

# STUDI EKO NOM ICZ NE



UNIwersytet Ekonomiczny  
w Katowicach

## SPOŁECZNO- -KULTUROWE UWARUNKOWANIA SYSTEMÓW GOSPODARCZYCH

Redaktorzy naukow

Stanisław Swadźba

Izabela Ostoj

# 69

ŻESZYTY NAUKOWE  
WYDZIAŁOWE

**SPOŁECZNO-KULTUROWE  
UWARUNKOWANIA  
SYSTEMÓW GOSPODARCZYCH**

# **STUDIA EKONOMICZNE**

**ZESZYTY NAUKOWE**

**WYDZIAŁOWE**

**UNIwersytetu Ekonomicznego**

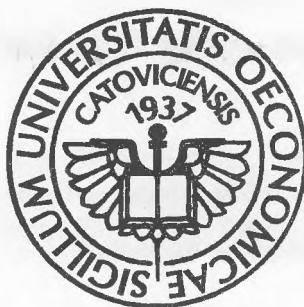
**W KATOWICACH**

# **SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA SYSTEMÓW GOSPODARCZYCH**

**Redaktorzy naukow**

**Stanisław Swadźba**

**Izabela Ostoj**



**Katowice 2011**



**Komitet Redakcyjny**

**Stanisław Swadźba (redaktor naczelny), Magdalena Tusińska (sekretarz),  
Teresa Kraśnicka, Maria Michałowska**

**Recenzenci**

**Andrzej Matysiak  
Urszula Zagóra-Jonszta**

**Redaktor**

**Izabela Bonk**

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2011

**ISBN 978-83-7246-640-2**

Wszelkie prawa zastrzeżone. Każda reprodukcja lub adaptacja całości bądź części  
niniejszej publikacji, niezależnie od zastosowanej techniki reprodukcji,  
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

**WYDAWNICTWO UNIwersYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH**

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel. 32 25 77 635, fax 32 25 77 643

www.ue.katowice.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.katowice.pl

# SPIS TREŚCI

---

WSTĘP .....	9
Andrzej Matysiak: ONTOLOGIA RYNKU .....	13
SUMMARY .....	25
Miron Kłusak: SPRAWIEDLIWOŚĆ SPOŁECZNA W WARUNKACH KRYZYSU .....	26
SUMMARY .....	36
Grażyna Musiał: SWOISTOŚĆ PARADYGMATU KULTUROWEGO W BADANIACH NAD SYSTEMAMI SPOŁECZNYMI W UJĘCIU TALCOTTA PARSONSA .....	38
SUMMARY .....	53
Władysława Kiwak: WPLYW CZYNNIKÓW CYWILIZACYJNYCH NA KSZTAŁTOWANIE SYSTEMU EKONOMICZNEGO .....	54
SUMMARY .....	65
Grażyna Maniak, Aneta Zelek: KAPITAŁ SPOŁECZNY JAKO DETERMINANTA ZDOLNOŚCI ADAPTACYJNYCH GOSPODARKI .....	66
SUMMARY .....	78
Dominika Bochańczyk-Kupka: SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA KONKURENCYJNOŚCI SYSTEMU GOSPODARCZEGO .....	79
SUMMARY .....	89
Janina Bolejko: KRYZYS EKONOMICZNY A SYSTEM GOSPODARCZY .....	90
SUMMARY .....	102
Mirosław Jodko: DROGA DO GOSPODARKI RYNKOWEJ .....	103
SUMMARY .....	117

Edyta Drajska: PROCES PRZEKSZTAŁCEN WŁASNOŚCIOWYCH JAKO INTEGRALNY ELEMENT TRANSFORMACJI SYSTEMOWEJ KRAJÓW POSTSOCJALISTYCZNYCH .....	118
SUMMARY .....	131
Katarzyna Włodarczyk-Śpiewak: PRZEMIANY SPOŁECZNO-GOSPO- DARCZE W POLSCE A OPINIE SPOŁECZEŃSTWA .....	133
SUMMARY .....	145
Urszula Swadźba: SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA RÓŻNYCH MODELI GOSPODARKI RYNKOWEJ .....	146
SUMMARY .....	158
Urszula Szubert-Zarzeczny: SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA EWOLUCJI EUROPEJSKIEGO MODELU PAŃSTWA SOCJALNEGO (EMPS) .....	159
SUMMARY .....	169
Joanna Czech-Rogosz: HISTORYCZNE UWARUNKOWANIA IMPLEMENTACJI SPOŁECZNEJ GOSPODARKI RYNKOWEJ W NIEMCZECH .....	170
SUMMARY .....	178
Sebastian Płóciennik: POWRÓT NADREŃSKIEGO MODELU? ROLA KULTURY W KONFIGURACJACH INSTYTUCJONALNYCH KAPITALIZMU NA PRZYKŁADZIE NIEMIEC .....	179
SUMMARY .....	191
Sławomir Czech: NORDYCKI MODEL PAŃSTWA DOBROBYTU – ZARYS EWOLUCJI I PERSPEKTYW .....	192
SUMMARY .....	204
Sonia Rozmus: SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA PRZEMIAN SYSTEMOWYCH WIELKIEJ BRYTANII DOBY THATCHERYZMU .....	206
SUMMARY .....	216
Monika Szudy: SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA EWOLUCJI SYSTEMU GOSPODARCZEGO HISZPANII .....	218
SUMMARY .....	229

Viktoria Stepanenko: SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA KSZTAŁTOWANIA SIĘ SYSTEMU GOSPODARCZEGO UKRAINY .....	230
SUMMARY .....	242
Andrzej Mielcarek: POGLĄDY NA ZNACZENIE KONFUCJANIZMU DLA PRZEMIAN GOSPODARCZYCH I SPOŁECZNYCH W CHINACH I AZJI WSCHODNIEJ .....	243
SUMMARY .....	257
Michał Rogosz: KULTUROWE I RELIGIJNE UWARUNKOWANIA NISKIEGO POZIOMU ROZWOJU GOSPODARCZEGO INDII .....	258
SUMMARY .....	268

## WSTĘP

---

Mówiąc o systemie gospodarczym, mamy na myśli obiekty o różnej wielkości. Mogą to być: system gospodarki globalnej (światowej), megasystemy gospodarcze (gospodarka kapitalistyczna lub gospodarka socjalistyczna), makrosystemy gospodarcze (gospodarki narodowe), mezosystemy gospodarcze (regiony lub sektory/działy gospodarki narodowej) oraz mikrosystemy gospodarcze (przedsiębiorstwa lub gospodarstwa domowe). Szczególne znaczenie należy przypisać systemowi gospodarczemu w skali makro, a więc systemowi gospodarki narodowej lub – inaczej mówiąc – krajowemu systemowi gospodarczemu. System gospodarki narodowej często jest utożsamiany ze sferą regulacyjną gospodarki. Jest to system w wąskim znaczeniu. Tak rozumiany system ma jednak bezpośredni wpływ na sferę realną gospodarki. To, jakie wyniki osiąga gospodarka, a także w jakich warunkach żyje społeczeństwo, zależy w dużym stopniu od systemu społeczno-gospodarczego. Z tego względu makrosystem gospodarczy budzi szerokie zainteresowanie wśród naukowców (ekonomistów, socjologów, politologów itd.), a także polityków oraz podstawowych mikroekonomicznych podmiotów gospodarczych.

Analiza porównawcza systemów gospodarczych skłania do poszukiwania źródeł różnic w efektach gospodarowania i sprawności ich funkcjonowania. Jak wiadomo, gospodarki rynkowe różnią się pomiędzy sobą. To zróżnicowanie może wynikać m.in. ze społeczno-kulturowych uwarunkowań. Z tego względu niezwykle ważne jest określenie roli i miejsca tych czynników w procesie powstawania i funkcjonowania konkretnego systemu gospodarczego, a także jego ewolucji. Istnieje ścisły związek pomiędzy kulturą a gospodarką. Kultura oraz inne czynniki społeczne warunkują przebieg i efekty procesów gospodarowania.

Powyższa tematyka została podjęta w kolejnym numerze „Studiów Ekonomicznych” przygotowanym przez Zakład Systemów Gospodarczych Katedry Ekonomii. Zawiera on 20 artykułów napisanych przez pracowników naukowych Katedry Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, a także wielu innych wyższych uczelni w Polsce. Są one – w większym lub mniejszym stopniu

– związane ze społeczno-kulturowymi uwarunkowaniami krajowych systemów gospodarczych. Ich kolejność nie jest dowolna. Można je podzielić na trzy zasadnicze części.

Pierwsza z nich (7 artykułów) zawiera teoretyczne rozważania na temat systemu społecznego, w tym – przede wszystkim – systemu gospodarczego, który jest jego częścią. Powyższy zbiór rozpoczyna artykuł A. Matysiaka na temat ontologii rynku, który ma najbardziej ogólny, a zarazem wprowadzający, charakter. Rynek, a dokładniej mówiąc – mechanizm rynkowy, jest podstawowym wyróżnikiem systemu gospodarczego. Podobny charakter ma artykuł M. Kłusaka o sprawiedliwości społecznej w warunkach kryzysu. Kolejny artykuł – autorstwa G. Musiał – zawiera już rozważania na temat systemu społecznego. Przedstawia koncepcję T. Parsonsa. O wpływie czynników cywilizacyjnych na kształtowanie systemu ekonomicznego w interesujący sposób pisze W. Kiwak. Następne opracowanie, A. Zelek i G. Maniak, dotyczy zdolności adaptacyjnych gospodarki. Autorki skupiły się przede wszystkim na kapitale społecznym, który – ich zdaniem – jest głównym determinantem zdolności adaptacyjnych systemów gospodarczych, które podlegają ciągłej ewolucji. O konkurencyjności gospodarki w kontekście społeczno-kulturowych uwarunkowań pisze D. Bochańczyk-Kupka. W ostatnim opracowaniu tej części „Studiów Ekonomicznych” J. Bolejko podjęła próbę wykrycia zależności pomiędzy funkcjonującym w danym kraju systemem gospodarczym a kryzysem ekonomicznym.

W drugiej części zamieszczono artykuły (3) na temat transformacji systemowej w krajach postsocjalistycznych. Pierwszy z nich to opracowanie M. Jodki, który pisze o drodze do gospodarki rynkowej tych krajów, skupiając się – co przy tak obszernej problematyce badawczej jest oczywiste – na wybranych aspektach. Kolejne dwa artykuły mają już bardziej szczegółowy charakter. O przekształceniach własnościowych jako integralnym elemencie transformacji systemowej w wybranych krajach pisze E. Drajska. Z kolei K. Włodarczyk-Śpiwak pisze o zmieniającej się w czasie opinii polskiego społeczeństwa na temat transformacji systemowej.

Bardzo obszerna jest trzecia część (10 artykułów). Zawarte w niej opracowania są najbardziej związane ze społeczno-kulturowymi uwarunkowaniami systemów gospodarczych. Analizowane są tam różnorodne aspekty modelowych rozwiązań oraz realne makrosystemy gospodarcze. O społeczno-kulturowych uwarunkowaniach czterech głównych modeli gospodarczych (model neoliberal-

ny, społeczna gospodarka rynkowa, model państwa dobrobytu oraz model azjatycki) pisze U. Swadźba. O tych samych uwarunkowaniach, tym razem europejskiego modelu państwa socjalnego, jest mowa w kolejnym artykule U. Szubert-Zarzeczny. Dwa następne opracowania, autorstwa J. Czech-Rogosz oraz S. Płóciennika, są związane z koncepcją społecznej gospodarki rynkowej. W pierwszym z nich przedstawione zostały historyczne uwarunkowania jej implementacji w Niemczech, a w drugim – po wcześniejszych szerszych rozważaniach teoretycznych – znaczenie kultury dla ukształtowania się systemu instytucjonalnego Niemiec. O ewolucji i perspektywach rozwojowych modelu państwa dobrobytu w bardzo ciekawy sposób pisze z kolei S. Czech. Następny artykuł dotyczy neo-liberalnego modelu gospodarczego, a konkretnie przemian systemowych w Wielkiej Brytanii w okresie rządów M. Thatcher (S. Rozmus). W kolejnym artykule o społeczno-kulturowych uwarunkowaniach ewolucji systemu gospodarczego Hiszpanii pisze M. Szudy. W następnym opracowaniu V. Stepanenko przedstawia społeczno-kulturowe uwarunkowania kształtowania się systemu gospodarczego Ukrainy. Stara się wyjaśnić, dlaczego system ten znacznie różni się od systemów gospodarczych innych krajów Europy Środkowej, w których transformacja systemowa zakończyła się sukcesem. Ostatnie dwa artykuły poświęcone są systemom gospodarczym krajów Azji. O znaczeniu konfucjanizmu dla przemian gospodarczych i społecznych w Chinach i innych krajach Azji Wschodniej pisze A. Mielcarek, a o kulturowych i religijnych uwarunkowaniach rozwoju gospodarczego Indii – M. Rogosz.

*Stanisław Swadźba*

*Izabela Ostoj*

**Andrzej Matysiak**

## **ONTOLOGIA RYNKU**

---

### **Wprowadzenie**

Ostatni kryzys finansowy wywołał zwiększone zainteresowanie problematyką konwergencji systemowej, a w szczególności pogłębił kontrowersje wokół neoliberalnego porządku instytucjonalnego. Ponownie wróciły problemy wolnego rynku i ingerencji państwa w życie gospodarcze. Do tej dyskusji nawiązuje niniejszy artykuł, ponieważ jego celem jest próba odpowiedzi na pytanie: czy rynek jest i czy może być bytem samoistnym i samodzielny? Główna hipoteza artykułu głosi, że rynek prawidłowo funkcjonuje tylko w ściśle określonym porządku ufundowania i umocowania. Neoliberalny system gospodarczy podważa fundamenty rynku, ponieważ faworyzuje wartości ekonomiczne, a jednocześnie degraduje takie wartości, jak równość i sprawiedliwość, co w konsekwencji generuje nadmierne nierówności majątkowe, zagrażające spójności społecznej.

### **1. Samoistość rynku**

Podręcznikowa definicja rynku głosi, że „(...) jest to proces, za pośrednictwem którego wzajemne oddziaływania nabywców i sprzedawców danego dobra prowadzą do określenia jego ceny i ilości”<sup>1</sup>. W definicji tej słowo „proces” wydaje się zbędne, ponieważ można go utożsamiać z zachodzącym w czasie wzajemnym oddziaływaniem oferentów i nabywców. Innymi słowy, bez odpowiedniego przymiotnika określającego atrybuty tego procesu pojęcie to nie wzbogaca treściowo definicji rynku. W związku z tym bliższa jest mi definicja rynku stwierdzająca, że „rynek nie jest miejscem, rzeczą czy zbiorowością. Rynek jest procesem pobudzonym przez grę działań różnych jednostek

---

<sup>1</sup> P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus: *Ekonomia*. T. 1. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 82.



współpracujących w ramach podziału pracy”<sup>2</sup>. Definicja ta eksplikuje pojęcie procesu jako gry, ale jej wadą jest jej zawężenie do współpracy. Gra rynkowa wymaga bez wątpienia współpracy, ale jej istotnym atrybutem jest przede wszystkim konkurencja. W związku z tym pojęcie rynku adekwatnie odzwierciedla definicja głosząca, że jest to gra ekonomiczna pomiędzy oferentem i nabywcami o ceny i ilość. W definicji tej na podkreślenie zasługuje zwrot „gra ekonomiczna”, ponieważ nie każda gra jest charakterystyczna dla rynku. Gra ma wymiar ekonomiczny wówczas, gdy od jej rezultatów zależą korzyści materialne uczestników. W tym świetle gra między centralnym planifikatorem o ceny i ilości nie jest rynkiem, ponieważ korzyści materialne uczestników nie zależą od jej wyników. Uczestnikami gry ekonomicznej mogą być agenci, jeśli ich wynagrodzenie jest zależne od osiągniętych rezultatów.

Po tych ustaleniach można pokusić się o próbę odpowiedzi na dwa fundamentalne pytania z zakresu ontologii: czy rynek jest bytem samoistnym i czy rynek jest bytem samodzielny? R. Ingarden dowodzi, że „Byt istnieje samoistnie, jeżeli sam w sobie ma swój fundament. Jest niesamoistny, jeżeli swój fundament ma nie w sobie samym, lecz w czymś innym”<sup>3</sup>.

Nie ulega wątpliwości, że gra rynkowa jest niesamoistna, ponieważ swój fundament bytowy ma poza sobą. Jest bytowo pochodna od działań uczestników rynku, czy konsumentów, oferentów indywidualnych i zbiorowych. Mówi się wprawdzie o reakcjach rynku, ale jest to tylko skrót myślowy, gdyż zawsze działają jednostki (osoby). Jego fundamentem są również rzeczy, które są przedmiotem gry rynkowej, a zatem są bytowo pochodne od działań w sferze realnej (gospodarce). Bez produkcji i konsumpcji rzeczy rynek nie istnieje, podczas gdy odwrotna relacja nie zachodzi. W związku z tym twierdzi się, że relacja ufundowania jest niesymetrycznie skierowana: „Fundament bytowy jest bardziej samoistny, niż to, co w nim ufundowane, może bowiem istnieć w nieobecności tego, co ufundowane, podczas gdy sytuacja odwrotna nie zachodzi”<sup>4</sup>. Można w związku z tym przyjąć, że fundamenty rynku charakteryzują się określonym porządkiem ze względu na poziom samoistności. Ostatecznym fundamentem rynku są zatem przedmioty realne o najwyższym stopniu samoistności. Podstawowym fundamentem rynku są działania społeczne, których cechą główną jest ukierunkowanie ich ku komuś i dlatego uwzględniają one

<sup>2</sup> L. von Mises: *Human Action. A Treat on Economics*, William Hodge, London 1949, s. 258.

<sup>3</sup> R. Ingarden: *Spór o istnienie świata*, T. I. PWN, Warszawa 1960, s. 93-94.

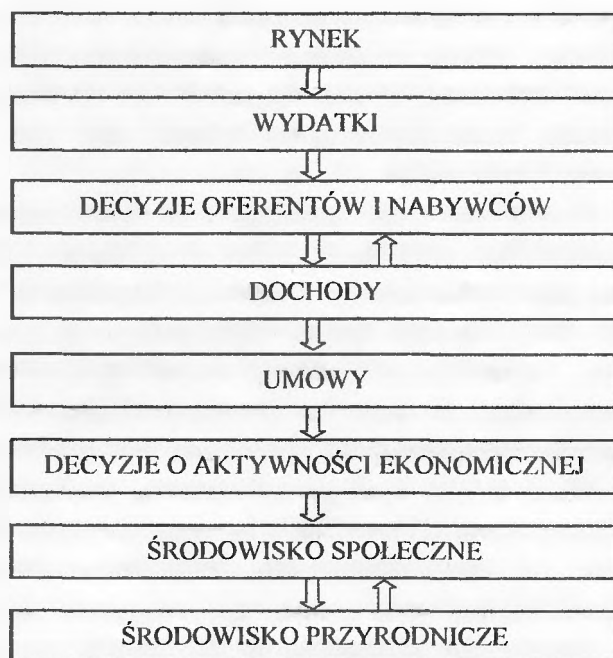
<sup>4</sup> A. Chmielecki: *Rzeczy i wartości. Humanistyczne podstawy edukacji ekonomicznej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 66.

oczekiwania i antycypowane reakcje<sup>5</sup>. Efektami działań są np. konkurencja rynkowa, transakcje, umowy itp. Działania społeczne tworzące rynek są zróżnicowane ze względu na role społeczne, ponieważ inne obowiązki i oczekiwania dotyczą pracodawców, a inne ich agentów, pracowników, konsumentów. Na szczególne wyróżnienie zasługują działania podmiotów zbiorowych, gdyż ich społeczne znaczenia, konsekwencje są nieporównywalnie większe niż osób fizycznych w roli przedsiębiorców.

Istotnym fundamentem rynku są decyzje ekonomiczne osób, organizacji i państwa. Znaczenie tego czynnika dla rynku nie wymaga bliższego wyjaśnienia, ponieważ jego analiza stanowi zasadniczy przedmiot badań ekonomii głównego nurtu. Nie wszystkie decyzje mają jednakową wagę dla funkcjonowania rynku. Na wyróżnienie zasługują decyzje Banku Centralnego dotyczące stóp procentowych i wysokości rezerw banków komercyjnych. Decyzje te są ważne dlatego, że determinują one jakość fundamentu rynkowego w formie pieniądza. Teza ta nie wymaga uzasadnienia, ponieważ jest rzeczą oczywistą, że gra rynkowa odbywa się za pomocą pieniądza. Ufundowanie rynku w pieniądzu jest możliwe tylko wtedy, gdy będzie on przez wszystkich graczy postrzegany jako adekwatny symbol bogactwa. Innymi słowy – pieniądz papierowy jest instrumentem niezbędnym dla prowadzenia gry rynkowej, ale jednocześnie symbolem bogactwa, czyli celem samoistnym. Rynek bez fundamentów pieniężnych jest oczywiście możliwy, o czym przekonuje nas historia gospodarcza, ale wówczas jego znaczenie społeczne jest minimalne.

Ostatecznym fundamentem rynku są procesy materialne, czyli oddziaływanie ludzi na rzeczy w formie pracy, produkcji, transportu, badań naukowych itp. Działania skierowane na coś, w przeciwieństwie do działań społecznych, tworzą tzw. strefę realną lub inaczej mówiąc – gospodarkę. Przeciwwstawienie tych działań sobie ma charakter analityczny, ponieważ pozostają one w pewnej symbiozie. Bez działań społecznych nie istnieją procesy realne, ponieważ procesy realne są zorganizowane i koordynowane przez ludzi i organizacje. Można więc powiedzieć, że są one nadrzędne dla procesów technicznych i przyrodniczych, ale należy podkreślić, że te ostatnie nie są fundamentem rynku, ponieważ nie tworzy on dóbr i usług. Poniższy schemat (rys. 1) odzwierciedla porządek ufundowania rynku w gospodarce zamkniętej według kryterium rosnącej samoistności.

<sup>5</sup> P. Sztompka: Socjologia. Wydawnictwo Znak, Kraków 2002, s. 55-65.



gdzie:

⇓ relacje ufundowania

⇑ sprzężenie zwrotne

Rys. 1. Porządek ufundowania rynku w gospodarce zamkniętej

Z modelu tego wynika, że ostatecznym fundamentem rynku jest przyroda, czyli byt realny, mający takie atrybuty, jak: samoistność i samodzielność. Niższy poziom tych cech ma społeczeństwo, gdyż swój fundament bytowy ma w przyrodzie. Umieszczenie tych elementów w porządku ufundowania jest dyskusyjne, ponieważ są one „tworzywem” gry rynkowej. Nie można jednak mieć wątpliwości, że rynek jest od nich bytowo zależny. W procedurze konkretyzacji modelu wyróżnić można wiele dziedzin życia społecznego, od których zależy egzystencja rynku. Funkcjonowanie rynku zależy od systemu edukacji, nauki, ochrony zdrowia, rodziny, państwa itd. Włączyłem te dziedziny do modelu dlatego, że tracą one stopniowo swą autonomię, czyli następuje ich podporządk-

kowanie prawom rynku. Proces ten odkrył już dawno Karl Polanyi, stwierdzając, że w ostatecznym rachunku kontrola systemu ekonomicznego przez rynek ma gigantyczne konsekwencje dla całej organizacji społecznej i znaczy nie mniej niż funkcjonowanie społeczeństwa jako „przybudówki” rynku. Zamiast gospodarki zakorzenionej w relacjach społecznych mamy relacje społeczne zakorzenione w systemie gospodarczym<sup>6</sup>. Model ten zakłada, że fundamenty rynku tworzą określone warstwy, z których każda jest niejako zanurzona w poprzedniej. Warstwowa budowa prezentowanej rzeczywistości jest atrakcyjna pod względem heurystycznym, ponieważ implikuje, że każda warstwa ma odmienne zasady determinacji<sup>7</sup>. Nie ma tu miejsca na uzasadnienie tego aspektu modelu, ale pragnę podkreślić, że ma on charakter idealizacyjny, a zatem nie obejmuje wszystkich fundamentów rynku.

Ontologia rynku uwzględnić musi również specyficzne tylko dla niej zjawisko, jakim jest sprzężenie zwrotne między poszczególnymi warstwami rzeczywistości. Jest rzeczą oczywistą, że ważnym fundamentem rynku są dochody społeczeństwa, od nich bowiem zależy wielkość i struktura popytu. Z drugiej jednak strony dochody są uzależnione od rynku, ponieważ od ilości i cen sprzedanych towarów zależą przychody producentów. Nie oznacza to, rzecz jasna, że rynek tworzy swój fundament w postaci dochodów, ale bez wątpienia je w ostateczności determinuje (koryguje). Poprzez dochody wpływa zatem na pozostałe fundamenty rynku. Wpływ fundamentów na funkcjonowanie rynku musi być zatem kompleksowy, co oznacza, że zmiany jednej warstwy są niewystarczające dla wyjaśnienia ich wpływu na rynek. Powyższą tezę niechaj zilustruje mnożnik wydatkowy J.M. Keynesa. Z teorii tej wynika, że wpływ wydatków państwa na rynek (PKB) jest określony przez krańcową skłonność do konsumpcji. Zgodnie zatem z dyrektywami indywidualizmu metodologicznego, zjawisko makroekonomizmu, czyli PKB, jest wyprowadzane dedukcyjnie z predykatów indywidualnych działań. Teoria ta pomija zatem ważny fundament rynku o dużym stopniu samoistości, jakim są umowy między przedsiębiorcą a pracownikiem. Od tych umów zależy bowiem, czy większe przychody przedsiębiorstw wywołają wzrost zarobków, a w ostateczności efekt mnożnikowy.

<sup>6</sup> K. Polanyi: *The Great Transformation. The Political and Economics Origins of our Time*. Bacon Press, Boston 1944, s. 57, cyt. za J. Gray: *Po liberalizmie: eseje wybrane*. Fundacja Aletheia, Warszawa 2001, s. 435-436.

<sup>7</sup> A. Chmielecki: *Op. cit.*, s. 71.

