the psychological well-being phenomenon and its importance for self-realization was laid by the works (Ryff 1998 and others); they study personal subjective well-being that include the ideas of happiness, life satisfaction, positive emotions, psychological health and stability of mind, etc.

Researchers of personal subjective well-being take as a point of departure mainly the fundamental principle that such well-being is estimated solely by a person from the position of his/her values and objectives. Since the values and objectives are always individual, there is not any universal structure of well-being and it cannot exist, and the only possible decision is to study factors influencing the feelings of happiness and satisfaction.

Mental health indicators can be fixed mainly by an external observer, such an approach can become an objective assessment of person's psyche on the base of pre-defined criteria, which are sometimes different; but psychological well-being exists first of all in subject's mind and is defined as existential experience by a person of his/her attitudes to his/her life and associated with everyday concepts like happiness, happy life, etc. Also, the "subjective well-being" term is present in the scientific literature, which is synonymous with psychological well-being (Панина 2006).

One of the researchers of the psychological well-being (Шамионов 2004), defines it as a concept that expresses person's own attitude to his/her personality, his/her life and it is the process that is important in terms of mastering of normative ideas about the external and internal environment and is characterized by a feeling of satisfaction. The psychological well-being consists of two major components: prevalence of positive emotions over negative ones and positive assessment of own life. Thus, it is possible to highlight two components of the psychological well-being: cognitive (assessment of various aspects of life) and emotional (dominant emotional attitude to these aspects). This division is relatively holistic from the point of view of understanding of component relationships (Панина 2006).

Understanding of the psychological well-being structure was expanded by the value of future prospects and personal aspirations, making them a component of the psychological well-being structure (Serdiuk 2011).

The concept of "satisfaction" is close to psychological well-being; its various aspects are discussed in psychological studies: as an element of happiness, job satisfaction, life satisfaction, but holistic understanding of satisfaction has not yet been achieved. Psychological or subjective well-being is traditionally considered in the context of "quality of life", which has still rather vague understanding.

Basing on integration of the various theories related to well-being, K. Ryff proposes a generalized model of psychological well-being that includes six components: person's positive attitude to him/herself and his/her past life (self-acceptance); availability of goals and passions that give meanings to his/her life (purpose in life); ability to meet daily life requirements (environmental mastery); feeling of constant development and self-actualization (personal growth); relationships with others, permeated with care and confidence (positive relationships with others); ability to comply with own beliefs (autonomy) (Ryff 1998).

Theoretical concepts of subjective well-being are created basically in the context of the existential-phenomenological approach, but there are also original and independent models of subjective well-being, particularly in the works of (Воронина 2002; Фесенко 2005).

According to the model of A.V. Voronina, psychological well-being is defined as a systemic personal quality that is acquired in the process of life on the base of psychophysiological function preservation, it is manifested in perception of meaningful fullness and value of life in general, as a means for achieving of internal, socially ori-

ented goals and is a condition for implementation of potential abilities (Воронина 2002).

Analyzing various approaches to the psychological well-being concept, P.P. Fesenko proposes to understand this construct as a rather complex feeling of satisfaction with person's own life, reflecting both current and potential aspects of personal life. The work (Фесенко 2005) shows that the structures of current and ideal psychological well-being are significantly different. The next components are the most important in the structure of the current psychological well-being: "personal growth", "positive relationships with others," "life goals". The ideal psychological well-being is associated mainly with self-acceptance, the ability to establish and maintain warm trusting relationships with others, presence of life goals and the ability to implement them effectively.

Thus, *psychological well-being* can be defined as an integral indicator of person's orientation onto implementation of the main components of *positive functioning*, as well as a degree of implementation of this orientation, which is reflected in the subjective feeling of happiness, satisfaction with him/herself and his/her life.

As an integral personal formation, psychological well-being functions in dynamic and therefore is a *motivational indicator* of a person, its manifestation depends on reality, structure, integrity (consistency of the past, present and future) of person's attitudes and his/her life prospects, including his/her goals, plans, values and desires. Based on this, a person is presented in his/her personality in all his/her unity as an integrity that unites socio-biological, socio-psychological and social qualities.

3. Research results

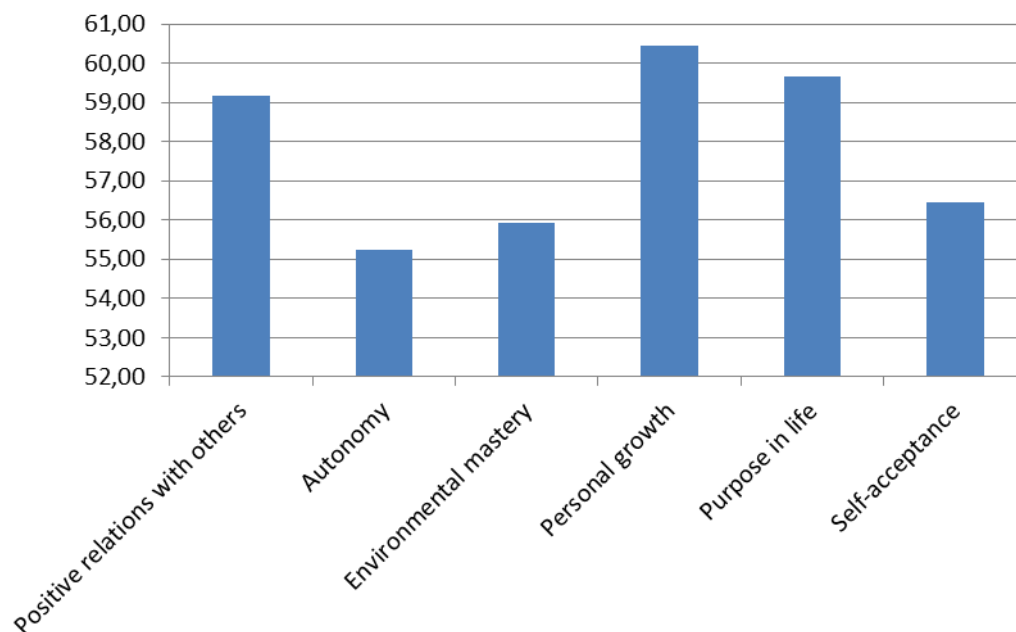
Our study, which was focused on identification of the personal potential of psychological well-being, was carried out with university students because training of future professionals is one of the decisive factors that determine social effectiveness of the society, forms its intellectual potential, creates its professional elite, ensures continuity of national development without which a modern country cannot exist and be developed. However, a feeling of psychological well-being plays a huge role for successful mastering by students of their chosen professions, for their learning motivation. A feeling of psychological well-being consists of many components; they include learning conditions, relationships in a team, a personal status, a financial situation, confidence in the future, positive motivation for future careers.

112 students of universities in Kiev participated in our research. The obtained results of the research are based on the concept of a personality as a holistic system of social, socio-biological, socio-psychological, socio-philosophical qualities that characterize his/her as a subject and an object of social relationships.

The next psychological techniques were used: the Purpose in Life Test (J. Crumbaugh and L. Maholik, adaptation by D.A. Leontiev (Леонтьев 1992)); the Hardiness Survey (S.R. Muddy, adapted by D.A. Leontiev, A.I. Rascasova (Леонтьев & Рассказова 2006)), the Ryff Scales of Psychological Well-Being (a modified version of T.D. Shevelenkova, P.P. Fesenko (Фесенко 2005)). Processing of the empirical results was carried out using a computer program for statistical data processing SPSS Statistics 21.0.

Indicators of students' psychological well-being (with the Ryff Scales of Psychological Well-Being) are shown in Fig. 1. Psychological well-being is understood not only as person's mental and physical health, but also as actualization by a person of him/herself, his/her potentials and capabilities, including professional self-fulfilment throughout his/her careers.

Fig. 1. The indicators of psychological well-being for the students



Source: own elaboration.

A characteristic feature of the obtained results is that all indicators of psychological well-being are above average levels for the majority of the surveyed students. Above average values are shown by 61% of the students for the "Positive relations with

others" scale; by 48% for the "Autonomy" scale; by 51% or the "Environmental mastery" scale; by 62% for the "Personal growth" scale; by 59% for the "Purpose in life" scale; by 48% for the "Self-acceptance" scale. However, the above data shows that the respondent are characterized by low values of "Autonomy", " Environmental mastery " and "Self-acceptance" that is the reason why many of the respondents have psychological well-being indicators below average.

The performed correlation analysis shows that the indicators of psychological well-being are related with indicators of life purport orientations (goals in life, life process, life achievements) and especially personal life hardiness.

Hardiness components are important for maintaining of health, optimal level of efficiency and activity in stressful living conditions.

For the examined sample, above average values are shown by about 40% of the surveyed students for the "Commitment" scale; by 45% for the "Control" scale; and by 30% for the "Challenge" scale. Given the data, it should be noted that most of the respondents, unfortunately, do no belief that they can enjoy their own activities and often have a feeling of helplessness.

However, namely, person's human belief that everything that happens to him/her supports his/her development through knowledge and experience promotes his/her readiness to act, even in absence of guaranteed success, through active learning from experience and its subsequent use.

Table 1. The correlation analysis of the psychological well-being indicators with indicators of purport orientations and life hardiness

	Positive relations with others	Autonomy	Environmental mastery	Personal growth	Purpose in life	Self-acceptance
Goals in life	,076	,178	,102	,086	,277**	,398**
Life process	,308*	,167	,167	,194	,244*	,339**
Life achievements	,361*	,113	,351*	,165	,362*	,490**
Locus of control-self	,141	,127	,007	-,001	,152	,314**
Locus of control – life	-,043	-,133	-,126	-,222*	-,130	,083
Overall indicator of life meaningfulness	,172	,186	,166	,142	,249*	,420**
Commitment	,306**	,222*	,245*	,201	,244*	,442**
Control	,085	,261*	,198	,130	,165	,356**
Challenge	,311**	,211*	,276**	,423**	,354**	,468**

** . Correlation is significant on the level of 0.01 (2-tailed).

* . Correlation is significant on the level of 0.05 (2-tailed).

Source: own elaboration.

So, the surveyed students can be described generally as those who have trusting relationships with others, understand that human relationships are based on mutual actions; they are quite autonomous and independent, able to regulate their own behaviour, to create conditions and circumstances necessary to meet their personal needs and to achieve their goals; they are eager for personal growth and aware of goals for their future. However, many of the surveyed are unsure of their ability to achieve their goals.

The “*personal autonomy*” construct is quite important, which means an ability to self-determine own positions and is associated with one of the highest personal characteristics – spirituality (Gabanska, 1995). In other words, personal autonomy is understood as an “inner core”, an interiorized form of external regulation, which became self-regulation and transformed into a qualitatively new form.

As it can be seen from the data of Figure 1, personal autonomy has the lowest value in the structure of psychological well-being. Since personal autonomy is associated with formation of “positive” image of a person (Seligman & Csikszentmihalyi, 2000), its manifestations highlight the aspects of mental health and personal growth, so it can become one way to describe a full blown personality who is able to determine and regulate own life.

4. Conclusions

- A. Importance of the researched problem is related to the need of socio-economic and psychological apprehension of a real state of personal social security, estimation of conditions for its provision and analysis of its role and place for strengthening of social security of a person and the society during economic transformation of our country.
- B. Personal social security means conditions that support opportunities for comprehensive expanded creation of a personality, development of his/her vitality, labour and spiritual abilities due to forming of an appropriate level of personal potential and quality of social relations in the society.
- C. We understand personal potential as inner resources gained as a result of understanding by a person of relations between his/her past, present and future from the perspective of implementation of his/her capabilities and achievement of his/her life prospects. It means reserve for full participation in the present, the ability to implement and develop worthily his/her vitality, labour and spiritual abilities in the future.

- D. Personal social security provision means solving the problem of expanded creation of personal potential as interconnected, interdependent and interrelated solicitude of a person and the society in the process of socialization and personal development. Such approach allows the society to implement an important goal – assurance of real opportunities for implementation and expanded creation of personal potential of each person for benefits of themselves and the society.
- E. The most important condition for effective social development is the principle of active self-realization of own social potential by each person for satisfying of their needs and demands of the society. Social assistance and support from the state and the society are needed and justified only insofar as they do not induce social apathy and consumerism of certain subjects, but rather stimulates their labour and socio-political activity, creativity.

References

1. Deci E.L., Ryan R. (2000), *The "What" and "Why" of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-Determination of Behavior personality*, „Psychological Inquiry”, Vol. 11, 4.
2. Gabanska J. (1995), *Autonomy of the individual in the developmental and axiological perspective*, “The Polish Quarterly Of Developmental Psychology”, Vol. L., № 1-4.
3. Ryff C.D. (1998), *The contours of positive human health*, „Psychological Inquiry”, Vol. 9.
4. Seligman M.E.P., Csikszentmihalyi M. (2000), *Positive psychology*, „American Psychologist”, 2000, Vol. 55, N 1.
5. Serdiuk L. (2011), *Psychological well-being of future specialists in the integrated educational environment and the factors of its formation*, „Social Welfare: Interdisciplinary Approach”, 1(1).
6. Воронина А.В. (2002), *Оценка психологического благополучия школьников в системе профилактической и коррекционной работы психологической службы*, Томск.
7. Леонтьев Д.А. (1992), *Тест смысложизненных ориентаций*, Москва.
8. Леонтьев Д.А., Рассказова Е.И. (2006), *Тест жизнестойкости*, Москва.
9. Панина Е.Н. (2006), *Взаимосвязь суверенности психологического пространства и субъективного благополучия личности*, „Вестник Красноярского Государственного Университета. Серия «Гуманитарные Науки»”, 3/2.
10. Фесенко П.П. (2005), *Осмысленность жизни и психологическое благополучие личности*, Москва.
11. Чиксентмихайи М. (2011), *Поток: психология оптимального переживания*, Москва.
12. Шамионов Р.М. (2004), *Психология субъективного благополучия личности*. Саратов.

Abstract**Psychological well-being as a factor of personal social security**

The article discusses the phenomenon of personal psychological well-being as an integral formation that is expressed in a degree of person's orientation to implementation of the main components of his/her positive functioning, as well as in a degree of actualization of such an orientation that is perceived subjectively as satisfaction with him/herself and his/her life, which, in turn, is a personal internal resource and the most important factor of his/her social security.

Instability and complexity of socio-economic conditions of personal development poses a threat for his/her social security as a prerequisite for full development of his/her vital forces, labour and intellectual abilities, professional and personal self-realization.

Keywords: personal social security, psychological well-being, personal inner resources, personal potential.

Аннотация**Психологическое благополучие как фактор социальной безопасности личности**

В статье рассматривается феномен личностного психологического благополучия в качестве неотъемлемого формирования, что выражается в степени ориентации человека в реализации основных компонентов его положительного функционирования, а также в степени актуализации такой ориентации, что воспринимается объективностью как удовлетворенность жизнью, которая, в свою очередь, представляет собой личностный внутренний ресурс и самый важный фактор социальной безопасности личности.

Нестабильность и сложность социально-экономических условий развития личности создает угрозу для социальной безопасности в качестве предварительного условия для полноценного развития жизненных сил, трудовых и интеллектуальных способностей, профессиональной и личностной самореализации.

Ключевые слова: социальная безопасность личности, психологическое благополучие, личностные внутренние ресурсы, личностный потенциал.

mgr Emilia Sielicka
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.52>

Znaczenie rozwoju rynku TSL w procesie niwelowania nierówności społecznych

1. Wstęp

Problemy nierówności i równości społecznych stanowią jedno z ważniejszych zagadnień poruszanych od kilku wieków przez badaczy powiązanych z różnymi dziedzinami nauki oraz jedną z głównych cech tego świata (Therborn 2015). W obecnych czasach obserwuje się w świecie wiele pozytywnych zjawisk, takich jak wzrost produkcji w wymiarze globalnym, co przyczynia się do wzrostu dochodów, podnoszenia jakości życia i opieki medycznej oraz poziomu edukacji. Pomimo tego nie każdy może w jednakowym stopniu korzystać z pozytywnych aspektów, jakie niesie za sobą rozwój cywilizacji, ponieważ podział dobrobytu na świecie nie jest równomierny. Daje się również zaobserwować ciągle powiększanie się istniejących dysproporcji (Wosińska 2008). Jednocześnie nauka nie znajduje odpowiednich rozwiązań, które zapewnią zatrzymanie tego procesu. Przez wzgląd na rozbieżność interesów różnych graczy na rynku, następuje osłabienie państwa narodowego, które w tej sytuacji może utracić część posiadanych wpływów, co w rezultacie najbardziej odczują ci, którzy najbardziej liczą na opiekę państwa. Przyczyni się to w efekcie końcowym do pojawienia się coraz większej liczby obszarów nierówności oraz dyskryminacji. (Zachorowska-Mazurkiewicz 2011). W obliczu tych faktów należy zadać sobie pytanie, co stanowi największy problem w tej sytuacji. Trzeba zdać sobie sprawę, iż osoby cierpiące z powodu nierówności społecznych są w słabej i trudnej pozycji społecznej i napotykają na wiele problemów na wszystkich płaszczyznach (Melin 2013). Niwelowanie nierówności społecznych ma nie tylko znaczenie w aspekcie społecznym. Wpływa też na rozwój i stan gospodarki, a w szczególności niektórych branż. Jedną z branż szczególnie wrażliwych na wahania koniunktury jest branża usług logistycznych, gdyż przesłanki rozwoju rynku TSL mają przede wszystkim charakter makroekonomiczny, gdyż rynek ten jest swoistym barometrem koniunktury gospodarczej. Większy wzrost gospodarczy warunkuje więc większą dynamikę wzrostu obrotów sektora TSL w Polsce (Zysińska 2007).

Cel artykułu stanowi przedstawienie jednego ze sposobów niwelowania nierówności społecznych, jakim jest rozwój rynku usług logistycznych. Artykuł bazuje przede wszystkim na literaturze dotyczącej nierówności społecznych, analizie danych statystycznych oraz porównaniu danych statystycznych dotyczących niwelowania nierówności społecznych z danymi statystycznymi dotyczącymi branży TSL, a także przykładach zaczerpniętych z praktyki.

2. Podejście teoretyczne

2.1. Istota pojęcia nierówności społecznych

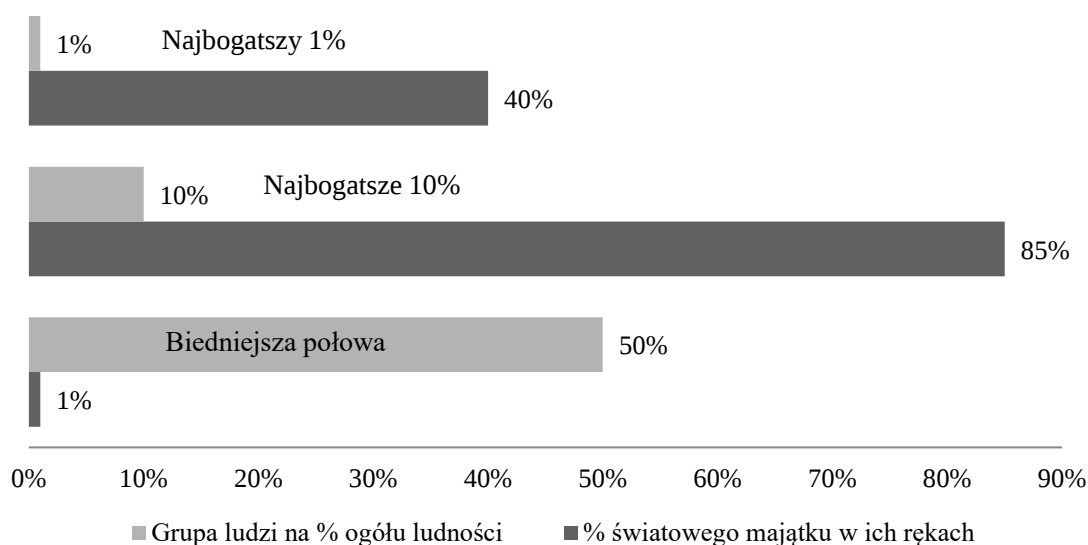
Podejmując zagadnienie nierówności społecznych w pierwszej kolejności należy znaleźć odpowiedź na pytanie, co dokładnie oznacza to pojęcie (Michalczyk 2001). Nierówność społeczna zawsze oznacza zablokowanie określonym jednostkom dostępu do czegoś (Therborn 2015). P. Sztompka podaje następującą definicję: „nierówności społeczne dotyczą sytuacji, gdy ludzie są nierówni sobie nie z racji jakichkolwiek cech cielesnych czy psychicznych, lecz z powodu ich przynależności do różnych grup albo zajmowania różnych pozycji społecznych. Żeby móc mówić o nierówności w sensie społecznym, wystąpić musi coś więcej niż tylko różnica indywidualna. Z członkostwem w pewnej grupie lub z zajmowaniem pewnej pozycji wiązać się musi mianowicie nierówny – łatwiejszy lub trudniejszy dostęp lub przynajmniej nierówna – mniejsza lub większa – szansa dostępu do pewnych cenionych społecznie dóbr” (Sztompka 2002). Pojęcie nierówności można także ukazać jako istnienie określonych relacji zachodzących pomiędzy stronami, gdzie jedna strona ma przewagę nad drugą. (Kot i inni 2004). Istotę nierówności społecznych stanowi więc nierównomierny dostęp podmiotów do zasobów występujących w gospodarce, zarówno materialnych, jak i pozamaterialnych. Ta dysproporcja jest nieunikniona, jednakże przekroczenie pewnego jej poziomu może doprowadzić do sytuacji, w której społeczeństwo stanie się dysfunkcjonalne. Pojęcie nierówności społecznych powiązane jest bezpośrednio ze skalą ubóstwa, a także powodować może wiele innych społecznych problemów. W naukach społecznych wyróżnia się trzy wymiary nierówności. Pierwszy wymiar to wymiar ekonomiczny, który obejmuje dochód, warunki zamieszkania, status zatrudnienia oraz własność. Kolejny to wymiar społeczny, odnoszący się do poziomu wykształcenia, posiadanego prestiżu, stylu życia oraz uczestnictwa w kulturze. Natomiast trzeci wymiar to aspekt polityczny, dotyczący dysproporcji w podziale władzy oraz zaangażowania obywatelskiego (Wój-

cik-Żołądek 2013). W literaturze przedmiotu przyjmuje się rozwarstwienie dochodowe za najistotniejszy miernik nierówności społecznych oraz czynnik, który kształtuje szanse jednostki w praktycznie wszystkich sferach życia (Podemski 2009).

2.2. Fakty i liczby

Według danych zaprezentowanych w raporcie ONZ 1% najbogatszych ludzi na świecie jest w posiadaniu około 40% całego majątku, którym dysponuje ludzkość, 10% najbogatszych posiada 85%, natomiast biedniejsza połowa ludzkości dysponuje jedynie mniej niż 1% majątku ludzkości (Randerson 2006). Dane te ilustruje wykres 1.

Wykres 1. Diagram Pareto-Lorentza dla światowych nierówności społecznych

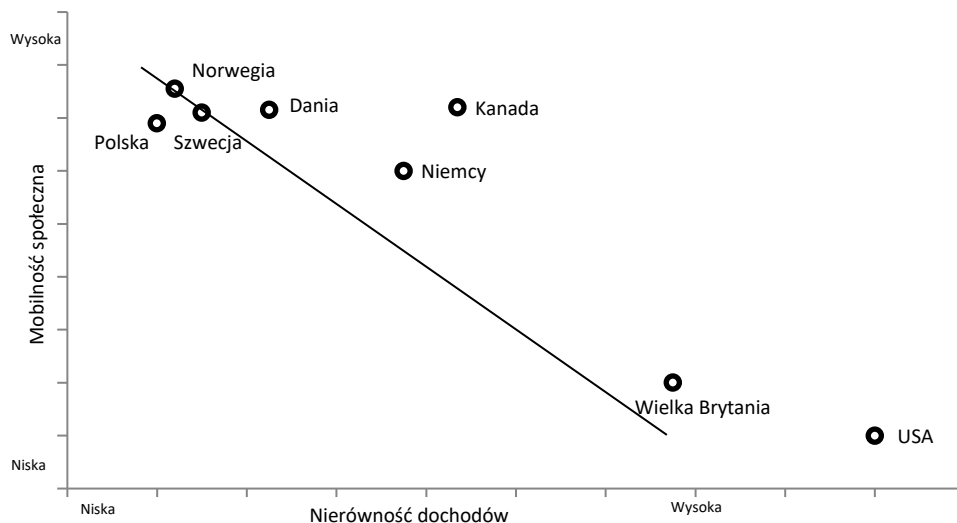


Źródło: opracowanie własne na podstawie (Randerson 2006).

Natomiast w Polsce nierówności płacowe w długim okresie, mierzone stosunkiem dochodów górnego decyla do najniższego, w przeciągu ostatniego dwudziestolecia wzrosły najbardziej w porównaniu do wszystkich krajów należących do OECD (Woźniak 2012). Z kolei dane dotyczące Europy Zachodniej obrazują, iż 10% najlepiej opłacanych pracowników uzyskuje średnio dochody 4,5 razy większe niż 10% najgorzej opłacanych (Piketty 2015). Powiększa się także liczba bezrobotnych na świecie. W Unii Europejskiej ich liczba zwiększyła się o 8 mln w okresie od 1.01.2008 do 1.01.2013. Także w Stanach Zjednoczonych w tym samym okresie odnotowano wzrost liczby bezrobotnych o 4,6 mln (Therborn 2015). Na nierówności społeczne wpływ ma także szeroko pojęta mobilność społeczna. Poniższy wykres obrazuje, że zdolność do mobilności społecznej i nierówność dochodów znajdują się w ścisłej zależności. Czym większa zdolność do mobilności społecznej ludności w danym kraju, tym mniejsza nierówność

dochodów tych jednostek. Z analizy wykresu nasuwa się także wniosek, iż ubóstwo ludności danego kraju oraz jego dobra koniunktura gospodarcza nie mają ze sobą związku. Przykładem są Stany Zjednoczone, uważane wciąż za jedno z najbogatszych państw świata, a jednocześnie wśród jego obywateli wzrasta poziom ubóstwa i nierówności dochodów (Melin 2013).

Wykres 2. Mobilność społeczna a nierówności społeczne



Źródło: (Judt 2010).

2.3. Różne podejścia do problemu nierówności społecznych

To, co spostrzegamy, w znacznym stopniu zależy od okularów, przez które spoglądamy na świat (Therborn 2015). Nierówności społeczne nie zawsze uważane są za zjawisko negatywne. Istnieje kilka sposobów rozumienia pojęcia nierówności społecznych. Zwolennicy istnienia nierówności społecznych uważają, iż umożliwiają one ludziom pełne wykorzystanie posiadanego przez nich potencjału. Dodatkowo nierówności uwydatniają wolność, która uznawana jest za najważniejszą wartość społeczną. Poza tym istnienie nierówności społecznych, według zwolenników tego podejścia, stanowi bodziec dla rozwoju, gdyż ludzie stają się bardziej zmotywowani do poprawy sytuacji, w której się znajdują. Twierdzą oni jednocześnie, iż różnica pomiędzy pozycją społeczną biednych i bogatych, nie stanowi problemu, dopóki sytuacja biedniejszych się nie pogarsza. Należy podkreślić, iż trzeba wyraźnie odróżnić nierówności dotyczące jednostek, od tych dotyczących grup społecznych. Różnice pomiędzy jednostkami można wytłumaczyć wieloma czynnikami i część z nich może być w pełni akceptowalna. Jednak w przypadku działaniach powodujących systematyczny wzrost nierówności pomiędzy grupami społecznymi, należy mówić o zjawisku negatywnym i niesprawiedliwym,

które wymaga podjęcia dyskusji dotyczących sytuacji ekonomicznej oraz zmiany politycznych decyzji (Melin 2013). Z kolei przeciwnicy nierówności społecznych, których jest zdecydowana większość, uważają, iż ograniczają one sposobność uczestniczenia jednostek w aktywności społecznej w aspekcie politycznym, ekonomicznym oraz społecznym. Ma to negatywne następstwa nie tylko dla jednostki, ale także dla ogółu społeczeństwa, dlatego należy niwelować nierówności społeczne w każdym z wymiarów (Zachorowska-Mazurkiewicz 2011). Z kolei badania postrzegania nierówności dochodowych przez społeczeństwo przeprowadzone przez PAN w 2008 roku wykazały, iż 91% obywateli Polski ocenia poziom rozwarstwienia w kraju jako zbyt wysoki, jednocześnie uznając, iż istnienie nierówności dochodowych w ograniczonym zakresie jest uzasadnione oraz sprawiedliwa (PAN 2008). Należy dodać, iż państwo dobrobytu jest zobowiązane do wyrównywania nierówności społecznych w zakresie i zasięgu określonym aktami prawnymi. W Polsce wynika to z tekstu Konstytucji i ustaw.

3. Przeciwdziałanie nierównościami społecznymi

3.1. Niwelowanie nierówności społecznych

Celem państwa jest zapewnienie dobrobytu społecznego i stałe jego podnoszenie (Nagaj 2013). Nierówności dochodowe oraz ich negatywne następstwa mogą zostać w sposób skuteczny ograniczane jedynie poprzez prowadzenie przez państwo aktywnej polityki. Jako przykład może służyć polityka krajów nordyckich, której istotą jest niwelowanie różnic dochodowych poprzez redystrybucję dochodów i aktywną politykę społeczną. Odmiernym podejściem charakteryzuje się model japoński, w którym nierówności niwelowane są przy pomocy zrównoważonego systemu płacowego. Do łagodzenia nierównych szans powinien przyczyniać się także system edukacyjny. Jednak aby był on w stanie pełnić tę rolę, niezbędne jest przeciwdziałanie nierównemu dostępowi dzieci na wczesnym etapie rozwoju do edukacji (Wójcik-Żołądek 2013). Łagodzenie nierówności w poziomie dochodów społeczeństwa państwo realizuje głównie przy pomocy odpowiedniej polityki dochodowej. Jest to taki rodzaj polityki ekonomicznej, przy której wykorzystaniu państwo chce określić granice rocznego, bezinflacyjnego wzrostu poziomu dochodów każdego rodzaju. W Polsce polityka dochodowa była wykorzystywana w przeszłości jako instrument służący przeciwdziałaniu inflacji, z kolei obecnie, przy jednocyfrowej dynamice cen, służy do zniwelowania nierówności oraz sprawiedliwej dystrybucji dochodów. Do realizacji tego celu wykorzystywany jest pro-

gresywny system podatkowy oraz świadczenia socjalne i płaca minimalna (Karpiński 1992). Należy dodać, że transfery społeczne, które wypłaca państwo łagodzą, poza poziomem dysproporcji rozkładu dochodów, także skalę zagrożenia ubóstwem. Świadczenia wypłacane dla socjalnej strefy w Polsce powodują, iż ryzyko ubóstwa zmniejsza się o 26-30 punktów procentowych. W Polsce dodatkowo wykorzystuje się do przeciwdziałania znaczącym różnicom w podziale dochodów także politykę regionalną, gdyż ubóstwo jest w znacznej mierze problemem regionalnym, a przeciętny poziom dochodu rozporządzalnego jest o 48% wyższy dla mieszkańca centralnej Polski w porównaniu do mieszkańca wschodniej części kraju. Realizacji celów tej polityki służy wykorzystywanie środków unijnych przeznaczonych na łagodzenie dysproporcji rozwojowych oraz inwestycje infrastrukturalne, zapewniające przeskok cywilizacyjny, obniżenie poziomu bezrobocia, a przez to ubóstwa (Nagaj 2013). Z kolei G. Therborn jako najważniejsze z systemowych form łagodzenia nierówności społecznych klasyfikuje niwelowanie dystansu. Przykładem takiego działania jest rezerwowanie określonej puli miejsc w placówkach edukacyjnych oraz administracji publicznej dla członków grup społecznych cierpiących z powodu nierówności społecznych. Kolejną wskazaną formą jest integracja, oznaczająca znoszenie barier i progów członkowstwa oraz przyznawanie praw grupom, którym wcześniej je odebrano. G. Therborn podkreśla też znaczenie dehierarchizacji, a także redystrybucji i rehabilitacji negatywnie uprzywilejowanych grup (Therborn 2015). Należy dodać, iż nie zawsze polityka prowadzona przez państwo przyczynia się do niwelowania nierówności. Projekt PROFIT wykazał, iż w Bułgarii oraz na Litwie poziom ubóstwa zwiększył się na skutek decyzji politycznych (Warzywoda-Kruszyńska 2007). Przykład Brazylii pokazuje także, iż sam wzrost gospodarczy jest niewystarczającym czynnikiem do rozwoju gospodarczego, gdyż pomimo wzrostu gospodarczego, nierówności społeczne narosły. Pozwala to na wysunięcie wniosku, iż nie można złagodzić nierówności społecznych bez odpowiedniej redystrybucji dochodów oraz bogactwa (Zachorowska-Mazurkiewicz 2011).

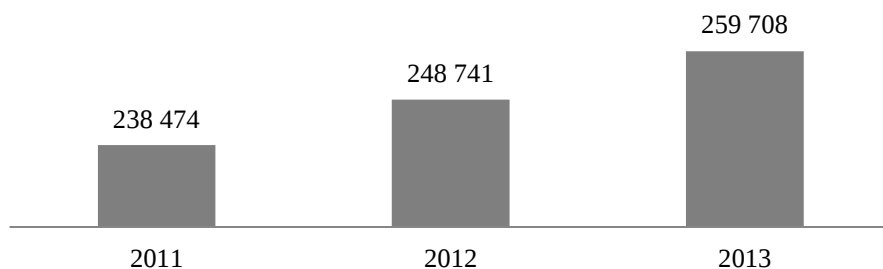
3.2. Likwidacja nierówności społecznych

Pomimo że ogółowi ludzkości przyświeca idea równości społecznej, nigdy nie udało się osiągnąć stanu równości społecznej. T. Pliszka akcentuje fakt, iż ego jednostki oraz grupy jest silniejsze od alterocentryzmu, a człowiek w każdej dziedzinie chce posiadać więcej i mieć lepiej (Pliszka 2005). Należy także dodać, że żadna skala i rodzaj pomocy nie będą w stanie zmienić sytuacji jednostek cierpiących z powodu nierówności społecznych, jeśli one same nie będą dążyły do poprawy swojej sytuacji. Jest to bowiem

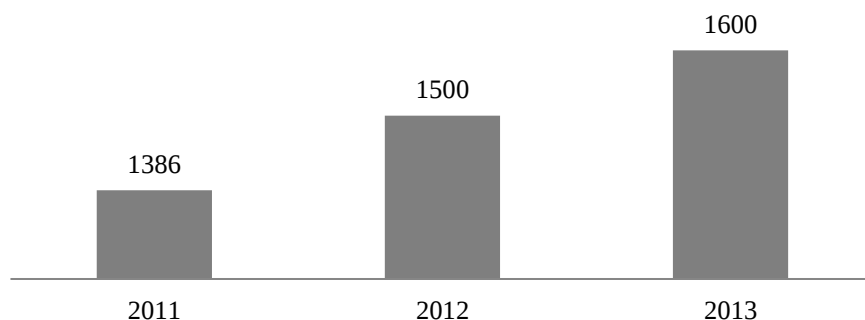
kwestia zarówno środków i zasobów poświęconych na niwelowanie nierówności społecznych, jak i chęci grup bądź jednostek nimi doświadczanych (Melin 2013). Wilkinson oraz Pickett podkreślają znaczenie świadomych i zrównoważonych decyzji politycznych, a także konieczności kładzenia nacisku na informowanie społeczeństwa o problemie, aby umożliwić jego zapobieganie. Zaznaczają także, że celem ludzkości jest zrównoważone społeczeństwo, jednak zrealizowanie tego celu nie będzie możliwe bez podejmowania świadomych działań w tym obszarze (Wilkinson, Pickett 2009). Z kolei socjolodzy podkreślają, iż społeczeństwo tworzą jednostki. Dlatego kiedy mówi się o nierównościach społecznych, mówi się o relacjach i procesach społecznych (Melin 2013).

4. Rozwój rynku TSL a niwelowanie nierówności społecznych

Z zasady niwelowanie nierówności społecznych powinno przyczynić się do poprawy koniunktury gospodarczej i wzrostu dochodu dysponowanego społeczeństwa. To z kolei powinno wpłynąć pozytywnie na branżę usług logistycznych, gdyż przesłanki jej rozwoju mają charakter makroekonomiczny i są swoistym barometrem koniunktury gospodarczej, a wzrost gospodarczy jest warunkuje powiększenie dynamiki wzrostu obrotów tego sektora w Polsce (Zysińska 2007). Poniższe wykresy przedstawiają porównanie zależności pomiędzy wzrostem poziomu płacy minimalnej a zmianami w dynamice i strukturze pracy przewozowej przy przewozach ładunków drogowych w Polsce na przestrzeni lat 2011-2013. Z analizy wykresów nasuwa się wniosek, iż wartości te wzrastały w takim samym tempie, proporcjonalnie do siebie.

Wykres 3. Zmiany w dynamice i strukturze pracy przewozowej przy przewozach ładunków drogowych w Polsce w latach 2011-2013 (w tkm)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Transport...* 2014).

Wykres 4. Wzrost poziomu płacy minimalnej w Polsce w PLN w latach 2011-2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Wynagrodzenia* 2016).