## 2. Samodzielność rynku

Pojęcie samodzielności bytowej wymaga krótkiego objaśnienia, ponieważ jest często utożsamiane z samorządnością. Uczestnicy rynku są oczywiście samodzielnymi, gdyż sami podejmują decyzje. Samodzielność bytowa oznacza jednak coś innego, gdyż przyjmuje się, że „przedmiot istnieje samodzielnie, jeżeli nie wymaga z istoty swej istnienia innego przedmiotu, z którym musiałby (...) współistnieć w obrębie jednej i tej samej całości. Coś jest bytowo niesamodzielne, jeśli istnienie jego jest koniecznym współistnieniem w obrębie jednej całości z czymś innym”<sup>8</sup>. Samodzielność decyzyjna jest równoznaczna z autonomią, ale nie oznacza, że przedmiot jest bytem samodzielnym w znaczeniu określonym przez R. Ingardena. Bytowa samodzielność i niesamodzielność przedmiotu jest znaczeniowo bliska relacji momentu zależności – niezależności bytowej. Między tymi momentami bytu istnieje subtelna, jak się wydaje, różnica, polegająca na sile uwarunkowania. Bytowa niesamodzielność przedmiotu przesądza niejako zależność od innych bytów, czyli jego możliwość egzystencji. Natomiast bytowa zależność oznacza, że inne przedmioty determinują jego atrybuty, a nie samo istnienie. Nie ma potrzeby uzasadnienia tezy, że rynek jest bytowo zależny od innych przedmiotów realnych, bo w każdym podręczniku ekonomii pisze się jednoznacznie o otoczeniu społecznym i politycznym, które gwarantuje jego egzystencję. Zależność rynku od ustroju liberalno-demokratycznego i określonej kultury nie jest, na ogół, kwestionowane, chociaż istnieją fakty, które ten postulat podważają. Więcej kontrowersji budzi natomiast teza o samodzielności bytowej rynku, która jest obecna w doktrynie neoliberalnej. Bez większej przesady można powiedzieć, że podstawowym założeniem tych doktryn jest twierdzenie, że rynek jest przedmiotem samodzielnym zapewniającym samoregulację, a zatem wykluczającym w tym zakresie inne byty. Doktryna neoliberalna nie została, jak dotąd, urzeczywistniona empirycznie i dlatego spór o status ontologiczny rynku może być prowadzony tylko przez dyskurs modelowy. Przykłady empiryczne nie falsyfikują tezy o zawodności wolnego rynku, ponieważ jej obrońcy mogą słusznie oponować, że istniejące rynki nie są w pełni samodzielne. Innymi słowy, twierdzę, że doktryna neoliberalna została w USA urzeczywistniona tylko częściowo, a zatem

<sup>8</sup> R. Ingarden: Op. cit., s. 132.

rynek jest tam bytem niesamodzielnym. Założmy jednak, że rynek jest bytem samodzielnym, chociaż zależnym od państwa i kultury. Założenie powyższe obejmuje wcześniej omówione fundamenty rynku.

Powstaje w związku z tym pytanie, jakie ekonomiczne i społeczne skutki wywoła całkowita samodzielność rynku. Odpowiedź na to pytanie ma charakter podręcznikowy, bo mieści się w teorii zawodności mechanizmu rynkowego. Przypomnijmy tylko, że bywa ona kwestionowana za pomocą teorii zawodności państwa. Nie jest ona jednak wyczerpująca, gdyż nie obejmuje wszystkich ważnych konsekwencji samoregulacji rynkowej. Bezpośrednią konsekwencją samodzielności bytowej rynku jest weryfikacja i wycena rezultatów działań w gospodarce przez prawa ekonomiczne, od których zależy poziom cen i indywidualne korzyści lub straty. Należy jednak dodać, że w tych warunkach, jak pisze J. Gray – „zmiany cen wszystkich dóbr, włącznie z pracą, dokonywały się bez względu na ich skutki społeczne”<sup>9</sup>. Na tym polega przewaga rynku nad państwem, które ze względu na swój polityczny wymiar nie może podejmować decyzji ekonomicznych bez uwzględnienia ich konsekwencji społecznych. Z tego też powodu decyzje ekonomiczne państwa mogą być kontestowane, gdyż zawsze może być w społeczeństwie demokratycznym grupa osób niezadowolonych. Werdykty rynku są traktowane jako obiektywne, bo taki charakter mają prawa ekonomiczne. Pytanie o sprawiedliwość praw przyrodniczych i ekonomicznych jest bezsensowne, ponieważ nie istnieje podmiot, który je ustanawia. Strajk z powodu wzrostu podatków jest dopuszczalny, gdyż jest skierowany do państwa, które stanowi prawo. Efekty praw ekonomicznych w postaci cen i płac mogą jednak budzić niezadowolenie określonych grup społecznych, podobnie jak powódź lub długotrwała susza. Niepożądane rezultaty rynku mogą być zagrożeniem dla spójności społecznej, bez której samodzielny rynek nie istnieje. Powstaje jednak pytanie: czy taka sytuacja może się zdarzyć, gdy rynek jest bytem w pełni samodzielnym? Odpowiedź na to pytanie dzieli ekonomistów i polityków, ponieważ w rzeczywistości wolny rynek nie istnieje, nawet system neoliberalny w USA jest rynkiem regulowanym, chociaż w znacznie mniejszym stopniu niż w innych krajach. Taki stan rzeczy wyklucza falsyfikację empiryczną teorii, doktryny wolnego rynku. Niemniej jednak można powiedzieć, że problem powyższy sprowadza się w gruncie rzeczy do praw rynku. Na wstępie pragnę podkreślić, że prawa ekonomiczne, w tym prawa

<sup>9</sup> J. Gray: Op. cit., s. 421.

rynku, nie działają, tylko opisują względnie stałe zależności między atrybutami rzeczy lub procesów. Innymi słowy, prawa rynku służą do wyjaśniania prawidłowości występujących w grach ekonomicznych.

Świadomie użyłem liczby mnogiej, ponieważ na rynku toczy się wiele różnych rodzajów gier, a zatem każda z nich wymaga odrębnego wyjaśnienia. W naukach społecznych na wyjaśnianie zasługują przede wszystkim zjawiska efektów niezamierzonych inaczej nazywanych efektem odwrócenia. Podkreśla to K.R. Popper, pisząc: „Charakterystyczne dla nauk społecznych zagadnienia pojawiają się dopiero wówczas, gdy pragniemy poznać niezamierzone, a zwłaszcza niepożądane konsekwencje, jakie spowodować może nasze postępowanie”<sup>10</sup>. Potwierdza to również A. Giddens, gdy pisze: „Jednakże z punktu widzenia nauk społecznych trudno przecenić znaczenie niezamierzonych konsekwencji zamierzonych działań”<sup>11</sup>.

Jest rzeczą oczywistą, że na rynku konkurencyjnym ceny dóbr i usług oraz korzyści graczy są efektem niezamierzonym, ponieważ te rezultaty są wypadkowym wynikiem wielu indywidualnych działań. Dzieje się tak dlatego, że „w ogromnej większości rodzajów działalności zakres kontroli [gracza – przyp. aut.] jest ograniczony do bezpośrednich okoliczności działania”<sup>12</sup>. Innymi słowy, uczestnicy rynku mają, nawet gdy tego chcą, ograniczone możliwości kontrolowania i przewidywania konsekwencji swoich działań. „Zjawiska niezamierzone przez osoby działające mogą, choć nie muszą, być odczuwane przez całą grupę jako korzyści lub niedogodności. W pewnych przypadkach skutki są pozytywne albo negatywne dla całości społeczeństw, a w innych, jedynie dla niektórych spośród nich”<sup>13</sup>. Pierwszeństwo w odkryciu niezamierzonych efektów działań należy przyznać A. Smithowi, gdyż tak należy traktować jego metaforę o „niewidzialnej ręce”. A. Smith twierdził, że niezamierzone efekty rynku są korzystne dla nabywców i dlatego pomnażają dobrobyt społeczny, ale tego zjawiska nie wyjaśnił. Ekonomia neoklasyczna dowiodła później, że maksymalizacja dobrobytu społecznego jest niezamierzonym efektem gry ekonomicznej tylko na rynku konkurencji doskonałej. Model tej gry jest jednak daleki od jej rzeczywistego przebiegu, dlatego też wypadkowy rezultat działań indywidualnych nie jest optymalny. Efekt odwrócenia gier rynkowych może zatem wywoływać zjawiska społecznie niepożądane i dlatego

<sup>10</sup> K.R. Popper: *Droga do wiedzy: domysły i refutacje*. PWN, Warszawa 1999, s. 215.

<sup>11</sup> A. Giddens: *Stanowienie społeczeństwa*. Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 50.

<sup>12</sup> *Ibid.*, s. 49.

<sup>13</sup> R. Boudon: *Efekt odwrócenia*. Oficyna Naukowa, Warszawa 2008, s. 17.

teza o „niewidzialnej ręce” nie ma charakteru uniwersalnego. Teoria gier odkryła takie sytuacje rynkowe, które wywołują wynik suboptymalny, a podrażnikowym przykładem jest gra znana jako dylemat więźnia.

Powszechnie podzielany jest pogląd, że rynek konkurencyjny ma przewagę nad monopolem pod względem korzystnych społecznie efektów. A.O. Hirschman dowiódł, że może być odwrotnie, a przykładem tego jest konkurencja na rynku usług transportowych w Nigerii. Pojawienie się konkurencji spowodowało pogorszenie usług oferowanych przez monopolistę, ponieważ najbardziej wymagający klienci odeszli do innych firm<sup>14</sup>. Fundamentem gry rynkowej nabywców jest rozstanie z produktem oferowanym przez określoną firmę. Hirschman dowiódł, że mechanizm rozstania jest zawodny i dlatego utopią jest twierdzenie, że rynek samodzielny wyeliminuje oszustów i nieuczciwych graczy. Niewątpliwą zaletą samodzielnego rynku jest presja ekonomiczna na rzecz wzrostu mikroekonomicznej efektywności i konkurencyjności. Jej niezamierzonym i niepożądanym społecznie skutkiem jest luka między popytem a podażą dóbr i usług. Zewnętrznym wyrazem tej luki jest nadwyżka podaży nad popytem na wszystkich rynkach. Nie można jej wyjaśnić tylko wolnością wejścia na rynek, bo występuje ona również na rynkach, na których istnieją bariery wejścia. Wydaje się, że zjawisko nierównowagi rynkowej jest efektem niezamierzonym mikroekonomicznych działań podporządkowanych redukcji kosztów pracy. Maksymalizacja zysku wyklucza działania przedsiębiorstw zwiększających dochody zatrudnionych pracowników, chociaż efekt odwrócenia jest dla nich niekorzystny. Wzrost popytu efektywnego niezbędnego dla pełnego wykorzystania może być tylko dziełem podmiotu zewnętrznego wobec rynku, czyli państwa. Powstaje jednak pytanie, dlaczego niezamierzonym efektem kreowania popytu przez państwo za pomocą wydatków nie jest wzrost gospodarczy, jak to się działo wcześniej, tylko stagnacja i inflacja. Ważna jest również odpowiedź na pytanie: co jest przyczyną rosnącej nierówności ekonomicznej, gdyż nie mam wątpliwości, że jest to również niezamierzony i niepożądany efekt rynku, zagrażający spójności ekonomicznej. Najbardziej ogólna odpowiedź na to pytanie sprowadza się do hipotezy, że jest to efekt determinacji rynkowej jego fundamentów. Innymi słowy, wszystkie wcześniej wymienione fundamenty rynku mają charakter ekonomiczny. Każda decyzja i działanie jest zdeterminowane przez rynek, czyli podporządkowane konkurencyjności i efektywności.

<sup>14</sup> A.O. Hirschman: *Lojalność, krytyka, rozstanie*. Wydawnictwo Znak, Kraków 1995.



### 3. Instytucje

Możliwości wyjaśnienia niezamierzonych efektów rynkowych przez ekonomię głównego nurtu są ograniczone przez obowiązujący paradygmat. Ekonomia neoklasyczna zakłada, że decyzje podmiotów rynkowych są determinowane tylko przez czynniki ekonomiczne. Takie założenie jest jednak nieprawdziwe nawet dla rynku samodzielnego, gdyż w neoliberalnym systemie gospodarczym występują również pozaekonomiczne ograniczenia decyzji i działań. Teorie gry rynkowej wykorzystują paradygmat interakcjonistyczny, ale ich możliwości eksplanacyjne są również ograniczone z innych powodów<sup>15</sup>. Każda teoria gry przyjmuje założenia o strategii graczy i na tej podstawie dedukuje możliwe konsekwencje ekonomiczne i społeczne, i to jest ich wielkim walorem w porównaniu do ekonomii neoklasycznej. Teoria nie wyjaśnia jednak przesłanek, jakimi kierują się gracze przy wyborze strategii. Podobnie jak ekonomia neoklasyczna zakłada, że gracze na rynku kierują się tylko własnym interesem, z tym, że każdy z nich ma własną strategię. Natomiast teoria kosztów transakcyjnych jest przejawem postępu naukowego, ponieważ w sposób pośredni dostrzega obecność ograniczeń pozaekonomicznych. Błędem jest jednak badanie instytucji tylko w perspektywie kosztów transakcyjnych. Funkcja ograniczeń pozaekonomicznych w życiu społecznym jest ważna, czemu daje wyraz A. Giddens, gdy stwierdza: „Granice możliwego życia społecznego dostępnego ludziom wyznaczone są przez warunki fizyczne oraz ograniczenia zbiorowe”<sup>16</sup>. Bez ograniczeń społecznych życie ekonomiczne byłoby areną konfliktów o dobra rzadkie, a nie kooperacją ludzi w ramach społecznego podziału pracy. Ograniczenia zbiorowe (społeczne) mają dwoisty charakter: „wykluczają jedne działania, inne zaś umożliwiają”<sup>17</sup>. W związku z tym należy twierdzić, że rynek jest bytem niesamodzielnym, gdyż może istnieć tylko w warunkach ściśle określonych przez ograniczenia społeczne. Tę cechę rynku dostrzega J. Gray, pisząc: „W rzeczywistości nawet w dziewiętnastowiecznej Anglii nieodzowną przesłanką gospodarki *laissez faire* była najszerzej zakrojona interwencja państ-

<sup>15</sup> Charakterystyka paradygmatu interakcjonistycznego jest zawarta również w książce R. Boudona: *Op. cit.*, s. 240-297.

<sup>16</sup> A. Giddens: *Op. cit.*, s. 220.

<sup>17</sup> *Ibid.*, s. 221.

wa. Niezbędną przesłanką powstania dziewiętnastowiecznego brytyjskiego wolnego rynku była dokonana dzięki sile państwa prywatyzacja gruntów gminnych<sup>18</sup>.

Znaczenie ograniczeń społecznych w gospodarce dostrzega ekonomia instytucjonalna, a w szczególności jej czołowy przedstawiciel, jakim bez wątpienia jest D.C. North, który z R. Thomasem dowiódł, że źródłem „wyjątkowego sukcesu ekonomik europejskich po upadku feudalizmu są związki między polityką fiskalną państw narodowych i prawami własności”<sup>19</sup>. Zmienna instytucjonalna była ich zdaniem dziełem państwa, które jest zdolne określić i wcielić w życie prawa własności mniejszym kosztem niż spontaniczne grupy. Znaczenie instytucji w społeczeństwie podkreśla D.C. North w samej definicji głoszącej, że są to reguły gry społecznej albo bardziej „formalnie wynalezione (devised) ograniczenia, które kształtują ludzkie interakcje. W efekcie one określają struktury bodźców do wymiany w sferze politycznej, społecznej, ekonomicznej”<sup>20</sup>. Ograniczenia ludzkich działań mogą mieć również charakter antybodźcowy, czego dowiódł sam D.C. North i dlatego definicja nie powinna zawierać twierdzeń, których należy dowieść. Każde ograniczenie jest ponadto względne, gdyż zależy od intencji podmiotu, podobnie zresztą jak niezamierzone efekty. Innymi słowy, instytucje formalne, w przeciwieństwie do kultury, są efektem konstruktywnych działań państwa i dlatego są instrumentalnie podporządkowane osiągnięciu pewnych celów w określonych dziedzinach życia społecznego. Normatywny wymiar instytucji społecznych odzwierciedla zatem adekwatnie definicje sformułowane przez P. Sztompkę, że jest to „(...) zbiór reguł związany z określonym kontekstem społecznym, realizujący podobne istotne funkcje”<sup>21</sup>. Kontekst społeczny w tej definicji oznacza dziedzinę życia, czyli przedmioty i sytuacje, do których te reguły się odnoszą. Instytucjonalizacja reguł zależy od kontekstu, a w szczególności od oczekiwanej przez społeczeństwo funkcji. Jest rzeczą oczywistą, że funkcje rynku są inne niż funkcje jego fundamentów. Instytucje rynkowe tworzą określony porządek normatywny, który jest ostatecznie umocowany w bytach idealnych, czyli prawach ekonomii lub wartościach. W najogólniejszym ujęciu ład instytucjo-

<sup>18</sup> J. Gray: *Op. cit.*, s. 430.

<sup>19</sup> D.C. North, R. Thomas: *The Rise of the Western World*. Cambridge University Press, 1973, s. 97.

<sup>20</sup> D.C. North: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, s. 3. cyt. za J. Godłów-Legiędź: *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 67.

<sup>21</sup> P. Sztompka: *Op. cit.*, s. 265.

nalny rynku można przedstawić w formie szeregu: rynek → instytucje → regulacje ekonomiczne → prawa rynku. Strzałka w tym szeregu pokazuje relację umocowania ze względu na rosnący stopień samodzielności bytowej. Fundamenty rynku, oprócz pieniądza i kredytu, ostateczne umocowanie mają w wartościach. Dodajmy jednak, że przez byty idealne rozumie się byty samodzielne, czyli takie, które nie mogą być przez nikogo zmienione<sup>22</sup>. Na samym szczycie wartości rynkowych ekonomicści stawiają optimum w sensie Pareto dlatego, że zapewnia ono osiągnięcie maksymalnego dobrobytu społecznego z tytułu wymiany rynkowej. Realizacja optimum Pareto wymaga również instytucji określającej atrybuty fundamentów rynku. W związku z tym szczególnie ważna jest instytucjonalizacja umów zawieranych w gospodarce. Instytucje dotyczące umów w ustroju liberalno-demokratycznym powinny być podporządkowane urzeczywistnieniu takich wartości, jak wolność i równość stron wobec prawa. I tak np. umowy na rynku pracy muszą chronić prawa pracowników, ponieważ występuje na tym rynku asymetria pozycji społecznej, czyli możliwość podporządkowania i nadrzędności jednej strony. Natomiast ideał sprawiedliwości i spójności społecznej może być urzeczywistniony przez politykę podatkową, socjalną i edukacyjną. Podsumowując ten wątek rozważań, powtórzmy, że rynek i jego fundamenty zależą od instytucji i dlatego są to byty niesamodzielne. Nie znaczy to jednak, że ład instytucjonalny jest wieczny. Trwałe są tylko niektóre wartości i dlatego należy zmieniać instytucje, żeby je urzeczywistniać w nowych dziedzinach życia i nowych okolicznościach funkcjonowania gospodarki i świata. Neoliberalny ład instytucjonalny wymaga głębokiej korekty, ponieważ faworyzuje nadmiernie takie wartości, jak: efektywność mikroekonomiczna, konkurencyjność i natychmiastowe gratyfikacje. Niezamierzonym efektem tych zmian instytucjonalnych są rosnące nierówności majątkowe, zagrażające spójności społecznej.

## Uwagi końcowe

Artykuł zawiera zarys porządku i umocowania rynku. Ze względu na jego ograniczone rozmiary pominięto bliższą charakterystykę czynników realizacji i determinacji gospodarki rynkowej.

---

<sup>22</sup> A. Chmielecki: Op. cit., s. 62-65.

Dowiedziano, że głównym fundamentem rynku są decyzje oraz działania społeczne. Ważnym fundamentem rynku są procesy fizyczne (produkcja, transport itp.) oraz pieniądz i kredyt. Między elementami tworzącymi rynek występuje sprzężenie zwrotne. Rynek jest bytowo zależny od społeczeństwa i środowiska przyrodniczego. Rozwój rynku prowadzi do „kolonizacji” tych sfer i ich podporządkowania prawom ekonomii. Ostatecznym umocowaniem rynku są prawa ekonomii i wartości. Instytucje determinują podstawowe atrybuty rynku oraz jego fundamenty. Neoliberalny system gospodarczy faworyzuje determinanty ekonomiczne rynku kosztem innych ważnych wartości i tym samym stwarza zagrożenie dla spójności społecznej.

## THE ONTOLOGY OF THE MARKET

### Summary

The article contains a description of three moments of the market: its existence relationship, independence and autonomy. The dependence of the market on the society and natural environment in the aspect of the existence has been proved. The fundamentals of the market are decisions of the economic subjects, social actions and real processes (production, transport). The money and credit are also very important fundamentals of the market. There is a feedback between the market and its fundamentals. The market is an object which is dependent in the sense of existence because its attributes are definite by other real objects. Institutions are the main factor that determines the market. The final factors are economic laws and values. The main characteristic of neoliberal economic system is the dominance of the economic values over the universal values.

**Miron Kłusak**

## **SPRAWIEDLIWOŚĆ SPOŁECZNA W WARUNKACH KRYZYSU**

---

### **Wprowadzenie**

Kryzys zmusza do pokonywania ciągle na nowo trwałej bariery na drodze rozwoju, którą jest bariera nowych idei, nowych sposobów i pomysłów, nowych koncepcji i do definiowania na nowo zasad sprawiedliwości społecznej, co zawsze jest społecznie dotkliwe i ma rozległe konsekwencje polityczne. Trudność właściwie polega na tym, że wszystko, co wymaga naprawy i korekty, należy robić równocześnie i równolegle. Wydaje się, że należy stawiać na nowoczesność, na nowe technologie i nowoczesną organizację pracy i tak np. zrobili w Irlandii, ale zaraz okazało się, że mają potężne zaległości w inwestycjach w tradycyjną infrastrukturę i nagle zaczęło im brakować dróg i kolei. Odwrotnie zrobiła Hiszpania, stawiając na badania i rozwój. Doświadczenie pokazuje, że potrzebne są zdolność do reagowania na nierównowagę i konflikt, kreatywność i odwaga poprzedzona adekwatną diagnozą, która warunkuje optymalność decyzji i działań. Właściwie konieczne jest racjonalizowanie wysiłków, żeby optymalnie wykorzystać to, czym się dysponuje. W motoryzacji nazywa się to *downsizing*, a polega na wydobyciu maksimum mocy z jednostki objętości.

Dzięki postawieniu na nowoczesność osiąga się efekty bez zwiększania nakładów materiałowych i z korzyścią dla czystości środowiska naturalnego. Minęły czasy powtarzania formatów, wzorów, procedur, standardów. Liczy się zdolność dostrzegania istoty rzeczy przy niestandardowym podejściu. To widać coraz bardziej w nauce, nowoczesnych technologiach, w organizacji i zarządzaniu, w nauce, w nowych formach przywództwa w gospodarce i polityce. Nie jest możliwe nowoczesne przywództwo bez zdolności kreatywnych. Wy-

mogiem jest innowacyjność, co jest rezultatem kryzysu, który podważył i ośmieszył rutynę oraz brak wyobraźni, trzymanie się sztywnych procedur eliminujących różnorodność, która daje szansę na alternatywę. W tym miejscu nie chodzi o kwestionowanie procedur, bo są konieczne przy ocenie jakości i poprawności, jednak jako instrumenty winny być traktowane ostrożnie, żeby nie stały się narzędziami upowszechniania umysłowej klaustrofobii. Jest to kierunek, który wymusza myślenie i działanie w skali globalnej, ograniczając ekspansję kapitalizmu politycznego.

W międzynarodowym teście przeprowadzonym przez IBM z udziałem 1 500 prezesów z różnych branż, również z Polski, kreatywność uznana została za najważniejszą cechę każdego przywództwa. Za równie ważną właściwość uznano zdolność do myślenia w skali globalnej, czego nie zauważyli jednak przedstawiciele polskich korporacji, dla których zwykle najważniejsze jest dopasowanie się do polityki rządu czy władz lokalnych, żeby uniknąć kłopotów<sup>1</sup>. Wymagana w tym względzie oryginalność może się spotkać z niechęcią i brakiem dobrej woli oraz dążeniem do eliminacji oryginalnego myślenia, które może być zagrożeniem dla rutyny oraz uznanych już autorytetów czy recenzentów. I znowu widać wyraźnie, że optymalne warunki ma pomysłowość tam, gdzie właściciel będzie widział w oryginalnym pomysle korzyść dla swojej firmy czy korporacji. Sektor prywatny z naturalnych powodów jest najbardziej podatny na kreatywność, ponieważ jest ona szansą na rozwój i postęp, a w rezultacie na zysk.

Konieczna wydaje się redefinicja funkcji państwa również pod kątem osiągania optymalnych wyników w zakresie społecznej sprawiedliwości. Ekonomiści i fachowcy wiedzą, jak należy optymalnie reagować w warunkach kryzysu, ale decyzje najważniejsze, regulujące podejmują politycy. Kantowska definicja społeczeństwa obywatelskiego oznacza sprawiedliwość jako rezultat wyboru wolności i problem sprawiedliwości staje często na drodze rozwoju, zwłaszcza kiedy jakieś społeczeństwo pozwala sobie przez dłuższy okres na życie ponad stan. Kryzys pokazuje, jak rozległe ma to konsekwencje i jak drastycznie narasta wówczas problem sprawiedliwości. Rzeczywistość realna pokazuje wówczas, że na wszystko trzeba zasłużyć.

---

<sup>1</sup> „Polityka”, nr 28, 10.07.2010 r., s. 88.

## 1. Sprawiedliwość w warunkach społeczeństwa obywatelskiego

Sprawiedliwość jest wymogiem ważnym dla każdego porządku społecznego. Dotyczy wzbudzającej wiele kontrowersji kwestii dostępu do zasobów i uprawnień, który weryfikuje się racjonalnie, jeśli respektowana jest zasada udziału zasłużonego, bo chodzi o racjonalne i sprawiedliwe rozłożenie ciężarów i korzyści, z czego wynikają społeczne podziały. Wiele uwagi poświęcili temu Amartya Sen, Willy Kymlicka, Martha Nussbaum czy John Rawls, którego „Teorię sprawiedliwości” uważa się za jedno z najwybitniejszych dzieł XX wieku z obszaru humanistyki i nauk społecznych. Zajmując się teorią sprawiedliwości, czemu znakomicie służy Rawls, należy równocześnie studiować teorię konfliktu w jej wymiarach praktycznych, co doskonale prezentuje Ralf Dahrendorf, autor „Konfliktu społecznego”. Brak skutecznego reagowania na nierównowagę i konflikt prowadzi do ryzyka konfrontacji, czemu skutecznie może zapobiegać państwo prawa, mając ku temu wszelkie niezbędne instrumentarium. Brak skutecznej reakcji na konflikt prowadzi do chaosu i zwykle kończy się koniecznością użycia siły. Zwykle w takich sytuacjach poszukuje się rozwiązań politycznych, korzystając z doświadczeń definiowanych na gruncie teorii polityki czy teorii konfliktu. Rawls uważa, skłaniając się ku zdroworozsądkowemu podejściu, że sprawiedliwość jest pierwszą cnotą instytucji społecznych i należy ją rozumieć jako bezstronność<sup>2</sup>. Przy takim podejściu zaleca jeszcze czystość serca, co wydaje się trudne do osiągnięcia w rzeczywistości realnej, tym bardziej że Rawls nie precyzuje, co przez to rozumie. Definiowany przez niego wymóg przeznaczania maksimum możliwych środków na społeczną sprawiedliwość i zwiększanie nakładów w miarę podnoszenia poziomu dobrobytu wydaje się sensowną formułą, która pozwala na adekwatne interpretacje, aczkolwiek Rawls zauważa, że przy definiowaniu jakichkolwiek zasad czy regulacji nie da się uniknąć arbitralności, co jest naturalną sytuacją w odniesieniu do norm i reguł.