Należy też dodać, iż obecnie w większości krajów należących do Unii Europejskiej przewozy mierzone w tonach wzrastają wolniej od PKB, jednak wciąż szybciej od PKB wzrasta poziom pracy przewozowej. To oznacza stały wzrost średniej odległości przewozu (Zysińska 2007). Kolejnym pozytywnym skutkiem rozwoju gospodarczego dla branży usług logistycznych, który można zaobserwować ostatnio jest pojawienie się nowych segmentów rynku, nieistniejących do tej pory, a na które pojawia się zapotrzebowanie. Przykład stanowi pojawienie się na rynku hurtownika usług logistycznych. Niwelowanie różnic społecznych poprzez ustalenie płacy minimalnej, redystrybucję dochodów i prowadzenie odpowiedniej polityki społecznej, a także łagodzenie nierówności pomiędzy regionami Polski poprzez rozbudowę infrastruktury, przede wszystkim telekomunikacyjnej, powoduje, iż wzrasta zainteresowanie dokonywaniem zakupów przez Internet. Podmioty, które do tej pory były wykluczone i były tzw. wtórnymi analfabetami, czyli nie posiadały lub posiadały bardzo ograniczony dostęp do Internetu zarówno ze względu na brak infrastruktury, jak i brak środków, mogą dzięki temu mieć dostęp do informacji i wszystkich produktów bez względu na obszar geograficzny. Dysponują też większym dochodem rozporządzalnym. Stanowią oni więc dużą grupę potencjalnych, nowych klientów dla przedsiębiorstw z obszaru e-biznesu i mogą przy-

czynić się do znacznego rozwoju tej branży. Wzrost popytu i zainteresowanie ofertą przedsiębiorstw z branży e-biznesu z kolei może przełożyć się na rozwój rynku usług TSL, gdyż wzrasta zapotrzebowanie na transport, spedycję oraz usługi magazynowe. Odzwierciedla się to w rozwoju przedsiębiorstw transportowych oraz centrów dystrybucji i powiększaniu wielkości powierzchni magazynowych. Powstaje też miejsce na rynku dla hurtownika usług logistycznych, czyli instytucji, która sprzedaje firmom, których domeną działania jest handel przez Internet większą ilość usługi kurierskiej po niższej cenie, wykorzystywanej później przy wysyłce pojedynczych paczek dla klienta finalnego tej firmy. Niesie to ze sobą korzyści w postaci optymalizacji kosztów i wzrostu przewagi konkurencyjnej dla przedsiębiorstwa, ale także dla klienta docelowego w postaci tańszej usługi. Poza tym, centra logistyczne często lokowane są w Specjalnych Strefach Ekonomicznych, których jednym z celów jest pobudzanie do rozwoju gospodarki danego regionu. Dzięki powstawaniu i rozbudowie centrów logistycznych i baz transportowych na danym obszarze, powstają nowe miejsca pracy oraz wiele korzyści dla regionu, materialnych, jak i poza materialnych, co także stanowi szansę na niwelowanie nierówności społecznych. Przykładem pozytywnego wpływu powstania takiej strefy na gospodarkę regionalną jest przykład Miasta Mielec, gdzie po zbudowaniu Specjalnej Strefy Ekonomicznej znacząco poprawiła się sytuacja społeczna i gospodarcza mieszkańców. Dzięki zwiększonemu popytowi na rynku rozwija się też transport samochodowy i lotniczy w Polsce. Przykład stanowić może powstanie i rozwinięcie terminalu Cargo w Pyrzowicach, co związane było ze wzrostem zainteresowania usługami transportu lotniczego dla przedsiębiorstw. Rozwija się też transport intermodalny w Polsce, według danych GUS z roku na rok przyjmowanie ładunków morskich wzrasta średnio o 5% (GUS 2014). Z drugiej strony wzrost zapotrzebowania na kompleksowe usługi logistyczne i rozwój innych dziedzin transportu poza transportem samochodowym pogłębił dystans pomiędzy czołowymi operatorami logistycznymi oraz przedsiębiorstwami transportowymi zacofanymi technologicznie. Jednak powinno to stanowić bodziec dla konieczności rozwoju biznesu i podążania za liderami na rynku.

Rozwój rynku usług logistycznych, a co za tym idzie, rozwój przedsiębiorstw z branży TSL niesie za sobą wiele pozytywnych skutków, nie tylko dla przedsiębiorstw, ale także dla społeczeństwa, przyczyniając się do niwelowania nierówności społecznych. Przedsiębiorstwa – liderzy z branży TSL od wielu lat aktywnie wspierają działalność CSR w czterech obszarach – dotyczących pracowników, klientów, społeczeństwa oraz środowiska. Firma DHL została odznaczona tytułem Lidera Społecznej Odpowie-

działności – Dobra Firma, za zaangażowanie w ochronę środowiska, a także relacje z pracownikami, społecznością lokalną oraz klientami. Także DB Schenker od wielu lat wdraża strategię zrównoważonego rozwoju zbudowaną na trzech filarach: środowisku, społeczeństwie oraz ekonomii. Firma przykładą dużą wagę do promowania różnorodności pracowników pod względem wieku, płci, wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego, stwarzając równe szanse rozwoju dla każdego pracownika i nie dyskryminując żadnej grupy społecznej. Jej celem jest stworzenie bezpiecznego miejsca pracy, gdzie każdy pracownik jest szanowany oraz doceniany. Firma przykładą dużą wagę do realizacji polityki równych szans, stwarzając wszystkim pracownikom szansę na stałe zatrudnienie na bezpiecznym stanowisku pracy. Firma prowadząc swoją działalność bierze pod uwagę także problemy związane z zanieczyszczeniem środowiska oraz chorobami przez nie powodowanymi stale dążąc do redukcji emisji CO₂ oraz zanieczyszczeń. Firma stara się też brać pod uwagę problemy różnych grup społecznych. Przykład stanowi stworzenie witryny internetowej przedsiębiorstwa w wersji dla niedowidzących, żeby ułatwić im dostęp do świadczonych usług. DB Schenker jest przykładem przedsiębiorstwa z branży TSL, który swoimi działaniami przyczynia się do niwelowania nierówności społecznych. Jest to tylko jeden z licznych przykładów, a firmy działające w branży TSL przyczyniają się do niwelowania nierówności społecznych w różnych obszarach, od zapobiegania dyskryminacji w miejscu pracy, po poprawę sytuacji różnych grup społecznych na całym świecie. Z drugiej strony korzyści z takich działań odnoszą nie tylko grupy społeczne cierpiące z powodu nierówności, ale przedsiębiorstwa, które poprzez prowadzenie aktywnej polityki działań CSR poprawiają swoją reputację i tworzą pozytywny wizerunek firmy.

5. Podsumowanie

W artykule przedstawiono zagadnienie nierówności społecznych oraz jeden ze sposobów ich niwelowania, jakim jest rozwój rynku usług logistycznych. Obecnie, wraz z poprawą koniunktury w branży TSL, poprawia się sytuacja przedsiębiorstw działających w tym obszarze. Coraz więcej przedsiębiorstw, także z branży TSL przeznacza część osiągniętych zysków na prowadzenie aktywnej działalności CSR w czterech obszarach: dotyczących pracowników, klientów, społeczeństwa oraz środowiska. Przyczyniają się tym sposobem do niwelowania nierówności społecznej i poprawy sytuacji grup społecznych cierpiących z ich powodu. Rozwój rynku usług logistycznych przyczynia się także na wiele innych sposobów do niwelowania nierówności społecznych. Dzięki

rozbudowie centrów dystrybucyjnych powstają nowe miejsca pracy. Rozwój terminali przeładunkowych i terminali cargo przyczynia się do poprawy atrakcyjności danego regionu jako strefy biznesu, co w przyszłości stanowić może szansę na pozyskanie nowych inwestorów i poprawy sytuacji na rynku pracy w danym regionie, a rozwój e – biznesu stwarza miejsce na pojawienie się nowych segmentów na rynku, takich jak na przykład hurtownik usług logistycznych. Z drugiej strony rynek usług logistycznych uznać można za pewnego rodzaju barometr koniunktury gospodarczej, gdyż przesłanki jego rozwoju mają makroekonomiczny charakter. Odpowiednio prowadzona polityka państwa, której celem jest niwelowanie nierówności społecznych i stymulowanie wzrostu gospodarczego przyczynia się do rozwoju rynku usług logistycznych oraz wzrostu efektywności branży, gdyż warunkuje powiększenie dynamiki wzrostu obrotów tego sektora.

Literatura

1. PAN (2008), *Badania panelowe POLPAN*, realizowane od 1988 r. przez Instytut Filozofii i Socjologii PAN.
2. Judt T. (2010), *Ill Fares the Land*, Allen & Lane, London.
3. Karpiński A. (1992), *Zakres interwencji państwa we współczesnych gospodarkach rynkowych. Próba uogólnienia doświadczeń praktyki światowej*, Ossolineum, Wrocław.
4. *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna* (2004), S.M. Kot, A. Malawski, A. Węgrzycki (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków.
5. Melin H. (2013), *Social inequalities*, w: *New order? Dynamics of social structures in contemporary societies*, J. Grotowska-Leder, E. Rokicka (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
6. Michalczyk T. (2001), *Nierówności społeczne a kryzys społeczno-moralny*, SGGW, Warszawa, http://www.ur.edu.pl/pliki/Zeszyt4/01_michalczyk.pdf (7.01.2016).
7. Nagaj R. (2013), *Rola państwa w niwelowaniu nierówności dochodowych*, Uniwersytet Szczeciński, http://www.ue.katowice.pl/fileadmin/_migrated/content_uploads/24_R.Nagaj_Rola_panstwa_w_niwelowaniu....pdf (7.01.2016).
8. Piketty T. (2015), *Ekonomia nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
9. Pliszka T. (2005), *Nierówności społeczne a zagrożenia z nich wynikające*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” nr 6.
10. Podemski K. (2009), *Nierówności ekonomiczne w europejskich krajach postkomunistycznych z globalnej perspektywy – wybrane zagadnienia*, w: *Spór o społeczne znaczenie społecznych nierówności*, K. Podemski (red.), Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
11. Randerson J. (2006), *World's richest 1% own 40% of all wealth, UN report discovers*, “The Guardian”, 06.12.2006,

- <http://www.theguardian.com/money/2006/dec/06/business.internationalnews> (4.01.2016).
12. Sztompka P. (2002), *Socjologia*, Kraków.
 13. Therborn G. (2015), *Nierówność, która zabija. Jak globalny wzrost nierówności niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*, PWN, Warszawa.
 14. Transport. Wyniki działalności w 2013 r. (2014), GUS, Warszawa.
 15. Warzywoda-Kruszyńska W. (2007), *Executive summary of the PROFIT project*, w: "European Studies on Inequalities and Social Cohesion" no. 3-4.
 16. Wilkinson R. Pickett K. (2009), *The Spirit Level. Why equality is better for everyone*, Allen Lane, London.
 17. Wosińska W. (2008), *Oblicza globalizacji*, Smak słowa, Sopot.
 18. Woźniak W. (2012), *Nierówności społeczne w polskim dyskursie politycznym*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
 19. Wójcik-Żołądek M. (2013), *Nierówności społeczne w Polsce*, „Infos” nr 20.
 20. *Wynagrodzenia* (2016), <https://www.mpips.gov.pl/prawo-pracy/wynagrodzenia/#1> (4.03.2016).
 21. Zachorowska-Mazurkiewicz A. (2011), *Istota nierówności w procesie rozwoju – podejście instytucjonalne*, w: *Współczesne wymiary nierówności w procesie globalizacji*, E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
 22. Zysińska M. (2007), *Kierunki rozwoju przedsiębiorstw branży TSL w Polsce*, „Biuletyn Informacyjny ITS” nr 4.

Streszczenie

Wpływ niwelowania nierówności społecznych na rozwój rynku usług logistycznych

W artykule przedstawiono istotę zagadnienia nierówności społecznych oraz przeanalizowano wpływ ich niwelowania na rozwój rynku usług logistycznych i efektywność branży. Artykuł bazuje przede wszystkim na literaturze dotyczącej nierówności społecznych oraz na przykładach wpływu ich niwelowania na rozwój branży TSL zaczerpniętych z praktyki.

Słowa kluczowe: nierówności społeczne, rynek usług logistycznych.

Abstract

The influence of eliminating the social inequalities on the development of the logistics services market

The article presents the essence of the problem of the social inequalities and examines the impact of eliminating them on the development of the logistics services market and the efficiency of this sector. The article is based mainly on the literature regarding the social inequalities and the examples of the impact of eliminating them on the development of the logistics sector taken from practice.

Keywords: social inequalities, logistics services market.

mgr Wojciech Siński
Studia doktoranckie
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.53>

Produktywność jako czynnik wzrostu gospodarczego w Polsce, Czechach i na Słowacji w okresie 2004-2013

1. Wstęp

Wzrost produktywności jest postrzegany we współczesnym świecie jako jedno z najważniejszych źródeł wzrostu ekonomicznego, postępu społecznego i poprawy poziomu życia społeczeństwa. W wielu krajach wzrost tego czynnika stał się ogólnonarodowym celem, realizowanym na masową skalę we wszystkich przedsiębiorstwach, niezależnie od rodzaju produkowanych wyrobów czy świadczonych usług¹.

Artykuł jest próbą analizy porównawczej produktywności czynników długookresowego wzrostu gospodarczego Polski, Czech i Słowacji, które po roku 1989 wybrały podobny kierunek polityki społeczno-gospodarczej i reform strukturalnych, kształtowany przez wzorce pochodzące z Europy Zachodniej. Celem badania było sprawdzenie, na ile ścieżki wzrostu gospodarczego analizowanych krajów były podobne.

Badanie wzrostu gospodarczego oparto na tak zwanej rachunkowości wzrostu wykorzystującej zagregowaną funkcję produkcji APF (*Aggregate Production Function*). Czynniki długookresowego wzrostu gospodarczego potraktowane zostały jak zmienne objaśniające a wartość PKB jak zmienna objaśniana, przy zastosowaniu metody regresji do badania siły oddziaływania czynników. Porównanie dynamiki czynników wzrostu z dynamiką PKB miało pozwolić na analizę, w przekroju poszczególnych krajów, w jakim stopniu mamy do czynienia ze wzrostem produktywności, czyli wzrostem intensywnym, a w jakim ze wzrostem o charakterze ekstensywnym, w którym nakłady rosną szybciej niż produkcja.

¹ Najlepszym tego przykładem jest Japonia, gdzie działania prowadzone w tym kierunku nazwano Ruchem Produktywności (*Productivity Movement*), a samą produktywność zaczęto postrzegać jako rodzaj filozofii podobnej w swym charakterze do filozofii TQM (*Total Quality Management*). (Piętowska-Laska 2012, s. 83).

W kontekście wzrostu gospodarczego poruszono także zagadnienie nierówności dochodowych, będące współcześnie jednym z najczęściej pojawiających się problemów społecznych. W artykule przedstawiono zmiany (mierzone współczynnikiem Giniego) jakie nastąpiły w rozkładzie dochodów polskich, słowackich i czeskich gospodarstw domowych w okresie 2005-2013.

2. Pojęcie i czynniki wzrostu gospodarczego

Współcześnie długookresowy wzrost gospodarczy definiowany jest jako „systematyczny wzrost ilości dóbr i usług wytwarzanych przez gospodarkę” (Krugman, Wells 2012, s. 19). Tempo wzrostu gospodarczego opisywane jest za pomocą stopy wzrostu gospodarczego, najczęściej mierzonego za pomocą Produktu Krajowego Brutto, dość powszechnie uznawanego za najlepszy miernik wzrostu².

W niniejszej pracy czynniki długookresowego wzrostu gospodarczego traktowane są jak zmienne objaśniające a wartość PKB jak zmienna objaśniana. Do zbadania siły oddziaływania czynników zastosowano metodę regresji, przy czym dekompozycję wzrostu gospodarczego dokonano w dwóch krokach:

- najpierw przeprowadzono oddzielną (jednoczynnikową) analizę wpływu nakładów kapitału i nakładów pracy na dynamikę wzrostu, w celu osobnego zbadania zmian produktywności kapitału i pracy,
- następnie podzielono wzrost gospodarczy na trzy części, powodowane odpowiednio zmianami nakładów pracy, kapitału oraz innymi czynnikami.

Niezależnie od poziomu zamożności kraju, do czynników wzrostu gospodarczego zalicza się (Samuelson, Nordhaus 2012, s. 509-510):

- zasoby ludzkie, ze szczególnym podkreśleniem, jakości siły roboczej, jako najważniejszego jednostkowego elementu wzrostu gospodarczego,
- kapitał, na który składają się dobra materialne i niematerialne,
- zasoby naturalne, które jednak we współczesnym świecie nie są już czynnikiem koniecznym do osiągnięcia sukcesu gospodarczego,
- postęp technologiczny, uwzględniający takie nowoczesne czynniki jak kapitał ludzki, innowacyjność i przedsiębiorczość.

² Wg J. Kornaia przyjęcie jednolitej operacyjnej definicji wraz z metodologią pomiaru PKB na całym świecie stanowi niewątpliwie wielkie osiągnięcie ekonomistów i statystyków, mimo że, konieczność uzupełnienia pomiarów PKB o dodatkowe wskaźniki uwzględniające inne aspekty życia społecznego i rozwoju jest dobrze znana wszystkim ekonomistom oraz statystykom gospodarczym (Kornai 2014, s. 65).

Związek przyczynowy między wzrostem gospodarczym a wielkością nakładów pracy jest dość oczywisty. Produkcja rośnie, gdy zwiększa się zatrudnienie, albo wzrasta wydajność pracy zatrudnionych. Równorzędnie ważnym źródłem wzrostu są nakłady kapitału, co wynika z faktu, że im lepiej pracownik jest wyposażony w kapitał tym więcej może wytworzyć. Wzrost gospodarczy wymaga jednak obok przyrostu wolumenu kapitału, przede wszystkim zwiększenia jego produktywności, co w konsekwencji prowadzi do wzrostu wydajności pracy (Kołodko 2008, s. 264-265). Uznanie wzrostu produktywności za jedno z najważniejszych źródeł wzrostu ekonomicznego spowodowało, że stał się on w wielu krajach ogólnonarodowym celem, realizowanym na masową skalę we wszystkich przedsiębiorstwach, niezależnie od rodzaju produkowanych wyrobów czy świadczonych usług³.

Najszersza definicja produktywności mówi, że jest to miara wyrażająca liczbę jednostek produktu przypadających na jednostkę nakładu. Miarę tę stosuje się najczęściej do kapitału i pracy (z osobna oraz łącznie) przy czym pokazuje ona, jak skutecznie te czynniki produkcji przekształcane są w produkt finalny. Poziomem, na którym produktywność mierzona jest najczęściej – zarówno ze względu na wagę dla porównań międzynarodowych, jak i względną łatwość uzyskania danych oraz mniejsze obciążenie błędem – jest produktywność dla danego kraju (Bukowski i inni 2006, s. 5-6).

3. Empiryczna analiza wzrostu gospodarczego w Polsce, Czechach i Słowacji

Polska, Czechy i Słowacja w okresie transformacji systemowej (czyli po roku 1989) wybrały podobny kierunek polityki społeczno-gospodarczej i reform strukturalnych, kształtowany przez wzorce pochodzące z Europy Zachodniej. Względna homogeniczność ich rozwoju wzmocniana była także efektami „kotwicy integracyjnej”, wynikającymi ze zbliżonych możliwości korzystania z funduszy pomocowych Unii Europejskiej (Rapacki, Próchniak 2014, s. 91). W tabeli 1 przedstawiono sytuację wyjściową czyli poziom podstawowych wskaźników makroekonomicznych analizowanych gospodarek w roku poprzedzającym akcesję do UE.

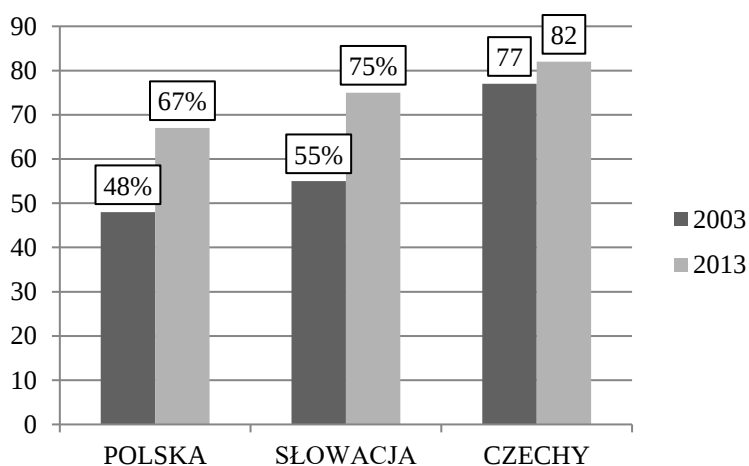
³ Najlepszym tego przykładem jest Japonia, gdzie działania prowadzone w tym kierunku nazwano Ruchem Produktywności (*Productivity Movement*), a samą produktywność zaczęto postrzegać jako rodzaj filozofii podobnej w swym charakterze do filozofii TQM (*Total Quality Management*) (Piętowska-Laska 2012, s. 83).

Tabela 1. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne – rok 2003

Wyszczególnienie	Powierzchnia [tys. km ²]	Ludność [tys.]	PKB [mld euro]	PKB per capita wg PPP (ceny bieżące) [USD]
Polska	312,7	38 191	192	12 030
Czechy	78,9	10 202	84	19 584
Słowacja	49	5402	30	13 912

Legenda: PPP – *Purchasing Power Parity* (parytet siły nabywczej)

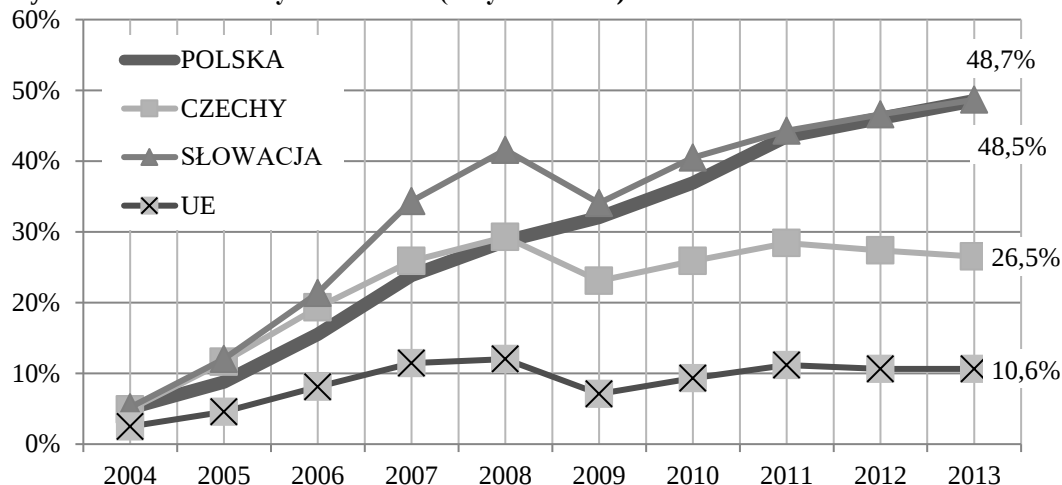
Źródła: GUS, *Powierzchnia, ludność i stolice wybranych krajów, Produkt Krajowy Brutto według parytetu siły nabywczej na 1 mieszkańca (ceny bieżące)*, <http://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe-tablice-o-krajach-wedlug-tematow/>; *Eurostat, *Gross domestic product at market prices – At current prices*, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/main-tables> (4.06.2015).

Wykres 1. Udział PKB per capita w PKB per capita UE [wg PPS]

Źródło: Eurostat, *GDP per capita in PPS – Index (EU28 = 100)*, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do> (4.06.2015).

Wykres 1 ilustruje wysokie tempo konwergencji gospodarek w badanym okresie, szczególnie polskiej i słowackiej, mierzone standardem siły nabywczej PPS (*Purchasing Power Standard*). Wartość indeksu w tym mierniku wyraża procentowy udział PKB per capita danego kraju w PKB per capita dla wszystkich krajów UE (traktowanym jako 100%). Polska osiągając w 2013 roku 67% średniej unijnej, poprawiła się aż o 19 punktów procentowych (Słowacja o 20). To znaczące skrócenie dystansu do przeciętnego poziomu w Unii Europejskiej było następstwem wysokiego tempa wzrostu PKB, które obrazuje wykres 2.

Wykres 2. Skumulowany wzrost PKB (ceny stałe – r/r)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych dostępnych w: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/main-tables> (4.06.2015).

Badania wzrostu gospodarczego opierają się na tak zwanej rachunkowości wzrostu wykorzystującej zagregowaną funkcję produkcji APF (*Aggregate Production Function*). Twórcą uniwersalnej formuły funkcji produkcji był noblista R. Solow (Krugman, Wells 2012, s. 146). Uważał on, że wielkość produkcji zależy od nakładów kapitału, nakładów pracy oraz od dostępnej aktualnie technologii, która występuje w roli wskaźnika całkowitej produktywności czynników wytwórczych. Ta część wzrostu PKB, która jest powodowana innymi czynnikami niż zmiana nakładów kapitału i pracy nazywana jest w literaturze przedmiotu resztą Solowa (Begg 1992, s. 350). Przyjmuje się, że odzwierciedla ona wpływ szeroko pojętego postępu technologicznego i organizacyjnego na wzrost gospodarczy i nazywana jest produktywnością wieloczynnikową TFP (*Total Factor Productivity*).

Zagregowaną funkcję produkcji można przedstawić w postaci (Samuelson, Nordhaus 2012, s. 509):

$$Q = AF(K, L, R)$$

gdzie: Q – produkt, K – usługi produkcyjne kapitału, L – nakłady pracy, R – zasoby naturalne, A – poziom technologii w gospodarce, F – funkcje produkcji.

Surowce naturalne w tym równaniu często są pomijane, co wynika z założenia, że zasoby ziemi są stałe (nie podlegają zmianom). To nie dotyczy oczywiście wszystkich gospodarek w jednakowy sposób, np. krajów Bliskiego Wschodu, które osiągnęły bardzo wysoki poziom PKB dzięki odkryciu na ich terytoriach ogromnych złóż ropy naftowej. W przypadku Polski, Czech i Słowacji zakłada się, że ten czynnik wzrostu może być pominięty. Uważa się, że nakłady kapitału powinny być mierzone strumie-

niem usług świadczonych przez kapitał (tj. godzinami pracy maszyn, urządzeń itp.). Obecnie jednak tylko w trzech krajach – Stanach Zjednoczonych, Kanadzie i Australii – urzędy statystyczne szacują tę wielkość. Zwykle zakłada się, że zasób kapitału brutto jest skumulowanym strumieniem inwestycji, skorygowanym o wielkość kapitału, który uległ zużyciu ze względu na upływ czasu (Rzońca 2002, s. 18). W pracy jako miarę nakładów kapitału przyjęto kategorię wartości brutto środków trwałych, nieskorygowaną o wartość amortyzacji odpowiadającą stopniowi ich zużycia, co zostało podyktowane dostępnością danych. Zgodnie z definicją GUS nakłady te nie obejmują nakładów będących pierwszym wyposażeniem inwestycji oraz odsetek od kredytów i pożyczek inwestycyjnych za okres realizacji inwestycji. Za najlepszą miarę nakładów pracy uważana jest liczba godzin przepracowanych w gospodarce, jednakże w przypadku porównań międzynarodowych za lepszy wskaźnik zmian nakładów siły roboczej uważa się wahania zatrudnienia, są one bowiem mierzone w różnych krajach w bardziej jednorodny sposób (Rzońca 2002, s. 11). GUS przez zatrudnionych rozumie osoby pracujące na umowę o pracę (i zwykle przelicza dane nt. zatrudnienia na pełne etaty), natomiast przez pracujących – osoby wykonujące prace niezależnie od czasu pracy i formy kontraktu (Bukowski i inni 2006, s. 6).

W pierwszym etapie analizy dokonano weryfikacji siły zależności pomiędzy zmienną objaśnianą (realnym wzrostem PKB r/r), a poszczególnymi zmiennymi objaśniającymi (zdefiniowanymi wyżej determinantami wzrostu). W tym celu posłużono się współczynnikami korelacji, przedstawionymi w tabeli 2.

Tabela 2. Współczynniki korelacji między tempem wzrostu PKB a zmiennymi objaśniającymi za okres 2004-2013

Zmienna objaśniana [%]	Polska	Czechy	Słowacja
Zmiana nakładów brutto środków trwałych (r/r)	0,91	0,91	0,78
Zmiana liczby pracujących (r/r)	0,63	0,6	0,72

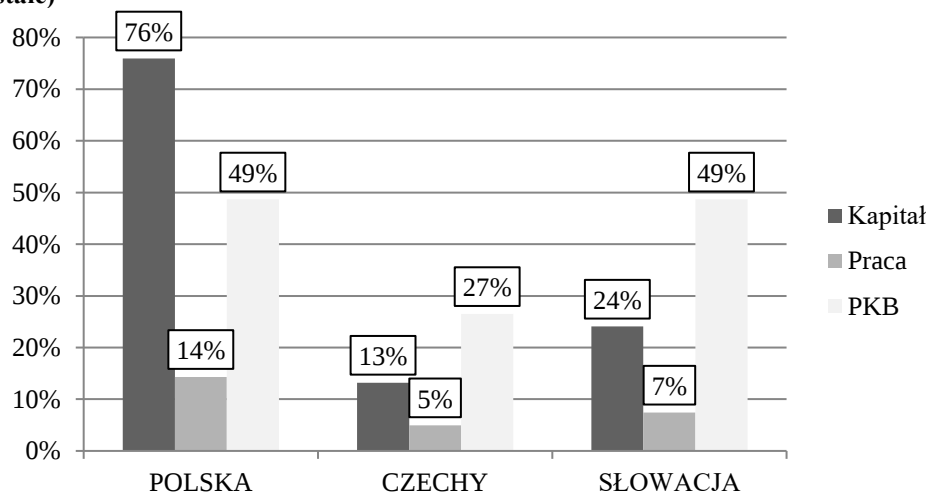
Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione w tabeli 2 obliczenia pokazują, że badane zmienne charakteryzują się istotną statystycznie korelacją z tempem wzrostu gospodarczego. Zastosowany do obliczeń współczynnik korelacji liniowej Pearsona r jest miarą zależności zmiennej objaśnianej od zmiennej objaśniającej, i im jest bliższy 1, tym zależność jest silniejsza. Przyjmuje się, że wartość w przedziale (Kośny, Peternek 2011, s. 74):

- 0,4 – 0,7 to zależność umiarkowana,
- 0,7 – 0,9 – zależność znacząca,
- powyżej 0,91 – zależność bardzo silna.

Porównanie dynamiki czynników produkcji z dynamiką PKB pozwoliło na analizę, w jakim stopniu mamy do czynienia ze wzrostem produktywności, występuje ona bowiem tylko w przypadku gdy produkcja rośnie szybciej niż nakłady. Odrębnym problemem jest to, że produktywność może wzrastać tak w wyniku postępu technologicznego, jak i na skutek korzyści skali i zakresu (Samuelson, Nordhaus 2012, s. 116). Wykres 3 pokazuje, że tylko w gospodarce polskiej mieliśmy do czynienia z szybszym wzrostem jednego z czynników produkcji (kapitału rzeczowego) od tempa zwiększania się PKB, dla gospodarek czeskiej i słowackiej wzrost ich PKB znacznie wyprzedzał dynamikę obydwu czynników produkcji.

Wykres 3. Skumulowana dynamika nakładów kapitału, pracy i PKB w okresie 2004-2013 (ceny stałe)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu i GUS.

W celu analizy wpływu czynników produkcji na dynamikę PKB podzielono je na części powodowane zmianami: zasobów czynnika produkcji i jego produktywności. Dekompozycję tę uzyskano, przeprowadzając następujące operacje (analogiczne dla nakładów kapitału i pracy) (Rzońca 2002, s. 32-33):

- zapisano PKB jednocześnie mnożąc i dzieląc przez wielkość nakładów

$$PKB = PKB * \text{Czynnik produkcji} / \text{Czynnik produkcji}$$

- uzyskane w ten sposób równanie tożsamościowe zlogarytmowano stronami

$$\ln(PKB) = \ln(\text{Czynnik produkcji}) + \ln(PKB / \text{Czynnik produkcji})$$

- a następnie zróżniczkowano po czasie, otrzymując zadaną dekompozycję

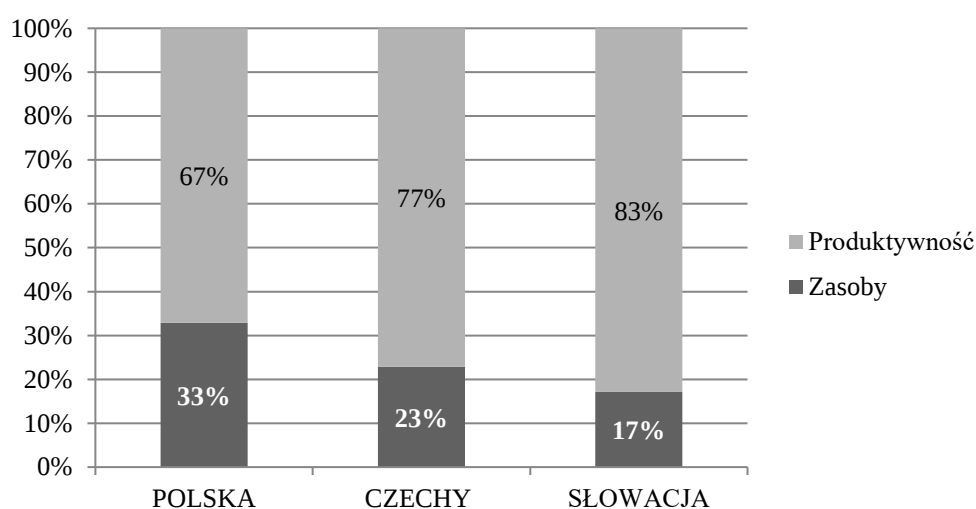
$$\frac{\partial PKB / \partial t}{PKB} = \frac{\partial (\text{Czynnik produkcji}) / \partial t}{PKB} + \frac{\partial (PKB / \text{Czynnik produkcji}) / \partial t}{PKB / (\text{Czynnik produkcji})}$$

Tabela 3. Dekompozycja czynników wzrostu gospodarczego za okres 2004-2013

Wyszczególnienie	Δ PKB	Praca		Kapitał	
		Δ zasobu	Δ produktywności	Δ zasobu	Δ produktywności
Polska	4,0%	1,3%	2,7%	5,7%	-1,7%
Czechy	1,8%	0,4%	1,4%	0,8%	1,0%
Słowacja	3,6%	0,6%	3,0%	1,0%	2,6%

Źródło: opracowanie własne.

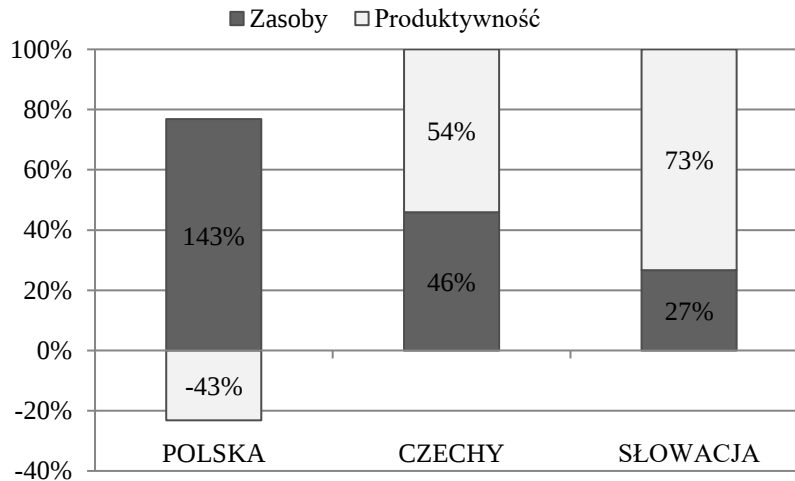
Jak wynika z tabeli 3, największą produktywnością charakteryzowała się gospodarka słowacka, dla której zmianom w produktywności pracy – jeśli pominąć nakłady kapitału – można przypisać 3,0% przeciętnej rocznej dynamiki wzrostu, a zmianie produktywności kapitału – 2,6%. Polska zanotowała dobry wynik w zakresie wzrostu produktywności pracy (2,7%) i zasługujący na negatywną ocenę spadek produktywności kapitału (-1,7%).

Wykres 4. Struktura zmian w nakładach pracy

Źródło: opracowanie własne, na podstawie danych z tabeli 3.

Także w tym ujęciu ocena gospodarki polskiej jest mniej korzystna (wykres 4), od gospodarek czeskiej i słowackiej, z uwagi na mniejszą przeciętną wydajność pracy (odpowiednio 16 punktów procentowych w stosunku do Słowacji i o 10 p.p. do Czech).

Wykres 5. Struktura zmian w nakładach kapitału



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 3.

Wykres 5 pokazuje jednoznacznie, że wzrost gospodarczy Polski analizowany od strony nakładów kapitału miał charakter ekstensywny, następował bowiem drogą zwiększania zasobów kapitału fizycznego przy równoczesnym obniżeniu jego produktywności.

Obok czynników wytwórczych, o tempie wzrostu gospodarczego współcześnie w coraz większym stopniu, decyduje postęp techniczny i organizacyjny. Oceny jego wpływu na wzrost gospodarczy można dokonać wychodząc od neoklasycznej funkcji produkcji (Baszyński, Jarmołowicz 2009, s. 87):

$$Y = F(K, AL)$$

gdzie: K – nakład kapitału; L – nakład pracy; A – miara technologii, czyli sposób, w jaki czynniki produkcji są wykorzystywane; AL – nakład efektywnej pracy, obejmujący zarówno ilość pracy, jak i jej wydajność; zdeterminowaną przez postęp techniczny.

Przy założeniu, że działamy na doskonale konkurencyjnych rynkach, każdy z czynników produkcji wynagradzany jest swoim produktem krańcowym. Dla nakładów kapitału produkt krańcowy $(F_K)' = R$ (stopa procentowa), obliczony został jako pochodna cząstkowa funkcji produkcji po nakładzie kapitału. Udział kapitału (K) w produkcji (Y) można wtedy wyliczyć wg wzoru: $K \times R/F_K$. Przykładowo, dla gospodarki polskiej podstawą moich obliczeń były następujące funkcje produkcji:

$$\frac{(F_K)'}{F_K} = \frac{1,53 \times K^{-0,39}}{2,51 \times K^{0,61}}$$

a dla gospodarki czeskiej:

$$\frac{(F_K)'}{F_K} = \frac{1,35 \times K^{-0,32}}{2,01 \times K^{0,68}}$$

Udział pracy (L) w produkcji (Y) oszacowano wg wzoru: w/F_K ,

gdzie płaca: $w = F_K - (K \times R)$.

W końcowym etapie obliczeń dokonano oszacowania postępu technologicznego i organizacyjnego (A) jako wartości rezydualnej, pozostałej po wyliczeniu nakładów kapitału i pracy wg wzoru (Samuelson, Nordhaus 2012, s. 520-521):

$$A = \% \text{ wzrostu } Y - (\text{udział } \% K \times \% \text{ wzrostu } K) - (\text{udział } \% L \times \% \text{ wzrostu } L)$$

Wyniki tych obliczeń przedstawiono w tabeli 4.