Merytorycznie podobną formułą jest sprawiedliwość funkcjonalna Andrzeja Walickiego, który również proponuje wzrost nakładów na cele społeczne w miarę wzrostu zamożności, co zwiększy społeczną drożność w do-

---

<sup>2</sup> J. Rawls: Teoria sprawiedliwości. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 823.

stępie do zasobów i uprawnień oraz zmniejszy poziom napięć społecznych związanych ze zbyt wielkimi różnicami. Wszystko to wymaga respektowania elementarnych zasad gospodarności i konkurencji. Nie można ze społecznej kasy dopłacać za niegospodarność, bo nie wytrzyma tego żadna gospodarka i zwykle grozi to wzrostem bezrobocia i osłabieniem gospodarki, a ludzie nie będą mogli polegać na funkcjach informacyjnych cen, bo nie będą one prawdziwe. Konkurencja realizuje się zwykle w przestrzeni uregulowanej i państwo musi dbać o to, żeby regulacje prawne sprzyjały tym mechanizmom. Jeśli obserwuje się próby zastąpienia konkurencji planowaniem, to zawsze chodzi o przywileje dla tych, którzy takie koncepcje lansują. W erze globalizacji ratunkiem przed wynaturzeniami jest przesuwanie odpowiedzialności w kierunku podmiotów indywidualnych, a pozostawienie państwu ochrony warunków dla konkurencji. Konieczne jest przez cały czas poszukiwanie adekwatnych rozwiązań mieszczących się między centralizmem a konkurencyjnością. Nikomu nie jest potrzebna skrajna atomizacja do lansowania konkurencyjności ani skrajny centralizm do lansowania gospodarki planowej. Zdrowy rozsądek, tradycja i doświadczenie chronią przed doktrynalnym podejściem i rozwiązaniami skrajnymi. W praktyce oznacza to użycie planowania jako elementu strategii rozwoju. Uważać należy jedynie, żeby planowaniem nie zastępować konkurencji. To w takich sytuacjach powstaje konflikt między wolnością indywidualną a ideą kolektywizmu, która jest z natury totalitarna, ponieważ uzurpuje sobie możliwość mobilizowania całych zasobów społeczeństwa na rzecz jednego celu całościowego. Zawsze ładnie się to nazywa: „powszechny dobrobyt”, „wspólne dobro”, „interes ogółu”, ponieważ wzniosła frazeologia zwiększała wiarygodność głoszonych haseł i frazesów. Ludzie dążą jednak do zrealizowania nieskończonej ilości celów i różnych wartości w takim stopniu, że nigdy nie będzie możliwe skodyfikowanie całościowego, adekwatnego kodeksu etycznego. Demokracja jest użytecznym narzędziem zabezpieczenia wewnętrznego pokoju, wolności indywidualnej i sprawiedliwości, ale nie można liczyć, że będzie niezawodna i pewna. Jeśli zdarzy się, że jakaś doktrynersko usposobiona większość zdobędzie władzę, to może realizować dowolnie uciążliwy model demokracji z planowaniem włącznie, bo będzie ono użyteczne dla utrwalania przywilejów. Nie zaprzecza to pogładowi, że demokracja jest najbardziej skutecznym instrumentem przeciw tłumieniu wolności i sprawiedliwości. Demokracja musi się bronić przed zagrożeniami i iluzjami. Groźną iluzją jest np. przekonanie, że dopóki demokracja ustanawiana jest wolą



większości i demokratycznych procedur, to nie może stać się autorytarna. Demokracja musi pilnować własnych granic oraz reguł i bronić się przed arbitralnością. Nigdy nie będzie doskonała, a ponieważ musi posługiwać się władzą, to musi być ona poddana stałym regułom i kontroli, żeby nie stała się arbitralna.

Współcześnie najważniejszy jest model społeczeństwa obywatelskiego, którego właściwości zdefiniował Immanuel Kant, a na adekwatność tej formuły zwraca uwagę Ralf Dahrendorf<sup>3</sup>. Społeczeństwo obywatelskie to społeczeństwo, w którym rezultatem wolności jest sprawiedliwość. Sprawiedliwość podlega nieustannej ewolucji i ciągle wymaga redefinicji. Amartya Sen uważa, że pieniądź nie zawsze jest miarodajnym wskaźnikiem poziomu dobrobytu niektórych krajów – ważniejsza jest swoboda podejmowania optymalnych dla nich działań, do czego potrzebne jednak są pieniądze<sup>4</sup>. Milton Friedman twierdzi, że właściwe pojmowanie wolności w społeczeństwie demokratycznym poważnie ogranicza zasięg redystrybucji, natomiast Robert Nozick dowodzi, że szacunek dla ludzi wymaga, żeby pozwolić jednostkom na korzystanie z ich indywidualnej aktywności, stwierdza przy tym, że „opodatkowanie za pracę stoi na równi z pracą przymusową”<sup>5</sup>.

Sprawiedliwość zawsze realizuje się w warunkach uregulowanych, zależnych od człowieka i zwykle celem jest maksymalizacja minimum, żeby minimum było dostępne dla możliwie licznych i żeby możliwie liczni brali w tym udział i tu jest miejsce dla jakościowo nowej lewicy zorientowanej nie tylko na sprawiedliwość redystrybucyjną lansowaną w oparciu o radykalne hasła lewicowe, ale również promującą zaangażowanie, aktywność i odpowiedzialność w dążeniu do zasobów i uprawnień ludzi, którym trudno ruszyć z miejsca i rozprężyć się z uwagi na usytuowanie na społecznych dołach.

Przykład Niemiec, kraju bogatego i dobrze zorganizowanego, pokazuje, że w trudnych czasach wszyscy muszą się mobilizować do brania udziału w poszukiwaniu nowych idei i nowych rozwiązań. Na początek budżet na 2011 rok ma być obcięty o 11 mld euro po to, żeby w roku 2014 osiągnąć oszczędności rzędu 80 mld euro. To najwięcej w historii RFN, ale też zadłużenie doszło do 1,7 bln euro. Niemcy, żeby krytykować Grecję, sami muszą pokazać, jak sobie radzić z zadłużeniem i z deficytem budżetowym. Nie za wszystko można obwiniać kryzys. Nie będzie jedynie oszczędności na nauce,

<sup>3</sup> R. Dahrendorf: *Nowoczesny konflikt społeczny*. Warszawa 1993, s. 53.

<sup>4</sup> H. Brighouse: *Sprawiedliwość*. Wydawnictwo Sic!, Warszawa 2007, s. 21.

<sup>5</sup> R. Nozick: *Anarchia, państwo utopia*. Fundacja Aletheia, 1999.

a nawet minister nauki Annette Schavan dostanie o 12 mld euro więcej, szczególnie na badania nad rakiem i chorobami serca, na badania nad nowymi technologiami w energetyce oraz na zakładanie parków technologicznych przy uniwersytetach. Natomiast okrojony zostanie resort pracy, który wypłaca zasiłki dla ponad 3 mln bezrobotnych. Zasiłki nie zostały zmniejszone, ale obcięte zostały dodatki na dzieci i państwo nie będzie płacić dodatków na ogrzewanie i składek emerytalnych. Trwają intensywne wysiłki, żeby znaleźć rozwiązania zachęcające bezrobotnych do poszukiwania zatrudnienia, ponieważ ponad 2/3 z nich jest w wieku produkcyjnym. W sumie w najbliższym budżecie resort pracy jest zobowiązany zaoszczędzić 7 mld euro. W ciągu najbliższych lat pracę w administracji straci 15 tys. urzędników, a reszta, czyli 250 tys. osób, w roku 2011 nie dostanie podwyżki. Z Bundeswehry musi odejść 40 tys. żołnierzy i armia będzie musiała zrezygnować z nowoczesnego systemu antyrakietowego, nowych fregat oraz myśliwców. To jest dopiero początek, ponieważ coraz bardziej przeważają poglądy, że Niemcy wcale nie muszą mieć aż 200 tys. żołnierzy. Zostaną wstrzymane zasiłki dla nowożeńców i nie będzie kontynuowana budowa pałacu królewskiego w Berlinie. Posunięcia te są politycznie ryzykowne, o czym przekonał się socjaldemokratyczny rząd kanclerza Schrödera (1998-2005), który dokonał obniżki świadczeń socjalnych w 2003 roku i w 2005 roku przegrał wybory w landach, a po przyspieszonych wyborach stracił władzę.

Merkel oskarża się o brak wrażliwości społecznej, ma przeciw sobie wszystkie związki zawodowe i jest oskarżana o to, że zabiera biednym, a daje bogatym. Opozycyjna SPD i postkomuniści oskarżyli kanclerz o zamach na pokój społeczny i zapowiedzieli bezpardonową walkę z rządem. W sondażach chadecja ma zaledwie 34% poparcia i dzieli ją od SPD zaledwie 5 punktów procentowych. Rząd nie podnosi podatków i liczy, że w ciągu najbliższych dwóch lat sytuacja się poprawi, bo wtedy odbędą się ważne wybory landowe w Dolnej Saksonii i Hesji. Żeby nie drażnić ludzi, kanclerz zniosła ulgi finansowe dla firm, linie lotnicze mają płacić podatek ekologiczny, a pasażerowie będą płacić podatek ekologiczny za korzystanie z lotnisk. Rząd również rezygnuje z planów zamykania 17 elektrowni jądrowych, ale koncerny energetyczne obłoży podatkiem od rdzeni paliwowych w reaktorach. To da kilka miliardów przychodu. Wprowadzone zostaną także podatki od ciężarówek oraz banki będą musiały płacić podatek od transakcji, co kanclerz chciałaby rozszerzyć na całą

UE<sup>6</sup>. Wielu obywateli uważa, że nastał czarny dzień dla Niemiec, a kanclerz Merkel oskarżana jest o całkowity brak społecznej wrażliwości i niezdolność do sprawiedliwych rozwiązań. Do tego doszła jeszcze rezygnacja prezydenta Horsta Köhlera, człowieka gospodarki, byłego szefa Międzynarodowego Funduszu Walutowego, w momencie najgorszym z możliwych dla kanclerz Merkel, która jeszcze w październiku 2003 roku zapowiadała nowy etap w dziejach Republiki Federalnej, głosząc, że „albo będziemy mieli więcej wolności, albo zarządzać będziemy niedostatkiem dla wszystkich”<sup>7</sup>.

Solidarność społeczna, solidarność międzypokoleniowa, perspektywy awansu społecznego dla wszystkich, równy udział wszystkich obywateli w dzieleniu owoców wzrostu gospodarczego, społeczna sprawiedliwość, co przez lata zapewniało stabilność i zwartość niemieckiego społeczeństwa – coraz bardziej się sypie. Do społecznej debaty dołączył filozof Peter Sloterdijk, rozpętując dyskusję o państwie socjalnym, stawiając tezę, że to ci, którzy płacą na jego utrzymanie, powinni być przedmiotem szczególnej troski państwa i moralnego uznania, a nie odbiorcy świadczeń, którzy na nich pasożytują. W podobnym tonie wypowiadał się lider liberałów minister spraw zagranicznych Guido Westerwelle, zarzucając bezrobotnym „dekadencję późnego Rzymu”. Sytuacja wymaga politycznej redefinicji i zdefiniowania na nowo solidarności, społecznej sprawiedliwości, wolności i społecznej równości<sup>8</sup>. Te problemy nie są niemiecką specjalnością, nurtują wszystkie bogate społeczeństwa Europy Zachodniej. Rządy kanclerz Merkel przypadły na bardzo ciężkie czasy. Uchwalenie 80 mld euro pakietu oszczędnościowego do roku 2014 to egzamin ze zdolności do politycznego przywództwa. Oczywiście, inaczej niż Schröder, kanclerz Merkel raczej oszczędza swoją klientelę polityczną. Główny ciężar oszczędności przerzucony został na odbiorców transferów socjalnych, podczas gdy przyznane kilka miesięcy wcześniej przywileje dla wyższej klasy średniej pozostały nienaruszone, nie zwiększono ich obciążeń podatkowych. Podatek od dochodu powyżej 250 tys. euro wynosi 45%. Sytuacja taka sprzyja sporom o społeczną sprawiedliwość. Udział Niemiec w definiowaniu europejskich pakietów pomocowych na 750 mld euro najbardziej obciąża Niemcy, mimo że Merkel publicznie obiecywała, że grecka dziura budżetowa nie będzie zatykana pieniędzmi niemieckiego podatnika. „Bild Zeitung”, „Frankfurter Allgemeine

<sup>6</sup> B.T. Wieliński: Merkel przykręca śrubę. „Gazeta Wyborcza”, 08.06.2010, s. 9.

<sup>7</sup> P. Buras: Merkel w kryzysie. „Gazeta Wyborcza”, 12-13.06.2010, s. 24.

<sup>8</sup> Ibid.

Zeitung”, „Der Spiegel” czy „Sueddeutsche Zeitung” przekrzykują się nawzajem, że Niemcy znowu wychodzą na „głupków Europy”, zauważając równocześnie, jak te środki będą potężnym bodźcem inflacyjnym, co w Niemczech pamiętających rok 1929 robi piorunujące wrażenie. Szef Bundesbanku Axel Weber zareagował wściekłością, kiedy się dowiedział, że Niemcy zakupiły śmieciowe akcje Grecji i kilku innych europejskich maruderów. Równie nerwowo zachowali się koalicjanci z FDP. Domagają się, żeby przeschodzić na grunt europejski hamulec zadłużeniowy, który Niemcy dopisali sobie do konstytucji. Zgodnie z tą zasadą unijne kraje europejskie mogłyby zadłużać się co roku nie więcej niż na 0,35% PKB. Każdy, kto łamałby zasadę, traciłby unijne pieniądze na fundusze strukturalne, spójności czy wspólną politykę rolną. Mechanizm byłby wymierzony głównie w korzystające z tych funduszy kraje Południa, a po ewentualnym wejściu do strefy euro – również kraje Europy Środkowej i Wschodniej. Recydywiści byłiby zmuszani do opuszczania klubu euro. W normalnych warunkach takie projekty nie miałyby szans, natomiast teraz, podczas kryzysu, narasta zapotrzebowanie na takie rozwiązania, co potwierdza Fredrik Erixon, szef Europejskiego Centrum Międzynarodowej Ekonomii Politycznej w Brukseli. Narzucenie krajom południa Europy większych reżimów finansowych będzie musiało być rekompensowane pobudzeniem wewnętrznej konsumpcji nastawionej na eksport niemieckiej gospodarki czy gospodarki Austrii bądź Holandii. Niemcy ponoszą największą odpowiedzialność za strefę euro, ale też najwięcej na niej zarabiają. Na rynki europejskie trafia obecnie 70% niemieckiego eksportu, a Niemcy są największym światowym eksporterem i dopiero teraz, w czasie kryzysu, miejsce to odebrali im Chińczycy. Gunther Hellman, politolog z uniwersytetu we Frankfurcie, głośno lansuje tezę, że Niemcy będą musiały wrócić do roli mocarstwa i mieszać się, jako strażnik unijnych standardów, w starannie strzeżone suwerenne gospodarcze i fiskalne interesy innych państw.

Równie poważna sytuacja jak w innych bogatych krajach Europy występuje również w Wielkiej Brytanii, gdzie David Cameron, najmłodszy od ponad stu lat brytyjski premier i pierwszy od 30 lat szef rządu koalicyjnego, otwarcie głosi, że jest gorzej, niż się spodziewał, co akurat nie dziwi, bo każdy nowy rząd tak mówi na początku, żeby wycofać się z głoszonych przed wyborami obietnic. Generalnie chodzi o to, że będą musiały być cięcia, które dotkną każdego Brytyjczyka i wszystkich dziedzin życia. Natychmiast spadły notowania londyńskiej giełdy, do czego przyczyniają się jeszcze wiadomości

o krytycznej sytuacji kilku państw europejskich stojących na skraju bankructwa. Brytyjczycy będą musieli odczuć cięcia w sektorze finansów publicznych, ponieważ laburzyści zbyt mocno napompowali wydatki tego właśnie sektora. Nowy rząd, przygotowując budżet na rok 2011, będzie się musiał zmierzyć z deficytem 156 mld funtów, a dług publiczny w roku 2009 wynosił rekordowe 800 mld funtów. Będą musiały być cięcia w płacach, emeryturach, wydatkach socjalnych i w administracji. Decyzje będą trudne, a na ich efekty trzeba będzie czekać przez wiele lat. Jeszcze w tym roku wydatki będą musiały być zredukowane o 6,2 mld funtów, bo jak się tego nie zrobi, to koszt obsługi długu publicznego wzrośnie w ciągu najbliższych pięciu lat do 70 mld funtów rocznie. To więcej niż wydatki na szkolnictwo, transport i walkę ze zmianami klimatycznymi łącznie. Cięcia w wydatkach publicznych będą tak wielkie, że nie pamiętają takich wyrzeczeń najstarsi Brytyjczycy. Na dług publiczny pozostawiony przez Partię Pracy składają się poważne środki użyte przed dwoma laty na nacjonalizację banków, m.in. Royal Bank of Scotland, i za kilka lat, kiedy banki te staną na nogi, państwo będzie mogło sprzedać swoje w nich udziały i w ten sposób znacznie zredukować dług publiczny. Cameron obiecał ludziom coś, co jest mało prawdopodobne: że przeprowadzi program oszczędnościowy tak, by uniknąć podziału społeczeństwa na bogatych i biednych oraz chronić bezbronnych uzależnionych od pomocy państwa. Oczywiście rząd ma przeciwko sobie wszystkie związki zawodowe i poważne kłopoty ze społeczną sprawiedliwością.

## Podsumowanie

Kryzys obnaża wszelkie słabości nie tylko państwa, ale również obywatela. Anglicy i Niemcy, w warunkach silnych i względnie stabilnych gospodarek, usiłują, w warunkach kryzysu, poszukiwać racjonalnych i adekwatnych rozwiązań, które pozwoliłyby im utrzymać równocześnie dynamikę rozwoju i społeczny pokój. Wymaga to adekwatnej diagnozy i podjęcia optymalnych decyzji i działań oraz redefinicji zasad społecznej sprawiedliwości, kiedy silne i dynamiczne społeczeństwa, dbając o potencjał i dynamikę rozwoju, muszą ciąć środki na transfery socjalne i aktywną politykę społeczną, mając świadomość, że nie można zauważać interesów tych, którzy płacą na socjalny model państwa i nie zachęcać aktywnych zawodowo ludzi do życia na zasiłku, a do

aktywnego poszukiwania swoich szans na rynku pracy. Jeśli obywatel, mając możliwości wyboru aktywności na rynku pracy, decyduje się na bezrobocie, żeby żyć z zasiłku, to jest to postawa społecznie naganna. Kantowska definicja społeczeństwa obywatelskiego oznacza model społeczeństwa, w którym sprawiedliwość jest rezultatem wolności i taki model jest optymalny dla porządku liberalnego, rynkowego i demokratycznego. Wolność oznacza możliwość wyboru i konieczność poniesienia za to odpowiedzialności. Dla wielu ludzi problem odpowiedzialności jest trudny do zniesienia, ponieważ prawdziwa wolność nie może oznaczać ograniczeń, a w konsekwencji nie może się realizować w warunkach uregulowanych. Jednak w rzeczywistości realnej inaczej nie może być. Ludzie, dokonując trwale różnych wyborów, osiągają trwale różne rezultaty, co wyznacza konieczność respektowania zasady udziału zasłużonego i zróżnicowany dostęp do zasobów i uprawnień. Żądanie równości nie może występować. Dla wielu ludzi konieczność dotrzymywania zobowiązań i związane z tym sankcje są zaprzeczeniem wolności. Nie jest dla nich naganne życie na cudzy koszt, ponieważ uważają, że to był ich wolny wybór i tylko zły los skazał ich na społeczną degradację i konieczność korzystania ze społecznych transferów. Rawls i Walicki, definiując zasadę społecznej sprawiedliwości, zauważają konieczność zwiększania nakładów na obszar biedy w miarę wzrostu dobrobytu. Nikt tego nie kwestionuje, jednak kryzys pokazuje, że, owszem, należy eliminować przywileje bogatych, ale równocześnie od rezygnujących z wyboru i poszukiwania szansy należy się domagać szukania szansy i brania udziału, żeby w tworzeniu tego, co jest potem do podziału, brało udział jak najwięcej osób, a szczególnie ci, którzy, mając szanse, rezygnują z wysiłku, który jest niezbędny, żeby zamienić ją na sukces. Rezygnując, dokonują wyboru na cudzy koszt i na cudzą odpowiedzialność. Prowadzi to później do nacisków na redystrybucję, co zwykle prowadzi do chaosu i uzurpacji, zwiększając zapotrzebowanie na użycie siły. Cały czas jest właściwie mowa o przywilejach na niskim poziomie, jednak o przywilejach, czyli wymuszaniu czegoś, co nie jest zasłużone. Trudno z tym się zmagać w obliczu przywilejów klas średnich i wyższych, które zwykle są starannie kamuflowane bądź efektownie uzasadniane. Rozstrzyganie o sprawiedliwości jest trudną sztuką, bo decyzje w tym względzie muszą być równocześnie racjonalne i adekwatne, a nie widać alternatywy dla modelu społeczeństwa obywatelskiego z jego sprawiedliwością, która jest rezultatem wolności i musi zawsze być kompromisem, bo wolność jest kompromisem i dojrzałość zwykle mierzy się odpowiedzialnością i zdolnością do kompromisu.

Kryzys pokazuje, że państwo musi nadążać za obywatelem i jeśli domaga się od niego dotrzymywania zobowiązań, to samo musi świecić przykładem. Jeśli państwo szasta pieniędzmi podatnika, zadłuża się i żyje ponad stan, to nie może nawoływać obywatela do uczciwości. Jeśli obywatel widzi nieudolność w działaniu i obłudę w postępowaniu państwa, jeśli państwo mimo ewidentnej nieudolności wykazuje nadzwyczajną sprawność w obdzieraniu obywateli z pieniędzy, to takie państwo nie może liczyć na wiarygodność w oczach obywateli. Tylko państwo wiarygodne może realizować optymalny model sprawiedliwości. Obywatel musi mieć do państwa zaufanie, wówczas nie będzie miał obiekcji, jeśli państwo będzie domagało się wysiłków i odpowiedzialności, bo będzie wiedział, że rezultaty wysiłków będą sprawiedliwie dzielone. W tym miejscu wyraźnie należy powiedzieć, że sprawiedliwość może się realizować tylko w warunkach uregulowanych, stąd państwo prawa jest najbardziej właściwym i sprawiedliwym dla demokracji systemem organizacji społeczeństwa.

## SOCIAL JUSTICE IN THE CRISIS CONDITIONS

### Summary

Crisis forces to the continuous overcoming of the permanent obstacles towards the development which is the barrier for the new ideas, new ways and thoughts, new concepts on the one hand and for the re-definitions of the social justice on the other hand which is always socially harmful and has got extensive political consequences. The difficulty really lies in the fact that all which demands repairing and correction should be done simultaneously and should run parallelly.

The times of repeating formats, patterns, procedures, standards are over. The capability of noticing the fundamentals of things in out of characteral approach is basic. It can be seen more and more in science, new technologies, in organization and management, in new forms of leadership in economy and politics. Modern leadership is not possible without creative abilities. Innovation is a must as a result of crisis which questioned and humiliated the routine and lack of imagination, following the stiff procedures by eliminating varieties which could give a chance of alternatives.

Justice is an important requirement for every social order. It permanently deals with controversial access to the resources and rights which is rationally verified when a deserved share principle is respected as rational and justified division of the burdens and profits, resulting in social split, is meant. Much attention has been paid by Amartya Sen, Willy Kymlicka, Martha Nussbaum or John Rawls whose *Theory of Justice* is recognized as one of the most outstanding works of XX century in the field of the humanities and social sciences. While dealing with theory of justice, which Rawls' theory perfectly serves, one should also study the theory of conflict in its practical dimensions which is greatly presented by Ralf Dahrendorf in his *Social Conflict*.

---

The lack of effective reaction to inequality and conflict leads to the risk of confrontation which can effectively be avoided by the state of law which has got the necessary instruments. The lack of effective reaction to conflict leads to chaos and usually ends with the necessity of using force. In such situations political solutions are usually searched for based on the previous experiences defined on the basis of theory of politics or theory of conflict. Tending to the approach of common sense, Rawls thinks that justice is the first virtue of the social institutions being understood as objectivity.



**Grażyna Musiał**

## **SWOISTOŚĆ PARADYGMATU KULTUROWEGO W BADANIACH NAD SYSTEMAMI SPOŁECZNYMI W UJĘCIU TALCOTTA PARSONSA**

---

### **Wprowadzenie**

Talcott Parsons (1902-1979) należy do tych twórców w nauce XX wieku, który usiłował w swoich dokonaniach badawczych przedstawić całościowe ujęcie społeczeństwa. Zalicza się on zarazem do grona badaczy, którzy przywrócili łączność dwóch, niegdyś razem rozpatrywanych w ekonomii, perspektyw poznawczych: badania społeczeństwa i gospodarki jako jednego procesu. Rozważania nad systemem społecznym Parsonsa mają charakter ogólny i są najczęściej określane jako strukturalne (strukturalistyczne) i funkcjonalne zarazem. Sam termin „ujęcie” rodzi pewną wieloznaczność. Ujęcie należy rozumieć szeroko, uwzględniając program badań i ich koncepcję. Program określa, co i jak badać. Taką całościową koncepcję badań społeczeństwa zrealizował Talcott Parsons. Świadczą o tym jego liczne publikacje autorskie i współautorskie. Z punktu widzenia ekonomii, który zakłada się w tym opracowaniu<sup>1</sup>, interesujące jest dokładne prześledzenie koncepcji systemu społecznego Parsonsa.

Zakres badań w niniejszym opracowaniu nie objął wszystkich dzieł autora, lecz został ograniczony do wybranych, tych mianowicie, w których doszło do najpełniejszego rozwinięcia rozważanych idei. Są to zarazem główne dzieła autora. Poręczniej będzie odwołać się do kilku jego prac, a w szczególności do dwóch. Jedna to „Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory”, która powstała we współpracy z N. Smelserem oraz druga książka Parsonsa, pt. „System społeczny”.

---

<sup>1</sup> G. Musiał: Z punktu widzenia ekonomii. Wydawnictwo Naukowe „Śląsk”, Katowice 2008.

Konieczność odniesienia do Parsonsa wynika z tego, że sformułował on ważne tezy dotyczące założeń, na jakich opiera się każda refleksja nad społeczeństwem gospodarującym. Twierdził mianowicie, że każde poznanie musi odbywać się za pośrednictwem kategorii naukowych. Są to pojęcia czystego rozumu (w sensie Immanuela Kanta). Parsons rozumie te kategorie jako kategorie kulturowe. Ludzki świat obiektywny u Parsonsa kształtuje się w ramach kultury, a konkretyzuje poprzez jej strukturę.

Centralną kategorią, wokół której koncentrowały się rozważania amerykańskiego teoretyka, był globalny system społeczny. Składa się on z czterech podsystemów. Są to:

- gospodarka,
- polityka,
- subsystem integracyjny,
- system kulturowo-motywacyjny.

Każdy z podsystemów pełni określoną rolę względem systemu jako całości. Parsons przypisał poszczególnym podsystemom następujące rodzaje funkcji:

- adaptacyjną (*Adaptation – A*),
- osiągania celu (*Goal attainment – G*),
- integracyjną (*Integration – I*),
- podtrzymywania wzorów i usuwania napięć (*Latent pattern maintenance – L*).

Zanim zostaną dokładnie omówione poszczególne składniki wyjaśniania funkcjonalnego w ujęciu Parsonsa, należy stwierdzić, że ujmował on badane procesy w terminach abstrakcyjnych i teoretycznych, ciągle je rozbudowywał i udoskonaliał. Ten styl analizy charakteryzował całą jego twórczość, z tym, że tendencja do ogólności i formalistycznego podejścia wzrastała w kolejnych opracowaniach/tekstach/książkach. Parsons sformułował spójny logicznie schemat pojęciowy powstawania i przekształcenia systemów społecznych. Nie jest to jednak próba przedstawienia teorii jakiegokolwiek szczegółowego i konkretnego systemu. Parsons zbudował teorię systemów, a nie system teorii. Podkreślał, że teoria systemów może być uznana za najbardziej przydatne strategicznie narzędzie pracy nad takim systemem teoretycznym. Twierdził, że pozwoliła mu ona na dojście do przedstawienia omawianego obszaru problemowego na poziomie paradygmatu<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> T. Parsons: System społeczny. Zakład Wydawniczy „Nomos”. Kraków 2009, s. 359 i następne.

Talcott Parsons, tak jak i jego mistrz Max Weber, należy do myślicieli, których teorie są zaliczane do klasycznych. Parsons inspirował się ponadto dorobkiem intelektualnym Alfreda Marshalla, Vilfredo Federico Damaso Pareto i Émila Durkheima. Pozostawili oni dzieła, każdy w swojej dziedzinie, o doniosłym dla nauki znaczeniu<sup>3</sup>.

## 1. Talcotta Parsonsa model systemu społecznego

Modelowe rozumienie systemu społecznego przez Talcotta Parsonsa sprowadza się do wskazania, że społeczeństwo stanowi sieć zróżnicowanych subsystemów pozostających w złożonych relacjach względem siebie. Społeczeństwo jako system organizuje się w pewną całość, a relacje pomiędzy częścią i całością powstające za pośrednictwem norm i wartości utrwalają tę całość<sup>4</sup>.

Elementy systemu są funkcjonalne wobec systemu, gdy sprzyjają jego przetrwaniu oraz trwaniu całości w stanie zrównoważonym. Aby system jako całość osiągnął cel, poszczególne podsystemy muszą spełniać odpowiednie funkcje wobec całości, którą współtworzą. Biorąc pod uwagę zakres obszarowy, na który oddziałuje system społeczny, i stosując dwie linie podziału, aczkolwiek niewspółmierne do siebie, jedną dotyczącą relacji zewnętrżność i wewnętrzność oraz drugą linię, dotyczącą relacji instrumentalizm i celowość, Parsons wyszczególnił cztery funkcje, które spełniają subsystemy względem siebie i względem otoczenia. Jego zdaniem funkcja adaptacyjna rozciąga się na relacje zewnętrzne i instrumentalne, funkcja osiągania celu – na relacje zewnętrzne i celowościowe, funkcja integracyjna – na relacje wewnętrzne i celowościowe, funkcja podtrzymywania (kultywowania) wzorów i usuwania napięć (zwana też funkcją regeneracyjną) dotyczy relacji wewnętrznych i instrumentalnych<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> T. Parsons: *General Introduction. II. An Outline of the Social System*. W: *Theories of Society. Foundations of Modern Sociological Theory*. Red. T. Parsons, E. Shils, K.D. Naegele, J.R. Pitts. Vol. I. The Free Press of Glencoe, Inc. New York 1961, s. 31.

<sup>4</sup> Swoje stanowisko metodologiczne w odniesieniu do badania części i całości, które przekracza ograniczenia myślenia kartezjańsko-newtonowskiego/analityczno-mechanicznego, przedstawiłam w innym miejscu. Zob. G. Musiał: *Metodologiczne aspekty badania całości społecznych*. W: *Systemy ekonomiczne w krajach Unii Europejskiej*. Red. S. Swadźba. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 1998, s. 16-23.

<sup>5</sup> Właściwości poszczególnych funkcji w działaniu systemu społecznego można przedstawić, sięgając po przykład partii politycznej i na jej podstawie wyjaśnić rolę każdej z nich. Funkcja adaptacyjna oznacza poszukiwanie najlepszego sposobu poprowadzenia kampanii wyborczej. Funkcja osiągania celu polega na uzyskaniu licznej reprezentacji w parlamencie. Funkcja integracji to przeciwdziałanie powstawaniu frakcji i rozłamów we własnej partii, a funkcja podtrzymywania wzorów i usuwania napięć oznacza utrzymywanie jedności wewnątrz partii pod względem ideowym i organizacyjnym. Przykład ten dość adekwatnie oddaje sens poszczególnych funkcji w obrębie systemu społecznego.

Parsons wyszczególnił cztery subsystemy społeczeństwa, które przedstawił w postaci rysunku (rys. 1).

<i>A</i>	<b>Gospodarka</b>	<b>Polityka</b>	<i>G</i>
<i>L</i>	<b>System kulturalno- -motywacyjny</b>	<b>System integracyjny</b>	<i>I</i>

Rys. 1. Zróznicowanie subsystemów społeczeństwa

Źródło: T. Parsons, N. Smelser: *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London 1956, s. 53, rys. 3.

Rys. 1 ilustruje strukturę systemu społecznego. Poznanie tej struktury możliwe jest przez analizę poszczególnych jej części składowych. Kolejnymi literami alfabetu *A*, *G*, *I*, *L*, umieszczonymi na zewnątrz diagramu, oznaczono funkcje, które wymienione subsystemy spełniają względem systemu jako całości.

Gospodarka jest podstawowym subsystemem systemu społecznego. Korporacje, wspólnoty produkcyjne, zrzeszenia wytwarzają dobra i usługi. Sprawują rolę egzystencjalną, kreują wzory zachowań. Gospodarka jako subsystem systemu społecznego spełnia funkcję adaptacyjną. Dostosowuje się ona do sytuacji istniejącej w ramach systemu, a także do zewnętrznych warunków otoczenia. Aby system społeczny jako całość mógł trwać w stanie równowagi, musi jego subsystem, tj. gospodarka, być zdolny do dostosowania się do wewnętrznych i zewnętrznych warunków otoczenia.

Polityka jako subsystem społeczny powinna spełniać funkcję osiągania celu. Ten imperatyw funkcjonalny działa poprzez instytucje właściwe temu subsystemowi. Instytucjami, za pośrednictwem których realizuje się cel, są różne agendy rządowe, jak również banki.

W „*Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*” autorzy wskazują na relację gospodarka – nauka, tyle że czynią to na poziomie firmy. Zasoby wiedzy są dostępne do zastosowania w produkcji dóbr materialnych. Zatem wytwory pracy naukowej są ucieleśnione w dobrach materialnych współtworzących struktury ekonomiczne współ-

czesnych gospodarek. Wiedza naukowa jest składnikiem umiejętności i kwalifikacji dużej części nowoczesnej siły roboczej, która nie byłaby w stanie świadczyć pracy bez elementów wiedzy ściśle określonej (np. ekonomicznej, medycznej, chemicznej, aerodynamicznej). Dodajmy na marginesie, że powyższe refleksje zrodzone nad dokonaniem Parsonsa podnosi się w literaturze w związku z głoszonymi i dyskutowanymi w coraz szerszych kręgach przekonaniem o „społeczeństwie informatycznym”, „społeczeństwie opartym na wiedzy” czy „gospodarce opartej na wiedzy”. W tych dyskursach dostrzega się niewłaściwe rozumienie relacji pomiędzy nauką i gospodarką oraz stosowaną argumentacją, która jest – jak się uważa – tylko pozornie słuszna. Dość dokładna analiza sił wytwórczych i struktur ekonomicznych dokonana przez Parsonsa przekonuje o roli i miejscu w nich nauki, zaś najnowsze koncepcje o „gospodarce opartej na wiedzy” czy „społeczeństwie informatycznym” tłumaczą tę rolę wiedzy naukowej w sposób niewystarczający<sup>6</sup>.

Uznanie przez Parsonsa banków, urzędów państwowych, zakładów ubezpieczeniowych, a także firm występujących jako pożyczkodawcy za instytucje zaliczane do subsystemu „polityka” wynika z tego, że uważał on, iż kapitał jako taki ma naturę polityczną. Źródła kapitału charakteryzują podstawy subsystemu „polityka”.

Dwie wyżej omówione funkcje, adaptacyjna i osiągania celu, dotyczą dziedzin instrumentalnych systemu. Chodzi o możliwość stosowania racjonalności instrumentalnej. Termin „racjonalność” lub przynajmniej pojęcie, jakie ono przedstawia, pełni u Parsonsa specyficzną rolę pojęcia kluczowego.

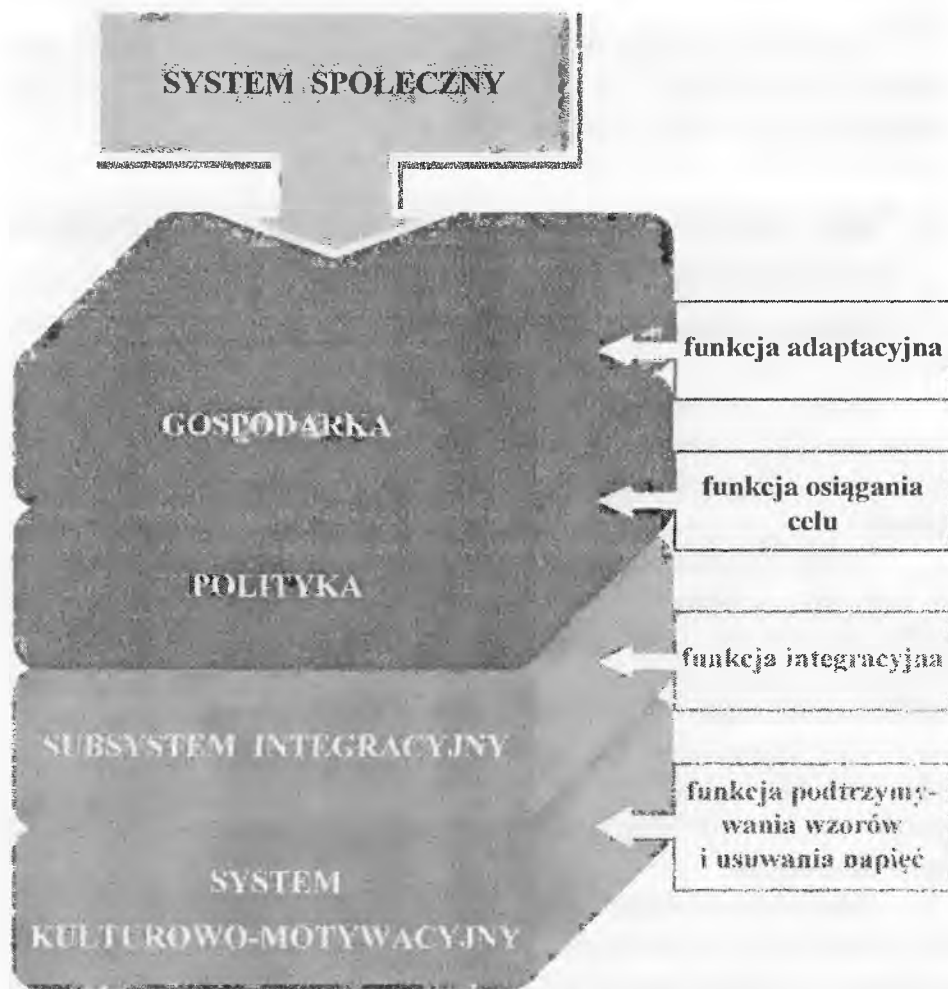
Subsystem integracyjny systemu globalnego ma na celu zapewnienie stabilności i rozwoju systemu oraz eliminację ewentualnych nieprawidłowości wynikłych z realizacji funkcji adaptacyjnej oraz funkcji osiągania celu. Funkcję integracyjną realizuje się za pomocą takich instytucji, jak partie polityczne, sądy, szpitale.

System kulturalno-motywacyjny pełni funkcję podtrzymywania wzorów i usuwania napięć. Chodzi o dbałość o wartości kulturowe globalnego systemu społecznego, usuwanie napięć godzących w równowagę systemu społecznego i zachowanie struktury w stanie nienaruszonym. Funkcję podtrzymywania wzorów i usuwania napięć spełniają takie instytucje, jak np. szkoły, kościoły.

---

<sup>6</sup> J. Tittenbrun: *Gospodarka a społeczeństwo w ujęciu T. Parsonsa i N. Smeslera*. W: *Problemy socjologii gospodarki*. Red. S. Banaszak, K. Doktor. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań 2007, s. 124-125.

Dwie ostatnie funkcje, tj. funkcja integracyjna oraz funkcja podtrzymywania wzorów i usuwania napięć, odnoszą się do dziedziny emocjonalnej systemu. Problem ten przedstawia rys. 2.



Legenda:

Dziedzina  
instrumentalna systemu

Dziedzina  
emocjonalna systemu

Rys. 2. Strukturalno-funkcyjne ujęcie systemu społecznego według Talcotta Parsonsa

Z analizy systemu społecznego przedstawionej na rys. 2 wynika, że Parsons wyjaśniał strukturę i rozwój systemu, sięgając po wzorce ewolucjonizmu. W schemacie pojęciowym Talcotta Parsonsa ewolucja i adaptacja stanowią dwa wymiary, ze względu na które wyjaśnia on naturę globalnego systemu społecznego<sup>7</sup>.

Każdy system, dający się opisać za pomocą czterech funkcji, można dalej podzielić na podsystemy, których specyficzne wartości interpretuje się jako uszczegółowienie wartości systemu nadrzędnego.

## **2. Typy modeli systemu społecznego w kontekście wartości kulturowych w ujęciu Talcotta Parsonsa**

Kultura była ujmowana jako proces porządkujący życie społeczne, wzory, wytwory, przekazy kulturowe. Współczesność kwestionuje rozumienie kultury jako uporządkowanej całości. Kultura staje się stanem pluralizmu kulturowego.

Kultura obejmuje normy i wartości oraz wzorce zachowań przyjęte w danej sytuacji społecznej. Normy i wartości są podstawą stosowanych rozwiązań społecznych. Dokonania naukowe Parsonsa dostarczają materiału analitycznego na temat wartości kulturowych stanowiących kontekst dla modelu systemu społecznego. Wartości kulturowe wyznaczają zakres, a także ograniczenia jego stosowalności. Wypracowane przez Parsonsa ustalenia uważa się za adekwatne dla całej zachodniej kultury. Wzorce kulturowe leżące u podstaw systemu społecznego organizują według Parsonsa normatywne wyobrażenia odnośnie systemów.

Charakterystyka typów społecznych orientacji wartościujących przeprowadzona przez Parsonsa w książce pod tytułem „System społeczny” jest wsparta na wcześniejszym sposobie ujęcia, tj. strukturalno-funkcjonalnym, sub-systemów społecznych i ich funkcji. Klasyfikacja typów wzorów wyszczególnia z jednej strony relacje: uniwersalizm – partykularyzm, z drugiej strony: osiągnięcie wartości – przypisywanie wartości. Uwzględniając powyższe kombinacje składników orientacji wartościujących, Parsons wyróżnił cztery podstawowe społeczne orientacje wartościujące:

---

<sup>7</sup> G. Musiał: *Spór o stadia rozwoju społecznego. Studium teoretyczno-metodologiczne*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 1993, s. 111.

1. Typ uniwersalistyczno-osiągnięciowy.
2. Typ uniwersalistyczno-przypisaniowy.
3. Typ partykularystyczno-osiągnięciowy.
4. Typ partykularystyczno-przypisaniowy.

Powyższa typologia wzorów wartości i określonych przez nie rodzajów struktur społecznych wynika z podstawowych założeń schematu myślowego Parsonsa. Niżej w skrótowym ujęciu przedstawia się istotę poszczególnych społecznych orientacji wartościujących odróżniających typy systemów społecznych jedne od drugich. I tak w kolejności:

1. Typ uniwersalistyczno-osiągnięciowy: społeczeństwo konstytuowane przez wzór uniwersalistyczno-osiągnięciowy jest nastawione na jednostkową inicjatywę oraz instrumentalną efektywność. Preferuje się działania praktyczne. Występuje instrumentalno-pragmatyczny stosunek do władzy. Parsons analizował wzór uniwersalistyczno-osiągnięciowy na przykładzie USA.
2. Typ uniwersalistyczno-przypisaniowy: społeczeństwo konstytuowane przez wzór typ uniwersalistyczno-przypisaniowy odznacza się tym, że uniwersalistyczne elementy dotyczą formalizacji stosunków międzyludzkich. Element przypisaniowy oznacza wartościowanie statusu, dotyczy całej grupy, do której należy jednostka. Preferuje się wymiar polityczny. Gospodarka przy takim podejściu ma znaczenie instrumentalne. Występuje skłonność do ujmowania nadrzędnej roli państwa jako organizacji. Parsons analizował wzór uniwersalno-przypisaniowy na przykładzie Niemiec.
3. Typ partykularystyczno-osiągnięciowy: społeczeństwo konstytuowane przez wzór wartości partykularystyczno-osiągnięciowy charakteryzuje się tym, że element partykularyzmu oznacza, iż cele działań pochodzą z wewnątrz systemu. Działania mają wymiar kolektywistyczny, są skierowane na zbiorowość. Parsons analizował wzór partykularystyczno-osiągnięciowy na przykładzie Chin klasycznych. Swoistość tego systemu wynikała z poszanowania tradycjonalizmu, symboliki, rytuałów oraz z braku elementów uniwersalizmu.
4. Typ partykularystyczno-przypisaniowy: społeczeństwo konstytuowane przez wzór partykularystyczno-przypisaniowy odznacza się tym, że element partykularystyczny tłumaczy, iż społeczeństwo zorganizowane jest wokół systemu wspólnot i według kryterium pokrewieństwa. Element przypisaniowy oznacza nastawienie na działania ekspresyjne, indywidualistyczne. Osłabiony jest wy-



- struktura stratyfikacyjna ma charakter właściwy dla społeczeństw otwartych. Możliwość zajmowania różnych miejsc na drabinie stratyfikacji społecznej współzależy od innych wzorców wartości<sup>11</sup>;
- tendencja do zastępowania postaw kolektywistycznych postawami indywidualistycznymi;
- system społeczny wymaga mobilności osób i zasobów ekonomicznych, alokacja nagród odbywa się na podstawie osiągnięć;
- stosunki posiadania i wymiany w dostatecznym stopniu wolne od restrykcji mogą uniemożliwić ukształtowanie się optymalnego systemu zasobów służących potrzebie osiągnięć instrumentalnych;
- możliwe są zmiany miejsc na szczeblach układu stratyfikacji. Status materialny jest wypadkową rezultatów działań i ról społecznych;
- zindywidualizowanie i wolność wyborów (istnienie alternatyw) określają położenie materialno-społeczne jednostek i umożliwiają wzrost efektywności ich działań. Promują zdolność do innowacji, postępu technicznego;
- jednostka jest mobilna, odznacza się zdolnością do politycznej partycypacji w sferze społecznej;
- jeśli chodzi o typ systemu pokrewieństwa, to instrumentalna zasada mobilności jednostek oraz instytucjonalizacja ról społecznych jest w ogóle sprzeczna z relacjami pokrewieństwa oraz solidarności rodzinnej.

Cechy społeczeństwa ukierunkowanego na realizację wartości uniwersalistyczno-osiągnięciowych mają być wzorem dla innych społeczeństw do stworzenia systemu społecznego o takich walorach, które w najwyższym stopniu spełnia społeczeństwo, którego współobywatelą był Parsons. Był on świadomy tego, że przeprowadzona przez niego analiza pozwalała na zrozumienie złożonych cech pewnych typów społeczeństw. Świadom był również tego, że „Gdyby ten sam podstawowy układ pojęciowy stosowany był systematycznie i szczegółowo, z uważnym uwzględnieniem danych empirycznych i bardziej wyrafinowaną analizą procesów motywacyjnych, to należałoby oczekiwać uzyskania bardzo użytecznego zespołu narzędzi służących do empirycznej analizy porównawczej”<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> Parsons uważał: „Stratyfikacja w sensie otwartego systemu klasowego wydaje się naturalna dla tego typu społeczeństwa. Aby mogła w ogóle współgrać z głównymi wzorami wartości, musi być otwarta”. Zob. T. Parsons: *System społeczny*. Op. cit., s. 147.

<sup>12</sup> Ibid., s. 156.

Teoria Talcotta Parsonsa zawiera idee, które mogą być inspiracją do przemyśleń nad współczesnością. Z tego, co wyżej przedstawiono, wynika, że Parsons skonstruował system społeczny, który posiada charakter normatywny. Bliższa analiza wskazuje, że jego schemat myślowy był skierowany przeciw systemom mononormatywnym. Sfera instrumentalna związana z gospodarką jest w wysokim stopniu zinstytucjonalizowana. Jednakże racjonalność instrumentalna nie pokrywa u Parsonsa całokształtu relacji w systemie społecznym. Każdy subsystem był zintegrowany z pozostałymi subsystemami siecią funkcji i każdy z subsystemów spełniał te funkcje względem całości. Amerykański badacz rozumiał, że grupa społeczna oparta na interesach instrumentalnych przejawia silną tendencję do dezorganizacji w momencie, gdy dalsze bycie członkiem zbiorowości przestaje być dla jednostek opłacalne. Parsons dostrzegł też fakt, że instytucjonalizacja ról społecznych w obrębie rodziny oraz instrumentalna zasada mobilności są w sprzeczności względem postulatu solidarności więzi społecznych wynikających z pokrewieństwa.

Stanowisko teoretyczne Parsonsa, co do charakteru więzi społecznych i implikacji wynikłej z instrumentalnej zasady mobilności siły roboczej, prowadzi do całkowicie odmiennych konkluzji aniżeli stanowisko np. Gary'ego Backera, który rozciąga stosunki ekonomiczne typu rynkowego na instytucję rodziny. Neoklasyczne podejście do ekonomii autorstwa Gary'ego Backera jest najbardziej znaną i znaczącą współczesną koncepcją mononormatywną. Niektórzy nawet mówią o procesie imperializmu ekonomicznego. Stanowisko Parsonsa było odmienne. W czasach, gdy wiele komentarzy na temat systemów społecznych oraz poświęconych im studiów empirycznych skupia się wyłącznie na podejściu faktualnym, na wymiarze ekonomicznym i politycznym ustrukturalizowanym w konwencji ekonomii pozytywnej, odmienne podejście typu normatywnego, pozbawione ograniczeń podejścia pierwszego, zasługuje na uwagę.

#### **4. Znaczenie teorii Parsonsa w wymiarze poznawczym i aplikacyjnym**

Wykorzystując nieco zmodyfikowany aparat pojęciowy teorii systemu społecznego Parsonsa, trzeba powiedzieć, że ogarnia on istotne struktury, pomijając to, co jednostkowe, a także to, co niepowtarzalne empirycznie.

Zamierza się tu przedstawić propozycję wyjaśnienia czynnika kulturowego w rozważaniach nad systemami społecznymi. Kultura, podobnie jak kapitał, jest zjawiskiem konstytutywnym dla gospodarki. Należałoby odrzucić pogląd, że życie gospodarcze jest niezależnym, samoistnym elementem porządku społecznego. Wartości kulturowe są zinstytucjonalizowane w systemie społecznym, „kontrolują” ten system, usprawiedliwiają normy, w których podlegają ograniczeniu, a ostatecznie wskazują na ukierunkowanie działań społecznych.

Działania społeczne zwracają się w stronę pewnych celów, czyli wartości wyznaczonych przez społeczno-regulacyjną koncepcję kultury. Głosi ona, że normy i dyrektywy tworzą rzeczywistość myślową, a powszechne respektowanie przekonań normatywno-dyrektywalnych przez członków społeczeństwa staje się kulturową przesłanką ich działań.

Parsons wyróżnia wartości kulturowe nadrzędne i pośrednie (przejściowe). Nadrzędne wartości kulturowe mają charakter trwały i są godne realizacji. Owe nadrzędne wartości kulturowe wskazują pożądane wzorce działań. Takiej generalizacji wartości i wzorów kulturowych podlegają wartości emitowane przez system społeczny nazwany przez Parsonsa systemem uniwersalistyczno-osiągnięciowym. Przeobrażenia systemów społecznych w Polsce i Europie Środkowej wymagają teoretycznej refleksji, która nie powinna być skupiona na badaniu tylko powierzchni zjawisk, ale która usiłowałaby dotrzeć do istotnych struktur tych przeobrażeń. Analizy Talcotta Parsonsa poświęcone wartościom kulturowym w kontekście modeli systemów społecznych, stanowiące same w sobie poważny wkład do nauki, mogą być wzorem do zaadaptowania w Europie Środkowej. Osiągnięcia naukowe Parsonsa dostarczają takiego materiału analitycznego. Polska należy do kręgu Zachodu i będzie podążać jego torem. Zatem będzie zmierzać ku strukturze społeczeństwa uniwersalistyczno-osiągnięciowego, adaptując subsystemy systemu społecznego do tego wzorca. Warto przypomnieć, że mistrz Talcotta Parsonsa, Max Weber, który był przede wszystkim analitykiem kultury, wcale nie sądził, że kapitalizm staje się coraz bardziej nowoczesny. Wręcz przeciwnie, twierdził, że historyczny trend może polegać na tym, że wzmacnia się kapitalizm polityczny, „awanturniczy” i „łupieżczy”. Parsons w większym stopniu niż Weber kładł nacisk na rolę zmian instytucjonalnych w systemach społecznych.

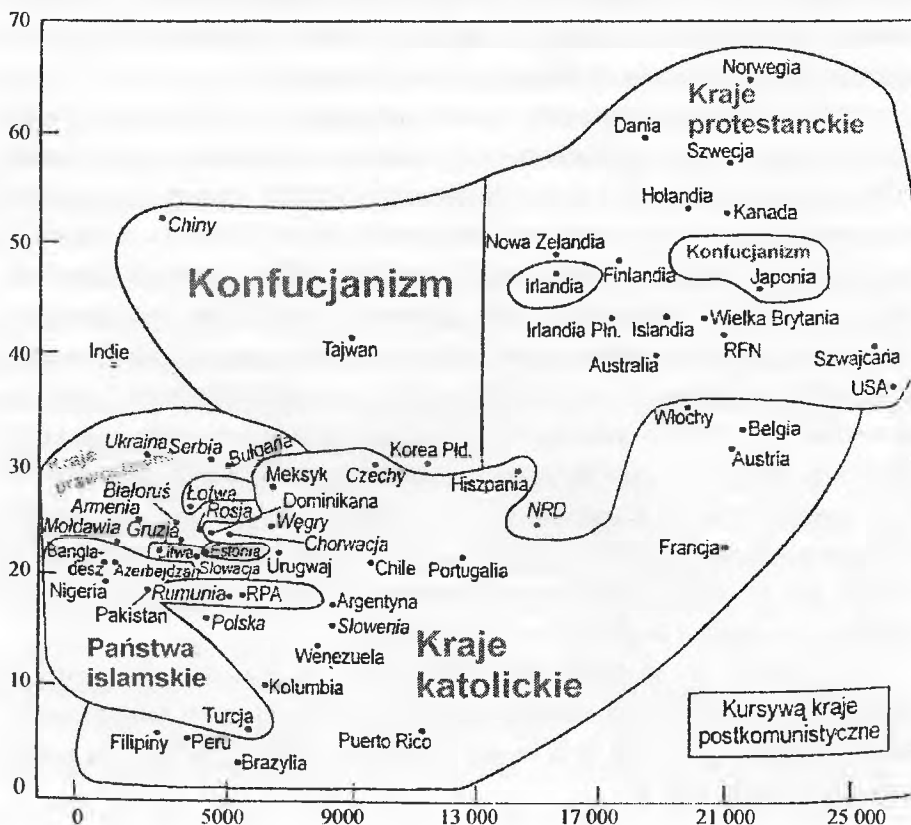
Z uwagi na to, że współczesny świat zmierza, jak się wydaje, ku globalnej multikulturowej społeczności, panujące trendy starają się ściśle wiązać normatywne idee ze wzrostem ilości i znaczenia instytucji państwowych i poza-państwowych w tworzeniu globalnego ładu społecznego<sup>13</sup>.