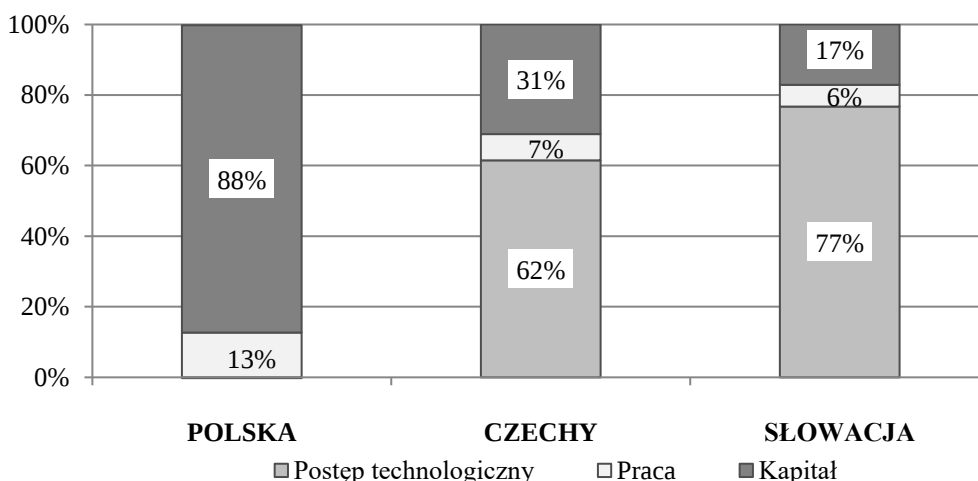
Tabela 4. Dekompozycja średniorocznego tempa wzrostu PKB ze względu na wyróżnione determinanty wzrostu [%]

Wyszczególnienie	Polska	Czechy	Słowacja
Produkt Krajowy Brutto	4,0	1,8	3,6
Nakłady kapitału	3,5	0,6	0,6
Nakłady pracy	0,5	0,1	0,2
Postęp technologiczny	0,0	1,1	2,8

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 4, główną determinantą wzrostu gospodarczego Polski były nakłady kapitału rzeczowego, przyczyniając się do wzrostu średnio o 3,5% rocznie. Wzrost produktywności mierzonej TFP (postępem technologicznym i organizacyjnym) w odniesieniu do gospodarek słowackiej i czeskiej wskazuje, że gospodarki te lepiej niż Polska wykorzystały nagromadzony kapitał. Produkt Krajowy Brutto Słowacji i Czech rósł znacznie szybciej niż nakłady czynników produkcji, ważone ich udziałem w PKB, co świadczy o wzroście ogólnego poziomu technicznego tych gospodarek.

Wykres 6. Wkład pracy, kapitału i postępu technologicznego we wzrost gospodarczy



Źródło: opracowanie własne, na podstawie danych z tabeli 4.

Warto zauważyć, że wszystkie badane gospodarki, wg najnowszego raportu *Innovation Union Scoreboard 2014* (Portal Innowacji 2014) zostały zakwalifikowane do

grupy umiarkowanych innowatorów (*moderate innovators*), przy czym Czechy na drugim miejscu w grupie, Słowacja na siódmym, a Polska na ostatnim (11).

4. Rola nierówności dochodowych w aspekcie wzrostu gospodarczego

Pozostaje jeszcze pytanie, w jakim stopniu relatywnie wysokie tempo wzrostu gospodarczego przełożyło się na sytuację ekonomiczną polskich, czeskich i słowackich gospodarstw domowych? Chodzi o nierówności dochodowe, będące jednym z najczęściej pojawiających się problemów społecznych w kontekście wzrostu gospodarczego.

Najbardziej popularną miarą nierówności jest współczynnik Giniego, informujący o stopniu koncentracji określonych dóbr w społeczeństwie (Wójcik-Żołądek 2013, s. 2). Im wyższa wartość tego wskaźnika tym większy jest stopień koncentracji dochodów⁴, a w konsekwencji większe nierówności w społeczeństwie. Zgodnie z przyjętą przez Eurostat metodologią, do pomiaru sytuacji dochodowej wykorzystywany jest „roczny ekwiwalentny dochód do dyspozycji” (GUS, 2014 s. 1). Jest on definiowany jako suma dochodów pieniężnych z tytułu pracy najemnej wszystkich członków gospodarstwa domowego, pomniejszona o wszystkie podatki, zaliczki oraz transfery na rzecz innych gospodarstw domowych. W tym wskaźniku zgodnie ze standardami OECD w różny sposób waży się liczbę osób w gospodarstwie; jako pełną osobę liczy się tylko pierwszy dorosły w gospodarstwie, każdy następny jest liczony jako 0,5, natomiast dzieci jako 0,3⁵.

Warto przy tym zaznaczyć, że T. Piketty uważa, że „zbyt często używane przez ekonomistów (...) statystyczne mierniki nierówności dochodów” – i tu jako przykład podaje właśnie, współczynnik Giniego – „są wskaźnikami syntetycznymi mieszającymi bardzo różne rzeczy, a zwłaszcza nierówności w sferze pracy i te w sferze kapitału, tak że niemożliwe staje się wyraźne oddzielenie różnych występujących mechanizmów i różnych wielkości nierówności” (Piketty 2015, s. 301). Wydaje się jednak, że w przypadku polskiego społeczeństwa, jak i czeskiego oraz słowackiego, rola dochodów z własności i dochodów ze źródeł finansowych miała dotychczas zdecydowanie mniejszy wpływ na kształtowanie się rozkładu nierówności. Natomiast ciekawym zagadnieniem, szczególnie w odniesieniu do Polski, byłaby analiza dystrybucyjnych skut-

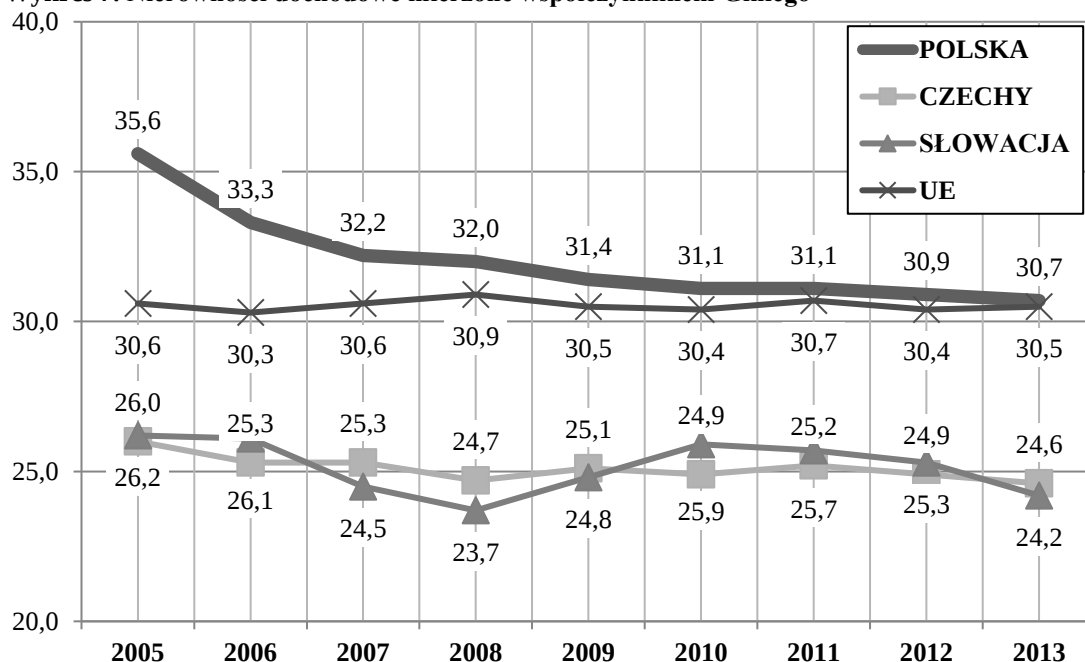
⁴ Wskaźnik ten osiągnąłby wartość zero (rozkład jednorodny), gdyby wszystkie gospodarstwa miały ten sam dochód, natomiast wartość 1, gdyby wszystkie gospodarstwa poza jednym miały dochód zerowy.

⁵ GUS wyliczył, że w 2013 roku przeciętny roczny dochód dyspozycyjny netto na 1 Polaka wyniósł 16 349 zł, natomiast na przeciętne gospodarstwo domowe 25 007 zł (Muszyński 2015, s. 1).

ków migracji z Polski do krajów Unii Europejskiej w okresie poakcesyjnym. (Brzeziński 2013, s. 3).

Choć traktowanie dochodu jako jedynego wymiaru nierówności społecznych jest pewnie zbyt dużym uproszczeniem, to jednak w literaturze przedmiotu rozwarstwienie dochodowe uznawane jest za najważniejszy miernik tych nierówności, wyznacznik statusu społecznego oraz czynnik kształtujący szanse w niemal wszystkich sferach życiowych (Podemski 2009, s. 49).

Wykres 7. Nierówności dochodowe mierzone współczynnikiem Giniego



Źródło: Eurostat, *Gini coefficient of equivalised disposable income*, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tessi190&language=en> (20.10.2015).

Jak wynika z danych przedstawionych na wykresie 7, nierówności dochodowe w polskich gospodarstwach domowych:

- z jednej strony, były w roku 2013 wciąż na wysokim poziomie, nieznacznie przekraczającym średnią wartość tego wskaźnika w Unii Europejskiej,
- z drugiej strony, uległy one zmniejszeniu w analizowanym okresie o prawie 14%.

Nierówności dochodowe w czeskich i słowackich gospodarstwach domowych, charakteryzujące się również tendencjami spadkowymi, były na zdecydowanie niższym poziomie, zbliżonym do poziomu państw skandynawskich, często uważanych za wzorcowy układ odniesienia.

5. Podsumowanie

Na podstawie przedstawionego w opracowaniu materiału analitycznego można stwierdzić, że mimo względnej, w analizowanym okresie, homogeniczności rozwoju gospodarek Polski, Czech i Słowacji, w ścieżkach wzrostu gospodarczego tych krajów występowały znaczące różnice.

Główną determinantą dynamiki PKB Polski były nakłady kapitałowe, których udział we wzroście wynosił 88%, podczas gdy dla gospodarek czeskiej i słowackiej, było to odpowiednio 31% i 17%. Wzrost gospodarczy Polski, analizowany od tej strony, miał charakter ekstensywny, następował bowiem, w warunkach obniżenia jego produktywności, wyłącznie poprzez zwiększanie zasobów kapitału rzeczowego. Tymczasem wkład wzrostu produktywności, mierzonej postępowaniem technologicznym i organizacyjnym, w gospodarkach czeskiej i słowackiej (odpowiednio 62% i 77%) wskazuje na fakt zdecydowanie lepszego niż w Polsce wykorzystania przez te gospodarki nagromadzonego kapitału. Produkt Krajowy Brutto Słowacji i Czech rósł znacznie szybciej niż nakłady czynników produkcji, ważone ich udziałem w PKB, świadcząc o wzroście ogólnego poziomu technicznego tych gospodarek.

Podsumowując trudno nie zauważyć, że wprawdzie polska gospodarka odniosła niezaprzeczalne sukcesy w „pogoni” za poziomem życia krajów UE, ale ciągle pozostaje nam duży dystans do odrobienia, szczególnie w zakresie udziału postępu technologicznego we wzroście gospodarczym Polski. Podobnie jeśli uznamy, że równość jest nie tylko podstawą dobrobytu, ale może stanowić także podstawę innych (nieekonomicznych) wartości, to także przed polską polityką społeczną stoją poważne wyzwania.

Literatura

1. Baszyński A., Jarmołowicz W. (2009), *Podstawy makroekonomii Problemy – zadania – rozwiązania*, Wydawnictwo UEP, Poznań.
2. Begg D. (1992), *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
3. Brzeziński M. (2013), *Nierówności w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej*, Uniwersytet Warszawski, http://coin.wne.uw.edu.pl/mbrzezinski/research/MB_KEP_2013.pdf (20.10.2015).
4. Bukowski M., Magda I., Marć Ł., Zawistowski J. (2006), *Źródła i perspektywy wzrostu produktywności w Polsce*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa.
5. *Europejskie badanie dochodów i warunków życia (EU-SILC) w 2013 r.* (2014), GUS, Warszawa, <http://www.stat.gov.pl> (20.10.2015).
6. Główny Urząd Statystyczny (2010), *Rachunki kwartalne Produktu Krajowego Brutto. Zasady metodologiczne* (2010), Zeszyty metodyczne i klasyfikacje, Warszawa
7. *Sytuacja makroekonomiczna w Polsce w 2013 roku na tle procesów w gospodarce światowej*, GUS, Warszawa, <http://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/>

- pl/defaultaktualnosci/5486/7/5/1/euro_badanie_dochodow_i_warunkow_zycia_-eu-silc-_w_2013.pdf (20.10.2015).
8. *Innovation Union Scoreboard 2014*, Portal Innowacji, http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_96055.asp?soid=EE5D264394FE4DAEA81336B5E14D157E (20.10.2015).
 9. Kołodko G. (2008), *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
 10. Kornai J. (2014), *Dynamizm, rywalizacja i gospodarka nadmiaru*, Fundacja GAP, Kraków.
 11. Kośny M., Peternek P. (2011), *Wielkość próby a istotność wnioskowania statystycznego*, „Didactics of Mathematics” No. 8 (12).
 12. Kozak M.K. (2015), „Co wymyśli chodnik”, „Gazeta Wyborcza”, 30-31.05.2015.
 13. Krugman P., Wells R. (2012), *makroEKONOMIA*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
 14. Muszyński M. (2015), *Rosną dochody Polaków, spada rozwarstwienie*, <http://www.forbes.pl/rozwarstwienie-dochodowe-w-polsce-wspolczynnik-giniego,artykuly,192406,1,1.html#> (20.10.2015).
 15. Piętowska-Laska R. (2012), *Doskonalenie produktywności we współczesnych przedsiębiorstwach*, „Ekonomia i Zarządzanie”, Vol. 4, no. 2.
 16. Piketty T. (2015), *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
 17. Podemski K. (2009), *Nierówności ekonomiczne w europejskich krajach postkomunistycznych z globalnej perspektywy – wybrane zagadnienia*, w: *Spór o społeczne znaczenie społecznych nierówności*, K. Podemski (red.), Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
 18. Próchniak M. (2014), *Modele wzrostu gospodarczego*, Warszawa, SGH, Katedra Ekonomii, II Materiał do zajęć z przedmiotu „Teoria wzrostu”, http://akson.sgh.waw.pl/~mproch/Z_teorii_wzrostu/modele_wzrostu.pdf (20.10.2015).
 19. Rapacki R., Próchniak M. (2014), *Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na wzrost gospodarczy i realną konwergencję krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, „Ekonomia” nr 39/2014.
 20. Rzońca A. (2002), *Rachunek wzrostu na przykładzie gospodarki Irlandii w latach dziewięćdziesiątych*, „NBP Materiały i Studia” Zeszyt nr 149.
 21. Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (2012), *Ekonomia*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań.
 22. Wójcik-Żołądek M. (2013), *Nierówności społeczne w Polsce*, „Infos” nr 20(157), [http://orka.sejm.gov.pl/wydbas.nsf/0/942250857b274e5cc1257c190049bcde/\\$file/infos_157.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/wydbas.nsf/0/942250857b274e5cc1257c190049bcde/$file/infos_157.pdf) (20.10.2015).

Streszczenie

Produktywność jako czynnik wzrostu gospodarczego w Polsce, Czechach i na Słowacji w okresie 2004-2013

W pracy podjęto próbę analizy porównawczej produktywności czynników długookresowego (10 lat) wzrostu gospodarczego Polski, Czech i Słowacji, po akcesji do Unii Europejskiej. Determinanty wzrostu gospodarczego (zasoby ludzkie, kapitał, postęp technologiczny) potraktowane zostały w pracy jako zmienne objaśniające, a wartość PKB jak zmienna objaśniana. Porównanie dynamiki czynników produkcji z dynamiką PKB pozwoliło na analizę, w jakim stopniu mamy do czynienia ze wzrostem produktywności, a w jakim ze wzrostem o charakterze ekstensywnym. Z analizy danych empirycznych wynika, że wzrost produktywności, mierzony TFP (postępem technologicznym i organizacyjnym), gospodarek słowackiej i czeskiej wskazuje na fakt lepszego niż

w Polsce wykorzystania przez te gospodarki nagromadzonego kapitału. W pracy przedstawiono także zmiany, które nastąpiły w okresie 2005-2013 w rozkładzie dochodów (mierzonym współczynnikiem Giniego) polskich, słowackich i czeskich gospodarstw domowych. Przedstawiony w opracowaniu materiał analityczny, przy wszystkich uproszczeniach badania, stawia przede wszystkim pytanie o poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Gospodarka polska bowiem, przy niezaprzeczalnych sukcesach w zakresie tempa wzrostu gospodarczego, ma ciągle duży dystans do odrobienia, tak w zakresie udziału postępu technologicznego we wzroście gospodarczym, jak i w zakresie zmniejszenia skali nierówności dochodowych polskich gospodarstw domowych.

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, determinanty wzrostu gospodarczego, produktywność, nierówność dochodowa.

Abstract

Productivity as a factor of economic growth Poland, the Czech Republic and Slovakia in the period 2004-2013

This article attempts to provide a comparative analysis of the long-term (10 years) economic growth factors in Poland, the Czech Republic and Slovakia, after the accession to the European Union. While determinants of economic growth (human resources, capital, technological progress) are treated in this work as explanatory variables, the value of GDP is perceived as the dependent variable. The comparison of production factors dynamics with the GDP growth made it possible to analyze the extent to which one deals with an increase in productivity as compared with an increase of an extensive nature. The analysis of empirical data shows that the increase in productivity of the Slovak and Czech economies, measured by TFP (Total Factor Productivity), points to the fact that those economies make better use of accumulated capital than the Polish one. The paper also shows the changes which occurred in the years 2005-2013 in the distribution of income (measured by the Gini coefficient) in the Polish, Slovak and Czech households. Acknowledging all simplifications of the study, the analytical material presented in the paper primarily brings into question the innovation level of Polish enterprises. While the Polish economy has been undeniably successful in terms of economic growth, there is still a big gap to fill both with regard to the share of technological progress in the economic growth and in terms of reducing the scale of income inequality in the Polish households.

Keywords economic growth, determinants of economic growth, productivity, income inequality.

dr hab. Bogdan Ślusarz prof. UZ
Wydział Prawa i Administracji
Uniwersytet Zielonogórski
dr Dariusz Stankiewicz
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.54>

Wybrane aspekty polityki społecznej Unii Europejskiej: od polityki równościowej do zarządzania kulturą płci

1. Wstęp

Przedsiębiorstwa europejskie, pozostające pod presją rozwoju i konkurencji, działając w warunkach globalizacji i zmian demograficznych, charakteryzują się coraz bardziej zróżnicowaną strukturą zatrudnienia siły roboczej i wzrostem w zatrudnieniu kobiet, osób należących do mniejszości narodowych, osób niepełnosprawnych czy osób starszych. Zmiana polityki zatrudnienia staje się zauważalna na różnych poziomach struktury organizacyjnej przedsiębiorstw, w tym również na najwyższych.

Jednak procesy te przebiegają stosunkowo wolno, biorąc pod uwagę zmiany następujące w otoczeniu przedsiębiorstw, często w sposób niezaplanowany, bardziej adaptacyjny niż wyprzedzający. W dalszym ciągu daje się zauważyć występowanie szeregu mikronierówności w relacjach między ludźmi, które utrudniają funkcjonowanie organizacji oraz stają się przyczyną indywidualnych porażek. Wyrazistym przykładem staje się tu problem nierówności płci. Jest on pochodną kulturowo uwarunkowanej, uprzywilejowanej pozycji mężczyzn nad kobietami. Konsekwencją tego stanu rzeczy są: szklany sufit, dyskryminacja zarobkowa kobiet oraz molestowanie seksualne. Wskazane zjawiska stanowią poważne wyzwanie dla różnych koncepcji zarządzania, m.in. społecznej odpowiedzialności biznesu, strategicznego zarządzania zasobami ludzkimi czy zarządzania różnorodnością.

Celem artykułu jest odpowiedź na następujące, kolejne pytania:

- jakie założenia przyjmuje zarządzanie różnorodnością w odniesieniu do różnorodności, polityki równościowej i różnic płci?,
- jakie wymagania stawia się przed pracownikami organizacji wielokulturowych?,
- jakie formy dyskryminacji kobiet występują w miejscu pracy?,
- jak kształtować wspólnotową kulturę płci w organizacjach?

Chcąc odpowiedzieć na tak postawione pytania, przeprowadzono analizę stosownej literatury przedmiotu. Scharakteryzowano zależności pomiędzy zarządzaniem różnorodnością a polityką równościową. Zilustrowano problem wybranymi danymi statystycznymi Eurostatu.

2. Zarządzanie różnorodnością a polityka równych szans

Różnorodność w miejscu pracy jest pojęciem niejednoznacznym i wymaga wyjaśnienia. Oznacza „rozmaitość ludzką”, która wynika z widocznych i niewidocznych cech demograficzno-społecznych występujących wśród pracowników. Współcześnie do tych cech zalicza się m.in.: rasę, płeć/gender, wiek, niepełnosprawność (cechy widoczne), narodowość, religię czy przynależność do mniejszości seksualnych (LGBT – lesbijki, geje, osoby bi- i transseksualne) (por. Jamka 2011, s. 230). Przy czym warto zauważyć, że do istniejących już cech, dołączane są kolejne. Każda z cech demograficzno-społecznych stanowi szansę na stworzenie wartości dodanej dla organizacji. Różnorodność występuje w opozycji do jednorodności, unifikacji i uprzywilejowanej pozycji.

Spośród występujących definicji zarządzania różnorodnością za reprezentatywne można uznać następujące:

- zarządzanie różnorodnością to wszystkie działania organizacji, które zmierzają do uwzględniania i optymalnego wykorzystania różnorodności w miejscu pracy (*Zarządzanie różnorodnością* 2008, s. 8),
- zarządzanie różnorodnością jest podejściem, w którym różnorodność jest postrzegana przede wszystkim jako źródło konkurencyjnej przewagi, ale też jako słusza sprawa do zrealizowania (Waszczak 2009, s. 81),
- zarządzanie różnorodnością jest procesem kierowania i komunikacji polegającym na aktywnym i świadomym, skierowanym w przyszłość, rozwijaniu organizacji opartej na wartościach, wychodzącej od zaakceptowania istniejących różnic, traktującej je jako potencjał rozwojowy, procesem który tworzy wartość dodaną dla firmy, nie może jednak istnieć poza kontekstem prawnym i moralnym: „Etyka i prawo dotyczące przeciwdziałaniu dyskryminacji nie są tylko częścią środowiska firmy – tożsamość firmy musi odzwierciedlać tradycję praw człowieka” (Keil, Amershi, Holms, za: Jamka 2011, s. 7).

Analiza definicji wskazuje, że misją zarządzania różnorodnością jest zapobieganie dyskryminacji, zgodnie z założeniami „polityki równych szans” oraz zarządzanie różnorodnością, w oparciu o stosowny model biznesowy. Przy czym „polityka równych

szans” jest wstępem do opracowania i stosowania rozwiązań doceniających wartości, jakie powstają w wyniku łączenia przeciwieństw. Dodatkowo aspekt etyczny, wyprzedzając podejście biznesowe, tworzy fundament dla kształtowania egalitarnej kultury organizacyjnej. Przy zachowaniu takiej kolejności postępowania, zarządzanie różnorodnością staje się jednym z zasadniczych elementów strategii zarządzania zasobami ludzkimi w przedsiębiorstwie, a zróżnicowane wartości kulturowe – szansą na stworzenie efektu organizacyjnej synergii.

Jednak w opinii niektórych badaczy w części polskich organizacji istnieje kultura/grupa dominująca, mająca następujące, wyróżniające cechy: polskie pochodzenie etniczne, wyznanie rzymskokatolickie, będąca mężczyznami zdrowymi (sprawnymi umysłowo i fizycznie), ekstrawertykami, mającymi nastawienie heteroseksualne, wykształcenie średnie lub wyższe. Grupa zachęca/zmusza do tego, aby przedstawiciele zbiorowości mniejszościowych: osoby innej narodowości, kobiety, osoby niepełnosprawne czy o odmienniej orientacji seksualnej zachowywały się zgodnie z regułami ustanowionymi przez grupę (*Zarządzanie różnorodnością...* 2008, s. 34).

Tezę o kulturze dominującej warto uwzględnić, definiując zarządzanie różnorodnością. W tych okolicznościach zarządzanie różnorodnością oznacza, że kultura danej organizacji charakteryzuje się dostosowaniem do różnorodności, przez zastosowanie spójnego systemu polityki równościowej, metod, narzędzi i treningów, co pozwala na ciągłe przewyższanie ograniczeń społecznych i organizacyjnych, będących wynikiem oddziaływania kultury dominującej.

Tak pojmowana kultura przestaje być zbiorem przypadkowych wartości, nie zawsze służących działalności organizacji i staje się kulturą jakości organizacji różnorodnej. Autorzy dostrzega silny związek pomiędzy koncepcją zarządzania różnorodnością a innymi koncepcjami zarządzania, szczególnie takimi jak: społeczna odpowiedzialność biznesu i etyka, zarządzanie jakością czy zarządzanie wiedzą. Wymienione rozwiązania są komplementarne wobec siebie i pozwalają uzyskać efekt synergizmu, budowanego na bazie proponowanych rozwiązań.

Zarządzanie różnorodnością jest podporządkowane kształtowaniu organizacji wielokulturowej, promującej różnorodność. Organizacja wielokulturowa to taka, która osiągnęła wysoki stopień różnorodności, potrafi skutecznie z niej korzystać i nie musi rozwiązywać zbyt wielu konfliktów związanych z różnorodnością (Griffin 2008, s. 222).

Kultura jakości organizacji wielokulturowej powinna posiadać zdolność zachowania równowagi pomiędzy otwartością (elastycznością) systemu na zróżnicowane

wartości wnoszone przez jej uczestników, związane z zarządzaniem wiedzą kulturową a zamknięciem (niezmiennością) związaną z przestrzeganiem zasad nowoczesnego zarządzania, związanych z partycypacją, pracą zespołową czy zdolnością do pełnego komunikowania się.

3. Szczególne wymagania stawiane przed pracownikami organizacji wielokulturowych

Zarządzanie różnorodnością starając się kształtować organizację wielokulturową, staje w opozycji wobec jednorodności, stagnacji czy małej tolerancji. Czynnikiem jednoznacznie sprzyjającym dywersyfikacji organizacyjnej jest konkurencja oparta na wiedzy. Systemy zarządzania różnorodnością wymagają wiedzy zarówno intelektualnej, jak i kulturowej. Oba rodzaje wiedzy pozwalają na unikanie pułapek wynikających ze stereotypowego spojrzenia na pracowników. Przy czym różnice zdań związane z hołdowaniem różnym wartościom są wpisane na trwałe w problematykę zarządzania różnorodnością.

Zdaniem Koźmińskiego (2004, s. 185-186), główne cechy organizacji wielokulturowej to:

- płynne granice pomiędzy organizacją a otoczeniem, co wynika z występowania zarówno w środowisku wewnętrznym, jak i zewnętrznym organizacji, wielu przenikających się kręgów kulturowych,
- elastyczność działania w warunkach niepewności, wynikająca ze zróżnicowanych i zmiennych wizji przyszłości,
- ofensywne strategie działania na rynku.

Biorąc pod uwagę wcześniej scharakteryzowane założenia zarządzania różnorodnością oraz cechy organizacji wielokulturowej można wskazać roboczy wykaz wymagań stawianych przed pracownikami organizacji wielokulturowych. Należy przyjąć, że tacy pracownicy powinni:

1. Posługiwać się zasadami/wartościami zarządzania różnorodnością. Znajomość zasad musi wyprzedzać znajomość procesów czy procedur. Stosowanie takich wartości, jak: zrozumienie, empatia, tolerancja i chęć komunikowania się, wrażliwość i otwartość na inne kultury są ważne dla kształtowania kultury organizacyjnej dostosowanej do różnorodności. Kultura ta z jednej strony chroni przed dyskryminacją z drugiej pozwala budować przewagę konkurencyjną na bazie różnorodności.
2. Wykazywać się zdolnością do budowania kapitału społecznego. Na kapitał

społeczny składają się wzajemne zobowiązania i oczekiwania wynikające z ról społecznych, normy i sankcje społeczne. Ważnym elementem kapitału społecznego jest racjonalne zaufanie. Stanowi ono podstawę relacji interpersonalnych, współpracy i poczucia bezpieczeństwa. Ma olbrzymie znaczenie dla wzrostu świadomości zbiorowej oraz aktywnego uczestnictwa w działalności organizacyjnej. Nie ulega wątpliwości, że wszystkie wymienione tu składniki kapitału społecznego przyczyniają się do kształtowania kultury współpracy organizacji wielokulturowej.

3. Wykazywać się wysokim poziomem umiejętności interpersonalnych. Kształtowanie i rozwijanie kapitału społecznego jest ściśle związane z wysokim poziomem umiejętności interpersonalnych. Od pracowników oczekuje się wyjątkowych umiejętności komunikacyjnych, pracy w grupie oraz umiejętności tworzenia kapitału relacyjnego. Poszczególne umiejętności pozwolą na uniknięcie: negatywnych stereotypów, błędów atrybucyjnych oraz postaw etnocentrycznych – zjawisk, które przyczyniają się do budowania negatywnych relacji międzykulturowych (w oparciu o: Bugdol 2011, s. 42).
4. Posiadać zdolność do integracji systemów wartości. We współczesnych organizacjach przybywa różnych systemów wartości. Można je podzielić na podstawowe, wynikające z różnic kulturowych i pośrednie pozwalające na doskonalenie działań organizacji. Mapa kulturowa organizacji staje się coraz bardziej złożona. Konieczna jest nie tylko zdolność do integracji systemów wartości ale również zdolność do oceny przydatności tych systemów do osiągnięcia określonych rozwiązań organizacyjnych. Wynika stąd potrzeba znajomości technik integracji kulturowej.
5. Posiadać wysoki poziom inteligencji kulturowej (CQ) lub starać się ten poziom podnosić. Sukces w kontaktach z innymi kulturami silnie zależy od poziomu CQ (Earley, Ang 2003, s. 580). Pracownicy z wyższym jej poziomem są w stanie docenić różnorodność dzięki umiejętnościom interpretowania swoich doświadczeń w kontaktach z innymi kulturami, łatwiej radzą sobie z trudnościami komunikacyjnymi posiadają zdolność modyfikowania swojego zachowania na potrzeby sytuacji kulturowych.

Reasumując trzeba podkreślić, że pracownik organizacji wielokulturowej to osoba akceptująca złożoność i niestabilność, otwarta na zmiany, dobrze tolerująca ryzyko; dodatkowo – a może przede wszystkim – wyczulona i reagująca na wszelkie przejawy niesprawiedliwości czy nierówności w miejscu pracy, w tym dotyczące kobiet.

4. Przykłady nierówności dotyczących kobiety w miejscu pracy

Na świecie i w Polsce można dostrzec wiele przykładów nierównego traktowania kobiet i mężczyzn. W artykule zajęto się problemem dyskryminacji płacowej oraz zjawiskiem „szklanego pułapu”.

Dane jednoznacznie wskazują, że kobiety zarabiają mniej od mężczyzn i to – co warto podkreślić – niezależnie od państwa i jego rozwoju gospodarczego. Praca kobiet jest przeciętnie o 20-30% gorzej opłacana niż praca mężczyzn o tych samych kwalifikacjach i na tych samych stanowiskach (Feltynowska 2005, s. 22).

Z danych zaprezentowanych w tabeli 1 wynika, że kraje z wysoką luką płci >20% to zarówno kraje rozwinięte (Niemcy, Austria), jak i kraje rozwijające się (Czechy, Estonia, Słowacja), a kraje z małą luką płci <10% to również zarówno kraje rozwinięte (Belgia, Luksemburg), jak i kraje rozwijające się (Malta, Polska i Słowenia). Polska okazała się być jednym z liderów pod względem niskiej luki płci, natomiast kraje skandynawskie mają lukę płci średniej wielkości.

Podjęmowane są próby wyjaśnienia takiego stanu rzeczy. J. Backer w swoim modelu dyskryminacji zakłada, że kobiety i mężczyźni są jednakowo wydajni, ale pracodawcy dyskryminują kobiety i zatrudniają je wówczas, gdy mogą im zaproponować niższą pensję. Na ogół stanowi ona wynagrodzenie mężczyzny pomniejszone o współczynnik dyskryminacji (za: Dijkstra, Plantega 2003, s. 52-57). Alternatywny model dyskryminacji opracowany został przez M. Rosen, gdzie podstawą dyskryminacji jest mniejsza liczba ofert pracy dla kobiet. Pracodawcy nie składają kobietom ofert pracy, co zmusza je do przyjmowania mniej wydajnych i nie dopasowanych do ich profilu stanowisk, co w następstwie – w dłuższej perspektywie – wpływa na mniejsze wynagrodzenia i brak możliwości awansowania (tamże).

Tabela 1. Nieskorygowana luka płci gender gap w 2014 roku, różnica między przeciętną płacą brutto za godzinę mężczyzn i kobiet jako procent zarobków mężczyzn

	2002	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
UE (28 krajów)	:	:	:	:	:	16,1	16,5**	16,6**	16,4**	16,1**
UE (27 krajów)	:	17,7	:	17,3	17,2	16,2	16,6**	16,6**	16,5**	16,2**
Strefa euro (19 krajów)	:	:	:	:	:	16,4	16,6**	17**	16,6**	16,5**
Strefa euro (18 krajów)	:	:	:	:	:	16,4	16,7**	17**	16,6**	16,5**
Strefa euro (17 krajów)	:	:	:	16,8	16,9	16,4	16,7**	17**	16,6**	16,5**
Belgia	:	9,5	10,1	10,2	10,1	10,2	10,2	10	10	9,9
Bułgaria	18,9	12,4	12,1	12,3	13,3	13	13	14,7	13,5	13,4
Czechy	22,1	23,4	23,6	26,2	25,9	21,6	22,6	22,2	22,1	22,1
Dania	:	17,6	17,7	17,1	16,8	15,9	16,3	16,8	16,4	15,8
Niemcy	:	22,7	22,8	22,8	22,6	22,3	22,2**	22,4**	21,6**	21,6**
Estonia	:	29,8	30,9	27,6	26,6	27,7	27,3	30	29,9	28,3**
Irlandia	15,1	17,2	17,3	12,6	12,6	13,9	11,7**	14,4**	:	:
Grecja	25,5	20,7	21,5	22*	:	15	:	:	:	:
Hiszpania	20,2	17,9	18,1	16,1	16,7	16,2	17,9	19,3	18,8	18,8**
Francja	:	15,4	17,3	16,9	15,2	15,6	15,6	15,4	15,3	15,3**
Chorwacja	:	:	:	:	:	5,7	3,4	2,9	9	10,4**
Włochy	:	4,4	5,1	4,9	5,5	5,3	5,8	6,7	7,3	6,5
Cypr	22,5	21,8	22	19,5	17,8	16,8	16,4	16,2	15,8	15,4
Łotwa	:	15,1	13,6	11,8	13,1	15,5	13,6	13,8	14,4	15,2
Litwa	13,2	17,1	22,6	21,6	15,3	14,6	11,9	12,6	13,3	14,8
Luksemburg	:	10,7	10,2	9,7	9,2	8,7	8,7**	8,6**	8,6**	8,6**
Węgry	19,1	14,4	16,3	17,5	17,1	17,6	18	20,1	18,4	15,1
Malta	:	5,2	7,8	9,2	7,7	7,2	6,2	6,5	5,1	4,5
Holandia	18,7	23,6	19,3	18,9	18,5	17,8	18,6	17,6	16,6	16,2
Austria	:	25,5	25,5	25,1	24,3	24	23,7	23,4	23	22,9**
Polska	7,5	7,5	14,9	11,4	8	4,5	5,5	6,4	7,1	7,7
Portugalia	:	8,4	8,5	9,2	10	12,8	12,8	14,8	13	14,5
Rumunia	16	7,8	12,5*	8,5*	7,4*	8,8	11***	9,7***	9,1***	10,1***
Słowenia	6,1	8	5	4,1	-0,9	0,9	2,3	2,5	3,2	2,9
Słowacja	27,7	25,8	23,6	20,9	21,9	19,6	20,5	21,5	19,8	21,1
Finlandia	:	21,3	20,2	20,5	20,8	20,3	19,6	19,4	18,7	18**
Szwecja	:	16,5	17,8	16,9	15,7	15,4	15,8	15,9	15,2	14,6
Wielka Brytania	27,3	24,3	20,8	21,4	20,6	19,5	20,1	19,1	19,7	18,3
Islandia	:	:	24	20,7	18	17,7	18,3	18,7	20,5	18,7
Norwegia	:	16	15,6	17	16,5	16,1	15,9	15,1	16	14,9
Szwajcaria	:	18,6	:	18,4*	18,4*	17,8	17,9	19,2	19,3	:
Turcja	:	-2,2	:	:	:	:	:	:	:	:

Uwaga: : = dane niedostępne, p** = dane wstępne, d* = różnice metodologiczne – inne definicje, e*** = szacunek.

Źródło: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc340> (10.03.2016).

Tabela 2. Przeciętna płaca za godzinę w euro w przemyśle, budownictwie i usługach bez administracji publicznej, obrony narodowej w 2010 roku

	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety	Mężczyźni ogółem	Kobiety ogółem	Kobiety/ Mężczyźni
UE (28 krajów)	14,10	15,39	12,64	1,09	0,90	0,82
Strefa euro (18 krajów)	15,12	16,42	13,58	1,09	0,90	0,83
Belgia	18,92	19,80	17,78	1,05	0,94	0,90
Bułgaria	2,04	2,18	1,89	1,07	0,93	0,87
Czechy	5,43	6,00	4,73	1,10	0,87	0,79
Dania	26,58	29,19	24,20	1,10	0,91	0,83
Niemcy	16,95	18,81	14,62	1,11	0,86	0,78
Estonia	4,84	5,73	4,17	1,18	0,86	0,73
Irlandia	22,23	23,94	20,62	1,08	0,93	0,86
Grecja	10,97	11,81	10,03	1,08	0,91	0,85
Hiszpania	11,50	12,43	10,41	1,08	0,91	0,84
Francja	16,27	17,54	14,80	1,08	0,91	0,84
Chorwacja	5,87	6,03	5,69	1,03	0,97	0,94
Włochy	14,48	14,82	14,04	1,02	0,97	0,95
Cypr	12,08	13,12	10,91	1,09	0,90	0,83
Łotwa	3,78	4,14	3,50	1,10	0,93	0,85
Litwa	3,44	3,68	3,24	1,07	0,94	0,88
Luksemburg	21,95	22,64	20,67	1,03	0,94	0,91
Węgry	4,49	4,91	4,04	1,09	0,90	0,82
Malta	8,46	8,71	8,08	1,03	0,96	0,93
Holandia	17,25	18,85	15,56	1,09	0,90	0,83
Austria	14,77	16,37	12,45	1,11	0,84	0,76
Polska	5,21	5,32	5,08	1,02	0,98	0,95
Portugalia	7,71	8,23	7,18	1,07	0,93	0,87
Rumunia	2,63	2,74	2,50	1,04	0,95	0,91
Słowenia	9,10	9,13	9,07	1,00	1,00	0,99
Słowacja	4,74	5,24	4,21	1,11	0,89	0,80
Finlandia	18,12	20,35	16,22	1,12	0,90	0,80
Szwecja	17,77	19,33	16,31	1,09	0,92	0,84
Wielka Brytania	16,98	19,20	14,71	1,13	0,87	0,77
Islandia	12,40	13,72	11,29	1,11	0,91	0,82
Norwegia	27,98	30,29	25,51	1,08	0,91	0,84
Szwajcaria	27,53	29,96	24,62	1,09	0,89	0,82
Turcja	4,47	4,51	4,34	1,01	0,97	0,96

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Gender_statistics (10.03.2016).