Należy odróżniać znaczenie dwóch odmiennych, choć zewnętrznie podobnych, pojęć. Są to wielokulturowość i pluralizm kulturowy. Pod pojęciem wielokulturowości rozumie się sposób uprawiania polityki odnoszący się głównie do programów, które starają się utrzymywać grupy kulturowe w separacji, aby każda z nich mogła rozwijać swoją tożsamość według własnych upodobań. Termin „pluralizm kulturowy” jest pojęciem opisującym społeczeństwo, w którym występują rozmaite grupy kulturowe. Uważa się, że kolebką wielokulturowości jest Kanada, zaś brytyjska polityka wielokulturowości jest zapożyczeniem z praktyki kanadyjskiej. Z kolei Japonia jest prawdopodobnie najbardziej kulturowo zunifikowanym społeczeństwem wśród największych potęg gospodarczych. Obowiązujące tam prawa imigracyjne w zasadzie zniechęcają wszystkich spoza japońskiego kręgu kulturowego, wspierając jednolitość. Jest to bardzo subtelne społeczeństwo, które wystrzega się twórczej destrukcji. Te impulsy pochodzą ze sfery kultury.

Na drodze ku globalnej multikulturowej społeczności ujawniają się różnice w rozumieniu tych samych norm w różnych kręgach kulturowych<sup>14</sup>. Wpływ wartości, o których była mowa również w dziele Parsonsa, na rozwój społeczny, ilustruje rys. 3.

<sup>13</sup> Już dawno temu Talcott Parsons wskazał, że nowy układ instytucjonalny może wytworzyć więcej władzy, niż istniało wcześniej. Władza nie jest grą o sumie zerowej. Zob. T. Parsons: *Talcott Parsons on Institutions and Social Evolution. Selected Writings*. University of Chicago Press, Chicago 1985.

<sup>14</sup> Amerykański profesor psychologii R.V. Levine przebywał z wykładami w Brazylii. Przyjął on założenia swojej własnej kultury dotyczące punktualności w odniesieniu do uczestnictwa w zajęciach dydaktycznych na wyższej uczelni. Podczas swojego pierwszego wykładu w Brazylii był zaskoczony niską frekwencją studentów. Później jednak zorientował się, że istnieje cała grupa spóźnialskich, „wślizgujących się” na wykład w całym dwugodzinnym okresie jego trwania. Inaczej jednak niż ich amerykańscy koledzy, studenci brazylijscy nie wkradali się po cichu i nie przeproszali. Po prostu witali swoich kolegów i uśmiechali się do wykładowcy. Nic w ich zachowaniu nie sugerowało, że byli niepunktualni lub spóźnieni lub też że ich przybycie wymagało przeproszenia zaproszonego wykładowcy. Nawet pojawienie się półtorej godziny później, przy wykładzie zaplanowanym na dwie godziny, nie wydawało się zasługiwać na przeprosiny. Kiedy zgodnie z zegarem dwie godziny minęły, z sali wykładowej wyszło tylko kilkoro studentów. Profesor Levine zrozumiał, że studenci zawsze zostawali na mniej więcej dwie godziny wykładu; tylko moment jego rozpoczęcia i zakończenia był definiowany w sposób bardziej elastyczny, niż on był do tego przyzwyczajony. Brazylijczycy, w porównaniu z Amerykanami, są bardziej elastyczni w swoim rozumieniu tego, co oznacza bycie spóźnionym. Oceniają oni punktualność jako mniej lub nawet mało istotną cechę życia akademickiego. R.V. Levine, E. Wolff: *Social Time. The Heartbeat of Culture. To Understand a Society, You Must Learn its Sense of Time*. „Psychology Today”, 1985, III, s. 29-35.



Rys. 3. Zaufanie międzyludzkie a tradycja kulturowa, poziom rozwoju gospodarczego i tradycja religijna

Źródło: Kultura ma znaczenie. Jakie wartości wpływają na rozwój społeczeństw. Red. L.E. Harrison, S.P. Huntington. Wydawnictwo Zysk S-ka, Poznań 2003, s. 160, rys. 7.3.

Rys. 3 ma charakter poglądowy. Ujmuje wartości, głównie tradycje religijne, determinujące rozwój społeczeństw w ujęciu makroskopowym.

## Zakończenie

Jako naukowci obserwatorzy świata społecznego jesteśmy nim zainteresowani w sposób poznawczy, nie zaś praktyczny.

Paradygmat kulturowy Talcotta Parsonsa badania systemów społecznych stanowi ważne dokonanie w nauce XX wieku inspirujące do dalszych poszukiwań. W powyższym opracowaniu chodziło o wskazanie powodów, dla których poglądy Parsonsa uznające strukturalno-funkcjonalne opisy systemów społecznych, uzupełnione o założenie swoistości kulturowych zbiorowych działań ludzkich są pouczającym wzorem studiów nad makietą gospodarki i społeczeństwa według koncepcji zmiennych wzorów, której istotą są subsystemy i funkcje. Paradygmaty nigdy nie są formułowane w próżni ani też nigdy nie są pozbawione konkurencji.

Interpretatorzy Talcotta Parsonsa, jak np. Pierre Bourdieu, twierdzili, że ujęcie funkcji przez Parsonsa nie jest niczym innym, jak interesem panujących, czyli zainteresowaniem, jakie przejawiają oni trwaniem systemu zgodnego z ich interesem.

#### THE SPECIFIC CHARACTER OF THE CULTURAL PARADIGM IN STUDIES ON THE SOCIAL SYSTEMS ACCORDING TO TALCOTT PARSONS

##### Summary

Talcott Parsons is among the twentieth century scientists who reintroduced the communication of two cognitive perspectives, once examined together in economics. It's about studies of society and economy as a whole. Reference is made in this study to those Parsons' works in which the examined ideas were developed to their fullest extent. These are *the social system* and *Economy and Society* (co-author: N. Smelser). Parsons made structural and functional descriptions of social systems by using the concept of formula variables. Polish elites are looking for and promoting a social system close to the ideal type which puts an emphasis on universalism and achievements as well as the desirable cultural personality type: *homo americanus*.

**Władysława Kiwak**

## **WPŁYW CZYNNIKÓW CYWILIZACYJNYCH NA KSZTAŁTOWANIE SYSTEMU EKONOMICZNEGO**

---

### **Wprowadzenie**

Istnieje wśród ekonomistów mocne przekonanie, że rozwój gospodarczy warunkują rozporządzalne zasoby: pracy, ziemi, kapitału oraz wiedza. Natomiast z innych dziedzin nauki płyną informacje, iż istnieje jeszcze wiele dodatkowych źródeł rozwoju cywilizacyjnego. Studiując historię rozwoju ludzkości, nie sposób nie zauważyć, że kultura – język, wierzenia i praktyki religijne, zasady etyczne, sposoby zdobywania środków do życia, ustrój rodzinny, ustrój pracy, ustrój własności, system edukacyjny, system prawa, system wojenny, społeczne pojmowanie czasu – przesądza o sukcesie bądź klęsce jednostki, a także całych narodów. Kultura, te wartości wypracowane przez człowieka i istniejące w człowieku, niejednokrotnie zniechęca ekonomistów do uważnego przyjrzenia się jej. Dobra kulturowe są bowiem trudno mierzalne i porównywalne, a zatem nie można ich w sposób jednoznaczny wyrazić liczbą. Przekonanie, że czego nie można zobaczyć i zmierzyć, nie istnieje i jest zatem nierealne, stało się bazą dla kształtowania przyszłej koncepcji człowieka pojmowanego przedmiotowo. Dlatego dzisiejsza ekonomia pozbawiona głębszej refleksji nad bytem ludzkim, jakby powiedział Röpke, a także Coase, to teoretyczna zabawa, która ma niewiele wspólnego z realnym ludzkim światem<sup>1</sup>.

Niepewność towarzyszy działaniom ludzkim, dlatego człowiek zawsze wynajduje sposoby radzenia sobie ze zmiennymi kolejami swojej egzystencji. Tworzy dobra abstrakcyjne, które nadają życiu społecznemu stabilność i zna-

---

<sup>1</sup> Zob. W. Röpke: Kryzys społeczny czasów obecnych. Oficyna Liberalów, Warszawa 1988; H.M. Enzensberger: Fortuna i kalkulacje, czyli o nieprzewidywalności przyszłości. Dziennik Europa, 14-16.08.2009.

czenie, a zarazem kształtują ludzkie interakcje<sup>2</sup>. Spoiwem interakcji jest wymiana poglądów, a nie tylko, jak uważają ekonomiści, realizacja wspólnych celów. Jest rzeczą oczywistą, że wymiana informacji między podmiotami gry rynkowej, która toczy się w środowisku społecznym, prowadzi do nieprzewidywalnej liczby sprzężeń zwrotnych, w wyniku których liczba zmiennych rośnie i, co jest oczywiste, żadnej nie można interpretować jednoznacznie.

Kultura jest wytworem działalności człowieka. Jest zjawiskiem czysto społecznym. Świat wartości człowieka, idee, założenia filozoficzne wyznaczają kierunek postępowania i modelowania świata. Determinują zachowanie i wybory, określają cel i sposób jego realizacji. Rozwój kultury zależy od motywacji osiągnięciowych, właściwości osobowych, od woli działania, która wyraża się materialnie przez szybkość postępu. Ponieważ człowiek jest istotą materialno-duchową, więc i jego wytwory mają nie tylko postać materialną, ale także zawiera się w nich pierwiastek duchowy. Należy podkreślić, że w czynnikach natury duchowej doszukują się niektórzy badacze historii rozwoju ludzkości źródeł upadku cywilizacji<sup>3</sup>.

Pojęcia „kultura” i „cywilizacja” są często używane zamiennie. Za kryterium rozróżniania niejednokrotnie przyjmuje się udział pierwiastków niematerialnych w kulturze bądź w cywilizacji. Pojęcia „kultura” używa się często w stosunku do społeczeństw pierwotnych, a „cywilizacja” – do tych stojących na wyższym poziomie rozwoju.

Toynbee uważa, że istotną różnicą między cywilizacjami a społeczeństwami pierwotnymi jest kierunek, w jakim działa *mimesis*, czyli naśladownictwo. Píše, że w takich społecznościach, gdzie *mimesis* jest skierowana w stronę starszego pokolenia, tym samym jest ukierunkowana wstecz, ku przeszłości, rządzą reguły zwyczajowe i społeczność pozostaje statyczna. Natomiast tam, gdzie społeczność nastawiona jest na twórcze osobowości, „które nakazują posłuch, ponieważ są pionierami”, mamy do czynienia z rozwijającą się cywilizacją<sup>4</sup>.

Schumpeter uważał, że podstawowym bodźcem, który uruchamiał imponujący rozwój kapitalistycznej gospodarki, a tym samym proces zmian jakościowych, był „duch przedsiębiorczości”. „Działalność wynalazcza – jak pisał – była funkcją kapitalistycznego procesu, który odpowiada za mentalne

<sup>2</sup> J. Godłów-Legiędz: Współczesna ekonomia. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 66-68.

<sup>3</sup> Zob. W. Röpke: Op. cit.

<sup>4</sup> A.J. Toynbee: Studium historii. PIW, Warszawa 2000, s. 60.



nawyki rodzące wynalazek”<sup>5</sup>. Przedsiębiorcy, którym zawsze towarzyszy element zagrożenia, są, według niego, siłą napędową racjonalizacji ludzkiego postępowania, gdyż przełamują nawyki myślowe i niszczą utarte schematy postępowania. Kontrolują proces tworzenia, są więc pionierami zmian cywilizacyjnych.

Zdaniem Cassirera kultura to system symboliczny. Jak pisze, „na kulturę składają się oczywiście różne rodzaje działalności, kierujące się odmiennymi zasadami i dążące do odmiennych celów. Jeśli zadowolimy się rozważaniem rezultatów tych przedsięwzięć – twórców myśli mitycznej, religijnych obrzędów i wierzeń, dzieł sztuki oraz teorii naukowych – to sprowadzenie ich do wspólnego mianownika wyda się rzeczą niemożliwą. Ale synteza filozoficzna oznacza coś innego. Nie szukamy tu jedności wyników, ale jedności działania; nie jedności wytworów, ale jedności procesu twórczego”<sup>6</sup>.

Sądzę, że poszukiwanie myśli przewodniej, idei kształtujących sposoby organizacji życia zbiorowego oraz refleksja nad sensem dziejów w odniesieniu do historycznego rozwoju ludzkości i uchwycenie wszelkich specyficznych właściwości poszczególnych cywilizacji jest z pewnością twórczą propozycją metodologiczną, która ekonomistów mogłaby zainspirować intelektualnie.

Dla F. Konecznego cywilizacja to metoda ustroju życia zbiorowego<sup>7</sup>. Zdaniem Konecznego pełnia cywilizacji, a za taką uważa cywilizację łacińską, wymaga harmonii w pojmowaniu i urządzaniu wszystkich działów bytu. W ujęciu autora „O wielości cywilizacji”<sup>8</sup> w danym społeczeństwie metody pracy, organizacji życia zbiorowego, prywatnego (tj. rodzinnego), publicznego, tudzież system moralno-intelektualny, muszą być wysnute z jednej metody. Można zatem powiedzieć, że ekonomia i pozostałe dziedziny bytu muszą wychodzić z tego samego założenia. Jak twierdzi Koneczny, nie można być cywilizowanym na dwa różne sposoby, orzeka o tym bowiem najwyższe prawo dziejowe. Nakładanie na siebie różnych systemów etycznych, prawnych czy społecznego postrzegania czasu rodzi poważne napięcia i konflikty między materialną i duchową stroną życia. Zasada współmierności pełni rolę integrującą i służy budowaniu jednolitego paradygmatu kulturowego, który wykorzystywany może być do opisu i oceny życia zbiorowego.

<sup>5</sup> J.A. Schumpeter: *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*. PWN, Warszawa 1995, s. 135.

<sup>6</sup> E. Cassirer: *Esej o człowieku. Wstęp do filozofii kultury*. Czytelnik, Warszawa 1977, s. 157.

<sup>7</sup> F. Koneczny: *O cywilizację łacińską*. Dom Wydawniczy „Ostoja”, Kraków 2006, s. 38.

<sup>8</sup> F. Koneczny: *O wielości cywilizacji*. WAM, Kraków 1996.

Zdaniem Konecznego etyka przesądza o wyborach, sposobach zdobywania rzeczy oraz o metodach organizacji życia zbiorowego – stąd konieczność uetycznienia wszystkich form życia społecznego. Kierowanie się zasadami etycznymi w stosunkach między społeczeństwem a państwem zawsze jest źródłem potęgi cywilizacyjnej.

Wartości bytu ludzkiego tworzą aksjologiczny fundament, który ma znaczenie dla wszelkiej działalności ludzkiej, w tym też dla tej, która dotyczy jej materialnej strony. Jak pisze Koneczny: „Zapatrywania na sposoby bogacenia się, na stosunek bogactw do potrzeb społecznych, na stosunek potrzeb do ilości pracy, na rozkład pracy; oraz z drugiej strony społeczna bierność czy czynność majątków, zdatność do pracy gospodarczej zbiorowej, stopień i celowość oszczędności – oto strony życia przedstawiające wszelką kulturę w przekroju, zwłaszcza że nie ma ani jednej strony jakiegokolwiek kultury, która nie pozostawałaby w związku z jakąś stroną ekonomicznego życia”<sup>9</sup>.

Można więc powiedzieć, że o rozwoju cywilizacyjnym, wzrastaniu bądź upadku, przesądzają system etyczny, wartości, obyczaje, światopoglądy, założenia filozoficzne. Jednym słowem – kultura ma znaczenie. Cywilizacje różnią się między sobą, każda ma swój bieg dziejów i wewnętrzny system wartości. Dlatego tak ważne jest zbudowanie paradygmatu cywilizacyjnego, wyraźnego wzoru kulturowego, gdyż będzie wówczas źródłem informacji, które pomagają zrozumieć procesy zachodzące w dynamicznym i różnorodnym świecie<sup>10</sup>.

Jeśli kultura to, jak twierdził Cyncero, „uprawa ducha”, ćwiczenia w zakresie poznania życia społecznego i twórczości<sup>11</sup>, wówczas, patrząc z tej filozoficznej perspektywy na działalność człowieka gospodarującego, dążącego do realizacji założonych celów i traktując ekonomię jako naukę społeczną, ekonomiści powinni interesować się dobrami niematerialnymi, wytworami umysłu człowieka i ich rolą w kształtowaniu świata specyficznie ludzkiego. Patrząc zatem z punktu widzenia współczesnych rozważań nad gospodarką, śmiało można refleksję nad kulturą potraktować jako próbę sformułowania nowego ekonomicznego paradygmatu dla liberalnej gospodarki rynkowej.

<sup>9</sup> F. Koneczny: O sprawach ekonomicznych. WAM, Kraków 2000, s. 9.

<sup>10</sup> Zob. S.P. Huntington: Z kulturą trzeba się liczyć. W: Kultura ma znaczenie. Red. L.E. Harrison, S.P. Huntington. Wydawnictwo Żysk i S-ka, Poznań 2003, s. 42-59.

<sup>11</sup> J. Gutkowski: O istocie i naturze kultury. W: Co to jest filozofia kultury? Red. Z. Rosińska, J. Michalik. WUW, Warszawa 2006, s. 32.

## 1. Liberalny ustrój gospodarczy

Śledząc rozwój historyczny ludzkości, możemy zauważyć, że bogactwo bądź ubóstwo społeczeństw zależy nie tyle od zasobów, którymi interesuje się ekonomia, ale od promowanego wzoru kulturowego, który spaja jednostki ze sobą bądź nie, aktywizuje do twórczego wysiłku bądź zniechęca, rodzi poczucie tożsamości lub dezintegracji.

Paradygmat kulturowy cywilizacji zachodniej stanowią idee i wartości, religie, teorie naukowe, które nadają jej zindywidualizowane oblicze. Charakteryzuje się ona historyczną trwałością i autonomicznością kulturową. I posiada, jak każda cywilizacja, swe instytucje ekonomiczne. Do instytucji życia społecznego trwale związanych z cywilizacją zachodnią, z których wyrastała gospodarka rynkowa, można zaliczyć: wolność i odpowiedzialność, system prawny: prawo majątkowe, prawo rodzinne, prawo spadkowe<sup>12</sup>, racjonalność i humanitaryzm, autorytet moralny, kulturę czynu i kult wiedzy, Logos – myślenie i Ethos – działanie. „Logos musi – jak pisze Koneczny – poprzez myślenie celowe wieść do Ethosu, inaczej nie ma kultury czynu, a bez niego nie ma życia”<sup>13</sup>. Rozum i wolna wola, myśl i czyn – od tych dóbr pochodzących z dwóch sfer ludzkiej egzystencji zależy kultura czynu, a zatem i skuteczność działania, która wymaga dojrzałego namysłu i wiarygodnej analizy sytuacji.

Cywilizacja zachodnia korzysta z dziedzictwa ogólnoeuropejskiego XVIII-wiecznego Oświecenia. Indywidualistyczne pojmowanie wolności, racjonalistyczna absolutyzacja autonomii człowieka oraz deistyczna wizja świata kształtują współczesny liberalny ustrój. Znaczenie zasadnicze ma dla liberalnej gospodarki optymistyczna wiara w mądrość natury, uniwersalizm jej praw, których przestrzeganie w sposób automatyczny harmonizuje różnorodne elementy układu, budując tym samym pożądany społeczno-gospodarczy ład. Egoizm miał być czynnikiem powszechnego dobrobytu jednostki, a sposobem jego osiągnięcia – konkurencja.

Znaczenie religii dla cywilizacji zachodnioeuropejskiej, w tym dla konstituowania się systemu ekonomicznego, podkreślają mocno m.in. Koneczny, Huntington, Weber, Novak czy Röpke. Uważają oni, że to właśnie religie są

<sup>12</sup> F. Koneczny: O sprawach ekonomicznych. Op. cit., s. 78; T. Veblen: Teoria klasy próżniaczej. Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 1998.

<sup>13</sup> F. Koneczny: O sprawach ekonomicznych. Op. cit., s. 46.

najistotniejszym składnikiem kultury, przeto w dużej mierze kształtują sposoby życia i działania, sposób pojmowania pracy i czasu. Ale są też przyczyną konfliktów, zwłaszcza gdy odmienne paradygmaty kulturowe nałożą się na interesy ekonomiczne. Wówczas może dojść do mocnych napięć, szczególnie między potężnymi cywilizacjami. Właśnie obecnie mamy możliwość obserwowania narastającego antagonizmu między Zachodem a islamem<sup>14</sup>.

Myśl, którą pragnęłam przedstawić, brzmi następująco: kultura za pomocą swoich dóbr przekazuje i zachowuje wielkie doświadczenia duchowe, intelektualne i dorobek materialny całych pokoleń. Nie ma bowiem nic trwalszego niż pamięć pokoleń. Tradycja, obyczaj, zasady etyczne i religia kształtują nasze relacje z innymi ludźmi, również w sferze materialnej. Jest rzeczą oczywistą, że trudności i możliwości związane z produkcją dóbr i ich wymianą mają swe odzwierciedlenie w interakcjach międzyludzkich. Wartości społeczne, z którymi utożsamia się jednostka, pomagają łagodzić konflikty i napięcia oraz jednoczyć ludzi wokół wspólnego celu.

W liberalnej, rynkowej gospodarce przyjmuje się, że nie istnieje jednolity paradygmat kulturowy, z którego wysnute byłyby materialne i duchowe objawy życia społecznego, jedyny słuszny model postępowania, którego rdzeń wywiedziony byłby z historycznie ukształtowanego wzorca wartości. Przyjmuje się bowiem, że mechanizm rynkowy ustali zasady i reguły postępowania służące maksymalizacji zadowolenia. To, jak się wydaje, racjonalne założenie wypacza jednak informacje, które płyną z realnego świata, oznacza bowiem, że człowiek nie jest współtwórcą rzeczywistości, lecz biernie poddaje się anonimowym siłom. Przeto staje się narzędziem w ich rękach, jest przedmiotem, a nie podmiotem zdarzeń. Z horyzontu znikają człowiek – osoba i jej świat wartości, a pojawia się statystyczna jednostka, która zorientowana jest na realizację własnego dobra. A godność człowieka utożsamiana zostaje z zajmowanym stanowiskiem. W ten sposób zanika dystans między osobą a rolą, jaką pełni w życiu zawodowym i społecznym. Uznanie podmiotowości człowieka wymaga akceptacji jego podstawowych praw, dostrzeżenia w nim czegoś niepowtarzalnego, takich cech, które odróżniają go od innych.

Dzięki pracy i przedsiębiorczości jednostka, współdziałając z innymi, kształtuje sukces bądź klęskę wspólnoty, w której żyje i która nadaje jej tożsamość. Gdyż racjonalność wyborów, efektywność działania, stosunek do pracy

---

<sup>14</sup> Szerzej na ten temat S.P. Huntington: *Zderzenie cywilizacji*. Wydawnictwo Literackie Muza SA, Warszawa 1997.

i czasu są człowiekowi, jak zauważa MacIntyre<sup>15</sup>, udostępniane przez pamięć pokoleń, w którą wpisuje się tradycja. To poprzez pracę i stosunek do niej, bardziej niż przez jakiekolwiek inne działanie, człowiek staje się częścią większej wspólnoty, włącza się w nią, umacnia ją i sam czerpie z niej siły. Praca i przedsiębiorczość opierają się na wiekowym wzorcu kulturowym, wypracowanym w cywilizacji Zachodu. Próba zastąpienia go innego rodzaju paradygmatem prowadzi do zniszczenia więzi społecznych, dezintegracji, korupcji norm moralnych i prawa, a skutkiem tego będzie zubożenie społeczeństwa.

Pomnażanie bogactwa, polepszanie jakości życia jest koniecznością cywilizacyjnego rozwoju. Dziś w świecie zindywidualizowanym, przy tryumfalnym pochodzie wolności pozbawionej odpowiedzialności, bardziej niż kiedykolwiek potrzebny jest jasny, jednolity fundament normatywno-aksjologiczny. Ponowne zakorzenienie życia gospodarczego w etyce pozwoli uzupełnić technokratyczną racjonalność, podporządkowującą sobie twórczego człowieka – kulturą odpowiedzialności i współodczuwaniem.

## **2. Społeczne pojmowanie czasu a czas w ekonomii**

Społeczne poczucie czasu jest jednym z podstawowych elementów kształtowania życia zbiorowego. To, jak czas jest zharmonizowany z systemem prawa, pracą i sposobem jej zorganizowania oraz ustrojem własności, rzutuje na życie gospodarcze. Bez wspólnej rachuby czasu i jednolitego stosunku do niego określone zbiorowości, zawodowe, rodzinne, towarzyskie itp., pozbawione byłyby więzi wewnętrznej, której moc zależy od: terminowości, punktualności, szybkości i odpowiedzialności. Stopień ujarzmienia czasu i umiejętność zarządzania nim determinuje rozwój człowieka i całych społeczeństw. Czas jest niezwykle cenną wartością, wokół której zorganizowane jest życie człowieka. Czas jest zasobem danym, nieodnawialnym i trudno uchwytnym.

Problem wyjaśnienia istoty czasu zaprzętał umysły ludzkie od zarania dziejów, gdyż wpisując się w życie człowieka, konfrontuje go z egzystencjalnymi pytaniami dotyczącymi życia i śmierci. Czym jest czas? Odpowiedź na to pytanie jest niebywale trudna. W zależności od kontekstu, przyjętego punktu

---

<sup>15</sup> A. MacIntyre: *Whose Justice? Which Rationality?* University of Notre Dame Press, 1988, za A. Gawkowska: *Biorąc wspólnotę poważnie? Komunitarystyczne krytyki liberalizmu*. IFiS PAN, Warszawa 2004, s. 129.

widzenia, czas jest m.in. darem, ale i pieniądzem, prędkością, miarą ruchu, przeszłością, teraźniejszością i przyszłością. Jest też chaosem, trwałością i stabilizacją, pamięcią i przewidywaniem. Czas jest i mija, staje się i ulatnia. Czas to życie, któremu towarzyszy duch. Czas to wieczność<sup>16</sup>.

Jak twierdzi Heschel<sup>17</sup>, czas niesie ze sobą tworzenie i twórcze rozwijanie się, wyjątkowość i nieodwracalność oraz zmianę. Racjonalność reprezentuje zaś materię, stany stałe, które w formalnych ramach zegarów, kalendarzy i planów ujęte są w liczbie. Czas, zdaniem Bergsona<sup>18</sup>, nie poddaje się racjonalności, która kalkuluje, analizuje, dzieli, liczy i mierzy. Ekonomia zainteresowana jest takim właśnie postrzeganiem i ujmowaniem czasu. Ponieważ życie człowieka nie jest nieskończone, gospodarowanie czasem, sposób jego „ujarzmienia” i stosunek do niego przesądza o jakości życia.

Wyjątkowość i niepowtarzalność zdarzeń należy do czasu. Czas to stwarzanie, dlatego nieświadomość głębi czasu, i w związku z tym jego lekceważenie, rodzi brzemiennie skutki. Jest rzeczą oczywistą, że to, jak człowiek wypełnia chwile, twórczo czy poddając się lenistwu, świadczy o tym, jaki jest jego stosunek do życia, a więc i do pracy. Z chrześcijańskiej koncepcji pracy, na którą skazany jest człowiek, wynika, że jest ona obdarzona boską godnością. Sakralność pracy wyjaśnia, dlaczego nie od zawsze czas wypełniony pracą był poddany ekonomicznej, pieniężnej wycenie.