Inną barierą dla równego traktowania kobiet i mężczyzn w miejscu pracy jest zjawisko „szklanego pułapu” (*glass ceiling*). J. Stoner zauważa, że „choć kobiety znajdują zatrudnienie w organizacjach, mają jednak trudności z uzyskaniem awansu, zwłaszcza na wyższe stanowiska kierownicze, tak jakby istniała niewidoczna bariera” (Stoner, Freeman, Gilbert 1997, s. 199).

Szklany pułap to nienamagalna przeszkoda utrudniająca kobietom awans na stanowiska kierownicze. Wyższe i średnie szczeble zarządzania w wielu organizacjach są zdominowane przez mężczyzn, kobietom częściej proponuje się stanowiska niższego szczebla. Trzeba zauważyć, że obecność kobiet na wyższych szczeblach organizacji

zmniejsza się wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa, a ich udział dotyczy przede wszystkim stanowisk wiceprezesek czy wicedyrektorek (*Raport Banku Światowego* 2008).

Można stwierdzić, że pomijanie kobiet przy awansach staje się paradoksalnie siłą napędową kobiecego biznesu. Część z nich decyduje się, w tych okolicznościach, na podjęcie własnej działalności gospodarczej i, jak wynika z badań Komisji Europejskiej, Polki są jednymi z najbardziej przedsiębiorczych kobiet w Unii Europejskiej (Grzegórska 2009, s. 14).

Zdarza się jednak, że kobiety zjawisko szklanego pułapu stwarzają sobie same. Czasami kobieta woli wierzyć w szklany pułap, bo boi się przyznać, że ważniejsze dla niej jest szczęście rodzinne i dbanie o dom niż realizowanie się w pracy. Taka kobieta będzie celowo uciekała w gorszą pracę czy w ogóle z niej zrezygnuje. Można to tłumaczyć pragnieniem zachowania szczęśliwego związku, czy dogodzenia mężowi, który zarabia mniej.

Rozwiązania kwotowe są próbą przeciwdziałania zjawisku szklanego pułapu. Przykładowo Norwegia w 2003 r. wprowadziła obowiązkowe 40% kwoty dla kobiet w zarządach i radach nadzorczych spółek notowanych na giełdzie. Firma, która się nie podporządkuje tym rozwiązaniom prawnym może zostać zamknięta. Po wprowadzeniu kwot, liczba kobiet w zarządach podskoczyła z 6% w 2003 do 41% obecnie. To rozwiązanie nie tylko przeciwdziała nierówności, ale po prostu się opłaca. Z badań McKinsey&Company wynika, że firmy w zarządach których zasiadają kobiety, mają w dłuższym okresie o 40-50% lepsze wyniki finansowe (Zachariasz 2013, s. 17).

5. Koncepcja zarządzania kulturą płci

Wydaje się, że dużą szansą na przeciwdziałanie nierówności płci jest podjęcie działań w organizacjach, na rzecz zarządzania kulturą płci. Można uznać, że jest to nie tylko możliwe ale w świetle dotychczasowych rozważań, konieczne. Wymaga uruchomienia procesu, w ramach którego można wyodrębnić, zdaniem autora, następujące etapy:

- A. Zmiana postaw i zachowań kadry kierowniczej.
- B. Diagnoza głównych przejawów kultury płci.
- C. Opisanie dominujących wartości związanych z płcią z poziomu organizacji, jednostki organizacyjnej i pracownika.

- D. Redefiniowanie wartości związanych z płcią, rozumiane jako konieczność uzupełnienia zbioru wartości charakterystycznych dla mężczyzn, wartościami charakteryzującymi kobiety.
- E. Zmiana kulturowa w ramach której następuje przyjmowanie przez pracowników nowego zbioru wartości.
- F. Kontrola i monitorowanie zintegrowanych wartości, aby wyeliminować zjawisko społecznej dyskryminacji kobiet i utrzymać w długiej perspektywie czasowej równowagę pomiędzy orientacją kobiecą i męską.

Przyjrzyjmy się bliżej kolejnym etapom.

Pogłębiając się wśród pracowników różnorodność powoduje, że kadra kierownicza podlega konieczności charakteryzowania się wrażliwością na różnice występujące pomiędzy poszczególnymi grupami w organizacji, w tym na różnice płci. Jak zauważają Robbins i DeCenzo (2002, s. 107), „kierownicy będą musieli odejść od filozofii jednakowego traktowania wszystkich ludzi i dostrzegać indywidualne różnice oraz reagować na nie w sposób zapewniający utrzymanie pracowników i ich większą efektywność?” Kompleksowe zarządzanie różnorodnością można implementować wyłącznie przy pełnym przekonaniu i zaangażowaniu ze strony kierownictwa.

Przyjęcie właściwej postawy wymaga od kierownika dokonania samooceny, sprowadzającej się od uczciwej odpowiedzi na kilka pytań: czy różnorodność jest traktowana jako problem czy okazja, szansa czy zagrożenie?, jest zagadnieniem, które się pomija, bagatelizuje, jedynie dostrzega czy rozwiązuje się w sposób planowy?, na ile jestem zamknięty czy otwarty na zmiany organizacyjne?, jaki jest mój stosunek do kobiet w miejscu pracy: dominujący czy partnerski, płeć czy wiedza i kompetencje przesadzają o awansie zawodowym? Odpowiedzi na te pytania pomogą określić stosunek kierownictwa do różnorodności i problematyki płci. Jeżeli jest negatywny, należy podjąć próbę zmiany postawy.

Inicjowanie w organizacji działań na rzecz różnorodności przy braku przekonania do ich zasadności, prowadzić będzie do pseudopraktyk na rzecz różnorodności, sprowadzających się do kamuflowania braku rzeczywistego zainteresowania problemem, teoretycznym programem nie mającym żadnego związku z rzeczywistością organizacyjną, hasłami o współpracy i tolerancji, co w konsekwencji oznacza obojętność lub dyskryminację. Zmiana postaw i zachowań kadry kierowniczej wydaje się być czynnikiem krytycznym wdrażania nowych rozwiązań.

Kolejnym etapem jest diagnoza wartości związanych z płcią. Do diagnozy wartości warto wykorzystać metody jakościowe i ilościowe. Obserwacja, analiza dokumentów i innych artefaktów (językowych, behawioralnych czy fizycznych) pozwoli poznać widoczne, uświadamiane przejawy takie jak: symbole, sposoby komunikowania się, temat tabu czy rytuały.

Uzewewnętrznienie wartości wiąże się z wieloma praktycznymi kwestiami w zarządzaniu kapitałem ludzkim. Jednym z tego przykładów mogą być kwestionariusze ankiet i wywiadów. Wyniki diagnozy można ująć w formie liczb czy wykresów. Poniżej zaprezentowano przykładową listę zagadnień, które należałoby wziąć pod uwagę tytułem identyfikacji:

- jaki jest stosunek kadry kierowniczej do różnorodności i zarządzania różnorodnością?
- jaki jest stosunek kadry kierowniczej i pracowników do problemu dyskryminacji, w tym dyskryminacji kobiet?
- jakie wartości dominują w organizacji: rywalizacja, walka, współzawodnictwo czy współpraca, podmiotowość, refleksyjność?
- czy występują stereotypy dotyczące płci?
- czy w procesie rekrutacji nie pojawiają się działania dyskryminujące kobiety?
- czy występują różnice płacowe pomiędzy mężczyznami a kobietami?
- czy występuje syndrom szklanego pułapu?
- jaki styl zarządzania dominuje w organizacji?
- czy pojawia się molestowanie seksualne?
- jak najczęściej rozwiązywane są konflikty?

Po etapie identyfikacji wartości związanych z płcią, pojawia się faza ich rozwoju. Należy opisać zdiagnozowane wartości z trzech poziomów: poziomu organizacji, konkretnej jednostki organizacyjnej (wydziału) i poziomu pracownika (stanowiska pracy). Warto wskazać mocne i słabe strony danej wartości z punktu widzenia określonego problemu organizacyjnego. Etap ten łączy się z kolejnym, jakim jest redefiniowanie dotychczasowych wartości.

Redefiniowanie wartości związanych z płcią polega na wprowadzeniu w życie opracowanego wcześniej projektu. Kluczowa na tym etapie jest dyskusja i współpraca. Ułatwia akceptację zmiany i pozwala ograniczyć niepewność jej towarzyszącą. Zasad-

niczym celem jest uświadomienie ludziom, że można działać w oparciu o inne wartości nich dotychczas.

Kluczowym etapem z punktu widzenia powodzenia procesu zarządzania kulturą płci, wydaje się być etap akulturacji. Akulturacja to proces zmiany kulturowej zachodzącej w wyniku ciągłej i bezpośredniej interakcji pomiędzy dwoma kulturami, a nie całkowitym przejęciu kultury lub jej elementów przez jedną ze stron od drugiej (por. *Popularna Encyklopedia Powszechna* 1994, s. 74).

Jedna ze stron to kultura męska, silna, lepsza, ta, która dominuje we współczesnych organizacjach. Druga to kultura kobieca, kultura słabsza, gorsza, zdominowana. Akulturacja ma doprowadzić do zbudowania „trzeciej kultury”, będącej syntezą obu wskazanych. Oznacza to taki rozwój relacji pomiędzy kobietami i mężczyznami, w którym obie płcie wnoszą do tych relacji oraz praktyk organizacyjnych najlepsze rozwiązania.

H. Janne wśród mechanizmów akulturacji wyróżnia np.: język, edukację, propagandę, modę czy wzorce kulturowe (Brilmann 2002, s. 78). Skupmy się na języku i edukacji. Jeżeli chcemy zarządzać kulturą płci, należy zmieniać język. Chodzi tu o zmianę stylu komunikowania się w odniesieniu do m. in. kierowania rozmową. Zwraca uwagę na ten problem C. Edelsky, wyodrębniając dwa typy dyskusji. Pierwszy typ, nastawiony jest na rywalizację, w którym „głos się zdobywa lub traci”, a drugi, relacyjny, charakteryzuje się głównie współpracą. Pierwszy typ dyskusji dominuje w grupach męskich, drugi w grupach kobiecych. P. Fishman zauważa, że zarówno kobiety, jak i mężczyźni, mogliby skorzystać wiedząc, że można doświadczać satysfakcjonujących interakcji, w których władza jest zrównoważona (Steward 2003, s. 301).

Proces akulturacji wymaga ciągłych i intensywnych szkoleń całego personelu. Odkrycie i zrozumienie wartości, zarówno kultury męskiej jak i kultury kobiecej zazwyczaj stwarza wiele problemów. Pomocne mogą tu być treningi komunikacji międzykulturowej. W trakcie treningów uczestnicy zajmują się nie tylko uświadomieniem różnic w zachowaniach kobiet i mężczyzn czy odkrywaniem potencjału, jaki wnoszą sobą obie strony ale również zajmują się odgrywaniem ról, starając się praktycznie poznać odmienne sposoby reakcji.

Ostatni etap to kontrola i monitoring nowej kultury. Działanie na tym etapie sprowadza się do oceny skuteczności całego procesu. Diagnoza skorygowanej kultury dokonywana jest za pomocą tych samych narzędzi, którymi badaliśmy stan kultury przed zmianą (analiza dokumentów, ponowna obserwacja, wywiady i badania ankietowe).

we). Dokonuje się analizy porównawczej pomiędzy: kulturą pożądaną (postulowaną kulturą płci), kulturą przed zmianą i kultura po korekcie. Ewaluacja skuteczności zarządzania kulturą płci dokonywana jest na dwóch poziomach:

- artefaktów: należy sprawdzić, czy i w jakim stopniu zmianie uległy język, rytuały, zachowania, stosunek do tematów tabu czy stereotypów,
- przestrzeganych wartości i norm: celem jest sprawdzenie, na ile zmianie uległy postawy i zachowania uczestników.

6. Nierówność społeczna a rozwój gospodarczy

Ważnym aspektem dla określenia oddziaływania nierówności społecznej na rozwój gospodarczy jest określenie, jakie determinanty wpływają na powstawanie nierówności społecznych oraz jakie czynniki kreują wzrost gospodarczy. Istotą wzrostu gospodarczego jest wzrost realizacji potrzeb szerokich mas ludzkich. Wysoki wskaźnik wzrostu społeczno-gospodarczego osiągnięty zostanie wówczas, gdy wzrośnie dochód narodowy pociągając za sobą wzrost zasobności całego narodu. W wyniku wzrostu gospodarczego wzrasta zamożność całego społeczeństwa, co skutkuje zanikaniem nierówności społecznej. Oznacza to zwiększenie potencjalnego rynku, a więc popytu na towary i usługi (Strojny, Muszalska 2005).

W ostatnich latach nierówności społeczne i mająca je niwelować polityka instytucji publicznych stały się przedmiotem ożywionej debaty publicznej, licznych badań i analiz ekonomicznych. Toczące się na ten temat dyskusje w środowiskach naukowych i w mediach koncentrują się wokół zależności pomiędzy nierównościami a wzrostem gospodarczym i rozwojem społecznym. Skupienie uwagi na nierównościach wynika z obserwowanego zarówno w skali globalnej, jak i w poszczególnych krajach, wzrostu nierówności dochodowych. Według raportu OECD (zob. *Raport OECD 2014*) rozwarstwienie dochodowe w 25 dużych gospodarkach we wszystkich częściach świata obecnie znajduje się na takim poziomie, jak na początku rewolucji przemysłowej w latach 20. XIX wieku. Naukowcy wskazują, iż ogromny wzrost nierówności dochodów w skali globalnej jest jednym z najważniejszych – i niepokojących – trendów w światowej gospodarce w ostatnich 200 latach (Kozak 2011, s. 95-96). Bardzo cenne w literaturze przedmiotu znajdziemy wyniki badań M.G. Woźniaka, który między innymi zauważa, że do czasu akcesji Polski do UE marginalizowanie polityki społecznej dokonywało się za sprawą przewidywanych znacznych kosztów wejścia do UE, które musiał ponieść budżet państwa. Również pierwsze lata członkostwa, obarczone wpłatami do budżetu

UE (ok. 2 milionów euro rocznie) i 20-25% wkładem własnym do projektów realizowanych z funduszy strukturalnych.

Unia Europejska odnośnie do problemu ubóstwa i wykluczenia społecznego ogłosiła rok 2010 Europejskim Rokiem Walki z Ubóstwem i Wykluczeniem Społecznym. Działania podejmowane w ramach Europejskiego Roku skupiały się wokół czterech ogólnych celów i założeń. Były to:

- uznanie prawa osób żyjących w ubóstwie do pełnego uczestnictwa w życiu społeczeństwa;
- wspólna odpowiedzialność i udział w walce z ubóstwem, ze szczególnym uwzględnieniem działań podejmowanych zarówno grupowo, jak i indywidualnie;
- promowanie spójności i podkreślanie korzyści dla wszystkich członków społeczeństwa jakie płyną z eliminacji zjawiska ubóstwa oraz z integracji społecznej;
- polityczne zaangażowanie i konkretne działania zmierzające do eliminacji ubóstwa i wykluczenia społecznego, podejmowane na wszystkich szczeblach władzy, oraz zaangażowanie całego społeczeństwa w realizację tych celów.

Najistotniejsze wnioski sondażu Eurobarometru dotyczącego ubóstwa i wykluczenia społecznego, którego wyniki opublikowano w październiku 2009 roku, to fakt, iż średnio 89% Europejczyków uważa, że rząd ich kraju powinien podjąć pilne działania w celu walki z ubóstwem. Zdaniem Europejczyków, Unia Europejska nie jest w pierwszym rzędzie odpowiedzialna za walkę z ubóstwem, jednakże jej rola w tej dziedzinie przez wielu postrzegana jest jako istotna; 28% respondentów uważa, że jest ona bardzo istotna, a 46% jest zdania, że jest ona w miarę istotna (Komisja Europejska 2009, s. 7).

W obliczu nierówności społecznych obserwuje się permanentny wzrost bezrobocia oraz szerzenie się innych patologii, co ma negatywny wpływ na rozwój gospodarczy. Gospodarka rynkowa, budowana w Polsce od 1989 roku, powoli wkracza na ścieżkę innowacyjności i pozyskiwania nowych technologii co przy wsparciu środkami pomocowymi Unii Europejskiej skutkuje zakupem nowych technologii maszyn i urządzeń. Główne czynniki powodujące nierówności społeczne to między innymi: rosnące bezrobocie, problemy z ochroną zdrowia oraz niskie zarobki, 10% pracujących Polaków zarabia nie więcej niż pensję minimalną.

Stąd pojawia się ciekawa teza do dalszych badań – czy nie jest tak, że wraz z rozwojem gospodarczym rośnie rozbieżność w liczbie przepracowanych godzin

w podziale na kobiety i mężczyzn. Jak się ten problem przedstawia w przemyśle, budownictwie i usługach w krajach Unii Europejskiej ilustruje tabela 3.

Tabela 3. Średnia liczba godzin pracy w przemyśle, budownictwie i usługach bez administracji publicznej i obrony narodowej w 2010 roku

	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety	Mężczyźni ogółem	Kobiety ogółem	Kobiety/ Mężczyźni
UE (28 krajów)	149	160	138	1,07	0,93	0,86
Strefa euro (18 krajów)	148	158	136	1,07	0,92	0,86
Belgia	145	155	132	1,07	0,91	0,85
Bułgaria	161	162	161	1,01	1,00	0,99
Czechy	170	172	168	1,01	0,99	0,98
Dania	133	136	130	1,02	0,98	0,96
Niemcy	143	157	127	1,10	0,89	0,81
Estonia	159	164	155	1,03	0,97	0,95
Irlandia	150	161	139	1,07	0,93	0,86
Grecja	161	165	156	1,02	0,97	0,95
Hiszpania	156	163	148	1,04	0,95	0,91
Francja	146	152	138	1,04	0,95	0,91
Chorwacja	168	169	166	1,01	0,99	0,98
Włochy	155	165	142	1,06	0,92	0,86
Cypr	167	171	163	1,02	0,98	0,95
Łotwa	150	152	148	1,01	0,99	0,97
Litwa	153	156	150	1,02	0,98	0,96
Luksemburg	159	167	144	1,05	0,91	0,86
Węgry	164	166	162	1,01	0,99	0,98
Malta	162	171	148	1,06	0,91	0,87
Holandia	125	146	104	1,17	0,83	0,71
Austria	152	164	133	1,08	0,88	0,81
Polska	158	165	151	1,04	0,96	0,92
Portugalia	163	168	159	1,03	0,98	0,95
Rumunia	168	169	168	1,01	1,00	0,99
Słowenia	165	167	163	1,01	0,99	0,98
Słowacja	160	163	158	1,02	0,99	0,97
Finlandia	157	161	153	1,03	0,97	0,95
Szwecja	155	165	146	1,06	0,94	0,88
Wielka Brytania	144	161	127	1,12	0,88	0,79
Islandia	157	170	146	1,08	0,93	0,86
Norwegia	138	151	124	1,09	0,90	0,82
Szwajcaria	149	166	128	1,11	0,86	0,77
Turcja	199	200	195	1,01	0,98	0,98

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Gender_statistics (10.03.2016).

Duża rozbieżność między liczbą godzin przepracowanych przez mężczyzn i kobiety ujawniła się w takich krajach, jak: Niemcy, Holandia, Austria, Wielka Brytania, Norwegia i Szwajcaria, czyli w krajach wysokorozwiniętych. W krajach biedniejszych,

kobiety i mężczyźni przepracowali podobną liczbę godzin: Bułgaria, Czechy, Estonia, Grecja, Chorwacja, Cypr, Łotwa, Litwa, Węgry, Rumunia, Słowenia, Słowacja, Turcja. Jedynie Dania – jako jedyny bogaty kraj – dołączyła do tego grona.

7. Polityka UE a nierówność społeczna

Zagadnienia zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego i społeczno-gospodarczej spójności stanowią bardzo ważny element w polityce społecznej i gospodarczej Unii Europejskiej. Jednym z głównych celów polityki regionalnej UE jest właśnie zrównoważony rozwój. Polityka spójności jest cechą europejskiej polityki regionalnej i strukturalnej, gdzie polityka regionalna ma przeciwdziałać powstawaniu różnic między regionami. Jej celem jest wspieranie działań, przyczyniających się do zmniejszenia różnic gospodarczych, społecznych i terytorialnych na obszarze UE. Głównym celem wspólnotowej polityki spójności jest wspieranie inwestycji w infrastrukturę i zasoby ludzkie. Główne zadania polityki spójności to:

- zapewnienie skutecznej pomocy na rzecz restrukturyzacji gospodarki i rozwoju potencjału w zakresie innowacji
- zatrzymanie spadku konkurencyjności, względnych poziomów dochodów i zatrudnienia oraz wyludniania się obszarów najbiedniejszych,
- zmniejszenie regionalnych różnic w zakresie poziomu dochodów,
- zmniejszenie ryzyka ubóstwa i społecznego wykluczenia,
- poprawa stanu infrastruktury,
- wzmocnienie kapitału ludzkiego (www.ewt.gov.pl).

Polityka spójności i zrównoważonego rozwoju podejmowana była w programach socjalnych Unii Europejskiej już w latach 1984-1989, gdzie wskazywano, iż „rozwój socjalnego wymiaru zintegrowanej Europy poprzez rozwój dialogu socjalnego, rynku pracy i zatrudnienia oraz socjalnoekonomiczną kohezję”.

Zielona Księga Polityki Społecznej Unii Europejskiej (listopad 1993 r.) wskazuje, że „postęp społeczny jest możliwy tylko poprzez równoległe realizowany sukces gospodarczy”. Dalej podkreśla „zapewnienie spójności społeczno-gospodarczej poprzez lepsze wykorzystanie Europejskiego Funduszu Społecznego”.

Natomiast Biała Księga (lipiec 1994 r.) wskazuje, że „rozwój społeczno-gospodarczy powinny iść ze sobą w parze. (...) Nowym celem musi być ochrona i rozwój europejskiego modelu socjalnego aby zapewnić społeczeństwu Europy unikalne

połączenie dobrobytu ekonomicznego, spójności społecznej oraz ogólnej, wysokiej jakości życia”.

Socjalne programy na poszczególne lata podkreślają konieczność wspierania spójności ekonomicznej z polepszaniem socjalnych standardów i warunków życia ludności. Wzrost zatrudnienia i silna spójność społeczno-ekonomiczna ma być podstawą przyszłego europejskiego modelu socjalnego.

Polityka spójności i zrównoważonego rozwoju znajduje swoje odzwierciedlenie również w prawie pierwotnym Unii Europejskiej w Traktacie z Maastricht (1992 r.), który mówi o wspieraniu wysokiego poziomu zatrudnienia i opieki społecznej, podnoszeniu stopy życiowej i jakości życia, ekonomicznej i społecznej spójności oraz solidarności między państwami członkowskimi.

Traktat Amsterdamski (1997 r.) podkreśla rozwój socjalnego wymiaru zintegrowanej Europy poprzez rozwój dialogu socjalnego, rynku pracy i zatrudnienia oraz socjalno-ekonomiczną kohezję (Trzpił 2010, s. 4-5). W tabeli 4 przedstawiono wskaźniki zatrudnienia w UE i poszczególnych państwach członkowskich.

Kraje, w których różnica między kobietami i mężczyznami pod względem wskaźnika zatrudniania była stosunkowo niewielka, to m.in. Bułgaria, Dania, Portugalia, Finlandia, Szwecja, Islandia, Norwegia, natomiast kraje, w których różnica między kobietami i mężczyznami pod względem wskaźnika zatrudnienia była stosunkowo duża, to m.in. Czechy, Grecja, Włochy, Holandia, Rumunia, Turcja; w Polsce występuje dość duża różnica K/M.

Ważnym bodźcem dla wsparcia działań, których celem jest zniwelowanie różnic społecznych, jest uruchomienie programów strukturalnych dofinansowanych ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, ale również Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Od ponad 10 lat Polska jest beneficjentem tych programów i z sukcesem realizuje strategie i programy, wspierające politykę spójności, w tym przede wszystkim regionalne programy operacyjne oraz Program Kapitał Ludzki.

Tabela 4. Wskaźnik zatrudnienia ludzi w wieku 15-64 lat w roku 2014, proporcja osób zatrudnionych do osób w wieku produkcyjnym

	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety	Mężczyźni ogółem	Kobiety ogółem	Kobiety/ Mężczyźni
UE (28 krajów)	64,9	70,1	59,6	1,08	0,92	0,85
UE (27 krajów)	64,9	70,2	59,7	1,08	0,92	0,85
UE (15 krajów)	65,6	70,6	60,6	1,08	0,92	0,86
Strefa euro (19 krajów)	63,9	69,0	58,8	1,08	0,92	0,85
Strefa euro (18 krajów)	63,9	69,0	58,7	1,08	0,92	0,85
Strefa euro (17 krajów)	63,9	69,1	58,7	1,08	0,92	0,85
Belgia	61,9	65,8	57,9	1,06	0,94	0,88
Bułgaria	61,0	63,9	58,2	1,05	0,95	0,91
Czechy	69,0	77,0	60,7	1,12	0,88	0,79
Dania	72,8	75,8	69,8	1,04	0,96	0,92
Niemcy	73,8	78,1	69,5	1,06	0,94	0,89
Estonia	69,6	73,0	66,3	1,05	0,95	0,91
Irlandia	61,7	66,9	56,7	1,08	0,92	0,85
Grecja	49,4	58,0	41,1	1,17	0,83	0,71
Hiszpania	56,0	60,7	51,2	1,08	0,91	0,84
Francja	64,3	67,7	60,9	1,05	0,95	0,90
Chorwacja	54,6	59,1	50,0	1,08	0,92	0,85
Włochy	55,7	64,7	46,8	1,16	0,84	0,72
Cypr	62,1	66,0	58,6	1,06	0,94	0,89
Łotwa	66,3	68,4	64,3	1,03	0,97	0,94
Litwa	65,7	66,5	64,9	1,01	0,99	0,98
Luksemburg	66,6	72,6	60,5	1,09	0,91	0,83
Węgry	61,8	67,8	55,9	1,10	0,90	0,82
Malta	62,4	74,9	49,5	1,20	0,79	0,66
Holandia	73,1	78,1	68,1	1,07	0,93	0,87
Austria	71,1	75,2	66,9	1,06	0,94	0,89
Polska	61,7	68,2	55,2	1,11	0,89	0,81
Portugalia	62,6	65,8	59,6	1,05	0,95	0,91
Rumunia	61,0	68,7	53,3	1,13	0,87	0,78
Słowenia	63,9	67,5	60,0	1,06	0,94	0,89
Słowacja	61,0	67,6	54,3	1,11	0,89	0,80
Finlandia	68,7	69,5	68,0	1,01	0,99	0,98
Szwecja	74,9	76,5	73,1	1,02	0,98	0,96
Wielka Brytania	71,9	76,8	67,1	1,07	0,93	0,87
Islandia	81,7	84,0	79,3	1,03	0,97	0,94
Norwegia	75,2	77,0	73,4	1,02	0,98	0,95
Szwajcaria	79,8	84,4	75,1	1,06	0,94	0,89
Turcja	49,5	69,5	29,5	1,40	0,60	0,42
USA	68,1	73,5	63,0	1,08	0,93	0,86
Japonia	72,7	81,5	63,6	1,12	0,87	0,78

Zródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Employment_statistics (10.03.2016).

Europejski Fundusz Społeczny jest jednym z pięciu głównych funduszy, poprzez które Unia Europejska wspiera rozwój społeczno-gospodarczy wszystkich krajów członkowskich. Jego zasoby finansowe inwestuje się w ludzi. Szczególnie tych, którzy mają trudności ze znalezieniem pracy. Program Kapitał Ludzi, realizowany przy wsparciu EFS, wspiera dążenie do wysokiego poziomu zatrudnienia i wysokiej jakości miejsc pracy, poprawę dostępu do rynku pracy oraz mobilność geograficzną i zawodową pracowników. Ułatwia im dostosowanie się do zmian w przemyśle oraz w systemach produkcyjnych koniecznych dla zrównoważonego rozwoju. Zachęca do wysokiego poziomu kształcenia i szkolenia dla wszystkich oraz wspiera przechodzenie młodych ludzi z etapu kształcenia do etapu zatrudnienia, zwalcza ubóstwo, wzmacnia włączenie społeczne, oraz wspiera równość płci, niedyskryminację i równe szanse (www.efs.lubuskie.pl).

Należy tu wspomnieć, iż równość szans kobiet i mężczyzn stanowi element równości szans, której przestrzeganie stanowi jedną z podstawowych zasad Europejskiego Funduszu Społecznego. Ważnym dokumentem KE odnoszącym się do tego zagadnienia jest Strategia Unii Europejskiej na rzecz równości kobiet i mężczyzn, która stanowi kompleksowe zobowiązania Komisji do działania na rzecz równości płci we wszystkich obszarach polityki w odniesieniu do tematów priorytetowych:

- równa niezależność ekonomiczna kobiet i mężczyzn;
- równa płaca za pracę o równej wartości;
- równość w podejmowaniu decyzji;
- godność, integralność i położenie kresu przemocy na tle płci;
- działania na rzecz równości płci poza UE (jak np. państwa islamskie).

W strategii, opartej na priorytetach określonych w Karcie Praw Kobiet, podkreślono wkład równości płci we wzrost gospodarczy i zrównoważony rozwój. Ma być ona narzędziem do wdrożenia wymiaru równości płci w Strategii „Europa 2020”.

Ponadto KE wdraża wiele dyrektyw, mających na celu zapobieganie nierówności, a także przeciwdziałanie przemocy. Należy podkreślić, iż zgodnie z założeniami postępy z realizacji strategii są raportowane i przedstawiane w Sprawozdaniu w sprawie równości kobiet i mężczyzn. W ramach ewaluacji widoczny jest postęp w zmniejszeniu nierówności. Jednakże najważniejsze obszary życia społecznego i politycznego nadal wymagają interwencji, jak np. zwiększenie liczby kobiet na stanowiskach decyzyjnych firm, zniesienie luk płacowych pomiędzy kobietami a mężczyznami.

Poprzez realizację programów operacyjnych za pośrednictwem funduszy strukturalnych KE oczekuje, iż:

- dzięki podejmowanym działaniom osoby pozostające w najtrudniejszej sytuacji na rynku pracy, będą miały większe szanse na aktywne zaistnienie na rynku pracy;
- środki unijne przyczynią się do zmniejszenia bezrobocia, w tym ukrytego bezrobocia na obszarach wiejskich poprzez działania na rzecz reorientacji zawodowej rolników i członków ich rodzin, wsparcie zatrudnienia młodych oraz tworzenia mikroprzedsiębiorstw;
- lepszy dostęp do usług publicznych zostanie osiągnięty poprzez wsparcie m.in. ze środków EFS;
- osoby wchodzące na rynek pracy oraz znajdujące się na nim będą posiadały umiejętności odpowiadające w większym zakresie na potrzeby przedsiębiorców.

Interwencje realizowane z EFS poprawią warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej. Dzięki zmianom legislacyjnym w obszarze planowania przestrzennego skróceniu ulegnie proces inwestycyjny. Interwencje wpłyną na polepszenie otoczenia działalności przedsiębiorstw i podniesienie jakości zarządzania strategicznego [www.funduszeuropejskie.gov.pl/efs/].

8. Podsumowanie

Zbiór logicznie uporządkowanych i spójnych wartości kobiecych i męskich stosowanych konsekwentnie w procesach zarządzania w oparciu o model zarządzania kulturą płci, może wyróżniać przedsiębiorstwo wśród konkurentów, wzbogacać jego tożsamość oraz przyczyniać się do odnoszenia jednostkowych i organizacyjnych sukcesów. Warunkiem powodzenia strategii jest dbałość o przejrzystość procesów decyzyjnych, poprawa stylu komunikowania się i praktyk personalnych. Nowe podejście wymaga większej uwagi i starań i odpowiedzialności w kierowaniu pracownikami zarówno przez mężczyzn, jak i kobiety.

Warto zatem, tak ze względów społecznych, jak również czysto ekonomicznych, kształtować organizacyjną świadomość, że zarówno kobiety, jak i mężczyźni, posiadają zdolności, które warto rozwijać, integrować i umiejętnie wykorzystywać. Proponowane działanie wpisuje się w aktualny scenariusz polityki społecznej Unii Europejskiej, podkreślający potrzebę równości i różnorodności w miejscu pracy. W swoich programach pomocowych od zarania powstania Unia Europejska w kolejnych okresach budżeto-

wych przewiduje sensowne kwoty, które mają istotny wpływ na rozwiązywanie problemów nierówności płci.

Literatura

1. Brilmann J. (2002), *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
2. Bugdol M. (2011), *Zarządzanie pracownikami – klientami wewnętrznymi w organizacjach wielokulturowych*, Difin, Warszawa.
3. Dijkstra J., Plantega J. (2003), *Ekonomia i płeć. Pozycja zawodowa kobiet w Unii Europejskiej*, GWP, Gdańsk.
4. Earley P., Ang S. (2003), *Cultural Intelligence-Individual Interactions across Cultures*, Stanford University Press, Stanford.
5. Feltyńska U. (2005), *Równouprawnienie kobiet i mężczyzn na rynku pracy w praktyce*, Polskie Stowarzyszenie Edukacji Prawnej, Warszawa.
6. Griffin R. (2008), *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa.
7. Grzegórska L. (2009), *Kobieta musi zarabiać*, „Newsweek Polska” nr 49.
8. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Employment_statistics (10.03.2016).
9. <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc340> (10.03.2016).
10. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Gender_statistics (10.03.2016).
11. Jamka B. (2011), *Czynnik ludzki we współczesnym przedsiębiorstwie: zasób czy kapitał?*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.
12. Kozak M. (2014), *Nierówności regionalne*, w: *Nierówności społeczne w Polsce*, B. Kłos, J. Szymańczak (red.), Biuro Analiz Sejmowych, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa.
13. Koźmiński A. (2004), *Zarządzanie w warunkach niepewności*, PWN, Warszawa.
14. *Popularna Encyklopedia Powszechna* (1994), L. Czopek (red.), Oficyna Wydawnicza, Kraków.
15. Robbins S., DeCenzo D. (2002), *Podstawy zarządzania*, PWE, Warszawa.
16. Steward J. (2003), *Mosty zamiast murów*, PWN, Warszawa.
17. Stoner J., Freeman E., Gilbert D. (1997), *Kierowanie*, PWE, Warszawa.
18. Strojny J., Muszalska A. (2005), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy Polski ze szczególnym uwzględnieniem wybranych elementów budżetu państwa*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 7.
19. Trzpił A. (2010), *Konspekt, Polityka gospodarcza i społeczna*, Akademia Humanistyczna im. A. Gieysztora, Pułtusk.
20. Waszczak S. (2009), *Postawy wobec różnorodności – uwarunkowania, próba typologii, implacje*, w: *Kulturowe uwarunkowania zarządzania kapitałem ludzkim*, Jachnowicz M. (red.), Wolters-Kluwer, Kraków.
21. www.funduszeuropejskie.gov.pl/efs/ (28.11.2015).
22. www.efs.lubuskie.pl (28.11.2015).
23. www.ewt.gov.pl (28.11.2015).

24. Zachariasz K. (2013), *Trzy kobiety w zarządzie firmy to lepsze wyniki firmy*, „Gazeta Wyborcza”, 15 marca 2013.
25. *Zarządzanie różnorodnością w Polsce. Forum odpowiedzialnego biznesu*, Warszawa, 29 października 2008, <http://witryna.wiejska.org.pl/DATA/warsztaty> „Zarządzanie różnorodnością” (28.11.2015).

Streszczenie

Wybrane aspekty polityki społecznej Unii Europejskiej: od polityki równościowej do zarządzania kulturą płci

Współczesne organizacje są pod wieloma względami różnorodne a jednym z podstawowych wymiarów zróżnicowania jest płeć. W ramach tego podziału można zauważyć wiele nierówności, które utrudniają funkcjonowanie organizacji, obniżają ich potencjał i stają się przyczyną indywidualnych porażek kobiet. Do najważniejszych można zaliczyć: dyskryminację zarobkową i zjawisko szklanego pułapu. Jedną ze strategii, jaką mogą w tych okolicznościach przyjąć organizacje, jest planowe i systematyczne zarządzania kulturą płci. Wprowadzona zmiana może wyróżniać przedsiębiorstwo wśród konkurentów, wzbogacać jego tożsamość oraz przyczyniać się do odnoszenia jednostkowych i organizacyjnych sukcesów. Polityka społeczna Unii Europejskiej jawi się jako kluczowe narzędzie w walce z powyższymi problemami. Europejski Fundusz Społeczny utworzony w 1957 r. na mocy Traktatu Rzymskiego ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą do dzisiaj skutecznie wspiera fundusze krajowe.

Słowa kluczowe: różnorodność, polityka równościowa, zarządzanie różnorodnością, organizacja wielokulturowa, zarządzanie kulturą płci.

Abstract

Selected aspects of European Union social policy: from the egalitarian politics to managing the culture of the sex

Contemporary organizations are in many respects diverse and a sex is one of vital statistics of the diversity. As part of this division it is possible to notice a lot of irregularities which are making it difficult for the organization to function, are lowering their potential and are becoming a cause of individual defeats of women. To most important it is possible to rank: the paid discrimination and the phenomenon of the glass ceiling. One of strategies organizations can in these circumstances accept which, is scheduled and systematic of managing the culture of the sex. The implemented change can single the enterprise out amongst competitors, to enrich his identity and to contribute to be individual and organizational successes. Such action is becoming part of a social policy agenda of the European Union, emphasizing the need of the equality and diversities on-the-job.

Keywords: diversity, egalitarian politics, management diversity, multicultural organization, management culture of sex.

dr hab. Viktor Voronov, prof. IS RAN
Instytut Socjologii
Rosyjska Akademia Nauk

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.55>

Дифференциация социальных групп в современном обществе по доходам: региональный аспект¹

1. Введение

Актуальной научной проблемой, требующей системного рассмотрения и решения, является противоречие между растущей материальной мощью современного человечества и углубляющимся неравенством в обладании этой мощи между странами и социальными группами внутри стран, в соответствии со своими усилиями по её формированию и росту. Несмотря на многочисленные социально-экономические, политико-правовые попытки различных стран разрешить это противоречие в пользу более справедливого распределения создаваемых благ, они удаются лишь локально и временно.