Obecnie pracę traktujemy jako trud i przykrość, gdyż pozbawia nas wolnego czasu, a więc minimalizuje zadowolenie. Praca jest ciężarem, którego chcemy się pozbyć, ale jest też źródłem dochodów. Płaca ma wynagrodzić przykrość<sup>19</sup>, utratę wartości wyższej – czasu wolnego. W tym miejscu należy zaznaczyć, że Marshallowska koncepcja czasu nie jest równoznaczna z czasem chronologicznym, mierzonym zegarowymi godzinami; jest to raczej koncepcja analityczna.

Jak wynika z religii chrześcijańskiej, człowiek ma prawo do wolności od pracy w niedzielę i święta. To okres zawieszenia walki o byt, czas bycia ze sobą, oderwania od powszedniości i niezależność od zewnętrznych zobowiązań. To czas poświęcony duchowemu wzrastaniu, dzień, w którym można osiągnąć, w jakimś stopniu, niezależność od ekonomicznego i technicznego środowiska.

<sup>16</sup> B. Adam: *Czas. Sic!*, Warszawa 2010, s. 12-13.

<sup>17</sup> A.J. Heschel: *Szabat*. Wydawnictwo Esprit SC, Kraków 2009.

<sup>18</sup> H. Bergson: *Ewolucja twórcza*. Zielona Sowa, Kraków 2004.

<sup>19</sup> E. Taylor: *Historia rozwoju ekonomiki*. Delfin, Lublin 1991, s. 249-262.

Stąd tak wielka wartość czasu wolnego dla człowieka. Religijne ujęcie siódmego dnia tygodnia (Ks. Rodz. 2.2) oznacza uwolnienie człowieka od napięć życia społecznego, a także od pieniądza, który profanuje czas sakralny<sup>20</sup>. Dzisiaj, w myśl powszechnego przekonania, że czas to pieniądz, przenika on wszystkie sfery życia człowieka i krąży na rynku, nie uznając czasu „uświęconego”. Należy podkreślić, że gdy czas stał się pieniądzem, zaczął kosztować i przynosić zyski, rozwój cywilizacyjny przyspieszył<sup>21</sup>.

Z tradycji chrześcijańskiej możemy wywieść cnotę oszczędzania i poświęcenia. W języku ekonomicznym da się w nich wyrazić racjonalne gospodarowanie czasem. Doskonalenie cnoty oszczędzania wymaga czasu, czyli przyjęcia długookresowej perspektywy i odroczenia gratyfikacji, które jednak nie należą do atrybutów teraźniejszości. Doskonalenie kunsztu czy zdobywanie wiedzy, które traktujemy jako środki rozwoju osobistego i społecznego, wymagają solidnej, zorientowanej na przyszłość podstawy. Kiedy koncentrujemy się na przyszłości, podejmujemy decyzje, które antycypują pewne konsekwencje. Ale zakładamy jednocześnie, że istnieją stabilne warunki działań. Stabilny rząd, prawo, rodzina pozwalają przewidzieć, jakie działania pomogą osiągnąć zamierzone rezultaty lub czy kiedykolwiek uzyska się obiecane wynagrodzenie za wykonywane obowiązki. A kluczowym wymiarem dla budzącej nadzieję przyszłości jest zaufanie.

Współczesna gospodarka rynkowa niszczy „sakralne” pojmowanie czasu. Podmioty rynku nie myślą w kategoriach długiej perspektywy. Nagrody za oczekiwanie, za wierną służbę tracą na znaczeniu<sup>22</sup>. W opinii Sennetta organizacja, która nieustannie się zmienia, wymaga elastycznego czasu i elastycznego podejścia do rozwiązywania problemów, a „głębsze zaangażowanie się w cokolwiek byłoby dysfunkcjonalne”<sup>23</sup>. Jednak, zdaniem Maritaina, współczesna cywilizacja powinna dążyć do osiągnięcia w życiu prymatu jakości nad ilością, wypuklenia podmiotowości człowieka w stosunku do techniki, sensu pracy nad jej pieniężnym wyrazem, solidarności ludzkiej nad chciwością i pożądlivością jednostki<sup>24</sup>.

<sup>20</sup> A.J. Heschel: *Op. cit.*, s. 39-55.

<sup>21</sup> W. Kiwak: *Pieniądz i jego świat*. W: *Spoleczna odpowiedzialność instytucji finansowych*. Red. M. Bąk, P. Kulawczuk. IBnDiPP, Warszawa 2009, s. 91-93.

<sup>22</sup> R. Sennett: *Etyka dobrej roboty*. Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 2010, s. 52.

<sup>23</sup> R. Sennett: *Kultura nowego kapitalizmu*. Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 2010, s. 101.

<sup>24</sup> J. Maritain: *Religia i kultura*. Fronda 2007, s. 159.

Społeczne postrzeganie czasu zapewnia organizacji rynkowej orientację aksjologicznie pożądaną ze względu na cel przyjęty do realizacji. Tym samym staje się ważnym czynnikiem determinującym wybory i działania gospodarcze. Jednostka, przyjmując inną niż wspólnota perspektywę czasu, doraźną, a nie trwania, nie docenia głębi czasu i jego wyjątkowości. Dlatego nie zanurza się w nim, więc nie potrafi odróżnić tego, co konieczne, od tego, co jest przypadkowe. Trwałość i stabilność jakiegokolwiek wspólnoty, a więc i ekonomicznej, zależy od kultury organizacji, w tym od stosunku do czasu oraz metod jego oceny i wykorzystania.

W ekonomii czas może być postrzegany różnie. Inną wartość przypisze mu pracodawca, a inną pracobiorca. W ekonomii czas to pieniądz, a więc czas można skalkulować, policzyć, wymierzyć i porównać. Ponieważ czas jest dobrem nieodnawialnym pracą, to – zgodnie z Ricardiańską teorią wartości – jego wycena jest odbiciem rzadkości, a zatem i popytu na to dobro<sup>25</sup>. Czas, dobro ograniczone, niezwykle cenne, gdyż nieodnawialne, nie może być trwoniony, ponieważ skutkuje to wzrostem kosztów działania, a zatem i obniżeniem dochodów i, w konsekwencji, słabszą pozycją na konkurencyjnym rynku.

Zdaniem A. Sena<sup>26</sup> to, jak korzystamy z danego nam czasu, przesądza o naszym dobrostanie, gdyż bogactwo bądź ubóstwo człowieka jest pojmowane nie tylko materialnie. Jest wypadkową możliwości wyboru sposobu wypełnienia i zarządzania czasem. Wynika z tego, że czasu raz danego nie można traktować rozrzutnie. Ma być szanowany. Straconego czasu nie odzyska się – w przeciwieństwie do dóbr materialnych. Przyszłości też poznać nie można. Stąd jego wyjątkowość i istotne znaczenie w życiu człowieka.

Społeczne poczucie czasu jest jednym z ważniejszych parametrów życia zbiorowego. Bez jednolitego podejścia do czasu i jego postrzegania wspólnota ludzi, w tym ludzi pracy, pozbawiona byłaby więzi wewnętrznej, która gwarantuje harmonijne współdziałanie i współżycie podmiotów gospodarczych. Współczesność traci z oczu perspektywę trwania na rzecz tymczasowości, co rodzi niepokój oraz nieprzewidywalność oraz płynność instytucji społeczno-gospodarczych. Chcąc odzyskać bezpieczeństwo, człowiek powinien na nowo określić swój stosunek do czasu.

<sup>25</sup> D. Ricardo: Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania. PWN, Warszawa 1957, s. 8.

<sup>26</sup> A. Sen: Nierówności. Dalsze rozważania. Wydawnictwo Znak, Kraków 2000.



## Zakończenie

Sukcesu bądź kryzysu gospodarki rynkowej nie da się wyjaśnić po prostu jako skutku złej struktury praw własności, asymetrii informacji czy wadliwego zarządzania. Dzisiaj staje się coraz bardziej oczywiste, że przyszłość podmiotu rynkowego, a także całego systemu gospodarczego zależy nie tylko od zasobów materialnych, poziomu wykształcenia, kompetencji zawodowych i innowacji, ale również od aksjologicznego fundamentu, dóbr kulturowych, które w sposób oczywisty determinują i wyznaczają sposoby zdobywania rzeczy.

Ekonomia dąży do rozumnego odkrycia, w jaki sposób człowiek może osiągnąć swe cele, zatem nie powinna odsuwać poza obszar swoich zainteresowań dóbr, które kształtują tożsamość człowieka i wiążą go mocnymi więzami z innymi i całym otaczającym go światem. Ludzkie działania nie są wolne od wartościowania, gdyż człowiek jest zanurzony w świecie norm moralnych, religii, tradycji i obyczaju. W nowym ekonomicznym paradygmacie punktem wyjścia powinien być człowiek pojmowany osobowo i zakotwiczony we wspólnocie, a nie autonomiczna, wyalienowana, z równie wyalienowanej przestrzeni, absolutnie wolna jednostka, według której jedynym dopuszczalnym kryterium słuszności postępowania jest użyteczność i korzyść własna. Kluczowe założenia nowego paradygmatu są coraz lepiej rozpoznawane, są to: wartości, które składają się na kapitał społeczny.

Dopiero od niedawna w teorii ekonomii, tzw. głównego nurtu, uwzględnia się tak istotne warunki sprawnego działania, jak: kultura transakcji, wzajemne zaufanie, jasność praw własności, pewność egzekucji zobowiązań i całości kształt czynników składających się na etos pracy. Z praktyczną realizacją tych wartości nie jest najlepiej, mimo powszechnej świadomości ich roli we wspieraniu przedsiębiorczości i ulepszaniu jakości życia.

Na pytanie o to, jakie warunki muszą być spełnione, aby cywilizacja wzrastała, poprawiała się jakość życia i doskonaliły się ludzkie relacje, odpowiedź – możliwa, choć trudna do zrealizowania w cywilizacji rynkowej – brzmi: trzeba podkreślać, że życie jest wartością, a praca jest wobec niego służebna. Z pewnością należy też przypominać, z jakiego fundamentu wyrastała Europa, co było siłą sprawczą jej dynamicznego, materialnego, kulturowego i duchowego rozwoju. Ekonomii czeka zatem wyzwanie – redefinicja jej podstawowego paradygmatu, a więc nowe spojrzenie na człowieka i jego świat.

---

## THE INFLUENCE OF THE CIVILIZATION FACTORS UPON THE FORMATION OF AN ECONOMIC SYSTEM

### Summary

The topic of this dissertation is philosophical reflection upon the social world, a part of which is filled with the economic activity of man. The notions, values and moral norms resulting from a thought and human experience constitute the basis of the civilization development. The multitude and variety of civilizations and therefore the various forms of economic life are the reflection of the aksiological order shaped by the set of the universal norms. The values followed by man and moreover by industrial man objectivize in the process of historical development. They form the institutional foundation which determines choices, activity and behaviour. The cultural varieties lead to the basic civilization differences and thus to different economic orders.

The principal objective of this dissertation is to state the basic ideas and values which shaped the development of the western (Latin) civilization. The main thesis of my dissertation is the statement that the economic life cannot be separated from the cultural – material, intellectual and spiritual achievements of man. Hence the conclusion that economic activity cannot be embedded in the value system different from the one that is generally accepted and gives the identity to the community. The economics alienation from the cultural context towards abstraction and formalized language of description of the investigated processes lead to its lack of ability to enter into constructive discussion with e.g. philosophy, sociology or history. Moreover it is often helpless against challenges of the modern world.

The question that arises is as follows: What would be the proper normative – aksiological basis for the globalizing economy?

**Grażyna Maniak**

**Aneta Zelek**

# **KAPITAŁ SPOŁECZNY JAKO DETERMINANTA ZDOLNOŚCI ADAPTACYJNYCH GOSPODARKI**

---

## **Wprowadzenie**

Fundamentalne zmiany, jakie rozpoczęły się w ostatniej dekadzie XX wieku, sprawiły, że tradycyjny model działalności gospodarczej ma coraz mniejszą rację bytu. Dominujące obecnie cechy światowej ekonomii to globalna konkurencja, turbulentne zmiany, szybszy przepływ informacji, większy zakres komunikacji, postęp technologiczny i rosnąca złożoność biznesu. Uogólniając, można powiedzieć, że współczesna gospodarka to dynamiczna współzależność trzech wiodących sił:

- wiedzy – intelektualnego kapitału, stosowanego przez ludzi dla podejmowania decyzji i właściwych działań,
- zmian – stale się dokonujących, obejmujących każdą sferę życia człowieka i organizacji; szybkie tempo i nieciągłość zmian utrudniają prognozowanie i podnoszą ryzyko działania,
- globalizacji – w takich sferach, jak B+R, technologia, produkcja, handel, finanse, komunikacja i informatyzacja, które skutkują globalną ekonomią i hiperkonkurencją.

Nie wchodząc szczegółowo w charakterystykę powyższych ciężarów, należy wskazać, iż globalizacja sprowadza się do uwalniania rynków od barier granicznych przy jednoczesnej likwidacji ograniczeń dla konkurencji. Współczesna gospodarka staje się areną, na której intensywna rywalizacja toczy się na

wielu poziomach: państw, regionów, firm, produktów itp.<sup>1</sup>, a globalny charakter rynku i konkurencji narzuca potrzebę permanentnego wzrostu efektywności. Sprostanie wymaganiom kreowanym przez obecne warunki gospodarowania wymaga ciągłej aktywności i innowacyjności w obszarze źródeł i działań zapewniających przewagę konkurencyjną.

Wymienione zjawiska rodzą w gospodarce silną potrzebę elastyczności, rozumianej jako zdolność do adaptacji do zmieniających się warunków ekonomiczno-społecznych (lub nawet do kreowania nowej przestrzeni działania). Przetrwają i będą się rozwijać tylko te podmioty gospodarcze (zarówno na poziomie mikro, jak i makro), które potrafią aktywnie reagować i dostosowywać się do nowych okoliczności. Szczególnego znaczenia nabierają więc zdolność i łatwość dokonywania zmian. Znamienne przy tym jest to, że samo błyskawiczne reagowanie na sygnały płynące z otoczenia nie jest już wystarczające – od podmiotów rynkowych wymaga się także zdolności do przewidywania tych zmian.

Niniejszy referat oparty jest na założeniu, że ważnym czynnikiem decydującym o sprawności i zdolnościach adaptacyjnych gospodarki jest jej kapitał społeczny.

## **1. Adaptacyjność gospodarki – podstawowe aspekty**

Formułując postulaty pod adresem adaptacyjności i wskazując jej istotę, praktycy gospodarczy i badacze skupiają się zazwyczaj na dwóch zasadniczych bytach gospodarczych: przedsiębiorstwach i gospodarkach krajów, których zdolność do adaptacji jest wzajemnie powiązana. Można przyjąć bowiem, iż adaptacyjność na poziomie makroekonomicznym jest w znacznym stopniu pochodną zdolności przystosowawczych mikropodmiotów.

Z punktu widzenia organizacji problematyka adaptacji jest istotnym obszarem poszukiwań w ramach badań nad strategią organizacji, w kontekście wpływu otoczenia na wybór celów i źródeł przewagi konkurencyjnej. Wielorakie i dynamiczne zmiany dokonujące się zarówno w otoczeniu bliższym, konkurencyjnym, jak i w szerokim, instytucjonalnym – mogą być różnie postrze-

---

<sup>1</sup> Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce. Red. K. Kuciński. SGH – IFGN, Tom 79, Warszawa 2000, s. 11.

gane przez poszczególne firmy, co może prowadzić do odmiennych reakcji. Na zróżnicowanie reakcji przedsiębiorstw wpływają także czynniki o charakterze endogenicznym.

Z kolei z punktu widzenia gospodarki potrzeba adaptacyjności silnie wiąże się z coraz bardziej otwartym charakterem współczesnych gospodarek. Uwalnianie rynków od barier granicznych, które sprzyja rozwojowi wymiany międzynarodowej i międzynarodowym przepływom kapitału, likwiduje jednocześnie ograniczenia dla konkurencji. W konsekwencji w odniesieniu do płaszczyzny makroekonomicznej można mówić o międzynarodowej konkurencyjności gospodarki<sup>2</sup>. Pod tym pojęciem należy rozumieć takie ukształtowanie się warunków instytucjonalnych, makroekonomicznych i warunków konkurencji oraz sprawności mechanizmu rynkowego, które budują podstawy ekonomiczne dla dynamicznego rozwoju przedsiębiorstw w warunkach zmieniającego się otoczenia<sup>3</sup>. W takim rozumieniu konkurencyjności nacisk położony jest na tworzenie warunków do sprawnego gospodarowania i rywalizowania na arenie krajowej i międzynarodowej. Ponadto umożliwia odniesienie się zarówno do wyników osiągniętych dzisiaj, jak i do potencjalnych możliwości skutecznego konkurowania w przyszłości. Na ekonomiczną konkurencję krajów można więc spojrzeć jak na naturalny proces, którego rezultatem jest ewolucja systemu gospodarowania: „wygra” ten podmiot gospodarczy, który najlepiej dostosuje się do zmiennych warunków otoczenia. Im większa łatwość i mniejsze koszty, z jakimi gospodarka może się zmieniać, tym większe szanse na konkurencyjność i rozwój gospodarki.

Jest użyteczne (bardziej niż arbitralne) myśleć o zmianach w otoczeniu powodujących konieczność dostosowań gospodarki jako o procesach zachodzących w dwóch kategoriach: relatywnie nieprzewidywalnych i krótkookresowych szoków oraz długookresowych trendów. Większość szoków krótkookresowych ma charakter zewnętrzny wobec gospodarki danego kraju i wynika z nieprzewidywalnej zmiany warunków *terms of trade* lub sytuacji finansowej na świecie (przykładowo, wiele państw do chwili obecnej odczuwa skutki kryzysu finansowego zapoczątkowanego w 2007 roku w USA). Inną grupę stano-

---

<sup>2</sup> W literaturze dotyczącej konkurencyjności gospodarki, wywodzącej się z koncepcji wymiany międzynarodowej, wyróżnia się zbliżone do siebie pojęcia: międzynarodowa konkurencyjność gospodarki krajowej, międzynarodowa zdolność konkurencyjna, międzynarodowa pozycja konkurencyjna gospodarki krajowej. Pierwsze z wymienionych pojęć należy traktować jako kategorię najbardziej ogólną.

<sup>3</sup> J.W. Bossak, W. Bieńkowski: Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2004, s. 17.

wiąz szoki wewnętrzne, związane najczęściej z różnego rodzaju katastrofami lub sytuacjami klęski żywiołowej. Zmiany długookresowe wynikają m.in. z konieczności dostosowania się do wahań koniunkturalnych, postępu technologicznego czy też zmian strukturalnych w gospodarce.

Badacze analizujący reakcje firm i gospodarek na zmiany w otoczeniu używają różnych pojęć do ich opisu. Pojawiają się określenia „organizacyjna transformacja”, „zmiana organizacyjna” czy też „zmiana adaptacyjna”<sup>4</sup>. Używane jest także – w szczególności do organizacji – pojęcie elastyczności.

Wielość pojęć odnoszących się do procesów dostosowawczych wymaga wskazania ich istoty. Jeśli idzie o elastyczność, jest to o tyle trudne, że – pomimo szerokiego stosowania tego terminu w odniesieniu do przedsiębiorstw i gospodarek – nie jest to pojęcie dobrze ustrukturalizowane i jednoznacznie zdefiniowane. Na gruncie ekonomicznym elastyczność rozumiana jest jako pewna właściwość podmiotu, która sprowadza się do jego podatności na zmiany (pod wpływem określonych czynników), czyli szczególnej łatwości i szybkości w przeprowadzaniu odpowiednich zmian<sup>5</sup>. Zdolność podmiotów do zmian określana jest jednocześnie za pomocą terminu „adaptacja”. Adaptacja definiowana jest najczęściej jako proces dostosowywania się (człowieka, organizacji, gospodarki) do uwarunkowań zmieniającego się otoczenia<sup>6</sup>.

Na gruncie języka polskiego można uznać oba terminy za bliskoznaczne, mimo iż w przypadku adaptacji akcent położony jest na przystosowanie (najczęściej do zmiennego otoczenia), a w przypadku elastyczności nie jest to konieczne.

W ujęciu ekonomicznym wzajemne relacje pomiędzy elastycznością i adaptacyjnością są bardziej złożone, niemniej jednak podejmowane są próby wspólnego podejścia do rodzajów i mechanizmów elastyczności i adaptacji ekonomicznej. Te wzajemne relacje można wyjaśniać m.in. poprzez systemowe ujęcie przyczyn, celów i miejsca zmiany. Przykładowo, z punktu widzenia celów adaptacji wyróżnia się:

---

<sup>4</sup> J. Kultys: Reakcje przedsiębiorstw na zmiany w otoczeniu konkurencyjnym. W: Dostosowania makroekonomiczne i mikroekonomiczne w krajach na średnim poziomie rozwoju po kryzysach finansowych. Red. A. Wojtyna. PWE, Warszawa 2009, s. 81.

<sup>5</sup> Elastyczność organizacji. Red. R. Krupski. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2008, s. 9.

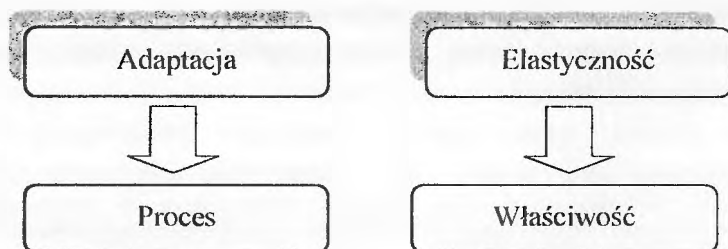
<sup>6</sup> B.S. Chakravarthy: Adaptation: A Promising Metaphor for Strategic Management. „Academy of Management Review” 1982, Vol. 7, cyt. za: M. Ciszewska-Mlinarić: Zdolności adaptacyjne organizacji. Przypadek szpitali powiatowych. „Współczesna Ekonomia” 2009, nr 3, s. 134.

- przystosowanie pierwotne, mające na celu przede wszystkim utrzymanie się na rynku, samo tylko przetrwanie,
- przystosowanie wtórne, ukierunkowane nie wyłącznie na przetrwanie, lecz głównie na rozwój.

Analogicznie, można wskazać elastyczność pierwotną, przejawiającą się w podstawowej formie i warunkującą istnienie podmiotu gospodarczego, oraz elastyczność wtórną, charakteryzującą się głównie wykorzystywaniem okazji prowadzących do rozwoju<sup>7</sup>.

Elastyczność i adaptację należy rozpatrywać w kontekście zmiany. Adaptacja, czyli dążenie do zmian dostosowawczych, jest naturalną skłonnością systemów działających w zmiennym otoczeniu. Tworzenie mechanizmów dostosowawczych na poziomie organizacji lub gospodarki to często długotrwały proces, na który składa się sekwencja różnorodnych w charakterze i zasięgu zmian. Od sprawności tych mechanizmów zależy niezakłócony rozwój podmiotów gospodarczych. Wynika z tego, iż adaptację należy pojmować jako proces immanentnie związany z funkcjonowaniem w warunkach zmiennego otoczenia; jego skuteczność warunkowana jest elastycznością. Elastyczność z kolei można rozpatrywać jako pewną cechę czy właściwość podmiotu, świadczącą zarówno o jego zdolności do dostosowywania się do otoczenia (niejako w wymiarze *ex post*), jak i o zdolności do kreowania sytuacji wyprzedzającej zmiany w otoczeniu. W tym sensie jest to zdolność do radzenia sobie z niepewnością i turbulentnością otoczenia.

Tym samym wykazane ścisłe związki pomiędzy adaptacją i elastycznością nie oznaczają pełnej tożsamości pojęć ich opisujących (co ilustruje rys. 1), mimo iż przyjęto się je traktować – również w niniejszej pracy – synonimicznie.



Rys. 1. Elastyczność a adaptacja

<sup>7</sup> Szerzej zob.: Elastyczność..., op. cit., s. 27-29.

Próbie zestawienia rodzajów elastyczności gospodarki, z uwzględnieniem charakteru dostosowań, a także łatwości, szybkości i agenta zmiany, przedstawia tabela 1. W oparciu o charakter niezbędnych dostosowań oraz wymagany dla nich czas wyróżniono elastyczność pasywną i innowacyjną. Elastyczność pasywna obejmuje reakcje podstawowych uczestników i elementów życia ekonomicznego na zmiany płynące z otoczenia. Elastyczność aktywna wiąże się z przedsiębiorczością i innowacyjnością; oznacza zmiany inicjowane przez podmioty rynkowe, a ci, którzy je podejmują, stają się liderami, wizjonerami, inicjatorami zmian społecznych<sup>8</sup>. Na poziomie jednostek przejawia się w dążeniu do rozwoju i inwestowania w niestandardowe kompetencje, mające charakter przyszłościowy. Na poziomie biznesu aktywna elastyczność obserwowana jest poprzez zakres i charakter rozwiązań innowacyjnych i wielkość wydatków przedsiębiorstw przeznaczonych na badania i rozwój. Z kolei na poziomie makro aktywna elastyczność gospodarki w znaczącym stopniu determinowana jest prokonkurencyjną polityką gospodarczą państwa oraz stanem kapitału społecznego.

Tabela 1

## Wymiary elastyczności gospodarki

		Okres dostosowania (szybkość adaptacji)	
		krótki ←	→ długi
		Typ elastyczności	
1	2	3	4
Łatwość adaptacji ↑ wysoka ↓ niska	Agenci zmian	Elastyczność reaktywna (pasywna)	Elastyczność innowacyjna (aktywna)
	Jednostki	– Elastyczność popytu – Elastyczność podaży pracy	– Inwestycje w rozwój kompetencji – Przedsiębiorczość
	Przedsiębiorstwa i inne organizacje	– Elastyczność podaży – Imitacja/adaptacja produktów i procesów	– Inwestycje – Badania i rozwój – Innowacje
	Państwo i instytucje	– Koszty transakcyjne – Strategie i zarządzanie publiczne	– Inwestycje publiczne (edukacja, badania naukowe, infrastruktura) – Instytucje i innowacje socjopolityczne

<sup>8</sup> Wymieniony podział odpowiada charakterystyce opisanej wcześniej elastyczności pierwotnej i wtórnej.



1	2	3	4
Determinanty elastyczności		<ul style="list-style-type: none"><li>– Dostęp do informacji</li><li>– Efektywność rynku</li><li>– Otwartość gospodarki</li><li>– Autonomia polityczna</li><li>– Struktura populacji według wieku</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Edukacja</li><li>– Stopień zaawansowania technologicznego kraju</li><li>– Uwarunkowania społeczne i historyczne</li></ul>

Źródło: The Flexible Economy. Causes and Consequences of the Adaptability of National Economies. Red. T. Killick. Routledge, New York 1995, s. 8.

Wyodrębnienie elastyczności pasywnej i aktywnej wiąże się także z pomiarem czasu. Elastyczność pasywna może być utożsamiana z elastycznością popytu i podaży (krótkookresowe reakcje na zmiany cen), według standardów mikroekonomii. W przeciwieństwie do niej elastyczność aktywna oznacza zazwyczaj inwestycje, kreację nowych lub modyfikację dotychczasowych instytucji ekonomicznych, prawnych lub społecznych, a więc działania obliczone na skutki długookresowe.