В работе представлен анализ причин и сравнение характеристик бедности и богатства в современном обществе, определяются средства и возможности повышения благосостояния и справедливого распределения благ между всеми социальными группами общества.

Своей основной целью исследование ставит выявление основных характеристик состояния и динамики бедности и богатства в современном обществе. Для достижения поставленной цели сформулированы следующие задачи: изучить основные подходы к исследованию бедности и богатства, их типы и виды; рассмотреть монетарные и немонетарные оценки бедности и богатства; дать сравнительный анализ особенностей и тенденций бедности и богатства в разных странах; определить тактические и стратегические средства снижения неравенства в современном обществе.

В исследовании основные понятия определяются следующим образом.

Бедность (нужда) – характеристика экономического положения отдельного человека, семьи, социальной группы, общества, при котором они не могут удовлетворить определённый круг минимальных материальных и социокультурных

¹ Исследование выполнено при поддержке Российского Научного Фонда № 15-18-00093.

потребностей, необходимых для жизни, сохранения трудоспособности, продолжения рода. Бедность вызывает угрозу устойчивому функционированию общества, не позволяя ему реализовать свои потенциальные возможности развития.

Богатство (изобилие) – характеристика экономического положения отдельного человека, семьи, социальной группы, общества, при котором они могут удовлетворить необходимые и разнообразные материальные и социокультурные потребности, не снижая своего экономического положения (за счёт доходов от деятельности, различных финансовых и нефинансовых активов, ценностей, собственности). Социально-значимое неравенство богатства (концентрация его у минимальной доли населения) также подрывает устойчивость функционирования общества, вызывая в нём ожесточение и лишая его системного развития.

2. Обзор подходов к исследованию бедности и богатства в современном обществе

В последние годы интерес к пониманию процессов бедности и богатства значительно возрос, и учёные вновь обратились к основным теориям понимания данных процессов. Так, структурно-функционалистская теория социального неравенства считает, что оно полезно и необходимо для общества в целях повышения активности, мотивации и конкуренции индивидов при производстве, распределении и потреблении благ (Дэвис, Мур 1992, 160-177). Историко-материалистическая теория социального неравенства считает, что оно определяется социально обусловленными возможностями людей получить равный доступ к благам общества, который им перекрывают господствующие группы общества, обладающие крупным капиталом и властью над другими группами и действующие не в интересах большинства, а в своих частнокорпоративных интересах получения прибыли (Маркс, Энгельс 1967).

В рамках функционалистской теории в настоящее время есть несколько подходов. Например, *социал-дарвинисты* оправдывают существование неравенства и страданий в обществе естественно-природными различиями между людьми, социальными группами, странами (мотивами поведения, географией, климатом и т.д. (Харрисон, Хантингтон 2002, 79). *Глобалисты* считают, что современное неравенство в богатстве лучше, чем равенство в бедности, присущее традиционным, нерыночным обществам («земледельческим культурам мира»). Для них бедные – люди, социальные группы, страны – это те, кто сопротивляется

глобализации и отстаивает свои традиционные культурные ценности, а богатые – те, кто принимает и реализует комплекс установок и ценностей, единых для глобальной мировой экономики (Харрисон, Хантингтон 2002, 58-73). *Либералы-рыночники* считают, что в основе современной бедности и богатства лежат экономические установки деятельности человека, бизнеса, страны. Так, процветание и богатство страны связано с более высокой продуктивностью в деле привлечения ресурсов в страну, с созданием пользующихся спросом товаров и услуг, с созданием кластеров и связанных с ними инновациями, нововведениями, высокими технологиями, инвестициями (Харрисон, Хантингтон 2002: 58-62). Эти и другие интерпретации существования бедности и богатства основаны либо на редукции социальных факторов к биологическим, либо на апологии жизнеотчуждающей формы материальной деятельности современного общества капитала, основанной на прибавочном (неоплаченном) труде наемных работников. Современные процессы глобализации, повторяя основную черту существующих экономических отношений, основанных на капитале – иерархическое неравенство стран, ведут к устойчивому делению стран мира на бедные и богатые. Так, разрыв в доходах 20% населения Земли, проживающего в самых богатых странах и 20% населения беднейших стран составлял в 1964 году 30:1. В настоящее время он увеличился до 74:1 (1997 год) и продолжает устойчиво расти (Юрлов 2001, 8).

Автор разделяет мнение исследователей, которые указывают на разочарование населения многих стран с рыночной экономикой проводимой там либеральной социально-экономической политикой, которая подрывает основы «общества благосостояния» и ведёт чрезмерному росту имущественного неравенства (Кругман 2009, 265-269). Анализ П. Кругманом роста неравенства в США за последние 80 лет показал, что значительное экономическое неравенство имманентно присуще рынку, а рост и сжатие этого неравенства имеет политические корни (повышение или снижение ставки налога на прибыль корпораций, повышение или снижение ставки налога на наследство недвижимости, повышение или снижение ставки налога на прирост капитала, рост или снижение силы профсоюзного движения и другое). П.Кругман как неокейнсианец, делает вывод, что в современных США надо активно применять нерыночные методы снижения неравенства на основе совершенствования государственного регулирования рынка (Кругман 2009, 272-273).

Другие американские экономисты считают, что современный капитализм всё больше приобретает черты иррациональной системы. Её логика состоит в том, чтобы люди постоянно ощущали неудовлетворённость, всегда желали большего и не принимают во внимание, что потребуются ресурсы четырех планет, подобно нашей, чтобы 6,5 миллиардов человек могли жить с нормами потребительского статуса американского «среднего класса» (Мэгдорф 2013, 38-39). При этом последние приобретают «статусное» движимое и недвижимое имущество, которые не могут себе позволить без заёмных средств, залезая в рискованные ипотечные и иные долги. Однако другие исследователи, считают, что дифференциация между бедными и богатыми в современном рыночном обществе перекрывается растущим социальным равенством, поэтому причин для беспокойства нет (Kristol 1997, 22).

По общепринятой в науке классификации, черта бедности в обществе определяется на основе трёх подходов (Динамика 2014, 65-66). Во-первых, *абсолютный* уровень бедности (стоимостная оценка минимальной потребительской корзины, т.е. прожиточного минимума. В этих условиях домохозяйства постоянно голодают и борются за выживание). Во-вторых, *относительный* уровень бедности (стоимостная оценка на уровне 60% от величины медианного дохода или недостаточность ресурсов – «список лишений» – необходимых для достижения сложившихся в данном обществе стандартов потребления). Абсолютную и относительную бедность постоянно сопровождают надежды, неопределённость и страх. В-третьих, *субъективный* уровень бедности (ощущение недостатка ресурсов и денежных средств для обеспечения уровня жизни, который воспринимается как «нормальный». В этих условиях домохозяйства борются за возможность участия в социально-экономической жизни общества). «Субъективная бедность» важна для планирования социальных программ помощи населению государством.

Такой сложившейся классификации экономического богатства, к сожалению нет. Однако можно, на наш взгляд, использовать эти три подхода и для определения богатства. Тогда классифицируем *абсолютный* уровень богатства как стоимостную оценку доходов, финансовых и нефинансовых активов, различных ценностей, представителей 0,1-5,0% верхней социальной группы – высшего класса (элиты или псевдоэлиты). Децильный коэффициент (отношение доходов верхних и нижних 10% домохозяйств), принятый в странах Запада, для России не

подходит из-за другой структуры общества, поэтому верхняя социальная группа в России составляет максимум 3-5% (Гранина 2014).

Относительный уровень богатства определим как стоимостную оценку доходов домохозяйства размером от семи и более официальных прожиточных минимумов до доходов 5-10% верхней социальной группы – высшего класса общества.

Субъективный уровень богатства определим как ощущение достатка ресурсов и денежных средств для обеспечения уровня жизни, который воспринимается человеком или социальной группой как «нормальный». Такая самооценка характерна для устойчивого ядра «среднего класса» в России и странах Запада.

3. Методы исследования

Для достижения цели исследования были использованы как кабинетные данные (анализ массива российской и зарубежной литературы по теме работы), так и полевые данные общероссийского социологического исследования Института социологии РАН. Оно было проведено в период 2003-2013 годов по квотной выборке всех территориально-экономических районов страны, согласно данным Росстата, и по всем социально-профессиональным признакам респондентов, исходя из официального критерия «черты бедности», установленного правительством РФ. Другого квотирования респондентов (по полу, возрасту и т.п.) не осуществлялось, и выборка носила случайный характер (*Бедность и бедные...* 2014, 8-12).

Разная институциональная среда предполагает разные методики анализа и выделения бедности и богатства в разных обществах. Индикаторы выделения абсолютной и относительной бедности: коэффициент Джини, коэффициент фондов, доход меньше государственного прожиточного минимума, доход меньше 60% среднего дохода на одного жителя, концентрация у социальной группы менее 20% совокупных доходов общества и другие. Индикаторы выделения относительного и абсолютного богатства: доход на одного жителя 7-ми и более прожиточных минимумов, концентрация у социальной группы более 40% совокупных доходов общества, доля финансовых и нефинансовых активов 1%-5%-10%-20% самых обеспеченных групп населения общества, включая коэффициент фондов и другие. Кроме того, используются экспертные оценки, когда нет детальных исследований по кластерам бедных (бездомные) и богатых (элита).

Приняты во внимание методики расчёта показателей бедности (индекс бедности, глубина бедности), которые строятся по формулам Фостера, Грира, Торбене (Foster, Greer, Thorbecke 1984). Также принята во внимание методика расчёта распределения богатства (накопления в форме денег и других финансовых активов), которая строится по формуле Исаева (Исаев 1998, 8-10).

4. Основные результаты исследования

Полученные результаты исследования по бедности и богатству хорошо согласуются с другими авторитетными исследованиями роли и влияния бедности и богатства в современном обществе на его состояние и динамику. Так, в науке есть общее понимание того, что бедность и богатство – характеристики социально-экономического развития общества. Они порождаются действием механизма социальной дифференциации в сферах производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ (Волчкова, Минина 1999, 49-56).

Бедность и богатство в современном обществе – порождение социальной несправедливости определённого типа социально-экономической системы: общества капитала. Например, бедность и богатство в современной России сформировались в экономику неравенства и стали неотъемлемой частью проводимой социально-экономической политики публичной власти с 1991 года, когда в результате разрушения Советского Союза эта власть оказалась в руках крупного капитала и крупного чиновничества на основе конвертации власти в капитал и наоборот. Принятые по их воле законы (о первенстве международного права над государственным, о не подотчетности Банка России исполнительной власти, о введении подоходного налога с плоской 13-процентной ставкой, о принятии Трудового кодекса, лишившего наёмных работников права на легальные формы протеста, о проведении ваучерной приватизации государственных активов, о проведении залоговых аукционов по номинальной распродаже национального богатства страны, её основных и стратегических активов, и другое) привели к невиданному ранее в истории страны поляризации бедности и богатства населения (Гуриев, Цывинский 2012).

Бедность и богатство имеют в каждом обществе свой определённый характер и своеобразие проявления. Это обуславливается различными причинами: неравномерностью и разным уровнем развития; особым менталитетом; различием социально-экономических систем; спецификой уровня занятости, структуры

занятости и другое. Современная наука классифицирует различные типы структурной бедности и богатства.

Российские учёные выделяют такие основные типы бедности:

- *доиндустриальная* бедность (избыточные люди в городе и деревне из-за низкой эффективности производства);
- *индустриальная* (предложения низко-средне квалифицированного труда значительно превышают спрос на него);
- *постиндустриальная* (рост конкуренции за рабочие места, где проигрывают социально-уязвимые группы; структурная перестройка экономики, её деиндустриализация, например, через вынос производства в Азию; массовый уход с рынка труда квалифицированной рабочей силы, не желающей снижать статус);
- *индивидуальная* (семейная или личная ситуация человека, связанная с несчастием, болезнью, инвалидностью и т.п.) (Аникин, Тихонова 2014, 59-95).

Аналогично можно классифицировать основные типы богатства:

- *доиндустриальное* богатство (отличительное положение в обществе человека или социальной группы, которое характеризуется наличием разных видов богатства: *материального* – движимое и недвижимое имущество, предметы, средства труда и производства; *социального* – обилие связей, способность влияния и власти; *индивидуального* – опыт, навыки, знания);
- *индустриальное* (финансовые и нефинансовые активы, быстрое первоначальное накопление разных видов богатства легитимными и нелегитимными способами);
- *постиндустриальное* (концентрация финансовых и нефинансовых активов в руках малой группы домохозяйств вследствие постоянного роста капиталоемкости среднего, крупного бизнеса и конкуренции в условиях глобальной экономики; происходит процесс оформления глобальной электронно-финансовой капиталократии) (Субетто 2009).

В современной России преобладает индустриальный тип бедности и богатства, а в странах ЕС – постидустриальный. Доиндустриальный тип бедности преобладает в Индии и заметно представлен в Китае. Индивидуальный тип бедности представлен во всех современных обществах (Аникин, Тихонова 2014, 59-95).

К основным факторам роста неравенства (различий между экономической бедностью и богатством) на макро- и микроуровнях относят:

- в России – регион проживания домохозяйств и неравенство в оплате труда;
- в странах Балтии – интенсивность занятости домохозяйств (слабоиндексируемые зарплаты и повышение нормы эксплуатации);
- в западных, центральных и южных странах ЕС – уровень образования и интенсивность занятости (*Динамика...* 2014, 45-47).

В настоящее время в России средний достаток человека (относительное богатство), начинается, по его доходам, от семи и более официальных прожиточных минимумов, устанавливаемых правительством (Бобков 2012). В 2013 году прожиточный минимум был установлен в размере 8 тысяч рублей/месяц. Тогда средний достаток на одного человека составляет в России 56 тысяч рублей.

Таблица 1. Средний уровень годового дохода политической и судебной элиты (псевдоэлиты) России в 2011 г.

Органы государственной власти	Средний уровень доходов на 1 чел., млн. руб. в год ≈ 59 млн. руб.
Правительство РФ	56
Главы российских регионов	44,5
Совет Федерации ФС РФ	33
Государственная Дума ФС РФ	19
Администрация президента РФ	9
Конституционный суд РФ	5
Верховный суд РФ	4
Высший арбитражный суд РФ	
<i>Сравнительно:</i>	
– наемные работники в экономике	23,7 тыс. руб./мес.
– пенсии средние в РФ	7,6 тыс. руб./мес.

Источник: (Калабеков 2010-2014: 696)

Охарактеризовать верхнюю (5%) социальную группу российских домохозяйств можно следующим образом. К ним относятся жители крупных мегаполисов и областных центров: госслужащие разных уровней (от рядовых сотрудников до руководителей различных госструктур и ведомств), предприниматели среднего и крупного бизнеса, наёмные сотрудники крупных частных компаний (Гранина 2014). Например, средний уровень годового дохода политической и судебной элиты таков (см. табл. 1).

5. Дискуссия по результатам исследования

Между основными классами (наёмные рабочие и средняя, крупная буржуазия), которые персонифицируются как «бедные» и «богатые», в современном обществе располагается динамичная совокупность социальных групп – «средний

класс» (СК). Устойчивость развития общества и его экономический рост, сопровождаются ростом величины и благополучия СК, и наоборот. К СК относят представителей малого бизнеса, торговли, лиц свободных профессий, чиновников, служащих, инженеров, других представителей нефизического труда, с образованием не ниже среднего профессионального и со среднемесячным доходом не ниже его медианного значения в данном регионе. В России к СК относят от 2-3% до 21-24% экономически активного населения, в зависимости от разных методик оценки. На Западе к СК относят 55-60% активно занятого населения. И там, и здесь для них наступили трудные времена: идёт снижение численности СК и переход его представителей, в основном, в социальную группу бедных. Например, российское государство, современная либеральная рыночная экономика ценят образование и квалификацию невысоко, особенно в мегаполисах, в результате идёт устойчивое отставание большинства специалистов (кроме чиновников различных ведомств) от средних доходов по стране, то есть идёт «пролетаризация профессионалов» (Ильин 2009). Существующая модель социально-экономического развития в России не даёт объективных возможностей для увеличения доли СК как материально благополучного населения, носителя новых социально-экономических и социокультурных поведенческих особенностей. Отдельные учёные предлагают незамедлительно осуществить комплекс мер: провести индустриализацию на базе 5-го и 6-го технологических укладов, приоритетно развивать высокотехнологичные отрасли экономики, восстановить самостоятельность финансовой системы государства, ввести налог на вывоз капитала и другое (Гладунов 2014). Однако публичная власть и часть крупного капитала считают либеральную модель экономики России стратегически верной и продолжают её.

В современной науке выдвигают различные средства борьбы с бедностью:

- инвестиционная политика (изменение структуры рабочих мест через сокращение неквалифицированного труда);
- политика занятости (борьба профсоюзов за почасовую оплату рабочей силы не ниже 1,5 прожиточного минимума в регионе);
- миграционная политика (борьба с нелегальной миграцией, учёт локальных рынков труда);
- налоговая политика (льготы бедным, прогрессивная шкала налогов);

- социальная политика (сокращение неравенства, особенно для социально-уязвимых групп, доступная медицина для всех);
- образовательная политика (повышение доступности и качества профессионального образования разного уровня для города и села) (Аникин, Тихонова 2014, 84-85).

К средствам борьбы с неравенством богатства относят:

- высокие налоги на богатство и наследство;
- социально значимое снижение коррупции в обществе и другое (Кругман 2009, 272).

Однако, по нашему мнению, всё это – борьба со следствиями, а не с причиной. Стратегическая тенденция социального развития в современном мире должна состоять в том, чтобы на место экономического богатства и экономической бедности поставить богатого человека (всесторонне развитого и социально активного члена общества) с богатыми человеческими духовными потребностями. Это возможно лишь за пределами общества капитала, потребительского общества: в трудовом обществе, то есть в социалистическом обществе на нравственно-духовной опоре социальной справедливости и социального равенства.

Стратегическим интересам людей труда может отвечать лишь такая экономика и такая социальная система, которые ставят своей целью не получение прибыли, а создание условий для реализации интересов каждого человека и общества в целом, то есть через равный и справедливый доступ к жизненным благам. К последним можно отнести всеобщую занятость и хорошие условия труда, качественное питание и достойное жильё, всеобщее здравоохранение, качественное образование и культура, современные институциональные формы реализации разнообразных творческих способностей каждого человека.

6. Выводы

В настоящее время в российском обществе ограничения для развития формируются не столько со стороны бедности, сколько со стороны неравенства, что ведёт к росту социальной отчуждённости и социальной напряжённости в обществе. Быстрый рост богатства узкой группы домохозяйств не сопровождается инвестициями в национальную экономику, следовательно, не создаются новые рабочие места, и нет перспектив роста доходов для экономически актив-

ного населения вне сырьевого вектора и сектора услуг. Поэтому около половины населения России (2012 г.) не удовлетворены своим материальным положением.

Присутствие разных типов бедности из разных эпох и в различных пропорциях по регионам страны, составляют основную специфику современной российской бедности, затрудняя борьбу с ней. Растущая проблема молодежной (18-25 лет) безработицы в странах ЕС (в среднем более 25%), является характерной особенностью бедности постиндустриального типа.

Литература

1. Аникин В.А., Тихонова Н.Е. (2004), *Бедность в России на фоне других стран*, „Мир России”, Т. 23, № 4, с. 59-95.
2. Горшков М.К., Тихонова Н.Е. (2004), *Богатство и бедность в представлениях россиян*, „Социологические Исследования”, № 3, с. 15-42.
3. Гладунов О., *Предлагаемые С. Глазьевым меры*, <http://newsland.com/news/detail/id/1439574/> (3.10.2014).
4. *Бедность и бедные в современной России* (2014), М.К. Горшков, Н.Е. Тихонова (ред.), Весь Мир, Москва.
5. Бобков В., *Пенсии выросли, а «голод» остался*, <http://www.aif.ru/money/article/59726> (3.02.2014).
6. Волчкова Л.Т., Минина В.Н. (1999), *Стратегии социологического исследования бедности*, „Социологические Исследования”, № 1, с. 49-56.
7. Воронов В.В., Лавриненко О.Я. (2014), *Оценка динамики межрегиональных различий (Европейский опыт)*, „Социологические Исследования”, №1, с. 29-39.
8. Воронов В.В., Лавриненко О.Я. (2011), *Доходы населения Латвии: уровень, дифференциация, динамика*, „Социологические Исследования”, № 9, с. 34-39.
9. Воронов В.В. (2008), *Понимание богатства и бедности Иоанном Златоустом против понимания процветания и отсталости апологетами рынка*, „Новая Экономика”, № 1-2, с. 86-91.
10. Гранина Н., *На дне*, <http://newsland.com/news/detail/id/1438560> (1.10.2014).
11. Гурьев С., Цывинский О., *Ratio economica: Первая среди неравных*, „Ведомости”, 06.11.2012, http://www.compromat.ru/page_32696.htm (12.09.2014).
12. *Динамика монетарных и немонетарных характеристик уровня жизни российских домохозяйств за годы постсоветского развития: аналитический доклад* (2014), Фонд «Либеральная миссия», Москва.
13. Дэвис К., Мур У. (1992), *Некоторые принципы стратификации* // Социальная стратификация / отв. ред. С. А. Белановский. М., 1992. Вып. 1. С. 160-177.
14. Калабеков И.Г. (2014), *Российские реформы в цифрах и фактах*, (Издание второе, переработанное и дополненное), РУСАКИ, Москва: 2010-2014.
15. Кругман П. (2009), *Кредо либерала*, Изд-во «Европа», Москва.
16. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23. Москва: Политиздат, 1967.
17. Мэгдорф Ф. (2013), *Идеология: пространство борьбы*, в: *Левое измерение. По страницам интернет-журнала «Социалист»*, Ключ-С, Москва, с. 32-45.
18. Субетто А.И. (2009), *Капиталократия и глобальный империализм*, Петрополис, Санкт-Петербург.

19. Юрлов Ф.Н. (2001), *Социальные издержки глобализации*, „Социологические Исследования”, № 7.
20. Kristol I. (1997), *Income Inequality Without Class Conflict*, “Wall Street Journal”, December 18. P.A22.

Аннотация

Дифференциация социальных групп в современном обществе по доходам: региональный аспект

Статья посвящена сравнительному анализу социальных неравенств в различных обществах. Рассмотрены отдельные работы отечественных и западноевропейских ученых, в которых выявлены основные факторы, определяющие неравенства и средства по их снижению. Уделено внимание основным тенденциям развития неравенств в современном обществе, где достойной альтернативой иррациональному рыночному обществу выступает возрождение трудового социалистического общества на нравственно-духовной опоре социальной справедливости и социального равенства.

Ключевые слова: неравенство, бедность, богатство, рынок, справедливость.

Abstract

The differentiation of social groups in modern society by income: regional aspect

The article is devoted to comparative analysis of social inequalities in different societies. An author considers separately the work of Russian and Western scientists that identified the major factors determining inequality and means to reduce them. Attention is paid to the basic tendencies of development of inequalities in modern society, where a viable alternative to the irrational market society advocates revival of the labor of a socialist society in the moral and spiritual support of social justice and social equality.

Keywords: inequality, poverty, wealth, market, justice.

mgr Katarzyna Woźniak
Wydział Ekonomii
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.56>

Kapitał ludzki a nierówności społeczne w szkolnictwie wyższym w ujęciu regionalnym w Polsce

1. Wstęp

Dla pełnego wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego regionów konieczne jest zachowanie spójności w zakresie jakości kapitału ludzkiego. Dużą rolę w tym aspekcie odgrywają lokalne uwarunkowania i podejmowane inwestycje w kapitał ludzki. Jedną z kluczowych inwestycji w kapitał ludzki jest edukacja, która determinuje nie tylko poziom życia poszczególnych osób, ale też społeczeństwa jako całości, wpływając na rozwój gospodarczy regionów oraz całego kraju. Celem referatu jest wskazanie na problematykę zróżnicowania województw w Polsce pod kątem jakości kapitału ludzkiego w obszarze szkolnictwa wyższego. Niniejszy artykuł nie wyczerpuje wszystkich problemów związanych z poruszonym zagadnieniem, stanowi jednak pewien zarys opisujący regionalne kształtowanie się nierówności w obszarze edukacji wyższej w Polsce.

2. Nierówności społeczne w edukacji

W każdym społeczeństwie, bez względu na epokę historyczną czy położenie geograficzne, istnieją grupy różniące się między sobą usytuowaniem społecznym. Stratyfikacja społeczna odnosi się do istnienia różnic w dostępie do społecznie cenionych celów, takich jak bogactwo czy wykształcenie (Gronowska 2010, s. 9). Nierówności społeczne rozumiane są najczęściej jako nierówności dostępu bądź nierówne szanse dostępu do dóbr cenionych społecznie, wynikające z przynależności do określonych grup lub zajmowania danej pozycji społecznej, a nie związane z jakimikolwiek cechami psychicznymi czy cielesnymi (Sztompka 2012, s. 389-391, 413). W dużym stopniu miejsce jednostki w danej hierarchii społecznej uwarunkowane jest posiadanym zawodem, a ściślej rzecz ujmując posiadanymi kwalifikacjami, które stanowią konsekwencję osiąganego przez jednostkę wykształcenia, i tym samym są punktem wyjścia do życia na określonym poziomie (Gronowska 2010, s. 11). Jedną z form dyskryminacji we współczesnych społeczeństwach jest ograniczanie szans edukacyjnych, szczególnie w odniesieniu do możliwości poniesienia wysokich nakładów na kształcenie (Sztompka

2012, s. 402). W obliczu demokratyzacji systemu szkolnego ważną kwestią jest zapewnienie wszystkim obywatelom pełni szans edukacyjnych, która oznacza, że każdy członek społeczeństwa ma możliwość uzyskania poziomu wykształcenia, który odpowiada jego potencjałowi intelektualnemu oraz pracy włożonej we własny rozwój. Nierówności w obszarze edukacji określane są jako społeczne nierówności edukacyjne (SNE), rozumiane jako nierówności jednostek w dostępie do oferty i dóbr edukacyjnych, umożliwiające zdobycie wykształcenia zgodnego z potencjałem intelektualnym oraz wkładem pracy we własny rozwój, które mogą wynikać z przynależności do różnych grup czy pozycji społecznych zajmowanych przez rodziców (Lackowski 2008, s. 22, 25). Edukacja jest realizowana poprzez proces kształcenia, rozumiany jako ogół systematycznych, świadomych i planowanych oddziaływań o charakterze dydaktyczno-wychowawczym, którego celem jest zapewnienie wykształcenia ogólnego i/lub zawodowego (Kupisiewicz, Kupisiewicz 2009, s. 87-88). Kluczowym celem kształcenia jest rozwój społeczny, intelektualny, emocjonalny oraz psychomotoryczny (Puślecki 2010, s. 3-4).

Problem relacji edukacji do społecznych nierówności wyraża się w trzech kluczowych kontekstach. Pierwszy z nich dotyczy dostępu do poszczególnych szczebli szkolnictwa, wyrażający się w tym, że im większa liczba osób w danej grupie wiekowej rozpoczyna naukę na określonym poziomie szkolnictwa, tym występuje mniejsza nierówność. Można zatem stwierdzić, że najbardziej pożądana sytuacja to taka, w której wszystkie jednostki w danej grupie wiekowej uzyskały dyplom ukończenia szkoły wyższej. Jednak i w tym przypadku pojawiają się problemy, ponieważ poziomy nauczania w poszczególnych szkołach wyższych nie są równe – w Polsce problem ten dotyczy w szczególności funkcjonowania szkół publicznych i niepublicznych. Kontekst drugi dotyczy roli wykształcenia w odniesieniu do możliwości uzyskania sukcesu. W tym przypadku należy podkreślić różnicę, jaka istnieje między poszczególnymi społeczeństwami, bowiem w niektórych społeczeństwach dyplom gwarantuje materialny i zawodowy sukces, a w innych jest „warty o wiele mniej”, co dotyczy w dużym stopniu Polski. Ostatni, trzeci kontekst związany jest z polityką rządów poszczególnych państw, w odniesieniu do zapewnienia bezpłatnej nauki na określonym poziomie edukacji (Gronowska 2010, s. 18-19).

3. Kapitał ludzki i inwestycje w kapitał ludzki – aspekt teoretyczny

Pojawienie się i sprecyzowanie kategorii kapitału ludzkiego związane było z badaniami w zakresie poszukiwania czynników i determinant wzrostu gospodarczego,

prowadzonymi przez T.W. Schultza, G.S. Beckera i J. Mincera (Roszkowska 2013, s. 11). W literaturze można odnaleźć wiele różnorodnych definicji kapitału ludzkiego. Jedna z nich określa kapitał ludzki jako zasób wiedzy i umiejętności o konkretnej wartości, będący źródłem przyszłej satysfakcji i osiągniętych w przyszłości zarobków. Kapitał ludzki może być również rozpatrywany w ujęciu wąskim oraz szerokim. W pierwszym, wąskim ujęciu kapitał ludzki rozumiany jest jako jakościowe cechy zasobu pracy w danej gospodarce, stanowiące efekt inwestycji w oświatę i kształcenie. Z kolei w ujęciu szerokim na kapitał ludzki składają się: wiedza, umiejętności, kompetencje, zdolności, energia witalna, zdrowie, motywacja, postawy, wartości, doświadczenie, które są niezbędne do pełnienia określonych ról społecznych, wykonywania danego zawodu oraz funkcjonowania w zbiorowości społecznej (Antczak 2013, s. 95-96; Domański 1993, s. 16; Roszkowska 2013, s. 16; Pawelski 2012, s. 24-27). Inna definicja kapitału ludzkiego podkreśla rolę nakładów przeznaczonych na wykształcenie w jego kształtowaniu. W takim ujęciu kapitałem człowieka są zdobyte dzięki naturalnym zdolnościom kwalifikacje – rozwijane w procesie edukacji oraz wychowania, przy czym kwalifikacje te są tym większe, im większe nakłady przeznaczono na kształcenie (Moroń 2012, s. 16-17). Ponadto kapitał ludzki jako wielkość, a także produktywność zasobów intelektualnych człowieka jest jednym z najważniejszych potencjałów wzrostu (Kotowska 2014, s. 49-50). Zasadniczą cechą odróżniającą kapitał ludzki od kapitału finansowego i rzeczowego jest to, że kapitał ludzki jest ucieleśniony w człowieku i towarzyszy mu przy podejmowaniu wszelkiego rodzaju działalności (Oleksiuk 2009, s. 8-9).

W celu pomnażania kapitału ludzkiego konieczne jest podejmowanie odpowiednich inwestycji, rozumianych najczęściej jako ustawiczny proces uczenia się i doskonalenia umiejętności (Becker 1962, s. 9 za: Roszkowska 2013, s. 14). Celem podejmowanych inwestycji w kapitał ludzki jest powiększanie kapitału ludzkiego. Tak rozumiany mechanizm działania inwestycji przyczynia się do wzrostu produktywności człowieka, przy czym ważne są też wrodzone umiejętności, talenty, zdolności, które powinny być wzmacniane i rozwijane przez podejmowanie odpowiednich inwestycji (Jarecki, Kunasz, Mazur-Wierzbicka 2010, s. 18-22). Teoria kapitału ludzkiego wskazuje również, że poszczególne jednostki charakteryzują się różnymi poziomami kapitału ludzkiego, czyli m.in. odmiennym poziomem wiedzy, zdolności, umiejętności, doświadczenia (Piketty 2015, s. 96-97).

Kluczową rolę w rozwoju kapitału ludzkiego odgrywają instytucje edukacyjne i formalny system edukacji. Jednak w takim ujęciu, teoria kapitału ludzkiego była nie-

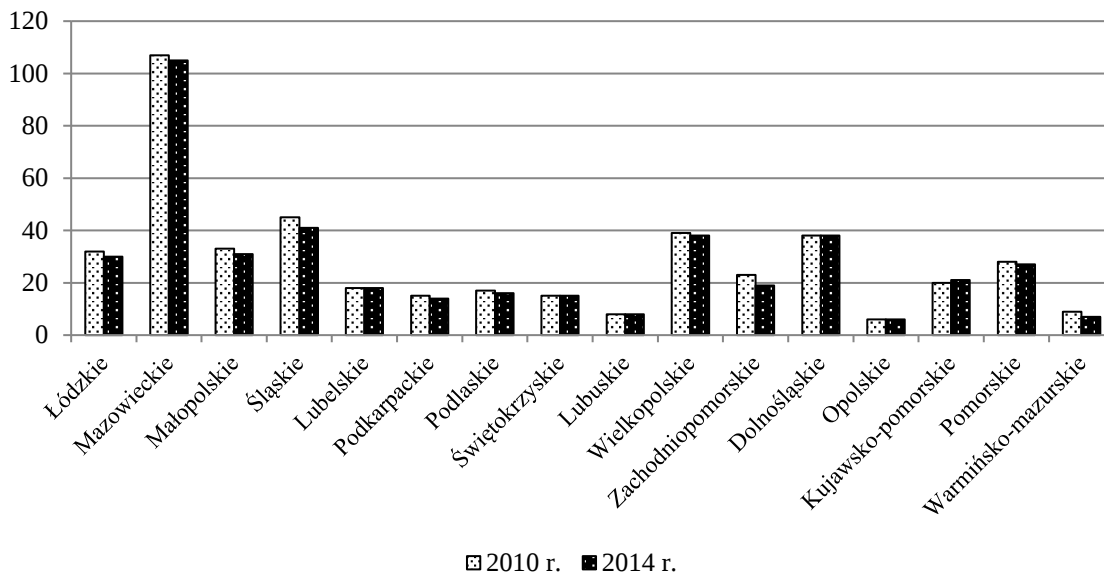
jednokrotnie krytykowana, z uwagi na wątpliwości dotyczące tego, czy zdobyta wiedza i umiejętności „dziś” będą odpowiadały potrzebom rynku pracy czy konkretnej branży w przyszłości (Rundo 2013, s. 12). Niemniej jednak, sukces życiowy jest ściśle powiązany z edukacją wyższą, która jest jedną z najważniejszych inwestycji w kapitał ludzki (Gmerek 2008, s. 23).

Ze względu na wiele barier w obszarze konstruowania mierników kapitału ludzkiego powszechnie akceptowana miara kapitału ludzkiego nie istnieje. Do najczęściej pojawiających się barier w zakresie pomiaru kapitału ludzkiego należą: niejednorodność kapitału ludzkiego, niejednakowe jednostki miary komponentów kapitału ludzkiego oraz brak danych statystycznych (Jabłoński 2012, s. 108-109). Niemniej jednak poziom wykształcenia jest jednym z najbardziej wyrazistych narzędzi w zakresie mierzenia nierówności społecznych, ponieważ oddziałuje nie tylko na jakość i poziom życia, ale i jego długość. Badania amerykańskie wskazują, że osoby z niskim poziomem wykształcenia umierają wcześniej oraz częściej zapadają na różnego rodzaju choroby (Therborn 2015, s. 13-15).

4. Nierówności społeczne w edukacji wyższej w województwach w Polsce

W wielu krajach, szczególnie tych o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego, mamy do czynienia z masowym zjawiskiem zdobywania przez młodzież wyższego wykształcenia. Wobec takich zmian, obecnie coraz większe znaczenie przypisywane jest jakości wykształcenia (związanej np. z prestiżem danej szkoły), a nie zdobytemu poziomowi wykształcenia (Lackowski 2008, s. 24). Z drugiej strony pojawiają się nierówności w obszarze szkolnictwa wyższego w ujęciu regionalnym, krajowym i międzynarodowym. Poniższa analiza statystyczna przedstawia najważniejsze dane i wnioski dotyczące edukacji wyższej w ujęciu regionalnym w Polsce.

Pierwszym analizowanym zagadnieniem jest liczba szkół wyższych (wykres 1). Liczba szkół wyższych w poszczególnych województwach jest wysoce zróżnicowana. Największą liczbę szkół wyższych w 2014 r. zanotowano w województwie mazowieckim, z kolei najniższą w województwie opolskim. Warto zauważyć, że liczba szkół wyższych w województwie mazowieckim w 2014 r. stanowiła sumę wszystkich szkół wyższych w ośmiu województwach, w których analizowany wskaźnik był najniższy. Świadczy to o wysokim współczynniku koncentracji szkół wyższych w województwie mazowieckim w odniesieniu do pozostałych województw.

Wykres 1. Szkoły wyższe ogółem w 2010 i 2014 roku w województwach w Polsce

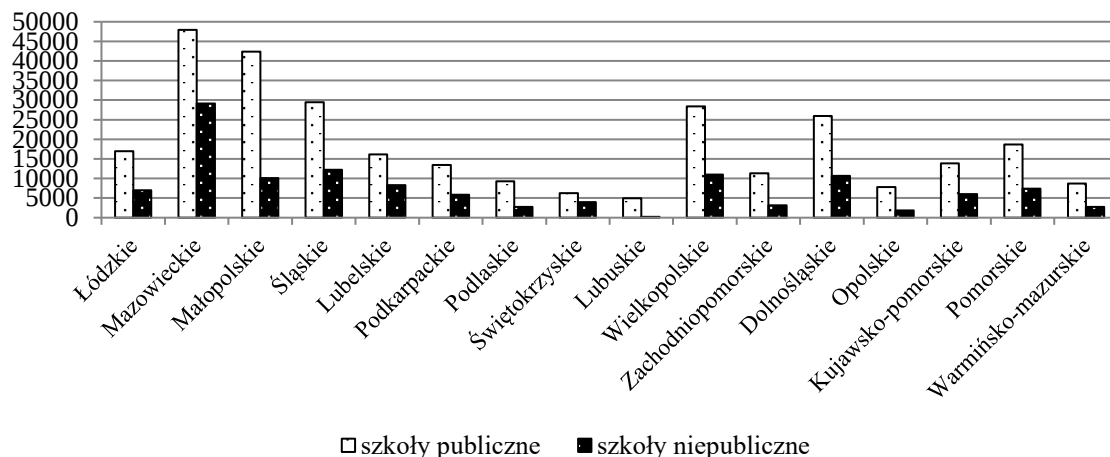
Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Szkolnictwo wyższe, Szkoły wyższe, Szkoły wyższe według typów*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=363214&p_token=0.32909124915782906 (8.11.2015).

Rozmieszczenie szkół wyższych w Polsce w obrębie danych województw również jest nierównomierne. Większość ośrodków akademickich znajduje się w kilku miastach wojewódzkich. Największym ośrodkiem akademickim jest Warszawa, kolejno – Kraków, Wrocław, Poznań, Łódź, Lublin, Gdańsk oraz Katowice, gdzie kształciło się w 2010 r. 43,4% ogółu studentów (GUS 2010, s. 1). Stosunkowo duża odległość miejsca zamieszkania od lokalizacji ośrodka akademickiego może być jedną z przyczyn nierówności społecznych w obszarze edukacji, ponieważ powoduje powstanie dodatkowych kosztów związanych z podjęciem studiów. Dodatkowo, duża odległość miejsca zamieszkania od ośrodka akademickiego, i towarzysząca temu niska mobilność jednostki może w konsekwencji być przyczyną rezygnacji ze studiów.

Kolejnym badanym obszarem jest struktura szkół wyższych w odniesieniu do liczby absolwentów (wykres 2). Porównując liczbę absolwentów szkół publicznych i niepublicznych w 2014 r. można zauważyć, znacznie wyższą liczbę absolwentów szkół publicznych niż szkół niepublicznych. Największą różnicę w tym zakresie w 2014 r. odnotowano w województwie lubuskim (na 1 absolwenta szkoły niepublicznej przypadało 19,2 absolwentów szkoły publicznej), małopolskim (odpowiednio 4,2 absolwentów szkoły publicznej) i opolskim (odpowiednio 4,2 absolwentów szkoły publicznej). W pozostałych województwach wskaźnik wahał się od 3,6 w województwie zachodniopomorskim do 1,6 w województwie świętokrzyskim. Decyzje dotyczące wyboru uczelni

wyższej (biorąc pod uwagę formę własności) mogą istotnie wpłynąć w przyszłości na kształtowanie się oferty edukacyjnej na rynku. Spadek popytu na dobra i usługi edukacyjne oferowane przez uczelnie niepubliczne może prowadzić w konsekwencji do ich bankructwa. Dodatkowo tendencje te mogą być wzmacniane przez niż demograficzny.

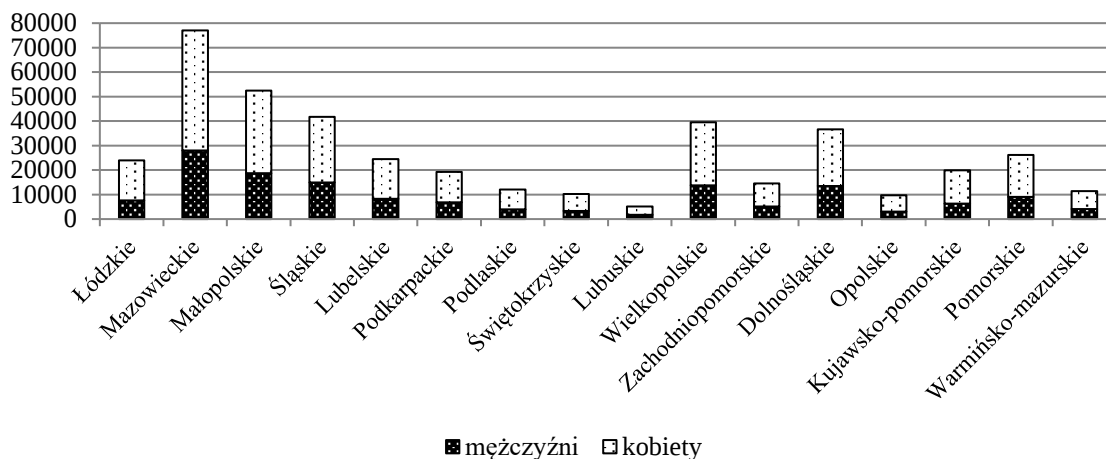
Wykres 2. Absolwenci szkół publicznych i niepublicznych w 2014 r. w województwach w Polsce



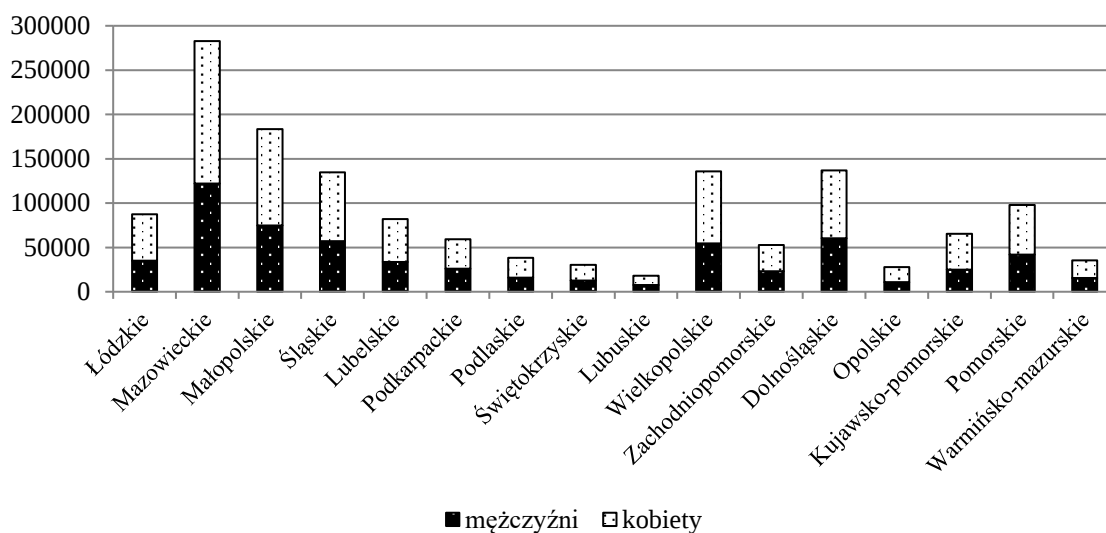
Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Szkolnictwo wyższe, Studenci i absolwenci według form własności uczelni, form studiów, płci, oraz podgrup kierunków studiów klasyfikacji ISCED '97*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=355624&p_token=0.3620833807799331 (8.11.2015).

Kolejno zbadano strukturę absolwentów oraz studentów według płci w szkołach publicznych i niepublicznych (wykresy 3 i 4). We wszystkich badanych województwach zaznacza się przewaga absolwentów płci żeńskiej nad mężczyznami posiadającymi status absolwenta. Najwyższy odsetek absolwentów płci żeńskiej zanotowano w województwie kujawsko-pomorskim i opolskim (ponad 68%), a najniższy w dolnośląskim (63,3%). We wszystkich badanych województwach kobiety stanowiły więcej niż 60% ogółu absolwentów.

Podobnie kształtuje się struktura studentów. Najwyższy odsetek studentów płci żeńskiej odnotowano w województwie kujawsko-pomorskim (61,9%), a najniższy – w dolnośląskim (55,9%) (wykres 4).

Wykres 3. Struktura absolwentów szkół publicznych i niepublicznych w 2014 r. według płci

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Szkolnictwo wyższe, Studenci i absolwenci według form własności uczelni, form studiów, płci, oraz podgrup kierunków studiów klasyfikacji ISCED '97*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=363214&p_token=0.33014184896925525 (8.11.2015).

Wykres 4. Struktura studentów szkół publicznych i niepublicznych w 2014 r. według płci

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Szkolnictwo wyższe, Studenci i absolwenci według form własności uczelni, form studiów, płci, oraz podgrup kierunków studiów klasyfikacji ISCED '97*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=363214&p_token=0.8182353641708912 (8.11.2015).

Struktura studentów ze względu na płeć różni się też w zależności od kierunku studiów. W 2014 r. w szkołach publicznych najwięcej osób studiowało na kierunkach: związanych z biznesem i administracją (167 158 osób), inżynieryjno-technicznych (160 844 osób), społecznych (105 619 osób) i medycznych (98 499 osób). Przy czym, jedynie w przypadku kierunków inżynieryjno-technicznych mężczyźni stanowili ponad 72% ogółu studentów. W odniesieniu do szkół niepublicznych, w 2014 r. dominowały kierunki z grupy: związanej z biznesem i administracją (109 370), społecznej (45 558), pedagogicznej (43 727) i medycznej (29 100). We wszystkich grupach studiowało wię-

cej kobiet niż mężczyzn, najmniejsza różnica wystąpiła w przypadku kierunków z grupy biznes i administracja, gdzie udział kobiet wynosił niespełna 62% (GUS 2016).

Warto również poddać analizie wskaźniki nierówności płci w aspekcie posiadania statusu absolwenta i studenta. Wskaźnik nierówności płci w odniesieniu do posiadania statusu absolwenta ($WNPW_A$) przedstawiono jako:

$$WNPW_A = \frac{\text{liczba kobiet absolwentów}}{\text{liczba mężczyzn absolwentów}}$$

Z kolei wskaźnik nierówności płci w zakresie posiadania statusu studenta ($WNPW_S$) zaprezentowano jako:

$$WNPW_S = \frac{\text{liczba kobiet studentów}}{\text{liczba mężczyzn studentów}}$$

Wartości wskaźników zawarto w tabeli 1. Wskaźniki równe jedności oznaczałyby, że na 1 absolwenta/studenta płci męskiej przypadał 1 absolwent/student płci żeńskiej. Wskaźniki mniejsze od jedności wskazują na występowanie przewagi mężczyzn (absolwentów/studentów) nad kobietami, z kolei wskaźniki większe od jedności oznaczają przewagę kobiet (absolwentów/studentów) nad mężczyznami.

Dla przykładu $WNPW_A=2,18$ w województwie kujawsko-pomorskim informuje, że na 1 absolwenta płci męskiej przypadało 2,18 absolwentów płci żeńskiej. Z kolei $WNPW_S=1,27$ w województwie dolnośląskim informuje, że na 1 studenta płci męskiej przypadało ponad 1,27 studentów płci żeńskiej.

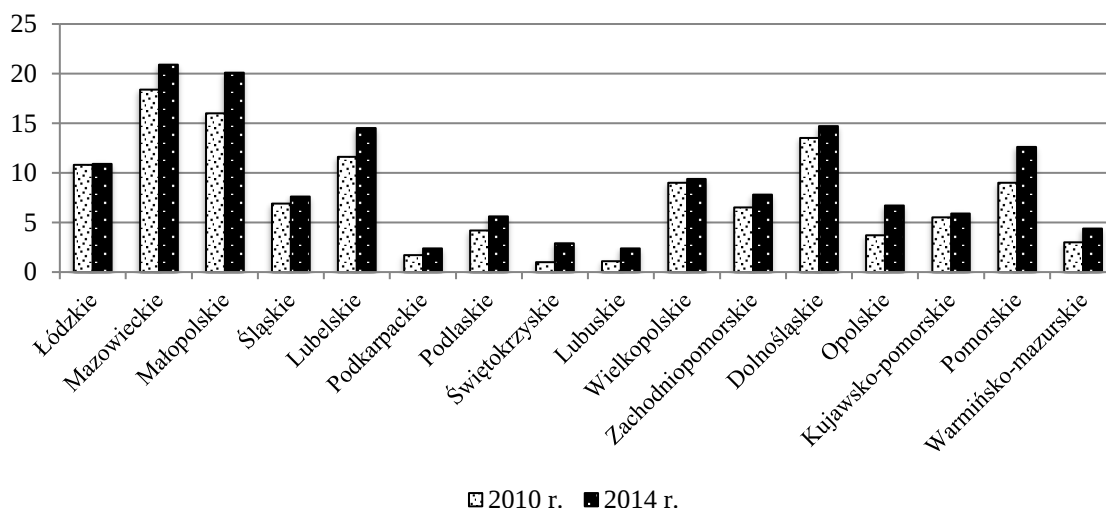
Tabela 1. Wskaźniki nierówności płci w zakresie posiadania statusu absolwenta i studenta w 2014 r. w województwach w Polsce

Województwo	$WNPW_A$	$WNPW_S$
Łódzkie	2,13	1,49
Mazowieckie	1,76	1,32
Małopolskie	1,81	1,46
Śląskie	1,79	1,37
Lubelskie	1,95	1,44
Podkarpackie	1,84	1,29
Podlaskie	2,09	1,42
Świętokrzyskie	2,07	1,42
Lubuskie	1,9	1,33
Wielkopolskie	1,88	1,5
Zachodniopomorskie	1,85	1,29
Dolnośląskie	1,72	1,27
Opolskie	2,16	1,54
Kujawsko-pomorskie	2,18	1,63
Pomorskie	1,89	1,34
Warmińsko-mazurskie	1,82	1,32

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Szkolnictwo wyższe, Szkoły wyższe, Studenci i absolwenci według typów szkół, płci*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=363214&p_token=0.4708340386813785 (10.11.2015).

Różnice w obszarze edukacji wyższej są również widoczne na poziomie studiów doktoranckich (wykres 5). We wszystkich województwach liczba uczestników studiów doktoranckich zwiększyła się w badanym okresie. Wskaźnik kształtował się na poziomie od 20,9 osób na 10 tys. ludności w województwie mazowieckim do 2,4 osób na 10 tys. ludności w lubuskim i podkarpackim. Najwyższy wzrost uczestników studiów doktoranckich zanotowano w województwie małopolskim (o 4,1 osób). Wzrost uczestników studiów doktoranckich nie jest jednak tożsamy z liczbą obronionych prac doktorskich. Jak podaje Najwyższa Izba Kontroli, w latach 2013-2014 (do końca I kwartału 2015 r.) odsetek osób, które obroniły prace doktorskie kształtował się średnio na poziomie około 41% (NIK 2016).

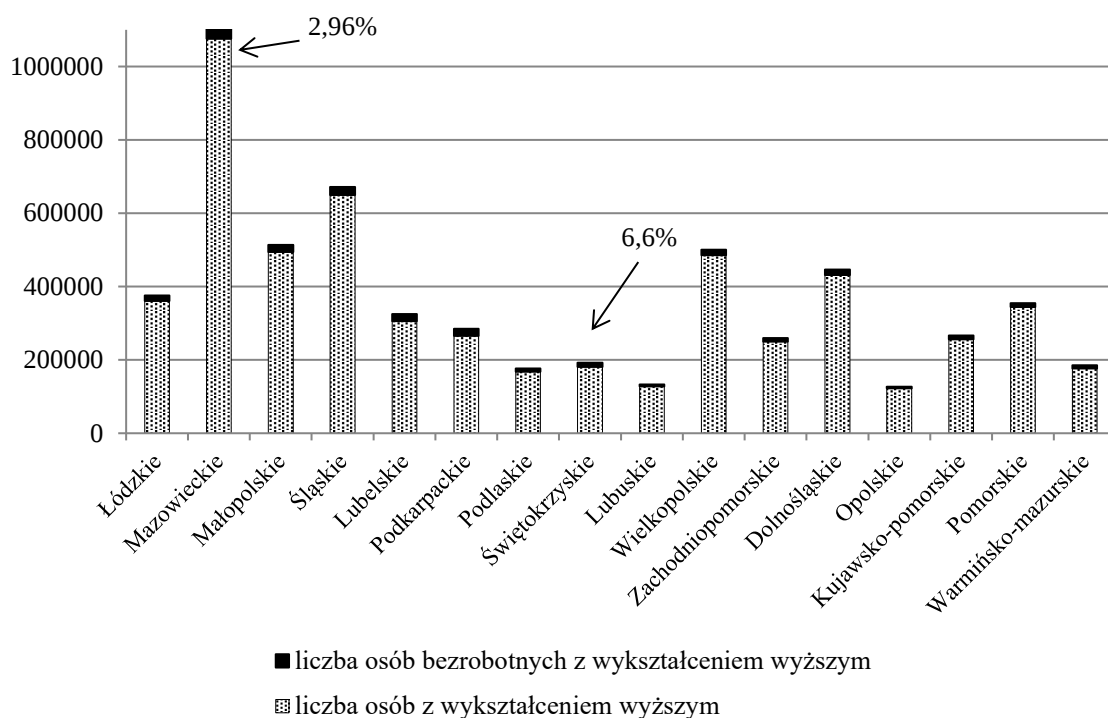
Wykres 5. Uczestnicy studiów doktoranckich na 10 tys. ludności w latach 2010-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Szkolnictwo wyższe, Wskaźniki, Słuchacze studiów podyplomowych i uczestnicy studiów doktoranckich*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=363214&p_token=0.4200398115373071 (8.11.2015).

Na kolejnym wykresie przedstawiono udział liczby osób bezrobotnych posiadających wykształcenie wyższe w liczbie osób z wykształceniem wyższym ogółem (wykres 6). Najwyższy odsetek osób bezrobotnych z wykształceniem wyższym wśród liczby osób z wyższym wykształceniem w 2011 r. odnotowano w województwie świętokrzyskim (6,6%), lubelskim (6,14%), warmińsko-mazurskim (5,17%) i podlaskim (5,16%). W pozostałych województwach wskaźnik wahał się od 4,24% w lubuskim do 2,96% w mazowieckim.

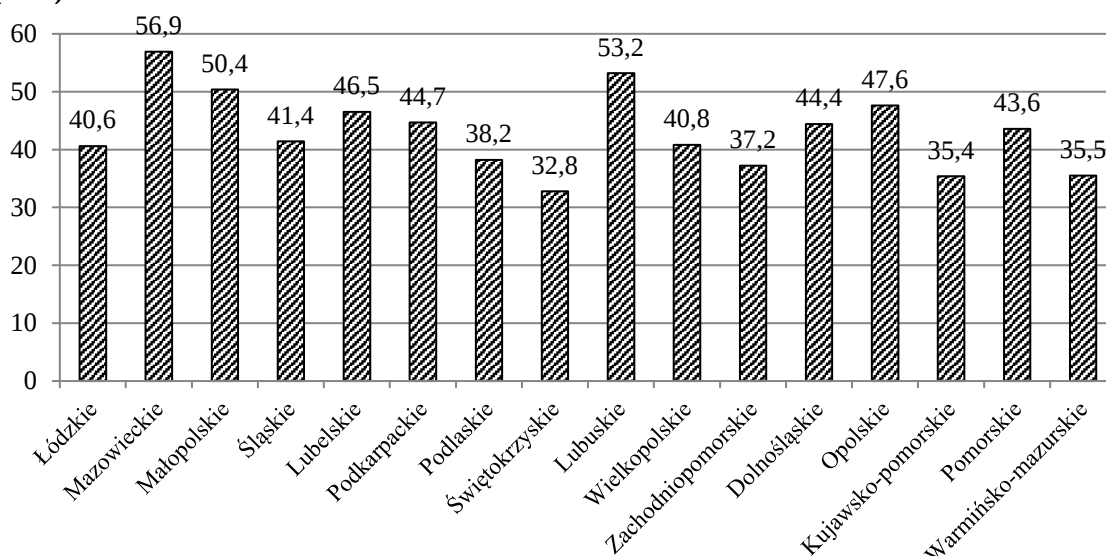
Wykres 6. Udział liczby osób bezrobotnych posiadających wykształcenie wyższe w liczbie osób z wykształceniem wyższym ogółem w 2011 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Rynek pracy, Bezrobocie rejestrowane, Bezrobotni zarejestrowani według poziomu wykształcenia i płci, Narodowe spisy powszechne, NSP – 2011 Ludność, Ludność w wieku 13 lat i więcej według płci i poziomu wykształcenia*,
http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=375535&p_token=0.5892462749337213,
http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=835667&p_token=0.04679204781709334
 (10.11.2015).

Edukacja wyższa dotyczy osób dorosłych, w związku z tym warto zbadać motywację osób dorosłych do podejmowania jakiegokolwiek formy kształcenia, co może okazać się ważnym aspektem dotyczącym problematyki nierówności (wykres 7). W 2011 r. w jakiegokolwiek formie kształcenia (rozumianej jako kształcenie formalne, nieformalne i pozaformalne) uczestniczyła ponad połowa badanych w województwie mazowieckim, lubuskim i małopolskim. Spośród badanych regionów najniższy odsetek osób dorosłych (32,8%) uczestniczących w jakiegokolwiek formie kształcenia w 2011 r. wystąpił w województwie świętokrzyskim.

Wykres 7. Osoby w wieku 18-69 lat uczestniczące w jakiegokolwiek formie kształcenia w 2011 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Kształcenie dorosłych 2011*(2013), GUS, Warszawa, s. 101.

Kształcenie dorosłych to jeden z czynników chroniących kapitał ludzki przed deprecjacją. Istota kształcenia ustawicznego wynika m.in. z tego, że pozwala ono na doskonalenie kwalifikacji, nierzadko jest też „drogą” do awansu, przyczyniając się do rozwoju osobistego jednostki i poprawy jakości oraz warunków życia.

5. Zakończenie

Mierniki kapitału ludzkiego stosowane w badaniach empirycznych są wysoce niedoskonałe oraz posiadają liczne słabości. Można jednak wysnuć wniosek, że wysokie wartości wskaźników (np. odsetek studentów czy absolwentów) odzwierciedlają wysoką skłonność społeczną oraz motywację do zdobywania wiedzy, doskonalenia umiejętności, co sugeruje, że różne wartości przyjętych w analizie wskaźników mogą świadczyć o odmiennej skłonności i chęci zdobywania wiedzy między badanymi regionami, z drugiej strony nasuwa się jednak wiele wątpliwości – na przykład, czy stosunkowo wysokie wskaźniki (np. liczba absolwentów) znajdują wyraz w osiąganiu wysokich zarobków czy posiadaniu prestiżu społecznego. Niemniej jednak, przeprowadzona analiza w zakresie nierówności w obszarze edukacji wyższej pozwoliła na wyodrębnienie trzech grup województw, osiągających zbliżone rezultaty w odniesieniu do kapitału ludzkiego w obszarze edukacji wyższej. Do grupy województw charakteryzujących się najbardziej rozpowszechnioną edukacją wyższą należą: województwo mazowieckie, małopolskie, śląskie, wielkopolskie, dolnośląskie; do województw charakteryzujących się średnim poziomem rozpowszechnienia edukacji wyższej: łódzkie, lubelskie, pomor-

skie, podkarpackie, zachodniopomorskie i kujawsko-pomorskie. Z kolei grupę województw o najniższym poziomie rozpowszechnienia edukacji wyższej tworzą: podlaskie, lubuskie, świętokrzyskie, opolskie i warmińsko-mazurskie.

Zgodnie z koncepcją kapitału ludzkiego, im większy odsetek młodych ludzi zdobędzie dyplomy akademickie, tym więcej korzyści odnosi społeczeństwo jako całość (Gromkowska-Melosik, Gmerek 2008, s. 23). Jednak współcześnie zależności między edukacją wyższą i sukcesem życiowym a nierównościami społecznymi szczególnie w kontekście rynku pracy mają charakter coraz bardziej złożony. Dyplom nie jest gwarancją zatrudnienia, do czego może to prowadzić? Czy wobec tego młodsze pokolenia nie podejmą studiów, gdyż będą uważać to za bezcelowe? Odpowiedź na to pytanie z pewnością wymaga podjęcia dalszych, bardziej szczegółowych analiz.

Literatura

1. Antczak Z. (2013), *Kapitał intelektualny i kapitał ludzki w ewoluującej przestrzeni organizacyjnej*, Wydawnictwo Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław.
2. Domański S.R. (1993), *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
3. Gromkowska-Melosik A., Gmerek T. (2008), *Problemy nierówności społecznej w teorii i praktyce edukacyjnej*, Oficyna Wydawnicza Impuls, Kraków.
4. Gronowska B. (2010), *Prawa człowieka i ich ochrona*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń.
5. GUS (2013), *Kształcenie dorosłych 2011*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
6. Jabłoński Ł. (2012), *Kapitał ludzki a konwergencja gospodarcza*, Wydawnictwo C.H. Beck, Wrocław.
7. Jarecki W., Kunasz M., Mazur-Wierzbicka E. (2010), *Gospodarowanie kapitałem ludzkim*, Wydawnictwo Economicus, Szczecin.
8. Kotowska I.E. (red.), 2014, *Rynek pracy i wykluczenie społeczne w kontekście percepcji Polaków – diagnoza społeczna 2013: raport tematyczny*, Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa.
9. Kupisiewicz Cz., Kupisiewicz M. (2009), *Słownik pedagogiczny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
10. Lackowski J. (2008), *Decentralizacja zarządzania polskim systemem oświatowym a społeczne nierówności edukacyjne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
11. Moroń D. (2012), *Kapitał ludzki i społeczny: kreowanie i zarządzanie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
12. Oleksiuk A. (2009), *Inwestowanie w kapitał ludzki w Polsce*, Wydawnictwo Economicus, Szczecin.
13. Pawelski L. (2012), *Kapitał ludzki w edukacji*, Wydawnictwo PSNT, Szczecinek.
14. Piketty T. (2015), *Ekonomia nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
15. Puślecki W. (2010), *Kształcenie wyzwalające w edukacji wczesnoszkolnej*, Wydawnictwo Impuls, Kraków.

16. Roszkowska S. (2013), *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
17. Rundo A. (2013), *Kapitał ludzki a innowacyjność przedsiębiorstw*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
18. Sztompka P. (2012), *Socjologia: analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
19. Therborn G. (2015), *Nierówność, która zabija: jak globalny wzrost nierówności niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Źródła internetowe:

1. GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Rynek pracy, Bezrobocie rejestrowane, Bezrobotni zarejestrowani według poziomu wykształcenia i płci, Narodowe spisy powszechne, NSP – 2011 Ludność, Ludność w wieku 13 lat i więcej według płci i poziomu wykształcenia*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=375535&p_token=0.5892462749337213, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=835667&p_token=0.04679204781709334 (10.11.2015).
2. GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Szkolnictwo wyższe, Szkoły wyższe, Studenci i absolwenci według typów szkół, płci*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=363214&p_token=0.4708340386813785 (10.11.2015).
3. GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Szkolnictwo wyższe, Studenci i absolwenci według form własności uczelni, form studiów, płci, oraz podgrup kierunków studiów klasyfikacji ISCED '97*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=363214&p_token=0.8182353641708912 (8.11.2015).
4. GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Szkolnictwo wyższe, Studenci i absolwenci według form własności uczelni, form studiów, płci, oraz podgrup kierunków studiów klasyfikacji ISCED '97*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=363214&p_token=0.33014184896925525 (data dostępu 8.11.2015).
5. GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Szkolnictwo wyższe, Studenci i absolwenci według form własności uczelni, form studiów, płci, oraz podgrup kierunków studiów klasyfikacji ISCED '97*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=355624&p_token=0.3620833807799331 (data dostępu 8.11.2015).
6. GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Szkolnictwo wyższe, Szkoły wyższe, Szkoły wyższe według typów*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=363214&p_token=0.32909124915782906 (8.11.2015).
7. GUS, Bank Danych Lokalnych, Układ według klasyfikacji NTS (1995-2015), *Szkolnictwo wyższe, Wskaźniki, Słuchacze studiów podyplomowych i uczestnicy studiów doktoranckich*, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=363214&p_token=0.4200398115373071 (8.11.2015).

Streszczenie

Kapitał ludzki a nierówności społeczne w szkolnictwie wyższym w ujęciu regionalnym w Polsce

Edukacja jako czynnik kształtujący strukturę społeczną, jest jedną z kluczowych inwestycji w kapitał ludzki. Ważnym wyznacznikiem nierówności w poziomie życia społec-

czeństwa jest posiadane wykształcenie. Kształcenie na poziomie wyższym odgrywa istotną rolę w zakresie kształtowania jakości kapitału ludzkiego jednostki, co w przyszłości determinuje m.in. wysokość płac, a w konsekwencji wpływa też na rozwój gospodarczy. Celem artykułu jest próba wskazania różnic w zakresie jakości kapitału ludzkiego w obszarze szkolnictwa wyższego w ujęciu regionalnym w Polsce oraz zależności występujących między nierównościami w obszarze edukacji a poziomem rozwoju gospodarczego badanych regionów. Środkiem do realizacji zakładanego celu jest przegląd literatury oraz danych statystycznych publikowanych przez instytucje krajowe i międzynarodowe. Artykuł składa się z dwóch części, teoretycznej i empirycznej. W części teoretycznej zaprezentowano pojęcie i kluczowe aspekty związane z kształtowaniem się nierówności społecznych w zakresie edukacji oraz główne zależności między nierównościami społecznymi a kapitałem ludzkim. Z kolei w części empirycznej w oparciu o wybrane wskaźniki, przedstawiono analizę nierówności społecznych w obszarze edukacji na poziomie wyższym w poszczególnych regionach w Polsce. Przegląd oraz analiza zgromadzonych danych pozwoliła na wskazanie zróżnicowań oraz ocenę poziomu nierówności społecznych w szkolnictwie wyższym w poszczególnych regionach w Polsce, a także na sformułowanie najważniejszych wniosków w badanym obszarze.

Słowa kluczowe: nierówności społeczne, kapitał ludzki, edukacja, inwestycje w kapitał ludzki, szkolnictwo wyższe.

Abstract

Human capital and social inequalities in higher education on a regional basis in Poland

Education as a factor affecting social structure is one of the key investments in human capital. An important determinant of disparities in living standards of society is held education. Higher education plays an important role in shaping the quality of human capital unit, which in the future is determined by, among others, wages, and consequently also affects economic development. The article attempts to identify differences in the quality of human capital in the field of higher education on a regional basis in Poland and the relationship existing between inequities in education and the level of economic development of the regions surveyed. A means of achieving their objective is to review the literature and statistical data published by national and international institutions. The article consists of two parts, theoretical and empirical. In the theoretical part presents the concept and key aspects of the evolution of social inequalities in education and the main relationship between social inequalities and human capital. On the other hand, in the empirical part based on selected indicators we present an analysis of social inequalities in the field of higher education in the various regions in Poland. Review and analysis of the data collected made it possible to identify disparities and assess the level of social inequality in higher education in the various regions in Poland, as well as to formulate the most important conclusions of the study area.

Key words: social inequalities, human capital, education, investment in human capital, higher education.

mgr Anna Wójtowicz
Kolegium Ekonomiczno-Społeczne
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.57>

Zróżnicowanie rozwoju regionalnego w Polsce

1. Wstęp

Zróżnicowany rozwój poszczególnych regionów stanowi naturalny problem każdego państwa oraz całego świata, dlatego też jest ciągłym przedmiotem badań dla ekonomistów. Należy dążyć do możliwie największego wykorzystania potencjału gospodarczego regionów oraz poprawy ich konkurencyjności, aby uchronić je przed niebezpiecznym procesem marginalizacji, polepszyć standard życia ich mieszkańców, a także przyczynić się do rozwoju całej globalnej gospodarki.

Celem artykułu jest weryfikacja jak duże dysproporcje występują w poszczególnych regionach Polski, analiza polityki regionalnej Polski i Unii Europejskiej (UE) względem naszego państwa, a także dążenie do wskazania takich kierunków rozwoju polityki regionalnej, które pozwolą na zniwelowanie różnic między regionami, a jednocześnie przyczynią się do zwiększenia spójności całego państwa.

Dążąc do udzielenia odpowiedzi na te pytania, przeanalizowano znaczenie „rozwoju regionalnego” oraz proces jego ewolucji w Polsce, skupiono się na analizie trendów rozwojowych w poszczególnych regionach, a następnie zweryfikowano perspektywy rozwoju regionalnego w Polsce w warunkach integracji z UE. W pracy dokonano syntezy, która pozwoli szerzej i bardziej obiektywnie spojrzeć na dysproporcje rozwoju regionalnego w Polsce i działania jakie są podejmowane w celu ich niwelowania.

2. Dobrobyt społeczny w ekonomii

2.1. Definicja pojęcia „rozwój regionalny”

Rozwój jest pojęciem bardzo złożonym i wielopłaszczyznowym, dlatego posiada wiele różnych definicji. Zgodnie z encyklopedią rozwój to „wszelki długotrwały proces kierunkowych zmian, w których można wyróżnić prawidłowo po sobie następujące etapy przemian, wykazujące stwierdzalne zróżnicowanie tego obiektu pod określonym względem” (*Nowa encyklopedia powszechna PWN* 1996, s. 616). Są to zatem pewne długotrwałe zmiany zmierzające w określonym, konkretnym kierunku. Z kolei T. Borys

zauważa, że faktycznie jest to proces zmian, ale ocenianych pozytywnie z punktu widzenia określonego systemu wartości. Autor ten uważa rozwój za pojęcie względne, gdyż pewien proces zmian może być oceniony przez określoną grupę ludzi jako rozwój, podczas gdy inna grupa ludzi ten sam proces zmian może uznać za regres (nierozwój) (Borys 2003, s. 115).

Natomiast jeśli chodzi o rozwój odnoszący się do regionów, to można go różnorodnie definiować w zależności od rodzaju oraz sposobu prezentowanych materiałów. B. Domański zauważa, iż: „w odniesieniu do regionów stosowane jest przede wszystkim pojęcie rozwoju gospodarczego lub społeczno-gospodarczego. Rozumiane może być ono po pierwsze jako pewien immanentny proces, a po drugie jako celowe działanie władz publicznych” (Domański 2004, s. 7). Z kolejnej definicji wynika, iż rozwój regionalny to „trwały wzrost poziomu życia mieszkańców i potencjału gospodarczego w skali dużej jednostki terytorialnej, który obejmuje m.in.: potencjał i strukturę gospodarczą, środowisko przyrodnicze, poziom życia mieszkańców, a także zagospodarowanie przestrzenne oraz infrastrukturalne” (Hołuj, Korecki 2008, s. 23). Jednak zgodnie z najpowszechniejszą definicją rozwój regionalny wiąże się ze wzrostem potencjału gospodarczego regionu, który pociąga za sobą trwałą poprawę standardów życia mieszkańców regionu i wzrost jego konkurencyjności (Właźlak 2010, s. 43).

Różnorodność powyższych definicji rozwoju regionalnego jasno ukazuje jak szeroki obejmuje on zakres zagadnień, jednak wszystkie odnoszą się do pewnych procesów zachodzących na określonym obszarze. Rozwój regionalny stanowi aktualnie jeden z głównych problemów, jakimi zajmują się nie tylko współczesne państwa demokratyczne (w tym także Polska), ale także cała UE, dysponująca na te cele specjalnymi funduszami.

2.2. Ewolucja rozwoju regionalnego w Polsce

Początków polityki regionalnej w Polsce należy doszukiwać się już w dwudziestoleciu międzywojennym, kiedy to podjęto działania w kierunku scalania dawnych zaborów. Przed II wojną światową polityka regionalna miała już na celu zmniejszenie ogromnych dysproporcji ówczesnej Polski poprzez awans gorzej rozwiniętych obszarów.

W latach powojennych rozwijało się planowanie przestrzenne, które było ściśle podporządkowane systemowi centralnego planowania. Plany regionalne były tożsame z planami przestrzennego zagospodarowania województw (*Polska 5 lat w Unii Europejskiej* 2009, s. 144).

Zdecydowany wzrost zainteresowania problematyką rozwoju regionalnego nastąpił jednak dopiero w latach 90. XX w. i wtedy właśnie zaczął formułować się kształt obecnej polityki regionalnej. Fakt ten był głównie spowodowany transformacją struktury gospodarczej państwa oraz otwarciem Polski na świat, dzięki integracji z UE. Pojawiły się ważne cele polityki regionalnej, tj. decentralizacja władzy politycznej oraz gospodarczej, polepszenie warunków rozwoju gospodarczego, a także rozwój kultury, nauki i oświaty w regionach. Jej założenia, oraz wstępne cele, kierunki czy narzędzia zostały zaakceptowane przez Radę Ministrów w 1995 r. Jednak rozwój polityki regionalnej znalazł swoje odzwierciedlenie głównie w restytucji samorządu terytorialnego. Zmiany nastąpiły najpierw na poziomie gminy, której nadano osobowość prawną w 1990 r. (Dz.U. 1990, nr 16, poz. 95, art. 2, pkt 2), co następnie skutkowało utworzeniem trójstopniowego podziału władzy i samorządu terytorialnego, który wszedł w życie z dniem 1 stycznia 1999 r. (Dz.U. 1998, nr 96, poz 603, art. 1).

Dalsze kształtowanie się polityki regionalnej było już ściśle związane z członkostwem Polski w UE. Prawo polskie musiało zostać dostosowane do regulacji unijnych, natomiast cechy regionów zostały przypisane województwom samorządowym. Wreszcie faktycznie zrozumiano rangę problemu, jaki niesie ze sobą nierównomierny rozwój regionów w Polsce.

3. Analiza trendów rozwojowych w regionach

Aby skutecznie prowadzić analizy stopnia rozwoju społeczno-gospodarczego regionów, a co za tym idzie – móc ocenić poziom zróżnicowań regionalnych UE – wprowadziła nomenklaturę NUTS¹. W oparciu o tę klasyfikację dokonywany jest podział funduszy strukturalnych UE dla regionów o niższym stopniu rozwoju społeczno-gospodarczym.

W Polsce zgodnie z najnowszą rewizją NUTS 2013, która obowiązuje od 1 stycznia 2015 r. występuję następujący wykaz jednostek NUTS: NUTS 1 stanowi grupę województw podzieloną na 6 regionów, NUTS 2 dzieli się na 16 województw, natomiast NUTS 3 grupuje powiaty i stanowi 72 jednostki.

W celu zweryfikowania potencjału gospodarczego poszczególnych regionów, oraz porównania stopnia ich rozwoju stosuje się szereg wskaźników. Aby ustalić trendy

¹ NUTS (z angielskiego: *Nomenclature of Territorial Units for Statistics*) – Klasyfikacja Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych Wprowadzona została rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 maja 2003 r., <http://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/jednostki-terytorialne/klasyfikacja-nuts/> (5.01.2016).

rozwojowe poszczególnych regionów w niniejszej pracy zostały wybrane tylko wybrane wskaźniki. Są to (Skrzyp 2009, s. 13):

- Produkt Krajowy Brutto,
- wartość dodana brutto,
- nakłady inwestycyjne,
- nakłady na działalność badawczą i rozwojową (B+R).

Wskaźnik PKB na 1 mieszkańca (PKB *per capita*) jest jednym z najczęściej stosowanych mierników wzrostu gospodarczego. W tabeli 1 pokazano, jak kształtował się on w latach 2010 i 2012. Otóż pomimo iż można zauważyć tendencję wzrostową we wszystkich województwach, to rozwijają się one wciąż w sposób zróżnicowany, a dysproporcje są wysokie. Zdecydowanym liderem jest województwo mazowieckie, następnie dolnośląskie, wielkopolskie, śląskie i pomorskie. Są to jednak województwa posiadające duże aglomeracje miejskie o wysokim poziomie rozwoju, przez co generują znaczenie szybszy wzrost gospodarczy. Dodatkowo cechują się one bardziej zróżnicowaną strukturą gospodarki, znacznie lepszą dostępnością komunikacyjną, bogatszymi zasobami oraz jakością kapitału ludzkiego, a co za tym idzie także większą atrakcyjnością inwestycyjną. Z kolei pięć województw o najniższym wskaźniku PKB na 1 mieszkańca to: podkarpackie, lubelskie, warmińsko-mazurskie, podlaskie oraz świętokrzyskie. Są to województwa tzw. Polski Wschodniej, które cechuje peryferyjne położenie zarówno w kraju, jak też w całej UE. Województwa te w zasadzie nie dysponują atutami wymienionymi dla pięciu najlepszych województw (*Rozwój regionalny w Polsce* 2009, s. 27).