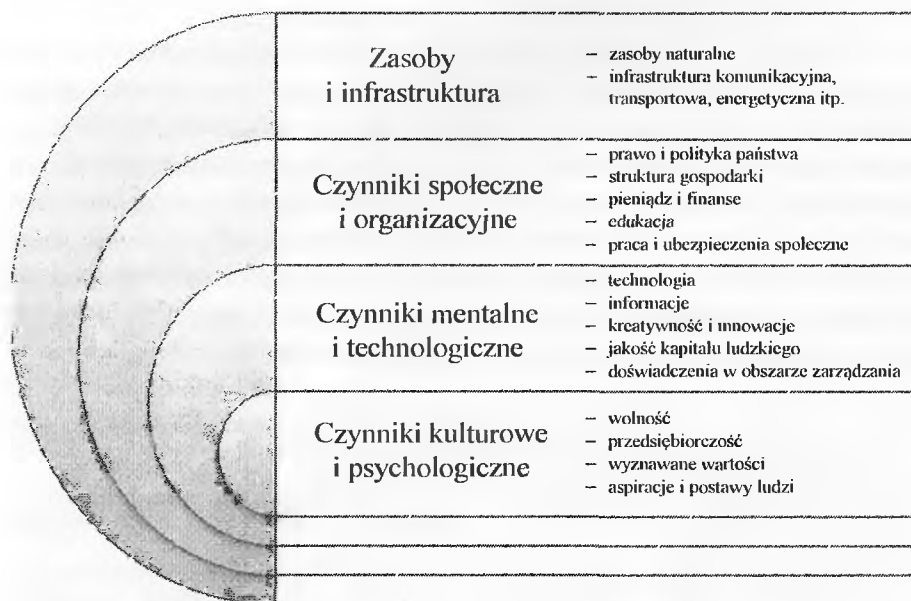
Z punktu widzenia rozwoju i konkurencyjności gospodarki (przejawiających się rosnącym standardem życia obywateli) istotne jest wskazanie pożądanego poziomu adaptacyjności i jego uwarunkowań. Im wyższy poziom adaptacji (elastyczności) gospodarki, tym większe szanse na osiągnięcie założonych celów. W oparciu o użyteczny model oceny stopnia adaptacji organizacji Chakravarthy'ego<sup>9</sup>, który można odnieść także do gospodarki, wyróżnia się trzy podstawowe poziomy elastyczności:

1. Niski poziom adaptacji, oznaczający wysoką wrażliwość na zmiany w otoczeniu – jest konsekwencją nieuwzględniania wszystkich lub większości zmian w otoczeniu, w wyniku swoistej izolacji wobec niego. Ewentualne działania przystosowawcze są doraźne i pasywne. Nie mają charakteru systemowego i długofalowego, ponieważ nie wynikają ze scenariuszy opracowanych na bazie antycypowanych zmian.
2. Średni poziom adaptacji: umiarkowany zakres reaktywnych zmian dostosowawczych wobec impulsów płynących z otoczenia (efektywność podejmowanych działań dostosowawczych w większym stopniu wynika z ich szybkości aniżeli trafności).

<sup>9</sup> B.S. Chakravarthy: Op. cit., s. 38.

3. Wysoki poziom adaptacji – podmiot gospodarczy jest wrażliwy tylko na niektóre zmiany otoczenia, ponieważ w wyniku antycypacji trendów otoczenia podjęto działania przygotowawcze.

W układzie wertykalnym tabeli 1 ukazano również trzy podstawowe typy podmiotów uczestniczących w procesach dostosowawczych (będących jednocześnie swoistymi agentami zmian), uszeregowanych według ich znaczenia w procesie zmian dostosowawczych. Z przedstawionego układu wynika, iż źródeł wysokiej adaptacyjności współczesnych przedsiębiorstw i gospodarek należy upatrywać przede wszystkim w odpowiednich cechach potencjału ludzkiego oraz w zachowaniach wewnętrznych interesariuszy zmian. Gospodarka (jej funkcjonowanie i zdolności adaptacyjne) powinna być oceniana poprzez spojrzenie na jej instytucjonalny i społeczny kontekst. Jak wynika z rys. 2, procesy ekonomiczne zachodzą w społeczeństwie i za jego pośrednictwem, a więc zachodzi wzajemne oddziaływanie ekonomii i społeczeństwa, przy czym elastyczność – szczególnie aktywna – gospodarki jest ściśle związana z wzorcami reakcji na poziomie jednostek.



Rys. 2. Zintegrowane ujęcie gospodarki

Źródło: G. Jacobs: Human-centered Economics. [www.neweconomicstheory.org/node](http://www.neweconomicstheory.org/node) (dostęp 20.05.2010).

Podsumowując rozważania na temat podstawowych mechanizmów dostosowawczych gospodarki, można powiedzieć, iż zdolności adaptacyjne gospodarki kształtują trzy obszary:

1. Wiedza oraz użycie i transfer nowych technologii.
2. Obowiązujący paradygmat zarządzania publicznego (polityka gospodarcza i społeczna państwa).
3. Dostępność i jakość politycznego, finansowego, rzeczowego, ludzkiego i społecznego kapitału<sup>10</sup>.

## 2. Kapitał społeczny a adaptacyjność i rozwój gospodarki

We współczesnej teorii ekonomii jedną z najistotniejszych kategorii jest kategoria kapitału ludzkiego. Od kilku dekad, nie tylko w kontekście adaptacji gospodarki, zwraca się uwagę na rozwiązania ekonomiczne wykorzystujące cały dynamizm, wiedzę i potencjał drzemiący w ludziach<sup>11</sup>. Jako istotny dla sukcesu ekonomicznego czynnik wytwórczy, kapitał ludzki – wspólnie z technologią – wzbogacił listę determinant wzrostu gospodarczego.

W literaturze ekonomicznej spotkać można wiele definicji i sformułowań dotyczących kapitału ludzkiego<sup>12</sup>. Ich syntezą może być postrzeganie kapitału ludzkiego jako zasobu wiedzy, umiejętności, energii i zdrowia, ucieleśnionego i rozpatrywanego zarówno w całej zbiorowości obywateli danego państwa, jak i indywidualnie, w każdym człowieku<sup>13</sup>. Kluczowym aspektem pojęcia „kapitał ludzki” jest to, iż oznacza on wiedzę i umiejętności uosobione w ludziach, które są akumulowane i rozwijane dzięki edukacji, szkoleniom i doświadczeniom, a następnie wykorzystywane w procesach produkcji dóbr i usług. Oznacza to, iż mówiąc o kapitale ludzkim, mówimy o zasobach kompetencji (wiedzy, zdol-

<sup>10</sup> H. Eakin, M.C. Lemos: *Globalization and the Adaptive Capacity of Nation-States: New Challenges and Opportunities*. [www.gechs.org/downloads/holmen/Eakin\\_Lemos.pdf](http://www.gechs.org/downloads/holmen/Eakin_Lemos.pdf). An International Workshop of Human Security and Climate Change, Oslo 2005 (dostęp 23.05.2010).

<sup>11</sup> M. Rochoń: *Specyfika współczesnego otoczenia biznesu*. W: *Restrukturyzacja przedsiębiorstw w procesie adaptacji do współczesnego otoczenia. Perspektywa międzynarodowa*. Red. M. Rochoń. Difin, Warszawa 2009, s. 14.

<sup>12</sup> Koncepcja kapitału ludzkiego powstała na przełomie lat 50. i 60. XX wieku, na gruncie ekonomii klasycznej, a do jej twórców zalicza się: G. Beckera, T. Schultza, B. Wiesbroda, J. Mincer, W.L. Hansena (pojawienie się całościowej teorii kapitału ludzkiego zazwyczaj łączy się z nazwiskiem G. Beckera). Należy jednak zauważyć, że elementy koncepcji kapitału ludzkiego pojawiły się już w rozważaniach prekursora nowożytnej ekonomii A. Smitha i od tego czasu w mniejszym lub większym stopniu przewijają się w wielu teoriach ekonomicznych.

<sup>13</sup> S.R. Domański: *Kapitał ludzki, podział pracy i konkurencyjność*. „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 7-8, s. 32.

ności i umiejętności człowieka) ucieleśnionych w pracownikach organizacji, czy szerzej – ludziach aktywnych zawodowo, oraz o posiadanych przez nich relacjach i wartościach<sup>14</sup>.

Równoległe z rozwojem koncepcji kapitału ludzkiego na gruncie nauk społecznych rozwijała się koncepcja kapitału społecznego. Wartość tej koncepcji na gruncie nauk ekonomicznych przejawia się w formie wyjaśniania i wykorzystywania w praktyce związków, jakie istnieją pomiędzy życiem społecznym a gospodarką. Rosnące zainteresowanie kapitałem społecznym wynika z podkreślanego, znaczącego wpływu tego kapitału na rozwój społeczny i gospodarczy, a tym samym na wzrost dobrobytu jednostek i zbiorowości. Z czego wynika znaczenie kapitału społecznego? Uogólniając wicłość podejść i definicji można – za klasykami teorii kapitału społecznego – wyprowadzić twierdzenie, że istotą działania kapitału społecznego jest tworzenie warunków do nawiązywania współpracy i prowadzenia wymiany w społeczeństwie<sup>15</sup>.

Pojęcie kapitału społecznego spopularyzował R.D. Putnam. Według niego kapitał społeczny odnosi się do takich cech społecznego zaangażowania, jak: sieci, normy i społeczne zaufanie, które ułatwiając koordynację i współpracę, przyczyniają się do osiągnięcia obopólnej korzyści<sup>16</sup>. P. Bourdieu, wprowadzając to pojęcie do współczesnej teorii naukowej, postrzegał kapitał społeczny jako zasób posiadanych przez jednostkę sieci relacji i innych posiadanych przez nią kapitałów (ekonomicznego, kulturowego, symbolicznego i politycznego). Z kolei J.S. Coleman definiuje kapitał społeczny poprzez jego funkcję; kapitałem społecznym stają się te aspekty struktur społecznych, które mogą być używane przez jednostki jako zasoby przynoszące korzyści. Według niego formami kapitału społecznego są: zobowiązania i oczekiwania w warunkach wzajemnego zaufania, przepływy informacji/kanały informacyjne oraz efektywne (czyli egzekwowalne) normy, np. działań prospołecznych<sup>17</sup>. Kolejny klasyk kapitału społecznego szczególną uwagę zwraca na zaufanie, twierdząc, że kapitał społeczny jest zdolnością wynikającą z rozpowszechniania zaufania w obrębie społeczeństwa<sup>18</sup>.

<sup>14</sup> M. Makuch: Kapitał ludzki – próba definicji. W: Kapitał ludzki i społeczny. Wybrane problemy teorii i praktyki. Red. D. Moroń. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2009, s. 17-18.

<sup>15</sup> I. Stavros, K. Nielsen: Economics and the Social Sciences: Boundaries, Interaction and Integration. Edward Edgar Publishing, 2007, s. 23.

<sup>16</sup> D. Moroń: Kapitał społeczny – próba definicji. W: Kapitał ludzki i społeczny. Op. cit., s. 28.

<sup>17</sup> T. Kaźmierczak: Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny – przegląd podejść. W: Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna. Red. T. Kaźmierczak, M. Rymśa. Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 44.

<sup>18</sup> Kapitał społeczny. Op. cit., s. 28.

Podsumowując dyskusję wokół pojęcia kapitału społecznego, można przyjąć, że jest to swoista metafora zasobu zawartego, dostępnego i pochodzącego z sieci relacji społecznych, jaki posiada człowiek lub jednostka. Składają się na niego zaufanie społeczne, skłonność do stowarzyszania się, tj. samoorganizacji społeczeństwa, gotowość do działania na rzecz innych ludzi, obecność zjawisk korupcyjnych w danym kraju i etyka korporacyjna<sup>19</sup>.

Wydaje się, iż określenie „zasób” lub „kapitał” w odniesieniu do więzi społecznych składających się na kapitał społeczny jest uprawnione, gdyż generowane na skutek tych więzi dobra wspólne, choć nie mają one formy materialnej, mogą mieć charakter produkcyjny. W skali mikro wytwórczy charakter kapitału społecznego polega na tym, że staje się środkiem do osiągania celów gospodarczych, w makroskali zaś na tym, że sprzyjając realizowaniu tych celów, generuje dobrobyt społeczny poprzez współpracę podmiotów działających w gospodarce<sup>20</sup>.

Ze względu na swoje unikalne cechy koncentrujące się m.in. wokół wzajemnego zaufania i współdziałania, kapitał społeczny jest istotnym czynnikiem ułatwiającym przebieg procesów dostosowawczych w gospodarce, a tym samym – determinującym tempo rozwoju społecznego i ekonomicznego. Można wymienić następujące teoretyczne argumenty na rzecz wpływu kapitału społecznego na adaptacyjność i rozwój gospodarki<sup>21</sup>:

- ułatwia podejmowanie decyzji; zwiększa poziom ich racjonalności i akceptowalności, zwiększa solidarność międzygrupową,
- ułatwia negocjacje,
- obniża koszty transakcyjne,
- skraca proces inwestycyjny (zmniejsza prawdopodobieństwo zaskarżania kolejnych decyzji do władz administracyjnych),
- zmniejsza korupcję,
- zwiększa rzetelność kontrahentów,
- sprzyja długoterminowym inwestycjom i dyfuzji wiedzy,
- zapobiega nadużywaniu dobra wspólnego,
- wpływając na rozwój trzeciego sektora, sprzyja społecznej kontroli aparatu sprawującego władzę.

<sup>19</sup> J. Czapiński: Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny. Polski paradoks. „Zarządzanie publiczne”, ZN Instytutu Spraw Publicznych UJ, 2008, nr 2, s. 7.

<sup>20</sup> M. Młokosiewicz: Kapitał społeczny w gospodarce XXI wieku. W: Konkurencyjność rynku pracy i jego podmiotów. Red. D. Kopycińska. Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2005, s. 9.

<sup>21</sup> Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków. Red. J. Czapiński, T. Panek. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2009, s. 270-271.

Potwierdzenie wpływu kapitału społecznego na rozwój ekonomiczny można odnaleźć w rosnącej liczbie raportów z badań tego typu zależności, m.in. World Value Survey, European Social Survey, Diagnoza Społeczna. Badania międzynarodowe dowodzą, że w grupie krajów uboższych, rozwijających się, ważniejszą od kapitału społecznego przesłanką rozwoju jest kapitał ludzki. Jednak po przekroczeniu pewnego poziomu zamożności decydującego znaczenia dla dalszego rozwoju nabiera kapitał społeczny<sup>22</sup>.

W odniesieniu do Polski formułowana jest teza o zagrożeniu dryfem rozwojowym<sup>23</sup>. Mimo iż w ocenie autorów The Global Competitiveness Report 2008-2009 Polska znajduje się w grupie krajów aspirujących do gospodarek innowacyjnych, szczegółowa analiza poszczególnych składników rozwoju pozwala zidentyfikować liczne słabości i ograniczenia dla rozwoju. Wśród ważniejszych wyzwań rozwojowych polskiej gospodarki wymienia się kapitał społeczny. Szacuje się, że Polska zbliża się do progu zamożności, powyżej którego dalsze inwestowanie w kapitał ludzki przestanie wystarczać do podtrzymania rozwoju. Jednocześnie jednak wskaźniki kapitału społecznego w Polsce należą do najniższych w Europie<sup>24</sup>.

## Podsumowanie

Naturalna w każdych warunkach rynkowych potrzeba adaptacyjności podmiotów gospodarczych do zmieniających się warunków otoczenia nabiera obecnie znaczenia bardziej niż kiedykolwiek przedtem. Adaptacyjna zdolność gospodarki do zmian określa jej konkurencyjność, rozwój, a w efekcie – jakość życia. Wśród czynników ułatwiających procesy przystosowawcze i oddziałujących na rozwój gospodarczy, a jednocześnie jego miar, można wymienić kapitał społeczny. Kapitał społeczny to w głównej mierze społeczne zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając mu skoordynowane działania. Tak jak i inne postaci kapitału, kapitał społeczny jest produktywny, umożliwi bowiem osiągnięcie pewnych celów, których nie dałoby się osiągnąć, gdyby go zabrakło.

<sup>22</sup> Ibid., s. 279.

<sup>23</sup> Polska 2030. Wyzwania rozwojowe. Red. M. Boni. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2009, s. 2.

<sup>24</sup> Diagnoza..., op. cit., s. 279.

Kapitał społeczny kształtuje się w długim okresie, a w jego tworzeniu uczestniczy całe społeczeństwo, łącznie z państwem (nie można go stworzyć, w przeciwieństwie do kapitału ludzkiego, poprzez inwestycje indywidualne). W Polsce poziom kapitału społecznego nie jest zadowalający, co może mieć negatywny wpływ na dalszy rozwój społeczno-ekonomiczny.

## **THE SOCIAL CAPITAL AS A FACTOR OF ADAPTIVE CAPACITY OF THE ECONOMY**

### **Summary**

This paper discusses the relationship between the social capital and adaptability and flexibility of the economy.

The paper begins with a brief of definition and types of adaptability and flexibility. Next part of the article provides the main definition and components of social capital. It concludes with the implications of the social capital as the economic development factor.

**Dominika Bochańczyk-Kupka**

## **SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA KONKURENCYJNOŚCI SYSTEMU GOSPODARCZEGO**

---

### **Wprowadzenie**

Społeczno-kulturowe uwarunkowania konkurencyjności systemów gospodarczych można traktować i omawiać w dwojaki sposób. Po pierwsze, istnieje możliwość odwołania się do systemu społecznego i jego elementów składowych i wyjaśnienia w ten sposób roli czynników społeczno-kulturowych w teorii systemów gospodarczych. Po drugie, można przeanalizować poziomy międzynarodowej konkurencyjności gospodarek i wyjaśnić rolę czynników na poziomie metaekonomicznym.

Nie wydaje się natomiast możliwe i celowe rozważanie, które z czynników międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w mniejszym lub większym stopniu są zdeterminowane przez uwarunkowania społeczno-kulturowe i jaki wpływ te czynniki mają na końcową (wynikową) konkurencyjność gospodarki. Ogromna liczba miar międzynarodowej konkurencyjności gospodarki oraz różnorodność i wielość czynników branych pod uwagę przez ich autorów powoduje, że nie sposób zmierzyć i ocenić ich wagi. Ewentualne badania utrudnia również fakt, że czynniki społeczno-kulturowe są specyficzne dla danego kraju (grupy krajów) i tylko w nim przynoszą odpowiednie skutki. Nie istnieją bowiem uniwersalne czynniki społeczno-kulturowe mogące wzmocnić konkurencyjność we wszystkich krajach (nawet wolność gospodarczą, która z perspektywy europejskiej wydaje się być koniecznym czynnikiem wzrostu konkurencyjności, nie zawsze przynosi bezpośrednie efekty gospodarcze, jak w przypadku gospodarki chilijskiej)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Chile zajęło w 2010 roku 10. miejsce w klasyfikacji Indeksu Wolności Gospodarczej, a 30. w rankingu konkurencyjności publikowanym przez World Economic Forum. Nowa Zelandia jest 3. według Indeksu Wolności Gospodarczej, a dopiero 20. w rankingu WEF. Wspomnieć należy jednocześnie, że wskaźnik wolności gospodarczej jest przez wielu badaczy uznawany za jedną z kontrowersyjnych miar międzynarodowej konkurencyjności gospodarki.



Główna hipoteza artykułu brzmi, iż uwarunkowania społeczno-kulturowe nie są jednym z wielu czynników międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Stanowią odrębną, nadrzędną grupę determinant, która niejako „odgórnie” wpływa na kształt przyjmowanego i realizowanego systemu gospodarczego, a następnie jego konkurencyjność. Nie jest to grupa jednorodna i w każdym kraju, z uwagi na jego specyfikę, w jej skład wchodzi różne elementy (często charakterystyczne jedynie dla danego regionu czy kraju i nie dające się zastosować w innej lokalizacji).

## 1. Czynniki społeczno-kulturowe a system gospodarczy

W historii ludzkości takie elementy, jak kultura, religia oraz normy społeczne determinowały zachowania ludzkie w każdej sferze życia, w tym również, w bardzo istotny sposób, w sferze gospodarczej. Dlatego uważa się, że system gospodarczy wraz z systemem politycznym i kulturowym stanowi element składowy większego systemu, tj. systemu społecznego<sup>2</sup>. Poszczególne systemy zachodzą na siebie, wzajemnie się uzupełniają i bardzo silnie na siebie wpływają. W ramach systemu kulturowego wyodrębnia się takie elementy, jak: procesy oraz wpływy społeczne i kulturowe oraz ład kulturowy<sup>3</sup>. Pod pojęciem ładu kulturowego rozumie się ład społecznie normowany (jego elementami są religia, zwyczaje, normy etyczne i społeczne) oraz ład prawnie normowany (małżeństwo, oświata i system wychowania). System kulturowy wpływa bezpośrednio zarówno na system gospodarczy, tj. ład gospodarczy oraz czynniki gospodarcze, oraz na system polityczny, tj. ład polityczny i procesy polityczne obejmujące politykę gospodarczą i socjalną<sup>4</sup>.

Obowiązujący w danym kraju system wartości jest odbiciem panującego w nim ładu kulturowego. Normy porządkujące układ zależności pomiędzy wszystkimi uczestnikami systemu mogą mieć dwojaki charakter: społeczny lub indywidualny. Normy społeczne są nadrzędne w stosunku do jednostki i w państwie ich zbiór tworzy system formalny, tzn. system prawny. Określają

<sup>2</sup> S. Swadźba: *Integracja i globalizacja a system gospodarczy. Konsekwencje dla Polski*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2007, s. 12.

<sup>3</sup> H. Leipold: *Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich*. Gustav Fischer Verlag, Stuttgart 1988, s. 60.

<sup>4</sup> *Ibid.*, s. 60.

one zasady i granice postępowania akceptowanego i nieakceptowanego przez państwo. Obszary oddziaływań norm moralnych, etycznych i formalnych (prawnych) w znacznym stopniu na siebie nachodzą. Dzieje się tak, gdyż normy prawne nie mogą istnieć bez oparcia w zinternacjonalizowanych normach moralnych i etycznych. Od stopnia wzajemnej zgodności tych norm zależy stopień przestrzegania prawa w danym systemie gospodarczym. Natomiast normy indywidualne to „(...) zinternacjonalizowane normy społeczne, mające charakter kulturowy. Wyznaczają granice tego, co dobre i złe, wiążą się z wyborem i wolą jednostki. To swego rodzaju presja świadomości na dokonanie wyboru między złem i dobrem, altruizmem i egoizmem, racjonalnością i emocjonalnością”<sup>5</sup>.

We współczesnych systemach gospodarczych normy prawne stanowią podstawowe determinanty zachowania się jednostek i grup społecznych. Natomiast w tradycyjnych społeczeństwach najistotniejszą rolę odgrywają normy zwyczajowe. To normy prawne i społeczne oraz ich wzajemne przenikanie się, uzupełnianie, jak i rozbieżności tworzą porządek społeczny i gospodarczy, który nie jest jednak statyczny i niezmienny. Natomiast świadomość społeczna, tradycyjne normy społeczne (w tym moralne i etyczne) mają z natury trwałą i konserwatywny charakter i zmieniają się znacznie wolniej niż prawo (lub wcale). W przypadku, gdy zmiany formalne nie odzwierciedlają przyjętego w danym systemie systemu wartości, system gospodarczy nie może być efektywny, gdyż taka sytuacja rodzi dodatkowe koszty związane z napięciami społecznymi i nieprzestrzeganiem prawa.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy podstawowe systemy wartości, którym odpowiadają trzy typy instytucji i systemy koordynacji działalności gospodarczej<sup>6</sup>. Te systemy odróżnia relacja między jednostką a społeczeństwem. Są to: system uznający wolność jednostki za wartość nadrzędną, system uznający dobro wspólne za wartość najważniejszą oraz tzw. system ideologiczny, w którym ideologia stanowi najistotniejszy element.

Pierwszy system, charakterystyczny dla angloamerykańskiego systemu gospodarczego, szczególnie chroni wolność osobistą jednostki i wolność gospodarowania. W modelu tym ceni się własność prywatną, przedsiębiorczość i wspiera istnienie wolnej konkurencji. Ład społeczny tworzy umowa społeczna

<sup>5</sup> J. Bossak: Instytucje, rynki i konkurencja we współczesnym świecie. Szkoła Główna Handlowa. Warszawa 2008, s. 25.

<sup>6</sup> Ibid., s. 27.

powstała na podstawie konsensusu, najczęściej konstytucja, która jest gwarantem równości wszystkich obywateli wobec prawa, ich wolności, a także tolerancji, pluralizmu i ochrony własności prywatnej.

W drugim systemie jednostki nie są równe (mimo równości formalnej), a społeczeństwo jest w dużym stopniu zhierarchizowane. Istniejący brak równości jest uwarunkowany przez tradycję i kulturę. W tym systemie hierarchia odzwierciedla wkład poszczególnych jednostek w tworzenie dobra wspólnego. Taki model jest charakterystyczny dla systemu azjatyckiego (dotyczy szczególnie krajów Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej). Charakterystyczną jego cechą jest „unikanie skrajności, podporządkowanie wolności jednostki interesom grupy, ścisłe wiązanie wolności indywidualnej z odpowiedzialnością społeczną oraz uznanie hierarchicznego porządku społecznego za naturalny”<sup>7</sup>.

System trzeci charakteryzuje znaczne ograniczenie wolności i brak tolerancji wobec odmienności. Sprzyja on wykształcaniu się systemów totalitarnych, w których jednostki tracą swoją podmiotowość, a władza, nie licząc się z kosztami społecznymi i gospodarczymi, forsuje własną koncepcję państwa silnego militarnie (a nie gospodarczo).

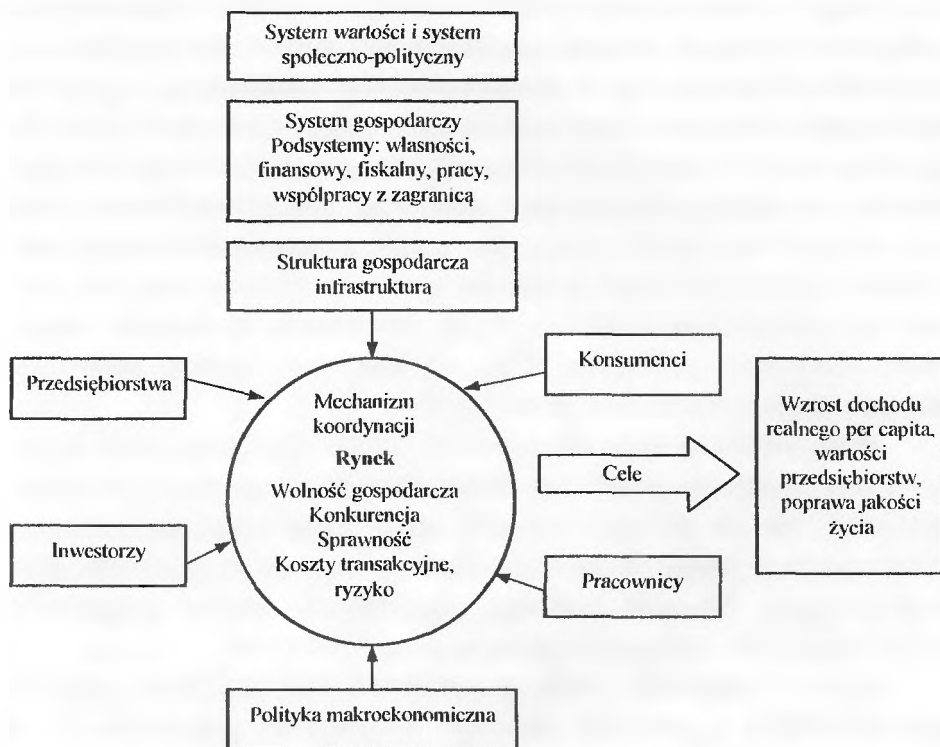
Tak więc z punktu widzenia teorii systemów gospodarczych system społeczno-kulturowy wydaje się być najistotniejszym elementem wpływającym na kształt i efektywność przyjętego systemu gospodarczego. Rys. 1 ukazuje podstawowe elementy systemu gospodarczego w sposób uwzględniający hierarchię ważności poszczególnych jego elementów.