Bardzo ważną miarą, która służy do opisu potencjału gospodarczego poszczególnych województw jest wartość dodana w ujęciu na jednego pracującego (tabela 1). W latach 2010-2012 zarówno w skali kraju, jak również wszystkich poszczególnych województwach zanotowano wzrost wartości dodanej brutto na jednego pracującego. Najwyższy poziom, który wyraźnie przekraczał średnią wartość dla całego kraju osiągnęły województwa: mazowieckie, dolnośląskie, pomorskie, zachodniopomorskie i śląskie. Natomiast wszystkie pozostałe 11 województw posiadało wartości niższe niż średnia krajowa. Zdecydowanie najniższe wartości odnotowano w województwach: lubelskim, podkarpackim, świętokrzyskim i podlaskim.

Tabela 1. Produkt krajowy brutto i wartość dodana brutto

Województwa	Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca	Wartość dodana brutto na 1 pracującego (ceny bieżące) w zł
-------------	--	--

	(ceny bieżące) w zł			
	2010	2012	2010	2012
Polska	37 317	41 934	91 512	103 022
Dolnośląskie	42 015	47 440	106 332	119 775
Kujawsko-pomorskie	30 987	34 095	82 691	91 956
Lubelskie	25 840	29 419	65 552	74 707
Lubuskie	31 604	34 862	87 419	97 429
Łódzkie	34 636	39 080	81 652	93 386
Małopolskie	32 752	36 961	79 742	89 104
Mazowieckie	59 217	66 755	119 947	134 770
Opolskie	30 669	33 888	88 223	98 321
Podkarpackie	25 958	29 333	67 009	75 211
Podlaskie	27 288	30 055	73 333	80 842
Pomorskie	35 845	41 045	93 905	109 931
Śląskie	39 884	44 372	98 454	109 699
Świętokrzyskie	28 866	31 459	72 228	78 932
Warmińsko-mazurskie	27 120	30 065	80 913	90 842
Wielkopolskie	39 263	44 567	88 470	99 697
Zachodniopomorskie	32 005	35 334	92 802	103 665

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik statystyczny województw 2014*, GUS, Warszawa 2014, s. 93-94.

Nakłady inwestycyjne mają na celu stworzenie nowych środków trwałych, a także ulepszenie już istniejącego majątku trwałego, dlatego też stanowią zwykle decydujący czynnik wzrostu gospodarczego (tabela 2). W latach 2005-2013 można zaobserwować znaczne ożywienie koniunktury gospodarczej, gdyż nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca rosły w bardzo szybkim tempie we wszystkich regionach Polski.

Polska należy do państw UE, które przeznaczają najmniej środków na działalność badawczo rozwojową w relacji do PKB. Pomimo, iż w Polsce wskaźnik ten jest stosunkowo niewysoki to systematycznie wzrasta (5574,6 mln zł w 2005 r., a w 2013 r. już 14423,8 mln zł). Niekwestionowanym liderem w tej dziedzinie jest województwo mazowieckie, gdzie w 2013 r. na działalność B+R przeznaczono 5688,8 mln zł. Dysproporcje są jednak wciąż ogromne. Otóż na drugim końcu znajduje się województwo opolskie, które na działalność B+R przeznaczyło jedynie 79,3 mln zł.

Z badań przeprowadzonych w 2015 r. przez Instytut badań nad gospodarką rynkową pod względem atrakcyjności inwestycyjnej regionów – zdecydowanym liderem w tej dziedzinie zostało województwo śląskie. Wysoka atrakcyjność inwestycyjna cechuje również województwo mazowieckie, dolnośląskie i małopolskie. Za regiony o najniższej atrakcyjności uznano natomiast pięć województw: podkarpackie, warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie, lubelskie i podlaskie. Ich niska pozycja jest głównie efektem długofalowych procesów społeczno-gospodarczych (*Atrakcyjność inwestycyjna województw...* 2015, s. 58).

Tabela 2. Nakłady inwestycyjne oraz nakłady na działalność B+R

Województwa	Nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca (w zł)		Nakłady na działalność badawczą i rozwojową (B+R) (ceny bieżące) w mln zł	
	2005	2013	2005	2013
Polska	3434	6004	5574,6	14423,8
Dolnośląskie	3970	7092	346,5	908,8
Kujawsko-pomorskie	2622	4434	114,7	228,9
Lubelskie	1992	4059	182,9	402,1
Lubuskie	3287	5168	35,8	94,7
Łódzkie	3490	6680	320,5	667,0
Małopolskie	3082	5231	731,9	1660,3
Mazowieckie	5634	8908	2322,8	5688,8
Opolskie	2553	4746	28,0	79,3
Podkarpackie	2440	5643	111,6	793,7
Podlaskie	2720	4610	61,4	204,7
Pomorskie	3370	6031	288,7	933,7
Śląskie	3297	6002	438,5	1868,9
Świętokrzyskie	2322	3895	19,6	140,3
Warmińsko-mazurskie	2735	4275	66,2	161,5
Wielkopolskie	3792	5450	435,5	996,5
Zachodniopomorskie	2831	6249	70,0	184,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS,
http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.dims?p_id=718995&p_token=0.47647915850393474
 (5.01.2016).

Przeprowadzona weryfikacja ukazuje, iż Polska posiada wciąż znaczne dysproporcje w rozwoju regionalnym. We wszystkich analizach najwyższe wskaźniki rozwojowe osiągają takie województwa jak: mazowieckie, dolnośląskie i śląskie. Jasno widać, że regiony o konkurencyjnej oraz innowacyjnej gospodarce, to przede wszystkim województwa z największymi i najprężniej rozwijające się aglomeracjami, które są najważniejszymi kreatorami wzrostu i zatrudnienia.

Natomiast we wszystkich analizach najniższymi wskaźnikami rozwoju cechowało się pięć województw: podkarpackie, lubelskie, warmińsko-mazurskie, podlaskie oraz świętokrzyskie. Niestety wyraźny jest tutaj podział kraju na zamożny zachód i znacznie uboższy wschód, z koncentracją najbiedniejszych województw wzdłuż granicy północno-wschodnie, które nie posiadają przewag konkurencyjnych, przez co są narażone na ograniczenia wzrostu gospodarczego.

4. Perspektywy rozwoju regionalnego Polski w warunkach integracji z UE

Dysproporcje terytorialne, jakie występują w Polsce, charakteryzują się tendencją wzrostową, która wynika z szybszego wzrostu gospodarczego generowanego głównie przez najważniejsze obszary miejskie. Bardzo ważne jest zatem zarówno wspieranie obszarów, które generują wzrost, jak również tych, które podlegają procesom margina-

lizacji. Aby tego dokonać konieczna jest właściwa polityka regionalna, a także wykorzystanie środków z funduszy polityki spójności UE.

Na szczęście problem dysproporcji regionalnych w Polsce jest dostrzegany, dlatego niwelowanie ich zostało uwzględnione w polityce regionalnej Polski (*Krajowa Strategia Rozwoju...*, s. 89). Cele polityki regionalnej do 2020 zakładają:

1. Wspomaganie wzrostu konkurencyjności regionów („konkurencyjność”).
2. Budowanie spójności terytorialnej i przeciwdziałanie marginalizacji obszarów problemowych („spójność”).
3. Tworzenie warunków dla skutecznej, efektywnej i partnerskiej realizacji działań rozwojowych ukierunkowanych terytorialnie („sprawność”).

Te ambitne cele mogą być w najbliższych latach realizowane dzięki instrumentom finansowym polityki spójności UE, które stanowią aktualnie najważniejsze źródło finansowania polityki regionalnej w Polsce.

Zadanie, jakie ma wykonać polityka spójności gospodarczej i społecznej, zostało wskazane w Jednolitym Akcie Europejskim z 1986 r.: „zmniejszać dysproporcje między regionami i przeciwdziałać zacofaniu regionów znajdujących się w niekorzystnej sytuacji” (*10 pytań na temat...*, 2014).

W latach 2007-2013 całkowity przydział środków w ramach polityki spójności wyniósł 67,3 mld EUR. W latach 2014-2020 Polska będzie ma otrzymać łącznie w ramach polityki spójności ok. 77,6 mld EUR (ceny bieżące), w tym aż 51,2 mld EUR dla regionów słabiej rozwiniętych² (za regiony słabiej rozwinięte uznano wszystkie województwa poza mazowieckim), 2,2 mld EUR dla regionów lepiej rozwiniętych³ (województwo mazowieckie) (*Polityka spójności i Polska 2014*, s. 1).

Uwzględniając cele Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego (KSRR) 2010-2020, a także przeprowadzoną wcześniej analizę trendów rozwojowych w regionach, usystematyzowano szereg działań, które należy podjąć, aby usprawnić politykę rozwoju regionalnego. Są to:

1. Wykorzystanie mocnych stron poszczególnych obszarów. Trzeba przy tym pamiętać, że w aktualnych warunkach siłą napędową rozwoju regionów, jak i całego kraju, są największe ośrodki miejskie (tj. Warszawa), dlatego one wciąż muszą być wspierane. Trzeba wspierać takie sfery, jak: innowacyjność, kapitał ludzki i społeczny, atrakcyjność inwestycyjna i jej zwiększanie, energetyka, śro-

² Regiony słabiej rozwinięte (PKB na mieszkańca < 75% średniej w krajach UE-27).

³ Regiony lepiej rozwinięte (PKB na mieszkańca > 90% średniej w krajach UE-27).

dowisko, instytucja otoczenia biznesu, kultura czy też turystyka – wszystko to, co może stanowić mocną stronę regionu.

2. Wspieranie procesów restrukturyzacji w regionach przemysłowych.
3. Dążenie do wykorzystania potencjału endogenicznego w regionach. Obszary, którym grozi marginalizacja nie są one w stanie wykorzystać potencjału endogenicznego w procesach rozwojowych, bez dodatkowego wsparcia z zewnątrz.
4. Kreowanie warunków instytucjonalno-prawnych dla realizacji działań prorozwojowych. Chodzi o działania, które są ukierunkowane terytorialnie, tj. wzmocnienie wymiaru strategicznego polityki regionalnej czy też ulepszenie jakości zarządzania politykami publicznymi. Zmiany jakościowe, prawne i organizacyjne są konieczne, aby móc utworzyć sprawny i efektywny system zarządzania oraz wdrażania polityki terytorialnych.
5. Inwestowanie w rozwój infrastruktury transportowej, zwłaszcza w Polsce Wschodniej.
6. Udzielanie społeczeństwu informacji o Unii, jej programach, dostępnych środkach, a także obowiązujących procedurach.

Polityka rozwoju regionalnego Polski zmierza niezaprzeczalnie w bardzo dobrym kierunku. Należy jednak pamiętać, że warunkiem sprawnej polityki regionalnej są zarówno precyzyjnie wyznaczone cele i środki ich realizacji oraz bardzo ważna pomoc UE w ramach polityki spójności, ale niezmiennie istotne jest również zaangażowanie władzy w Polsce, aby sumiennie i skrupulatnie dążyć do eliminacji dysproporcji rozwojowych w regionach.

5. Podsumowanie

Kwestie dobrobytu społecznego pojawiły się w ekonomii już w XVII wieku wraz z narodzinami tej dziedziny wiedzy. Wraz z rozwojem myśli ekonomicznej i społecznej zaczęły zainteresowanie tymi kwestiami zaczęło wzrastać, znajdując najpełniejszy wyraz w powstaniu i rozwoju ekonomii dobrobytu.

Zrównoważony i stabilny rozwój regionalny, poprzez optymalne wykorzystanie potencjału rozwojowego regionów przyczynia się do zwiększenia ich konkurencyjność, a tym samym konkurencyjność całej globalnej gospodarki.

W części teoretycznej publikacji skupiono się na definicji „rozwoju regionalnego” i procesie jego ewoluowania w Polsce. W części empirycznej publikacji nastąpiła analiza wyników służących weryfikacji przyjętych hipotez badawczych:

1. Dysproporcje rozwojowe regionów w Polsce są dość wysokie. Wyraźnie widać tu wciąż podział na prężnie rozwijającą się Polskę Zachodnią i zacofaną rozwojowo Polskę Wschodnią. Dodatkowo uwidacznia się podział na duże aglomeracje będące skarbnicą potencjału rozwojowego, oraz peryferia województw.
2. Aktualna polityka regionalna Polski jest odpowiednią strategią inwestowania w konkurencyjność różnych województw. Zaczęła mieć formę długofalowego działania, nie skupiając się jedynie na doraźnym wydawaniu środków.
3. Kierunki rozwoju polityki regionalnej powinny dążyć przede wszystkim do zwiększenia konkurencyjności regionów, aby zatrzymać proces marginalizacji tych najsłabiej rozwiniętych, ale także wspierać regiony najbardziej obiecujące i konkurencyjne.

Polityka regionalna powoli zaczyna tworzyć politykę rozwoju, natomiast polityka spójności UE stanowi jedynie jej finansowe oraz organizacyjne wsparcie. Polityka regionalna przyjęta w KSRR do 2020 r., która za główne zadanie przyjęła sobie wsparcie spójności, konkurencyjności i sprawności, jest polityką, która podjęła rzeczywiste kroki w kierunku eliminowania dysproporcji w rozwoju regionalnego i zrównoważonego rozwoju całego kraju.

Literatura

1. *Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski*, 2015, M. Tarkowski (red.), Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
2. Borys T. (2003), *Rola zasad w kształtowaniu zrównoważonego rozwoju*, „Zeszyt Naukowy Katedry Zarządzania Jakością i Środowiskiem”, nr 1.
3. Domański B. (2004), *Krytyka pojęcia rozwoju a studia regionalne*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 2(16).
4. Hołuj A., Korecki D. (2008), *Uwarunkowania rozwoju regionalnego w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni”, nr 7.
5. *10 pytań na temat polityki spójności – Polityka regionalna UE* [2014], http://ec.europa.eu/regional_policy/pl/faq/#1 (7.05.2016).
6. Bank Danych Lokalnych GUS, http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.dims?p_id=718995&p_token=0.47647915850393474. (5.01.2016).
7. Bank Danych Lokalnych GUS, <http://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/jednostki-terytorialne/klasyfikacja-nuts/>. (5.01.2016).
8. *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010-2020: regiony, miasta, obszary wiejskie* (2010), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
9. *Rozwój regionalny w Polsce, raport 2009* (2009), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
10. *Nowa encyklopedia powszechna PWN* (1996), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, t. 5.

11. *Polityka spójności i Polska* (2004), KE, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/information/cohesion-policy-achievement-and-future-investment/factsheet/poland_pl.pdf (7.05.2016).
12. *Polska 5 lat w Unii Europejskiej* (2009), S. Konopacki (red.), Wyd. Ibidem, Łódź.
13. *Rocznik statystyczny województw 2014* (2014), GUS, Warszawa.
14. Skrzyp J. (2009), Zróżnicowany rozwój polskich regionów i jego konsekwencje, „Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej w Siedlcach”, Seria: Administracja i Zarządzanie, nr 81.
15. Wlaźlak K. (2010), *Rozwój regionalny jako zadanie administracji publicznej*, Wyd. Wolters Kluwer Polska, Warszawa.

Akty prawne:

1. Ustawa z dnia 8 sierpnia 1990 r. o samorządzie terytorialnym, Dz.U. 1990, nr 16, poz. 95 ze zm.
2. Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa, Dz.U. 1998, nr 96, poz. 603 ze zm.

Streszczenie

Zróżnicowanie rozwoju regionalnego w Polsce

Artykuł podejmuje analizę rozwoju regionalnego w Polsce, gdyż jest to temat bardzo ważny i aktualny. Celem artykułu jest weryfikacja poziomu rozwoju regionów w Polsce, a także dążenie do wskazania takich kierunków rozwoju polityki regionalnej. Do realizacji celu użyto głównie metody statystycznej, ale także metody opisowej oraz porównawczej. W pierwszej części artykułu przedstawiono teoretyczny aspekt rozwoju regionalnego. Następnie ukazano analizę trendów rozwojowych w poszczególnych regionach. W ostatniej części znajduje się próba oceny kierunków rozwoju polityki regionalnej w Polsce. Artykuł jest poprzedzony wprowadzeniem i zakończony wnioskami. Należy dążyć do zrównoważonego rozwoju i zwiększenia konkurencyjności regionów, a tym samym konkurencyjność całej globalnej gospodarki.

Słowa kluczowe: rozwój regionalny, region, konkurencyjność, polityka spójności, polityka regionalna.

Abstract

Differentiated regional development in Poland

The aim of this article is analyze the regional development in Poland, because it is theme very important and current. Purpose of article is verification of level a regional development in Poland, as well as aspiration for such indication of direction regional development. For realization of purpose they use mainly statistic method, but descriptive method and comparative method too. In the first part of the article they presented theoretic aspects of regional development. Next they showed is analysis of development trend in regions. The last part is attempt of estimate direction of development the regional policy in Poland. The article is preceded by basics, finished with conclusions. It belongs to aim at sustainable development, and boost of competitiveness of regions, but the same competitiveness of whole global economy.

Keywords: regional development, region, competitiveness, cohesion policy, regional policy.

dr Mirosław Zajdel
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Oddział w Łodzi

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.58>

Przemiany trójsektorowej struktury zatrudnienia w polskiej gospodarce jako miernik rozwoju (wybrane aspekty)

1. Wstęp

Transformacja polskiej gospodarki, zapoczątkowana w końcu 1989 r. w kierunku regulacji rynkowej, przyniosła gros różnorodnych przemian także w sferze rynku pracy i dotyczących PKB (Produktu Krajowego Brutto). W opracowaniu skoncentrowano się na wybranych aspektach przemian trójsektorowej struktury zatrudnienia (pracujących) w Polsce odniesionej do PKB. Struktura zatrudnienia jest przy tym jednym z podstawowych wskaźników (mierników) poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego, a także dojrzałości systemu rynkowego (i jego równowagi i harmonizacji). Porównanie struktury pracujących w Polsce i innych krajach UE (zwłaszcza w kontekście 15 państw, „dawnych” członków UE, sprzed akcesji 1.05.2004 r.) wskazuje m.in. na pewne różnice (i dysproporcje) w tym obszarze. Struktura zatrudnienia jest przy tym jednym z podstawowych wskaźników (mierników) poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego, a także dojrzałości systemu rynkowego (i jego równowagi i harmonizacji). Struktura ta jednak dąży wciąż m.in. do serwicyzacji. Dlatego też jest konieczne m.in. poznanie wybranych zagadnień przeobrażeń stanu i struktury zatrudnienia w polskiej gospodarce okresu transformacji oraz skali i kierunków tych zmian. Co stanowi cel niniejszego opracowania. Wnioski badawcze mogą stać się pewnym przyczynkiem do prowadzenia dalszych prac analitycznych z tego zakresu.

W artykule uwzględniono m.in. informacje z Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej oraz z roczników statystycznych i innych publikacji Głównego Urzędu Statystycznego w Warszawie.

2. Wybrane aspekty przemian trójsektorowej struktury gospodarczej w Polsce

Rozpatrując kwestię przemian strukturalnych należy m.in. stwierdzić, iż struktura zatrudnienia (pracujących) to jeden z istotniejszych wskaźników (mierników) rozwoju gospodarczego (obok kwestii odnośnie PKB), stosowanych w ilościowych naukach ekonomicznych. Urynkowienie polskiej gospodarki, sukcesywne procesy integracyjne

z Unią Europejską (której jesteśmy członkiem) oraz nasilenie konkurencji krajowej i zagranicznej wymusiły procesy przemian strukturalnych w gospodarce, w tym m.in. przemian stanu i struktury pracujących. Zanim zostaną zaprezentowane wybrane aspekty tych przeobrażeń, wpierw należy pokrótce scharakteryzować ich uwarunkowania. Sytuacja na rynku pracy jest silnie uzależniona od sytuacji makroekonomicznej kraju.

W wyniku przekształceń systemowych, zapoczątkowanych na przełomie lat 1989 i 1990, rynek pracy uległ istotnym przeobrażeniom (SPORZL, s. 9 i następne). Praca stała się w znacznym stopniu „towarem” i podlega prawom rynkowym (w tym pewnemu skomercjalizowaniu). W 1990 r. pojawiło się jawne bezrobocie, co znacząco wpłynęło na charakter rynku pracy. W okresie wcześniejszym występował niedobór rąk do pracy, przy jednocześnie dużym bezrobociu ukrytym, a po 1990 r. ich relatywny nadmiar i szybko rosnąca stopa bezrobocia. Zmiany na polskim rynku pracy miały jednakże znacznie szerszy charakter.

Uwzględniając pole naszego zainteresowania należałoby podkreślić także, iż dotychczasowy kierunek przemian strukturalnych występujących w gospodarce światowej wskazuje, że sukcesywnie wzrastać będzie rola gałęzi gospodarki, zaawansowanych technologicznie. W konsekwencji, coraz większe znaczenie nabierać będą kwalifikacje (*know how*) oraz popyt na wykwalifikowaną siłę roboczą (wzrost roli *human capital* oraz kwestia polaryzacji rynku pracy). Wprowadzane zmiany w przedsiębiorstwach oraz jednostkach badawczo-rozwojowych mają coraz częściej charakter radykalny, co oznacza, że podmioty gospodarcze decydują się na realizację określonego programu restrukturyzacji, który ma zapewnić przystosowanie m.in. rodzaju prowadzonej działalności, strategii, struktury organizacyjnej do wyzwań nowej gospodarki (*new economy*). Definiując nową gospodarkę amerykańscy ekonomiści R. Atkinson i R. Court stwierdzają, że pojęcie to oznacza gospodarkę zbudowaną (opartą) na wiedzy, a generatorami nowych miejsc pracy i wyższych standardów życia są: elastyczność przedsiębiorstw, ciągła zmiana technologii, szybkość działania na rynku i skłonność do podejmowania działań ryzykownych (Atkinson, Court 1999, s. 7-8). Wyróżnikami „nowej” gospodarki są takie elementy jak: globalizacja rynków światowych, wzrost znaczenia nowoczesnych technologii, innowacje w sferze *high-tech*. Wymagane są zatem m.in. procesy modernizacji ekonomicznej.

Nadmienić należałoby, iż polska gospodarka, aby stać się bardziej konkurencyjną, stoi zatem ciągle przed koniecznością bardzo poważnych przemian strukturalnych. Dotyczy to także rynku pracy (w tym przemian struktury zatrudnienia), który nadal bę-

dzie ulegał istotnym zmianom. Wszystkie te przeobrażenia wymuszają na pracownikach (i pracodawcach) umiejętność dostosowywania się do szybko zmieniającej się rzeczywistości społeczno-ekonomicznej, występuje również potrzeba kreacji kompleksowej polityki w sferze zatrudnienia.

Jednakże o fakcie zmniejszenia się liczby pracujących w gospodarce narodowej (w okresie transformacji), co wpływało m.in. na poziom wskaźnika zatrudnienia, zdecydowały zwłaszcza procesy zmian własnościowych, restrukturyzacja niektórych dziedzin gospodarowania, przeobrażenia organizacyjne w przedsiębiorstwach, przemiany w stosowanej technice i technologii prowadzące do wzrostu wydajności pracy oraz spadek popytu krajowego i zagranicznego. Na skutek tych przeobrażeń miał także miejsce wzrost liczby osób pozostających bez pracy (i będących w znacznej mierze grupą „zbędnych rąk do pracy”).

Przemiany sytuacji makroekonomicznej w latach dziewięćdziesiątych oraz początku nowego wieku, wpływały także na strukturę osób aktywnych ekonomicznie. Dla przykładu w IV kwartale 1998 r. pracujący stanowili niemal 90% tej grupy, a w IV kwartale 2003 r. już tylko 80,7%. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, iż w 1990 roku pracowało ogółem 16,5 mln osób. Do roku 1993 liczba pracujących zmniejszała się, zaś w roku 1994 zaczęła rosnąć, osiągając poziom 16,3 mln w 1997 roku. Wzrost liczby pracujących w tym okresie (1994-1997) wynikał między innymi z wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego. Od 1998 roku obserwowany jest ponowny spadek liczby osób pracujących (do 2004 r.). W końcu 2003 roku w Polsce było ok. 14,9 mln pracujących osób, co oznaczało spadek o ok. 10% w stosunku do końca 1990 roku. Natomiast w 2004 r. było ich 12,7 mln i 14,1 mln w 2008 r. oraz 14,2 mln w 2013 roku (i wg BAEL 15,7 mln, zaś w 2014 r. 16,0 mln).

Polski rynek pracy jest m.in. wrażliwy na zmiany sytuacji makroekonomicznej (jest to specyficzne dla gospodarek transformujących się). I tak dla przykładu – w latach 1994-1998 wzrost PKB o 1% wywoływał zwiększenie zatrudnienia o około 0,2%. Spowolnienie rozwoju ekonomicznego, które miało miejsce w Polsce w końcu lat dziewięćdziesiątych przeniosło się na znaczny spadek zatrudnienia (spadkowi tempa wzrostu do poziomu około 1,1% w 2001 r. towarzyszył spadek liczby pracujących o 3,3%, podobna tendencja wystąpiła w 2002 r.). Natomiast tempo wzrostu PKB zanotowane w 2001 r. w krajach UE generowało wzrost liczby zatrudnionych o 1,2%. Wśród czynników wpływających na ograniczone możliwości absorpcji polskiego rynku pracy duże

znaczenie miała kwestia wzrostu wydajności pracy oraz „bezzatrudnieniowy wzrost gospodarczy” (*jobless growth*).

Omówmy trochę dokładniej problematykę przemian trójsektorowej struktury zatrudnienia w polskiej gospodarce (bardzo istotnego miernika rozwoju ekonomicznego). I tak zanim skoncentrujemy się na kwestii empirycznej, zaznaczmy, iż w badaniach strukturalnych zatrudnienia specjalną rolę przypisuje się właśnie analizie sektoralnej. Chodzi tu o zmiany zatrudnienia zachodzące w trzech układach agregujących działy (sekcje) gospodarki narodowej, nazywanych odpowiednio: sektor I (rolniczy), II (przemysłowy – przemysł i budownictwo), III (usługowy). Koncepcja trójsektorowej struktury gospodarczej, jej zmian i prawidłowości rozwoju sektorów (teoria trzech sektorów gospodarki) pierwotnie rozwinięta została w latach trzydziestych przez A.B.G. Fishera, C. Clarka oraz J. Fourastie’go. U podstaw tej teorii leży teza o zmieniającej się roli poszczególnych makrosektorów w historycznie ujmowanym procesie rozwoju gospodarek (zmniejszenie się znaczenia sektora I, który obecnie w rozwiniętych państwach zatrudnia ok. 3-5% czynnych zawodowo; wzrost, stabilizacja, a następnie także zmniejszanie się udziału sektora II, oraz ustawiczny wzrost roli sektora III, w dużej mierze związany z rozwojem gospodarczym). Zmienność pozycji danego sektora (dominująca, drugoplanowa, peryferyjna) identyfikowana jest tak w klasycznym ujęciu, jak i kolejnych jego modyfikacjach, głównie poprzez analizę udziału sektorów w ogólnym bilansie absorpcji siły roboczej (w miarę postępu technicznego i wzrostu dochodu narodowego na mieszkańca, liczba pracujących w sektorze pierwotnym z reguły wykazuje tendencję malejącą w stosunku do zatrudnienia w sektorze II, który znów relatywnie zmniejsza się w stosunku do zatrudnienia w sektorze usługowym). Wynika z tego, iż znaczenie praktyczne teorii trzech sektorów gospodarki jest związane z ukierunkowaniem badań procesów rozwoju społeczno-ekonomicznego, m.in. na ewolucję struktur zatrudnienia. Przy czym istotne są także inne aspekty omawianej teorii: wprowadzenie i utrwalenie trójsektorowego (syntetyzującego) sposobu klasyfikacji zatrudnienia i sformułowania przesłanek oceny struktury zatrudnienia.

Teoria trzech sektorów gospodarki podlegała wielokrotnie modyfikacjom, czasami kwestionowano jej uniwersalność i podważano, niektóre założenia wyjściowe (Kwiatkowski 1980, s. 191-192; Kaźmierczak 1995, s. 191-192). Tym niemniej przy jej pomocy utrwalił się nowy, obecnie już niepodważalny sposób klasyfikacji ekonomicznej (w tym również w kontekście zatrudnienia). Teoria ta dostarcza teoretycznego uzasadnienia łączenia jednostek struktury funkcjonalnej gospodarki w większe elementy.

Ułatwiając przez to analizę empiryczną z natury rzeczy skomplikowanych przemian strukturalnych i sprzyja badaniom porównawczym.

Warto odnotować także, iż w okresie transformacji systemowej miały miejsce istotne zmiany struktury pracujących według sektorów ekonomicznych w Polsce. Z danych GUS wynika, iż w latach dziewięćdziesiątych wzrosła skala zatrudnienia w sektorze usług kosztem przemysłu i rolnictwa (tabela 1). Tendencję tę można oceniać pozytywnie, gdyż wzrost znaczenia sektora usług zbliża strukturę polskiej gospodarki do standardów strukturalnych występujących w krajach Unii Europejskiej (Kwiatkowska 2007, s. 155-156).

Te przekształcenia strukturalne miały jednakże mniejszą skalę niż oczekiwano (dotyczy to zwłaszcza rolnictwa do 2002 r.), co sprawia, że zmiany w sferze struktury zatrudnienia są wciąż jednym z wyzwań stojących przed polskim rynkiem pracy (Kryńska 2001, s. 76-88; Kwiatkowska 2000, s. 209 i następne; Kwiatkowski 2010, s. 14-15). Udział sektora rolniczego wyniósł w 1989 r. 28,6%, a w 2001 r. 29,2% i 15,6% w 2007 r. oraz 15,2% w 2008 r. i 16,7% w 2013 r. (udział ten relatywnie spadł w pewnym stopniu, m.in. ze względu na zmianę systemu rejestracji statystycznej).

Tabela 1. Struktura pracujących według trzech sektorów gospodarki w Polsce w latach 1989-2013, stan na 31 grudnia (w %)

Lata	Sektor I	Sektor II	Sektor III	Lata	Sektor I	Sektor II	Sektor III
1989	28,6	35,7	35,7	2005	16,6	27,8	55,6
1991	26,8	35,0	38,2	2006	16,2	27,9	55,9
1993	26,7	30,6	42,7	2007	15,6	28,5	55,9
1995	27,0	30,4	42,6	2008	15,2	28,2	56,6
1997	27,5	29,5	43,0	2009	15,4	26,5	58,1
1999	27,6	28,4	44,0	2010	15,2	27,4	57,4
2001	29,2	25,2	45,6	2011	17,1	27,4	55,5
2002	28,7	23,9	47,4	2012	16,8	26,4	56,8
2003	17,0	27,6	55,4	2013	16,7	25,9	57,4
2004	16,9	27,7	55,5				

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny Pracy 2001 i 2012*, GUS, Warszawa 2001-2014 oraz *Pracujący w gospodarce narodowej w 2013 r.* (2013), GUS, Warszawa, s. 10-11 i s. 22-29.

Przekształcenia strukturalne w przemyśle opierały się więc głównie na zmniejszaniu się chłonności na pracę w górnictwie i kopalnictwie, i w pewnym stopniu w działalności produkcyjnej. Przemiany te odzwierciedlają zarówno tendencje przemian popytu rynkowego i zróżnicowaną w poszczególnych dziedzinach dynamikę postępu technicznego i wydajności pracy, jak również stopień i charakter konkurencji, z jakimi spotkały się krajowe przedsiębiorstwa przemysłowe w warunkach otwartej gospodarki ryn-

kowej. Warto podkreślić także, iż podsekcja „przetwórstwo przemysłowe” koncentruje prawie 87,4% pracujących w przemyśle (19,5% ogólnego zatrudnienia). Z punktu widzenia zaś udziału pracujących w danym dziale w stosunku do ogółu pracujących w przetwórstwie przemysłowym w 2008 r. (wg PKD 2004), największe znaczenie miała: produkcja artykułów spożywczych i napojów (17,0%), produkcja wyrobów z metali (bez maszyn i urządzeń) (11,5%), produkcja maszyn i urządzeń (8,1%), produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych (6,4%), produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych (5,4%) oraz produkcja odzieży oraz futrzarstwo (5,3%) – obliczenia własne na podstawie danych statystycznych GUS. Poza tym należałoby odnotować również, iż w latach 2000-2008 miał miejsce wzrost udziału pracujących w budownictwie z 5,4% do 5,8% ich ogółu. W 2009 r. zaś udział ten wyniósł 6,4% i 6,5% w 2010 r. oraz ponownie 6,5% w 2011 r., natomiast w 2013 r. – 5,7%.

Dokładniejsza analiza przemian zatrudnienia w sektorze III (usługowym) wskazuje natomiast, iż nie jest on homogeniczny pod względem procesów zachodzących na rynku pracy. Można jednakże wyodrębnić dziedziny (sekcje), w których zatrudnienie rośnie, oraz te, w których liczba pracujących spada (w latach 2000-2008). Do pierwszej grupy należą m.in.: administracja publiczna i obrona narodowa (wzrost o 87,0%); obsługa nieruchomości i firm (wzrost o 38,7%); edukacja (wzrost o 14,9%); pośrednictwo finansowe (wzrost o 14,8%) oraz hotele i restauracje (wzrost o 14,8%). Są to w dużej mierze dziedziny związane z rozwijaniem gospodarki opartej na wiedzy (GOW) – w kierunku „nowej modernizującej się gospodarki”. Znaczący spadek zatrudnienia zanotowano w ochronie zdrowia i opiece społecznej (spadek o 17,6%). Biorąc zaś pod uwagę dominujące sekcje w ogólnym zatrudnieniu należałoby wymienić m.in.: handel i naprawy (16,5% ogółu), obsługa nieruchomości i firm (8,1%), edukacja (7,3%), administracja publiczna i obrona narodowa (6,5%) oraz ochrona zdrowia i opieka społeczna (5,3%). Przy tym udział zatrudnionych w usługach rynkowych (wg faktycznego miejsca zatrudnienia) wyniósł 38,3% ogółu, zaś w nierynkowych 17,4% ogółu. Zatem z dotychczasowych rozważań wynika, iż polski rynek usług nie jest w pełni rozwinięty, a procesy dostosowawcze do wymogów nowoczesnej gospodarki rynkowej są w fazie kontynuacji (i niosą z sobą m.in. zarówno pewne szanse, jak i zagrożenia odnośnie do rynku pracy, np. w kontekście danych jego segmentów). Dane dla lat 2009-2013 (wg PKD 2007) odnośnie do sektora III (odpowiednio: 58,1% i 57,4% ogółu pracujących) także mogą o tym świadczyć.

Podkreślmy również, iż chociaż trendy przemian trójsektorowej struktury pracujących (dane porównywalne, przeciętne w roku) w Polsce były zgodne z prawidłowościami zmian strukturalnych w procesie rozwoju ekonomicznego, to ukształtowane w naszej gospodarce proporcje struktury zatrudnienia nadal znacznie odbiegają od struktur w krajach „dawnej piętnastki” Unii Europejskiej.

Tabela 2. Wskaźniki struktury zatrudnienia w 2013 r. według sektorów i wybranych państw (w %)

Państwa	Sektory		
	I	II	III
Australia (2012)	3,3	19,3	77,4
Francja	2,9	18,4	78,7
Grecja	12,9	14,7	72,4
Holandia	2,6	15,6	81,8
Irlandia	5,7	18,3	76,0
Japonia	3,7	25,8	70,5
Kanada (2009)	2,3	20,3	77,4
Portugalia	10,5	23,1	66,4
RFN	1,5	24,7	73,8
Szwecja	2,2	20,8	77,0
USA (2010)	1,6	16,7	82,8
Wielka Brytania	1,2	16,0	76,3
Włochy	3,7	25,7	70,6
Unia Europejska 15 i 17	2,9	20,6	75,9
	-3,4	-21,9	-74,8
Unia Europejska 18	3,4	21,9	74,7
Unia Europejska 27 i 28	5,1	22,4	72,5
	-5,1	-22,4	-72,5
Polska	12,0	30,3	57,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Employment and Social Developments in Europe 2014* (2014), Eurores, Luxembourg, tabele krajowe, *Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2012* (2012), Warszawa, s. 160-161, oraz *Rocznik Statystyczny Polski 2014* (2014), GUS, Warszawa 2014, s. 794.

Spośród 15 państw UE (w granicach sprzed 1 maja 2004 r.) zwłaszcza Grecja (PKB na 1 mieszkańca wg parytetu siły nabywczej w 2013 r. – 25,7 tys. USD) ma nieco zbliżoną do Polski (PKB na 1 mieszkańca w 2013 r. – 23,3 tys. USD) strukturę pracujących, w pozostałych przypadkach jest ona odmienna, również w porównaniu do średniej dla 25 (i 27/28) członków UE. Ma tu miejsce również pewna korelacja pomiędzy strukturą zatrudnienia a poziomem PKB na mieszkańca. Jest to powiązane z kwestią (o której już wspomniano), iż wraz ze wzrostem dochodu mają miejsce przemiany w strukturze zgłaszanego popytu, rośnie zapotrzebowanie na usługi i dobra przemysłowe, zmniejsza się popyt na produkty sektora rolniczego, a następnie stopniowo i na dobra przemysłowe (Szczodrowski 1999, s. 153). Biorąc pod uwagę rozbieżności między

strukturą zatrudnienia w polskiej gospodarce, a średnią dla 15 krajów UE (oraz w innych państwach wysoko rozwiniętych) trudno jednoznacznie prognozować, jak długo potrwa proces ograniczania zatrudnienia w rolnictwie i dalszego zwiększania roli usług (Malina 2006, nr 726). Jednakże być może fakt przystąpienia Polski do UE i proces integracyjny zintensyfikuje te przekształcenia (zob. tabela 2).

Wydaje się, iż pewne obawy wzbudza szczególnie m.in. kwestia utrzymywania się wysokiego wskaźnika struktury zatrudnienia w rolnictwie od wielu już lat. Ponadto kraje rozwinięte osiągnęły o wiele wcześniej niż gospodarka polska przewagę udziału zatrudnienia w usługach w stosunku do odsetka pracujących w przemyśle (o czym nadmieniono). Francja i Wielka Brytania taką przewagę pozyskały już na początku lat 60-tych, Szwecja w połowie lat sześćdziesiątych, a USA pod koniec XIX w. Część państw wysoko rozwiniętych zbliża się do fazy rozwoju określonej przez Fourastie'go jako stadium cywilizacji tercjarnej. Do takich państw zaliczyć można m.in.: Australię, Francję, Holandię, Kanadę, Szwecję, USA, Wielką Brytanię. W Polsce najmniej korzystna sytuacja (o czym już pisano) panuje w sektorze rolniczym, którego udział w zatrudnieniu (według danych rejestrowanych) utrzymuje się na poziomie zatrudnienia w przemyśle, podczas gdy w krajach rozwiniętych, przeważnie we wczesnych latach początku XX w., poziom zatrudnienia w rolnictwie spadł poniżej udziału zatrudnienia w przemyśle, utrzymując w dalszym ciągu trwałą tendencję spadkową (Kaźmierczak 1995, s. 130-131 i 199; Kwiatkowski 2011, s. 37-53). Zatem omawiany proces ewolucji trójsektorowej struktury zatrudnienia w polskiej gospodarce jest powiązany z tendencjami ogólnoświatowymi i znajduje się w fazie kontynuacji. Nie ulega wątpliwości, iż dążenie do rozwoju sektora usługowego (serwicyzacji) jest zjawiskiem pożądanym. Jednakże w dobie globalnych procesów ekonomicznych nie jest do końca pewne, czy polskie przewagi konkurencyjne (m.in. relatywnie tania i przy tym wysoko wykształcona siła robocza, wzrost gospodarczy i dość obszerny rynek zbytu) w dłuższym okresie pozwolą na harmonijny rozwój społeczno-ekonomiczny w Polsce. Jest on w znacznej mierze oparty na czynnikach „zewnętrznych” (m.in. takich, jak inwestycje zagraniczne, międzynarodowe rynki kapitałowe i podział pracy, itp.), co w świetle dość niedawnych symptomów kryzysogennych na świecie, może stanowić pewne zagrożenie dla równomiernego funkcjonowania polskiej gospodarki.

Poza tym odnośnie potrzeby inwestowania w kapitał ludzki zgodnie z danymi BAEL (Badanie Aktywności Ekonomicznej GUS) struktura pracujących według wykształcenia w IV kwartale 2014 r. kształtowała się następująco: największy udział

w zatrudnieniu miały osoby z wykształceniem wyższym (32,5%), policealnym i średnim zawodowym (26,6%) oraz z zasadniczym (26,4% ogółu). Kolejne udziały zajęły osoby z wykształceniem średnim ogólnokształcącym (8,6%), a następnie podstawowym (i gimnazjalnym) oraz niepełnym (5,9%). Zatem „inwestowanie w siebie” (w swój kapitał ludzki) wydaje się być najbardziej skutecznym sposobem na znalezienie pracy (choć nie daje pełnej gwarancji na jej uzyskanie).

Istotną kwestię stanowi także fakt, iż rynek pracy jest związany z nieustannymi zmianami. Ma na to wpływ między innymi szybki rozwój nowych technologii, związane z koniunkturą zmiany popytu na pracę oraz procesy demograficzne. Przeobrażeniom podlega nie tylko wielkość i struktura zasobów ludzkich, ale także forma i sposób wykonywania pracy. Ulegają ewolucji również zawody i specjalności. Jedne przemijają, inne przeżywają dynamiczny rozwój, pojawiają się nowe. Prognozuje się, iż do 2015 roku w krajach Unii Europejskiej liczba pracujących może zwiększyć się nawet o 13 milionów osób. Zarówno w całej Europie, jak i w Polsce, nastąpi redukcja etatów w rolnictwie. Średnio w UE będzie to spadek rzędu 20%, a w kraju nawet 27%. W państwach europejskich przemysł zanotuje nieznaczny, bo 1,3% spadek zatrudnionych. W Polsce produkcja przemysłowa wciąż odgrywać będzie wiodącą rolę – między 2006 a 2015 rokiem liczba pracujących w tym sektorze zwiększy się o około 17%. Podobne wzrosty odnotuje budownictwo. Jednakże przyszłość upatruje się w rozwoju sektora usług (*Profesje...*, s. 1-60). Przewiduje się, iż w 27 krajach europejskich zatrudnienie w usługach rynkowych zwiększy się o 20%, a w Polsce nawet o 30%. Spowodowałoby to dość istotne zbliżenie struktury pracujących w Polsce do tej, która cechuje rozwinięte państwa UE (głównie kraje „dawnej piętnastki” z obecnych 28) oraz mogłoby pozytywnie wpłynąć na sytuację na polskim rynku pracy. Poza tym prognozy rynku pracy w krajach UE wskazują na dalszą polaryzację (różnicowanie się) zawodów, z dużym odchyleniem w kierunku wysoko kwalifikowanych prac. Zakłada się, iż do 2020 roku powstanie w unijnej gospodarce 17,7 mln stanowisk pracy w zawodach wymagających wysokich kwalifikacji (m.in. w administracji, marketingu, logistyce, zarządzaniu sprzedażą, w ICT, edukacji, zawodach inżynierskich), (Gryzik 2009, s. 48). Zatem warto (o ile to możliwe) dążyć m.in. do inwestowania w kapitał ludzki.

3. Zakończenie

Podsumowując można by raz jeszcze stwierdzić, iż trzeba wciąż stymulować wzrost roli sektora III w Polsce, bo jest to m.in. istotna przesłanka zbudowania nowo-

czesnej (opartej na wiedzy) gospodarki rynkowej i wzrostu jej konkurencyjności (kompetetywności). Sektor ten ma duże znaczenie dla rozwoju kapitału ludzkiego (*human capital*) i unowocześniania struktury ekonomicznej kraju (choć powinno się też tu zwracać uwagę na dążenie do zwiększania zatrudnialności). Istnieje również potrzeba dalszej restrukturyzacji rolnictwa i przemysłu (zważywszy szczególnie na fakt członkostwa Polski w UE od 1 maja 2004 r.). Poza tym w okresie transformacji systemowej niestety nie udało się w pełni dokonać konwersji (przekształcenia) znacznego bezrobocia (2157,9 tys. zarejestrowanych osób bez pracy w 2013 r. i 1825,2 tys. w 2014 r.). Trzeba wciąż dążyć do pobudzania rozwoju społeczno-gospodarczego oraz prowadzenia kompleksowej polityki w sferze zatrudnienia i przeciwdziałania bezrobociu. Ma to na celu m.in. zwiększanie popytu na siłę roboczą (przy tym pewien interwencjonizm i podejście *flexicurity*, tzn. uelastycznianie pracy, a zarazem dążenie do bezpieczeństwa socjalnego – są tu uzasadnione). Przy czym można nadmienić, iż poruszone w opracowaniu wybrane kwestie odnośnie do problematyki społeczno-ekonomicznej z natury rzeczy są w pewnym stopniu kontrowersyjne i dyskusyjne (i problematyczne). Wydaje się zatem, iż jednostronna neoklasyczna, czy keynesistowska interpretacja omawianych problemów zatrudnieniowych nie jest w stanie wskazać przesłanek i źródeł zakłóceń (m.in. rozpatrując kwestię zróżnicowania przestrzennego i nierówności społeczno-ekonomicznych). Ponadto wymagają one dalszej kontynuacji badawczej.

Literatura

1. Atkinson R., Court R. (1999), *Technology, Innovation and New Economy Project*, Progressive Policy Institute, Washington DC.
2. *Employment and Social Developments in Europe 2014* (2014), Eurores, Luxembourg.
3. Gryzik A., *Tendencje zatrudnienia i rozwój rynku pracy w Polsce i na świecie* (2009), w: *Foresight kadr nowoczesnej gospodarki*, K.B. Matusiak, J. Kuciński, A. Gryzik (red.), PARP, Warszawa.
4. Kaźmierczak Z. (1995), *Rynek pracy w państwach wysoko rozwiniętych*, Wyd. UŁ, Łódź.
5. Kryńska E. (2001), *Dylematy polskiego rynku pracy*, IPSS, Warszawa.
6. Kwiatkowska W. (2000), *Zmiany struktury pracujących w Polsce w kontekście integracji z Unią Europejską*, w: *Wzrost gospodarczy, restrukturyzacja i rynek pracy w Polsce (ujęcie teoretyczne i empiryczne)*, S. Krajewski, T. Tokarski (red.), Uniwersytet Łódzki, Łódź.
7. Kwiatkowska W. (2007), *Zmiany strukturalne na rynku pracy w Polsce*, Wyd. UŁ, Łódź.
8. Kwiatkowski E. (1980), *Teoria trzech sektorów gospodarki*, PWN, Warszawa.
9. Kwiatkowski E. (2010), *Kluczowe wyzwania polskiego rynku pracy*, w: *Rynek pracy w Polsce – tendencje, uwarunkowania i polityka państwa*, Kwiatkowski E., Kucharski L. (red.), Wyd. UŁ, Łódź 2010.

10. Kwiatkowski E. (2011), *Kryzys globalny a rynek pracy w Polsce i innych krajach Grupy Wyszehradzkiej*, „Ekonomista” 2011, nr 1.
11. Malina A. (2006), *Analiza zmian struktury zatrudnienia w Polsce w porównaniu z krajami Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, nr 726.
12. *Pracujący w gospodarce narodowej w 2013 r.* (2014), GUS, Warszawa.
13. *Profesje z przyszłością* (2009), Sedlak&Sedlak, Warszawa.
14. *Rocznik Statystyczny Polski 2014* (2014), GUS, Warszawa.
15. *Rocznik Statystyczny Pracy 2001* (2001), GUS, Warszawa.
16. *Rocznik Statystyczny Pracy 20012* (2014), GUS, Warszawa.
17. *Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2012* (2012), Warszawa.
18. *Sektor publiczny a gospodarka polska w dobie transformacji systemowej* (1999), G. Szczodrowski (red.), Wyd. UG, Gdańsk.
19. *Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich (SPO RZL) na lata 2004-2006* (2004), Ministerstwo Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej, Bruksela, Warszawa.

Streszczenie

Przemiany trójsektorowej struktury zatrudnienia w polskiej gospodarce jako miernik rozwoju (wybrane aspekty)

W opracowaniu skoncentrowano się na wybranych aspektach strukturalnych w polskiej gospodarce w kontekście rozwoju ekonomicznego (oraz m.in. potencjalnych nierówności, zróżnicowań i dysproporcji). Trójsektorowa struktura zatrudnienia jest jednym z podstawowych wskaźników poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, a także dojrzałości systemu rynkowego. Porównanie trójsektorowej struktury pracujących w Polsce i 15 krajach „dawnej” UE wskazuje na określone różnice w tym obszarze. Dlatego też wydaje się być niezbędne poznanie przeobrażeń tej struktury zatrudnienia (zwłaszcza w latach dziewięćdziesiątych i na początku obecnej dekady).

Słowa klucze: rynek pracy, zatrudnienie, zmiany strukturalne.

Abstract

Changes in Three Sector Structure of Employment in the Polish Economy in the Polish Economy as a Measure of Development (Selected Aspects)

This paper deals with selected aspects of three sector structure of employment (working) in Polish economy in context of economic development (among others potential disequilibrium, diversity and disparity). The three sector structure of employment is one of basic coefficients of level of socio-economic development, and also the maturity of market system. The comparison three sector of structure working in Poland and 15. countries "former" UE indicates differences in this area. Therefore knowledge about changes in the employment structure in Poland seems to be essential (especially concerning last two decades).

Key words: labour market, employment, structural changes.

mgr Michał Zaremba
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2016.59>

Dobrobyt społeczny – problemy metodologiczne i definicyjne

1. Wstęp

Problematyka dobrobytu społecznego stała się w naukach społecznych, w tym przede wszystkim ekonomicznych, jedną z najważniejszych kategorii analizy rzeczywistości oraz punktem odniesienia przy sądach normatywnych. Mimo swoistej „kariery” tego pojęcia, zarówno w dyskursie naukowym, jak i publicystycznym, definiowanie pojęcia oraz metodologia obliczania dobrobytu są przedmiotem debat naukowców.

Niniejszy artykuł ma na celu przybliżenia problemów związanych z definiowaniem dobrobytu społecznego oraz kwestii metodologicznych pojawiających się wraz z próbami usystematyzowania i sformułowania odpowiednich definicji.

2. Dobrobyt społeczny w ekonomii

Pojęcie dobrobytu społecznego jest jednym z najczęściej używanych pojęć w naukach społecznych. W ekonomii jest ono najczęściej analizowane w ramach ekonomii dobrobytu, której dwa podstawowe paradygmaty głoszą, że (Stiglitz 2004, s. 113):

- gospodarka jest efektywna w sensie Pareto jeśli funkcjonuje w warunkach konkurencji doskonałej;
- optimum Pareto jest możliwe do osiągnięcia przy różnym podziale dóbr (korzyści) między poszczególne podmioty, w zależności od tego, w jaki sposób zostanie ukształtowany wyjściowy podziału zasobów, najczęściej dokonywany przez państwo.

Przywoływane optimum jest swoistym miernikiem efektywności alokacji zasobów ekonomicznych determinującej poziom dobrobytu w danej społeczności. Zgodnie z założeniami, optimum (rozumiane jako przydział dostępnych zasobów) jest osiągane wtedy, gdy nie jest możliwa poprawa sytuacji jednego podmiotu (dostarczenie większej ilości dóbr) bez pogarszania sytuacji któregośkolwiek z pozostałych podmiotów. Efektywna w sensie Pareto będzie więc sytuacja, w której przy założeniu całkowitej popula-

cji $n=100$, dobrobyt 99 jednostek obniży się, a jednej jednostki wzrośnie wielokrotnie. Sytuacja odwrotna – poprawa sytuacji 99 jednostek i obniżenia dobrobytu o 1 jednostki – będzie również kombinacją efektywną. Z tego punktu widzenia redystrybucja dochodów w społeczeństwie, nawet o najwyższych nierównościach dochodowych, jest działaniem pozornym bowiem nie sprawia, że gospodarka staje się bardziej efektywna. Można stwierdzić, że optimum to mierzy więc dobrobyt zagregowany, tj. taki, w którym redystrybucja dochodów w społeczeństwie nie ma żadnego, z modelowego punktu widzenia, znaczenia. Istotny jest jedynie wzrost efektywności *per capita*, bez wnikania w nierówności powstałe w osiąganym dobrobycie. To, że rozkład dochodów w społeczeństwie nie jest tożsamy z efektywnością czy też siłą ekonomiczną poszczególnych państw pokazują statystyki Banku Światowego dla wybranych krajów (tabela 1.).

Tabela. 1. Udział najbogatszej i najuboższej części społeczeństwa w dochodzie narodowym w wybranych krajach

Rok Kraj	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Udział 10% najbogatszej części społeczeństwa									
Brazylia	45,15	44,48	43,57	42,93	42,45	..	41,89	41,67	41,82
Chiny	31,69	..	..	31,05	..	29,98	..	..	..
Indie	..	..	..	..	28,79	..	29,98	..	..
Meksyk	40,24	38,14	..	38,87	..	38,43	..	38,86	..
Niemcy	..	25,46	25,57	24,64	24,98	24,36	23,69	..	..
Polska	26,81	26,36	26,45	26,72	26,58	26,19	25,85	25,63	..
Rosja	31,39	31,63	32,84	32,47	31,03	31,08	31,57	32,22	..
USA	..	..	30,73	..	..	29,43	..	..	30,19
Wielka Brytania	26,19	26,8	28,03	26,44	26,65	26,88	25,47	24,66	..
Udział 10% najuboższej części społeczeństwa									
Brazylia	0,93	0,96	0,9	0,99	0,98	..	0,98	1,04	0,97
Chiny	1,89	..	..	1,77	..	1,69	..	..	..
Indie	..	..	..	..	3,69	..	3,52	..	..
Meksyk	1,18	1,77	..	1,77	..	1,75	..	1,85	..
Niemcy	..	2,48	2,85	3,19	3,16	3,09	3,36	..	..
Polska	2,35	3,16	3,2	3,2	3,24	3,23	3,25	3,31	..
Rosja	2,22	2,19	2,26	2,43	2,6	2,23	2,29	2,28	..
USA	..	..	1,28	..	..	1,62	..	..	1,7
Wielka Brytania	2,41	2,54	2,52	2,62	2,6	2,62	2,57	2,94	..

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Bank, *World Development Indicators*, <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> (29-02-2016).

Z punktu widzenia niniejszych rozważań kluczowe jest jednak drugi paradygmat ekonomii dobrobytu. Rozwijając to twierdzenie należy założyć, że istnieje – przynajmniej teoretycznie – nieskończony zbiór zdarzeń ekonomicznych będących optymalnymi w sensie Pareto, natomiast to, które się wydarzy, zależy od wyjściowego podziału zasobów pomiędzy podmioty gospodarujące. W modelowej sytuacji przywołanej powyżej,

biorąc pod uwagę kryterium sprawiedliwości (równości), wzrost dobrobytu wyłącznie jednego podmiotu kosztem wszystkim pozostałych będzie uznany za niesprawiedliwy, choć wciąż taka sytuacja będzie efektywna w sensie ekonomicznym.

Najistotniejszym wnioskiem jest to, że na gruncie ekonomii dobrobytu nie można powiedzieć, iż efektywność wyznacza dobrobyt całego społeczeństwa. Można również powiedzieć, biorąc pod uwagę pierwsze twierdzenie ekonomii dobrobytu, że konkurencja doskonała jest tylko i aż narzędziem, sama z siebie nie tworzy jednak sprawiedliwego podziału korzyści.

3. Problem definiowania dobrobytu społecznego

Mimo popularności terminu „dobrobyt społeczny”, zarówno w pracach naukowych, jak i publicystyce, pojęcie to wciąż nie ma jednej, precyzyjnej, powszechnie akceptowanej definicji. Ponadto historia myśli ekonomicznej dowodzi, że zasadniczą kwestią sporną w doktrynach ekonomicznych było nie tyle, czym jest dobrobyt, ile to, co o nim decyduje. W etyce i ekonomii normatywnej dobrobyt określa się poprzez etyczną ocenę życia lub stanu, w jakim znajduje się dany podmiot (Sumner 1996, s. 1). Dobrobyt jednostkowy jest to więc zbiór własności, który wyznacza stopień pomyślności życia. Filozoficzne teorie dobrobytu można podzielić na trzy grupy: teorie stanów psychicznych, teorie pragnień (preferencji) i teorie list obiektywnych (Parfit 1984, s. 493). Według teorii pierwszego typu, dobrem człowieka jest doświadczanie określonych stanów psychicznych. Teorie pragnień (preferencji) uznają, że dobrobyt człowieka polega na zaspokajaniu pragnień (spełnianiu preferencji). Teorie list obiektywnych zazwyczaj bezpośrednio określają listę rzeczy, które w określonych proporcjach, są dobre dla człowieka, niezależnie od tego czy są one przedmiotem jego pragnień lub czy dają szczęście.

W XVIII w. A. Smith, jako pierwszy w historii ekonomii, rozważał naturę bogactwa narodów. W swojej znanej pracy *Badania nad naturą i bogactwem narodów* z 1776 r. wskazał on czynniki bogactwa, twierdząc, że podział pracy, kapitał techniczny i umiejętności ludzkie są czynnikami tworzącymi bogactwo narodów, a wolna konkurencja stanowi fundamentalny mechanizm wzrostu gospodarczego (Smith, 1954).

Pierwszą doktryną, która zajmowała się kwestiami dobrobytu, był utilitaryzm głoszący że dobrobyt zależy wyłącznie od użyteczności dochodu indywidualnych jednostek, z kolei dobrobyt społeczny stanowi sumę użyteczności dochodów indywidualnych wszystkich jednostek w społeczeństwie. W obrębie ekonomii dobrobytu szczegól-

nie należy podkreślić dorobek A.C. Pigou zawierające się przede wszystkim w dwóch fundamentalnych dziełach: *Wealth and Welfare* oraz *The Economics of Welfare* (Pigou, 1912, 1920). W swojej teorii dowodził on, że społeczeństwo jest bliższe optimum dobrobytu, gdy dochód narodowy jest wysoki, stabilny i sprawiedliwie podzielony, a podział musi być związany przede wszystkim z odpowiednią polityką podatkową państwa. Stworzył on podstawy analizy neoklasycznej w zakresie uzasadnienia interwencji państwa ze względu na zjawisko tzw. efektów zewnętrznych i wykazał, że odpowiednio wzmacnianie lub osłabianie produktywności wybranych czynników (na drodze subwencji lub podatków) przyczynia się do wzrostu dobrobytu w skali społecznej.

We współczesnej ekonomii głównego nurtu dobrobyt indywidualny jest definiowany jako użyteczność czerpana z konsumpcji dóbr i usług, przy czym użyteczność jest interpretowana jako numeryczna reprezentacja wyboru konsumenta, zgodnie z teorią preferencji ujawnionych (Mongin 2000, s. 21). W praktyce zmiany użyteczności mierzy się zwykle szacując pieniężne miary użyteczności, już to dokładne, porządkowo równoważne zmianom użyteczności.

Niektórzy ekonomiści interpretują dobrobyt jako stan psychiczny. Posługują się oni badaniami sondażowymi, w których zadawane są ankietowanym pytania dotyczące subiektywnych ocen własnego dobrobytu, pozwalające ocenić użyteczność dochodu (np. Kot 2000) lub poziom szczęścia (np. Blanchflower i Oswald 2000).

Jeszcze innym pojęciem dobrobytu jednostkowego posługuje się A. Sen (1985). Według niego użyteczność w sensie reprezentacji wyborów konsumenta nie musi odzwierciedlać dobrze jego dobrobytu, ponieważ osoby dokonując wyborów kierują się także innymi motywami, niż troska o własny dobrobyt. Dochód czy konsumpcja także nie są według Sena dobrymi miarami dobrobytu, gdyż dochód o danej wielkości może odpowiadać znacząco różnym poziomom dobrobytu, biorąc pod uwagę obserwowane różnice w prywatnych i społecznych charakterystykach osób. Z kolei szczęście lub zaspokajanie pragnień jest nieadekwatną miarą dobrobytu, gdyż jest miarą całkowicie subiektywną: „bity niewolnik, załamany bezrobotny, pozbawiony nadziei nędzarz, maltretowana gospodyni domowa mogą zdobyć się na niewielkie pragnienia, ale spełnienie tych karnych pragnień nie będzie oznaką wielkiego sukcesu i nie może być traktowane w ten sam sposób, jak spełnienie śmiałych i wymagających pragnień ludzi będących w lepszej sytuacji” (Sen 1987, s. 11).

Współcześnie wokół zagadnień dobrobytu zaczęły szybko rozwijać się pozaekonomiczne nauki, w tym społeczne, socjologiczne i psychologiczne. Pojęcie dobrobytu

zdecydowanie rozszerzano o wymiary pozadochodowe. Dobrobyt traktuje się szerzej, już nie tylko jako poziom dochodu pieniężnego czy poziom konsumpcji (wydatków) jednostki, przyjmując tzw. pojęcia dobrostanu ogólnego, poziomu życia, stylu życia czy też jakości życia. Dobrobyt ekonomiczny (rozumiany jako *welfare*) zaczęto postrzegać jako środek do dobrobytu w pełnym tego słowa znaczeniu, obejmujący tzw. *wellbeing* oraz *quality of life*. Obecnie dobrobyt jednostki traktuje się m.in. jako poziom realnego dochodu, majątku (przyjmuje się poziom łącznych wydatków, czyli konsumpcji dóbr i usług). W skład dobrobytu wchodzi także inne komponenty, takie jak: poczucie bezpieczeństwa ekonomiczno-społecznego (w tym pewności zatrudnienia, stabilności cen, zapewnienia ochrony zdrowia, zabezpieczeń społecznych), poziom wiedzy i wykształcenia, styl życia przesądzający o jego jakości. W tym zakresie należy uwzględnić także inne elementy związane z funkcjonowaniem społecznym, politycznym, obywatelskim, rodzinnym (Aksman 2010, s. 138-140).

Podsumowując, kwestia definiowania dobrobytu społecznego, mimo swoistej „kariery” tego pojęcia, jest problematyczna, przy czym z ekonomicznego punktu widzenia, jak się wydaje dominują poglądy łączące dobrobyt z użytecznością. Ewentualne rozszerzenia dotyczą włączenia w analizy czynników pozaekonomicznych, w tym subiektywnego poczucia szczęścia.

4. Metodologia pomiaru dobrobytu społecznego

Podobnie jak w przypadku definicji, również pomiar dobrobytu społecznego napotyka na trudności. Jakkolwiek najczęściej stosowaną miarą jest PKB lub PKB *per capita* w ujęciu realnym, to trwa nieustająca dyskusja nad konstrukcją lepszych miar. Wśród stosunkowo nowych zastrzeżeń wobec PKB oraz PKB *per capita* jako mierników dobrobytu podnosi się kwestię, że w wyniku globalizacji, której jednym z przejawów są działania ponadnarodowych korporacji powodujące trudności z lokalizacją miejsc powstawania produktu krajowego poszczególnych państw. Ponadto często wspomina się o tym, że miary te nie uwzględniają (lub uwzględniają szacunkowo i niedokładnie) redystrybucję dochodów, negatywny wpływ wzrostu gospodarczego na środowisko naturalne, czy też funkcjonowanie nieformalnego sektora gospodarki, tj. szarej strefy i czarnego rynku. Zatem uzależnienie dobrobytu społecznego czy też ekonomicznego tylko od dochodów może doprowadzić do zafałszowanych wniosków. Dlatego, aby badać w miarę obiektywnie dobrobyt społeczny, wprowadzono różne mierniki: indeks warunków życia (*Living Conditions Index*), który mierzy warunki mieszk-

niowe, żywieniowe (kalorie na głowę), zdrowie i opiekę zdrowotną, aktywność kulturalną i sportową, ekologię, mobilność i spędzanie wakacji. Indeks jakości życia QOL (*Quality of Life Index*) mierzy dodatkowo m.in. bezpieczeństwo (stopa morderstw, gwałtów), stan rodziny i przyjaźni (stopa rozwodów), warunki pracy, migracje, ale także PKB na głowę, bezrobocie, nierówność rozkładu dochodów, ubóstwo. Indeks rozwoju człowieka HDI (*Human Development Index*), który porównuje dochód, warunki zamieszkania, stan środowiska naturalnego, dostęp do wykształcenia, poziom bezpieczeństwa i inne czynniki (Biernacki 2006, s. 122-123).

Kolejną alternatywną miarą jest tzw. „zielony” PKB (*Green Gross Domestic Produkt – GGDP*), który jest w założeniu miarą wpływu wzrostu gospodarczego na środowisko naturalne. Celem konstrukcji takiego wskaźnika jest potraktowanie dobrego stanu środowiska naturalnego na równi ze znaczeniem pozytywnych aspektów gospodarki rynkowej. Pojawiają się przy tym jednak problemy z doborem jednostek pomiaru, terminologią oraz z samym określeniem, jakie elementy ekosystemu powinny być uwzględnione w zielonym PKB, a jakie nie. Sugeruje się, że problemy te można przezwyciężyć, jeśli za jednostkę pomiaru przyjmie się usługi ekosystemu. Pod tym pojęciem należy rozumieć te aspekty przyrody, których społeczeństwo używa, konsumuje lub cieszy się nimi, doświadczając dzięki temu różnego rodzaju korzyści (Boyd, 2006, s. 5-7). Należy podkreślić, że usługi ekosystemu są traktowane jak produkty finalne, a o ich wartości decydują wybory dokonywane przez jednostki i społeczeństwa.

Innym przykładem jest miernik trwałego dobrobytu ekonomicznego (*Index of Sustainable Economic Welfare – ISEW*), w którym wydatki konsumpcyjne bilansowane są przez takie czynniki jak: dystrybucja dochodów, koszty związane z zanieczyszczeniem środowiska oraz inne ekonomicznie nieodczuwalne koszty. Wskaźnik ten ma mierzyć ład gospodarczy w kontekście ochrony naturalnego środowiska. Jego konstrukcja opiera się na konsumpcji indywidualnej, ważonej współczynnikiem nierówności społecznej, ze szczególnym uwzględnieniem aspektów ochrony środowiska. Dla większości wymienionych krajów, tempo wzrostu ISEW po 1970 r., a zwłaszcza w latach osiemdziesiątych, było ujemne. Trudno jednak uznać wyniki tych badań za zadowalające, również z powodu zastrzeżeń zgłaszanych co do jakości wykorzystywanych danych statystycznych (Lawn 2003).

Kolejnym przykładem alternatywnej miary wzrostu gospodarczego jest wskaźnik autentycznego postępu (*Genuine Progress Indicato – GPI*), który ma nie tylko wymiar ekonomiczny, ale i społeczny. Opiera się on na danych o prywatnej konsumpcji,

które wykorzystywane są przy określaniu poziomu PKB. Dodatkowo uwzględnia też dystrybucję dochodów, wartość prac domowych, wartość prac wykonywanych przez wolontariuszy, a także koszty przestępczości i zanieczyszczenia środowiska. W GPI można wyróżnić dwie części składowe: miarę bieżącego dobrobytu gospodarczego oraz miarę zrównoważonego rozwoju gospodarczego (Sharpe 1999, s. 13-16). W skład pierwszej z nich wchodzi: wydatki konsumpcyjne, wydatki rządowe, produkcja nierynkowa, czas wolny oraz czynniki zewnętrzne związane z bezrobociem oraz zanieczyszczeniem środowiska. Natomiast przy szacowaniu miary zrównoważonego rozwoju gospodarczego uwzględnia się: wyczerpywanie się naturalnych zasobów (energii nieodnawialnej, ziemi uprawnej), inwestycje kapitałowe netto, zagraniczne kredyty/pożyczki netto, długoterminowe szkody środowiskowe (efekt cieplarniany, dziura ozonowa) i ekologiczne (utrata obszarów podmokłych oraz leśnych na rzecz upraw).

Badania wykazują, że podczas gdy PKB rośnie, poziom GPI nie wykazuje żadnego wzrostu lub nawet spada. Dla USA GPI rósł w latach 50-tych i 60-tych, ale od 1970 r. zmniejszył się aż o ok. 45% (van der Bergh 2007, s. 13).

Choć tradycyjnym miarom zarzuca się nieuwzględnianie istotnych czynników będących nośnikami wzrostu gospodarczego – synonimami postępu, to zwraca się równocześnie uwagę, że przedstawione powyżej wskaźniki również nie są pozbawione wad. Założenia metodyczne dotyczące szacowania kosztów wyczerpywania się zasobów nieodnawialnych oraz degradacji środowiska naturalnego w długim okresie, pozostają wciąż dyskusyjne. Ponadto GGDP, ISEW, czy GPI wciąż jeszcze wymagają jeszcze lepszych metod określania wartości ich komponentów wyrażanych w jednostkach pieniężnych. Te niedostatki powodują, że wspomniane wskaźniki nie znalazły powszechnego uznania, dlatego też PKB i PKB per capita oraz ich stopy wzrostu, ciągle pozostają powszechnie stosowanymi miarami wzrostu dobrobytu społecznego.

5. Zakończenie

Kwestie dobrobytu społecznego pojawiły się w ekonomii już w XVII wieku wraz z narodzinami tej dziedziny wiedzy. Wraz z rozwojem myśli ekonomicznej i społecznej zaczęły zainteresowanie tymi kwestiami zaczęło wzrastać, znajdując najpełniejszy wyraz w powstaniu i rozwoju ekonomii dobrobytu.

Mimo niewątplivej popularności i znaczenia tego terminu w naukach społecznych, wciąż nie ma konsensusu co do definicji tego zjawiska. Ponadto stosowane miary są często nieadekwatne i zawierające znaczące mankamenty. Ewentualne próby ujedno-

licenia stanowiska i sformułowania jednej, konsensualnej definicji wraz z odpowiednią metodologią pomiaru wydają się być z góry skazane na niepowodzenia.

Literatura

1. Aksman E (2010), *Redystrybucja dochodów i jej wpływ na dobrobyt społeczny w Polsce w latach 1995-2007*, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
2. Bergh van der J. M., *Abolishing GDP*, TI Discussion Papers, No. 07-019/3, 2007.
3. Biernacki M. (2006), *Kilka uwag o pomiarze dobrobytu społecznego*, Mathematical Economics, No. 3 (10).
4. Blanchflower D. G., Oswald, J. (2000), *Well Being Over Time in Britain and the USA*, NBER Working Paper No. W7487.
5. Boyd J. (2006), *The No market Benefits of Nature. What Should Be Counted in Green GDP?*, Resources for the Future Discussion Papers, No. 06-24.
6. Kot S. (2000), *Ekonometryczne modele dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Kraków.
7. Lawn P.A. (2003), *A theoretical foundation to support the Index of Sustainable Economic Welfare (ISEW), Genuine Progress Indicator (GPI), and other related indexes*, Ecological Economics 44(1).
8. Machowska-Okrój S. (2014), *Wzrost gospodarczy a dobrobyt ekonomiczno-społeczny w wybranych krajach europejskich*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytet Szczecińskiego nr 35, t. 2.
9. Mongin P. (2000), *Is there progress in normative economics?*, THEMA, Universite de Cergy-Pontoise Working Paper No. 2000-37.
10. Parfit D. (1984), *Reasons and Persons*, Oxford University Press, Oxford.
11. Pigou A.C. (1912), *Wealth and Welfare*, Macmillan, London.
12. Pigou A.C. (1920), *The Economics of the welfare*, Macmillan, London.
13. Sen A. (1987), *The standard of living*, Cambridge University Press, Cambridge.
14. Sharpe A. (1999), *A Survey of Indicators of Economic and Social Well-being*, CSLS Research Reports, No. 99.
15. Smith A. (1954), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, PWN, Warszawa.
16. Stiglitz J.E. (2004), *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa.
17. Sumner L.W. (1996), *Welfare, Happiness, and Ethics*, Oxford, Clarendon Press, Oxford.
18. World Bank, *World Development Indicators*, <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> (29-02-2016).

Streszczenie

Dobrobyt społeczny – problemy metodologiczne i definicyjne

Problematyka dobrobytu społecznego od kilku lat zyskuje na popularności jako temat analiz i opracowań naukowych z zakresu szeroko pojętych nauk społecznych oraz jako interesująca kwestia dla opracowań publicystycznych. Z oczywistych względów spowodowało to powstanie i nawarstwienie się problemów definicyjnych i metodologicznych związanych z tymi kwestiami. Mimo upływu lat wciąż nie ma, pomijając oczywiste kwestie szczegółowe, powszechnego konsensusu co do tego, czy w istocie jest dobrobyt i jak powinien być mierzony. Niniejsze opracowanie ma na celu omówienie oraz krytyczną analizę pojawiających się definicji oraz miar dobrobytu społecznego. W celu realizacji tematu zakłada się dokonanie pogłębionej analizy literatu-

rowej oraz empiryczną analizę krytyczną kwestii definicyjnych i metodologicznych występujących w opracowaniach specjalistycznych i naukowych.

Słowa kluczowe: dobrobyt społeczny, metodologia nauk ekonomicznych, teoria ekonomii.

Abstract

Social welfare – methodological and definitional problems

The problems of social welfare during the years has gained popularity as a subject of analysis and scientific studies in the social sciences and as well as an interesting issue for journalists. For obvious reasons this has created several definitional and methodological problems. Despite the years it still has not resulted in creating specific, universal consensus in the field of common definition and measurement. This study aims to discuss and critically analyze definitions and measures of social welfare. In order to implement the aim the author shall make an analysis of the literature and empirical studies found in specialized studies and research.

Keywords: social welfare, the methodology of economics, economic theory.

Spis treści

Wstęp	3
Adam Baszyński	
Reformy bankowe a wzrost gospodarczy. Przykład krajów transformujących się ..	4
Olena Chykhantsova	
Influence of social inequality on pupils' motivation to learning foreign languages	17
Vladimir Davydenko, Irina Arbitailo	
Inequality in the sphere of health: the case of Russia	26
Wiktoria Domagała	
Gender inequality on the labour market in highly developed countries	42
Finenko Alexandr	
Improving the mechanism of professional development in Ukraine	52
Marcin Garbat, Maria Agnieszka Paszkowicz	
Niepelnosprawność jako przyczyna wykluczenia z rynku pracy	61
Anna Gondek	
Rozwój gospodarczy i brak nierówności społecznych – o połączeniu koniecznego z niemożliwym	80
Anna Gondek, Edward Makarewicz	
Współpraca biznesu ze szkolnictwem na przykładzie firmy ZIEL-BRUK®	93
Anatolii Hrynenko, Volodimir Kirilyuk	
Influence of social inequality on social cohesion in Ukraine	105
Sławomira Kańduła	
Międzygminne nierówności dochodowe i efekty ich wyrównywania (na przykładzie gmin województwa lubuskiego)	117
Magdalena Knapieńska	
Rozwój gospodarczy w podstawowych miernikach makroekonomicznych	134
Marek W. Kozak	
Wybrane współczesne nierówności regionalne w Polsce	147
Vyasheslav Lyashenko, Anna Tolmachova, Oleksii Kvilinskyi	
Państwowa polityka rozwoju przedsiębiorczości w kontekście stabilności społecznoekonomicznej (na przykładzie Ukrainy)	155
Żaneta Maciejewska	
„Srebrne Tsunami” – skutki społeczne zmian demograficznych w XXI wieku	165
Aleksander Panasiuk, Karolina Michalska, Adrianna Wolska	
Polityka turystyczna krajów Unii Europejskiej w zakresie oddziaływania na nierówności społeczne	177
Krzysztof Prendecki, Krzysztof Rejman	
Neoliberalizm wobec nierówności społecznych	191

Ivan Ryabokon	
Gender inequality and the quality of work life in Ukraine.....	204
Liudmyla Serdiuk	
Psychological well-being as a factor of personal social security	218
Emilia Sielicka	
Znaczenie rozwoju rynku TSL w procesie niwelowania nierówności społecznych	227
Wojciech Siński	
Produktywność jako czynnik wzrostu gospodarczego w Polsce, Czechach i na Słowacji w okresie 2004-2013.....	239
Bogdan Ślusarz, Dariusz Stankiewicz	
Wybrane aspekty polityki społecznej Unii Europejskiej: od polityki równościowej do zarządzania kulturą płci	254
Viktor Voronov	
Дифференциация социальных групп в современном обществе по доходам: региональный аспект.....	276
Katarzyna Woźniak	
Kapitał ludzki a nierówności społeczne w szkolnictwie wyższym w ujęciu regionalnym w Polsce	288
Anna Wójtowicz	
Zróźnicowanie rozwoju regionalnego w Polsce.....	302
Mirosław Zajdel	
Przemiany trójsektorowej struktury zatrudnienia w polskiej gospodarce jako miernik rozwoju (wybrane aspekty)	312
Michał Zaremba	
Dobrobyt społeczny – problemy metodologiczne i definicyjne.....	323