Interpretacja tego rysunku potwierdza hipotezę, że ponad podstawowymi podsystemami systemu gospodarczego, tj. systemem własności, finansowym, fiskalnym i współpracy z zagranicą, znajdują się nadrzędne w stosunku do wszystkich elementów systemu gospodarczego: system wartości i system społeczno-polityczny. Te dwa systemy wpływają bezpośrednio na wszystkie inne elementy i w związku z tym od nich zależy kształt przyjętego systemu gospodarczego w danym kraju.

---

<sup>7</sup> Na gruncie wartości charakterystycznych dla cywilizacji chińskiej została stworzona koncepcja państwa oświeconego, zarządzanego przez sprawną administrację. Prawo do rządzenia innymi wynika nie z demokratycznych wyborów, lecz z szacunku dla wiedzy, tradycji, doświadczenia i postaw etycznych. Więcej w: *Ibid.*, s. 27.

System gospodarczy, podsystemy, mechanizmy, uwarunkowania, cele



Rys. 1. Elementy systemu gospodarczego

Źródło: Polska. Raport o konkurencyjności 2006. Red. M.A. Wercsa. Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2006, s. 247.

## 2. Czynniki społeczno-kulturowe a międzynarodowa konkurencyjność gospodarki

Z punktu widzenia teorii konkurencyjności międzynarodowej gospodarki na rolę czynników społeczno-kulturowych należy spojrzeć w inny sposób. U. Varblane przedstawił hierarchiczny system kształtowania międzynarodowej

konkurencyjności, którą nazwał społeczno-gospodarczą konkurencyjnością gospodarki narodowej<sup>8</sup>. Według tej koncepcji najważniejszą determinantą konkurencyjności gospodarki narodowej jest dobrobyt<sup>9</sup>. Jest on rozumiany jako zbiór takich elementów, jak: swoboda wyboru, właściwy poziom zdrowia i długość życia, jakość edukacji oraz możliwość wyboru rozwiązań różnych problemów społecznych (są to również elementy wspomnianego wyżej ładu społecznego). Natomiast gospodarcza międzynarodowa konkurencyjność danego kraju jest w tej koncepcji definiowana jako suma zdolności do sprzedaży, zdolności do dostosowania się oraz zdolności do kształtowania atrakcyjności kraju. Zdolność wynikowa stanowi tylko jeden z elementów konkurencyjności. Równie ważnymi elementami są czynniki społeczno-kulturowe oraz polityczne, takie jak: swoboda dokonywania wyborów oraz swoboda korzystania z różnorodnych ofert tworzonych przez władze państwowe oraz istnienie właściwych uwarunkowań kształcenia się i ochrony zdrowia.

O czynnikach społeczno-kulturowych w teorii międzynarodowej konkurencyjności gospodarki mówi się również w aspekcie tzw. poziomów konkurencyjności. Uważa się, że konkurencyjność można wiązać z różnymi poziomami systemu gospodarczego. W teorii ekonomii wyróżnia się zwykle sześć głównych poziomów hierarchii systemów gospodarczych: poziom mikro-mikro, mikro, mezo, makro, regionalny i globalny (meta)<sup>10</sup>.

Tomasz Dołęgowski uważa, że konkurencyjność gospodarki zależy od ukierunkowanych i wzajemnie zależnych przedsięwzięć podejmowanych na czterech poziomach horyzontalnych: mikro-, mezo-, makro- i metakonomicznym, charakteryzujących się podejmowaniem relacji współzawodnictwa, dialogu, współpracy i wspólnego podejmowania decyzji między głównymi podmiotami ekonomicznymi. Tak rozumiana konkurencyjność nazywana jest

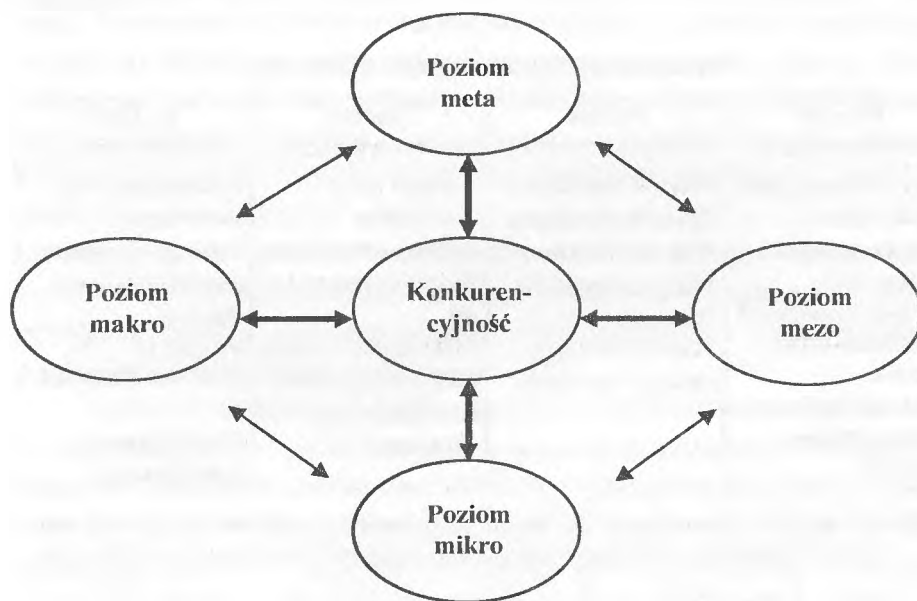
<sup>8</sup> U. Varblane: Does the Broadening of EU Detain its Competitiveness on the World Market. Podają za: J. Misala: Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Politechnika Radomska, Radom 2007, s. 27.

<sup>9</sup> Dobrobyt jest również główną determinantą konkurencyjności gospodarki narodowej w koncepcji H. Traubolda, J. Reiljana oraz stanowi szczyt piramidy czynników międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności zaproponowanej przez Komisję Wspólnot Europejskich. Por. H. Traubold: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 1995. nr 5; J. Reiljan, M. Hinrikus, A. Ivanov: Key Issues in Defining and Analysing the Competitiveness of a Country. Faculty of Economics and Business Administration, Working Paper, University of Tartu, Tartu 2000 oraz EC Commission: Benchmarking the Competitiveness of European Industry COM(96), Bruksela 1996.

<sup>10</sup> Kompendium wiedzy o konkurencyjności. Red. M. Gorynia, E. Łązniewska. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 51. Zwykle jednak rozważania dotyczące tej kategorii sprowadza się do mikro-, mezo-, makro- i metakonkurencyjności (4 poziomy).

w literaturze przedmiotu konkurencyjnością systemową ze względu na „(...) wzajemne powiązanie elementów ją warunkujących i tworzących swego rodzaju system oraz związek z systemem społeczno-politycznym i ekonomicznym danego kraju”<sup>11</sup>. Wzajemną zależność tych poziomów przedstawia rys. 2.

Schemat ten możemy rozumieć następująco. Poszczególne determinanty na każdym z poziomów wpływają bezpośrednio na konkurencyjność międzynarodową. Mogą też pierwotnie wpływać na czynniki konkurencyjności na innych poziomach, a następnie wtórnie na konkurencyjność. Mogą również łączyć się w sekwencje oddziaływań itd. Konkurencyjność jest więc kreowana przez wzajemne oddziaływanie<sup>12</sup>.



Rys. 2. Zależności pomiędzy determinantami konkurencyjności systemowej

Źródło: K. Esser, W. Hillebrand, D. Messer, J. Meyer-Stammer: *Systemic Competitiveness – New Challenge to Business Politics*. W: *Economics*. Vol. 59. Institute for Scientific Cooperation, Tübingen, 1999, s. 73.

<sup>11</sup> T. Dołęgowski: *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002, s. 83.

<sup>12</sup> J. Misła: *Op. cit.*, s. 71.

Koncepcja ta jest daleka od narodowego podejścia do gospodarki, w którym gospodarka narodowa jest regulowana przez państwo za pośrednictwem narzędzi instytucjonalnych. Podkreśla natomiast wzajemne przenikanie się poszczególnych poziomów, ich wzajemne interakcje, oparte na zasadzie równości. Stanowią one syntezę form współzależności występujących w gospodarce.

Jeśli traktujemy konkurencję systemową jako spojrzenie wertykalne na gospodarkę, to jej determinant należy poszukiwać na wszystkich poziomach analizy, tj. na poziomie mikro-, mezo-, makro- i metaekonomicznym. Poszczególne determinanty występujące na każdym z omawianych poziomów prezentuje tabela 1.

Tabela 1

## Determinanty konkurencyjności systemowej

Poziom metaekonomiczny	Poziom makroekonomiczny	Poziom mezoekonomiczny	Poziom mikroekonomiczny
Czynniki społeczne i kulturowe	Polityka budżetowa	Polityka infrastrukturalna	Kompetencje kierownictwa
System wartości	Polityka monetarna	Polityka edukacyjna	Strategie działania
Podstawowy schemat organizacji polityczno-ekonomicznej	Polityka fiskalna	Polityka przemysłowa	Zarządzanie innowacjami
Zdolność do formułowania strategii i polityki	Polityka konkurencji	Polityka środowiska	Integracja z sieciami technologicznymi
	Polityka walutowa	Polityka regionalna	Współdziałanie z dostawcami
	Polityka handlowa	Polityka eksportowa i importowa	

Źródło: M. Lubiński: Proces integrowania się ze Wspólnotami Europejskimi jako czynnik wzrostu międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki. Iris, Warszawa 1995, s. 38.

Taki podział uwarunkowań konkurencyjności wyjaśnia miejsce czynników społeczno-kulturowych w teorii międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Na poziomie metaekonomicznym wyróżnia bowiem takie determinanty, jak: czynniki społeczno-kulturowe, system wartości, system polityczny oraz zdolność do formułowania strategii i polityki. Tak więc czynniki społeczno-kulturowe bezpośrednio wpływają na wszystkie poziomy konkurencyjności (zarówno mikro, makro, jak i mezo), jak również całościowo na konkurencyjność całej gospodarki (por. rys. 2).

Konkurencyjność systemowa jest podejściem holistycznym do zagadnień związanych z konkurencyjnością międzynarodową. Jej twórcy uważają, że „(...) państwo nie może dokonywać wyboru selektywnego zindywidualizowanej polityki lub części konkurencyjności z zestawu determinant systemowej konkurencyjności”<sup>13</sup>. Konkurencyjność międzynarodową należy więc rozumieć bardzo szeroko, a pominięcie w badaniach nad nią pewnych kategorii często wręcz zniekształca całościowy obraz. Kraje, których gospodarki charakteryzują się wysoką konkurencyjnością, mają odpowiednio wykształcone właściwe struktury na poziomie makro, które mobilizują je do konkurencyjności, ogólne ramy wymuszające wysokie rezultaty na przedsiębiorstwach oraz ukształtowany poziom mezo, na którym różne podmioty wspólnie definiują polityki wspierające. Duża liczba firm na poziomie mikro mobilizuje do efektywności, utrzymania i polepszania jakości oraz dużej elastyczności. Dodatkowo podmioty na wszystkich poziomach horyzontalnych współpracują ze sobą, tworząc klastry. Nad całym tym systemem „czuwają” odpowiednie podmioty i instrumenty na poziomie metaekonomicznym. One też jednocześnie determinują i wyznaczają kierunek rozwoju wszystkich innych poziomów konkurencyjności. Czynniki warunkującymi działalność podmiotów na poziomie meta są czynniki socjokulturowe, system wartości, podstawowa struktura polityczno-ekonomiczna oraz zdolność do formułowania strategii i polityk. Tak rozumiana konkurencyjność systemowa jest jednocześnie wertykalnym, jak i horyzontalnym ujęciem konkurencyjności międzynarodowej<sup>14</sup>.

Z punktu widzenia procesów zwiększania międzynarodowej konkurencyjności danego kraju bardzo ważne jest, by poszczególne elementy systemu, na wszystkich poziomach konkurencyjności, były możliwie najbardziej dopasowane do siebie, a ich sprawność i efektywność kształtowały się na możliwie najwyższym poziomie. Sprawny i efektywny system gospodarczy może funkcjonować jedynie w określonych uwarunkowaniach politycznych, których jakość zależy od przyjętego systemu norm i wartości.

<sup>13</sup> Ibid., s. 62.

<sup>14</sup> Podobnie konkurencyjność systemowa jest rozumiana w literaturze polskojęzycznej. Zależy ona od ukierunkowanych i wzajemnie zależnych przedsięwzięć podejmowanych na czterech poziomach horyzontalnych: mikro-, mezo-, makro- i metaekonomicznym, charakteryzujących się podejmowaniem relacji współzawodnictwa, dialogu, współpracy i wspólnego podejmowania decyzji między głównymi podmiotami ekonomicznymi. Taka konkurencyjność nazywana jest konkurencyjnością systemową ze względu na „wzajemne powiązanie elementów ją warunkujących i tworzących swego rodzaju system oraz związek z systemem społeczno-politycznym i ekonomicznym danego kraju”. Podaję za: K. Żukrowska: Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski. W: Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji. T. I. Red. W. Bieńkowski, J. Bossak. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001, s. 173.



## Podsumowanie

Na międzynarodową konkurencyjność systemu gospodarczego wpływa wiele czynników, bo sam system gospodarczy jest bardzo skomplikowany i złożony. Egzemplifikacja poszczególnych czynników konkurencyjności według różnych metod (zgodnie z metodologią Światowego Forum Gospodarczego – WEF, Instytutu Rozwoju Ekonomicznego – IMD, Heritage Foundation czy Strategii Lizbońskiej) nie wyodrębnia na tym poziomie analizy systemu gospodarczego czynników społeczno-kulturowych. Wynika to z faktu, iż czynniki te są „nadrzędne” w stosunku do wszystkich czynników będących podmiotem analizy źródeł konkurencyjności.

Ich szczególna rola, jak również ich ogromne znaczenie wynikają z faktu, że wpływają one bezpośrednio na kształt wybranego systemu gospodarczego oraz w dalszej kolejności na jego międzynarodową konkurencyjność. Teoria systemów gospodarczych szczególnie podkreśla znaczenie tych czynników, zrównując je z determinantami politycznymi lub nawet traktując je jako najistotniejsze z punktu widzenia tworzenia się i funkcjonowania systemu gospodarczego. Natomiast literatura dotycząca międzynarodowej konkurencyjności gospodarki podkreśla wagę wzajemnych zależności między wszystkimi poziomami konkurencyjności. Podkreśla ona jednak szczególnie wagę determinant na poziomie metaekonomicznym, z uwagi na ich szczególny wpływ na sprawne funkcjonowanie całości systemu.

Dlatego też wydaje się, że główna hipoteza artykułu brzmiąca, iż uwarunkowania społeczno-kulturowe nie są jednym z wielu czynników międzynarodowej konkurencyjności gospodarki, a stanowią odrębną, nadrzędną grupę determinant, która niejako „odgórnie” wpływa na kształt przyjmowanego i realizowanego systemu gospodarczego, a następnie jego konkurencyjność, została potwierdzona.

---

## **SOCIO-CULTURAL CONDITIONS OF THE ECONOMIC SYSTEMS' COMPETITIVENESS**

### **Summary**

The main aim of the article is to show the role of the social and cultural factors in the theory of the economic systems and in the issues connected with the international country's competitiveness. The main hypothesis underlines that the social and cultural factors are not the ones of many determinants of country's competitiveness (on macro level) but have to be treated as a special, prior to others, group of factors which influences the shape of the realized economic system, and therefore its international competitiveness.

**Janina Bolejko**

## **KRYZYS EKONOMICZNY A SYSTEM GOSPODARCZY**

---

### **Wprowadzenie**

Celem niniejszej pracy jest sprawdzenie, jak kraje o różnych systemach gospodarczych radzą sobie ze zjawiskiem kryzysu. W bardzo wielkim uproszczeniu można podzielić systemy gospodarcze na kraje o gospodarkach wolnorynkowych (rynkowe), etatystycznych (mieszane) i centralnie planowanych. Podstawą gospodarki wolnorynkowej jest to, że zarówno ceny towaru, jak i usług są tylko i wyłącznie uwarunkowane zasadą popytu i podaży. Systemy mieszane charakteryzują się tym, że zawierają zarówno elementy gospodarki rynkowej, jak i odznaczają się istnieniem kontroli rządu w sprawach gospodarczych. W rzeczywistości nie ma kraju wyłącznie z gospodarką rynkową lub czystej gospodarki centralnego planowania. W zależności jednak od wpływu i natężenia tych czynników dane kraje określa się krajami o gospodarce rynkowej lub mieszanej.

W niniejszej pracy analiza skupiona zostanie tylko na krajach o gospodarce rynkowej i mieszanej – ponieważ interesują nas ekonomiczne związki i zależności rozwijające się w sposób naturalny. z niniejszej analizy wykluczone zostały systemy gospodarcze centralnie sterowane.

Analiza niniejszej pracy skupi się na sześciu krajach: trzech o gospodarce rynkowej i trzech o gospodarce mieszanej. Analizowane kraje o gospodarce rynkowej to: Chile, Korea Płd. oraz Argentyna<sup>1</sup>, zaś kraje o gospodarce mieszanej to: Stany Zjednoczone (Stany Zjednoczone uznawane są za gospodarkę mieszaną, ponieważ m.in.: istnieje Bank Centralny, większość miast posiada transport publiczny, infrastruktura w głównej mierze jest zapewniana przez państwo, istnieje powszechny system ubezpieczenia społecznego, obywatele są

---

<sup>1</sup> Witryna internetowa Ministerstwa Central Intelligence Agency. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

objęci opieką medyczną – przed wprowadzoną ostatnio reformą systemu zdrowotnego każdy obywatel powyżej 65. roku życia był objęty opieką medyczną, ustawowo zapewniona jest minimalna stawka płac, sieć lotnisk jest państwowa, większość rolnictwa jest dotowana, w razie kryzysu rząd ma prawo do udzielania pożyczek, dotowania lub wręcz wykupywania zadłużonych przedsiębiorstw), Szwecja oraz Francja<sup>2</sup>. Kraje te są z czterech różnych regionów (Azja, Ameryka Północna i Południowa oraz Europa), jeśli więc pewne czynniki są podobne, można wnioskować o pewnej uniwersalności zjawisk, w przeciwieństwie do wpływów regionalnych. Wybór Chile podyktowany jest tym, że jest to największy eksperyment liberalny naszych lat. W latach 70. zaczęto wprowadzać w Chile gospodarkę liberalną. Chile i Argentyna to gwiazdy, prymusy w realizacji strategii neoliberalnej. Z drugiej strony wśród badanych krajów wyróżniamy Szwecję i Francję, gdzie komponent opieki socjalnej państwa jest znaczący.

Ponieważ w krajach o gospodarce rynkowej ingerencja rządu w sprawy rynku jest minimalna, niniejsza analiza pozwoli na przyjrzenie się dyskusji prowadzonej od lat między zwolennikami neoliberalizmu a keynesizmu, dotyczącej roli rządu i jego ewentualnych interwencji w sprawy gospodarcze, zwłaszcza w dobie kryzysu gospodarczego.

Badania kryzysu ekonomicznego zostaną oparte na badaniach cyklu koniunkturalnego. Cykl koniunkturalny charakteryzuje się okresowymi wahaniami w aktywności gospodarczej. Wahania te mają postać faz kryzysu, depresji, ożywienia i rozkwitu gospodarczego, które są przedstawione na rys. 1.

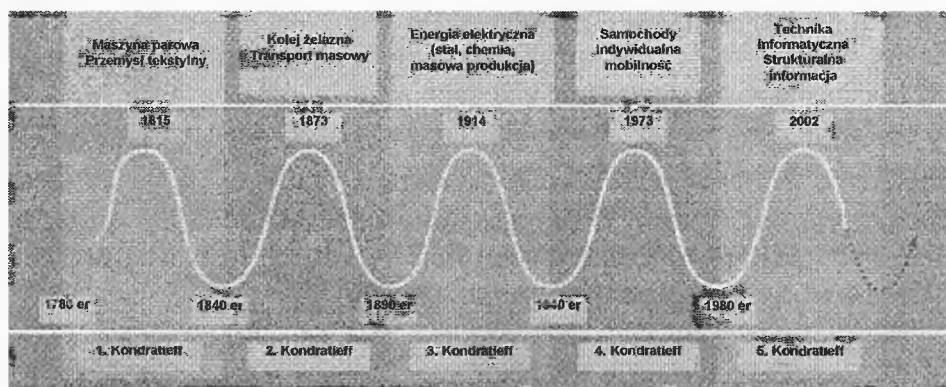


Rys. 1. Schematyczne przedstawienie cyklu koniunkturalnego oraz jego faz

<sup>2</sup> Ibid.; K. Gill: *Recessions and Politics: Federal Government Action in Economic Crisis*. „US Politics About.com” 2008. <http://uspolitics.about.com/>

W przeszłości w wahaniach cyklu koniunkturalnego dopatrywano się pewnych regularności. I tak próbowano wyodrębnić fluktuacje różnej okresowości<sup>3</sup>:

- okres 2-4 lat (cykl Kitchina) związany ze zmianami zapasów, cen, rozliczeń w operacjach bankowych,
- okres 8-10 lat (cykle Juglara) związany ze zmianami wydatków inwestycyjnych, PKB, inflacją i bezrobociem,
- okres 15-25 lat (cykle Kuznetsa) związany z akumulacją inwestycji długoterminowych czy też migracjami,
- okres 40-60 lat (cykle Kondratiewa) związany z rewolucjami i odkryciami technologicznymi (rys. 2).



Rys. 2. Cykle Kondratiewa według L.A. Nefiodowa

Źródło: L.A. Nefiodow: Der sechste Kondratieff. Wege zur Produktivität und Vollbeschäftigung im Zeitalter der Information. Rhein-Sieg Verlag, 2001.

<sup>3</sup> L.A. Nefiodow: Der sechste Kondratieff. Wege zur Produktivität und Vollbeschäftigung im Zeitalter der Information. Rhein-Sieg Verlag, 2001.

Ponieważ jednak współczesne teorie makroekonomiczne nie dają podstaw naukowych do powyżej fenomenologicznie odkrytych cykliów, obecnie uważa się wahania cyklu koniunkturalnego za fluktuacje statystyczne o raczej losowym charakterze<sup>4</sup>. Najnowsze badania statystyczne skłaniają się tylko wskazywać na okresowość związaną z cyklem Juglarsa<sup>5</sup>.

W zależności od szkoły i przyjętego poglądu ekonomicznego przyczyn wahań dopatrywać się można w zewnętrznych (ekonomia klasyczna) lub w wewnętrznych przyczynach (keynesizm). Także poglądy na interwencję rządu w dobie kryzysu różnią się: neoliberalna myśl przeciwna jest wszelkiej interwencji, podczas gdy keynesizm popiera rządową interwencję. Ponieważ różne systemy gospodarcze oparte są na innych podejściach do gospodarki, tak więc kraje o odmiennych systemach gospodarczych różnie powinny przechodzić przez poszczególne fazy cyklu koniunkturalnego.

W celu sprawdzenia, jak system gospodarczy wpływa na kształtowanie się cyklu koniunkturalnego, postawione zostaną następujące pytania:

- Czy istnieje różnica w zachowaniu się cyklu koniunkturalnego między krajami o różnych systemach gospodarczych?
- Jeśli istnieje różnica, czy wynika ona z przyjętego systemu ekonomicznego, czy raczej gospodarki danego rejonu?
- Czy polityka rządu zaburza, czy stabilizuje cykl koniunkturalny?

Badania zostaną oparte na analizie wzrostu PKB i skupią się na częstotliwości występowania ujemnego wzrostu PKB oraz długości trwania tego okresu – do tego celu posłuży indeks depresji. Kraje, których gospodarka przechodzi często przez fazy kryzysu lub gdy zaistniałe kryzysy charakteryzują się długimi okresami trwania, będą miały wysoki wskaźnik depresji. Jeżeli okaże się, że wartość wskaźnika depresji nie zależy od systemu gospodarczego, będzie to pośredni dowód na to, że kryzys gospodarczy nie zależy od systemu gospodarczego danego kraju. Jeśli jednak będzie widoczna korelacja między wartością wskaźnika depresji a systemem gospodarczym, będzie to pośredni dowód na wpływ systemu gospodarczego na przebieg cyklu koniunkturalnego.

---

<sup>4</sup> M. Friedman, A. Jacobson-Schwartz: *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton University Press, 1993.

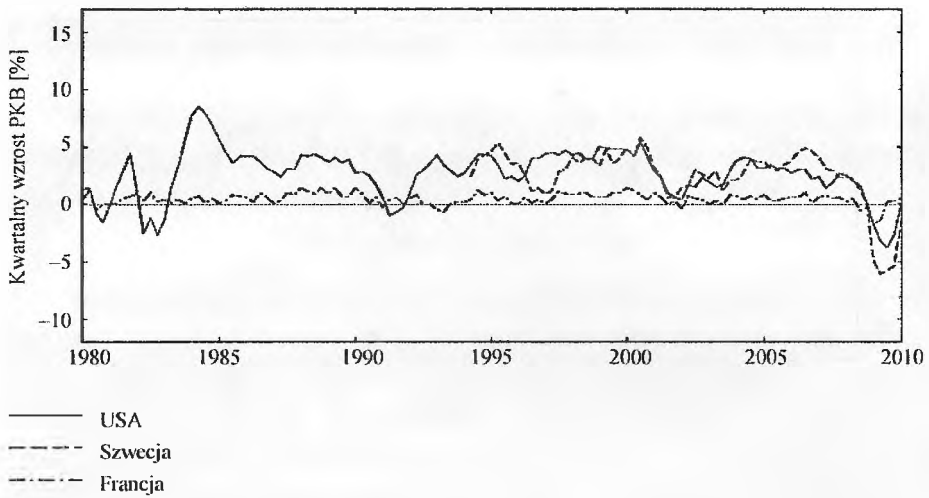
<sup>5</sup> A.V. Korotayev, S.V. Tsirel: *A Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008-2009 Economic Crisis*. „Structure and Dynamics” 2010, No. 4, s. 1.

W celu sprawdzenia, czy przyjęty system gospodarczy stabilizuje i przyczynia się do wahań cyklu koniunkturalnego, przeanalizowany zostanie indeks Phillipsa. Indeks Phillipsa opisuje związek między inflacją a bezrobociem, a dokładnie nachylenie krzywej Phillipsa w danym czasie. W idealnych, niezaburzonych warunkach wskaźnik Phillipsa powinien mieć ujemną wartość, jako że zależność między inflacją a bezrobociem modelowana jest krzywą malejącą. W rzeczywistości jednak obserwuje się zmiany nachylenia krzywej Phillipsa, a w krytycznych momentach, jak np. podczas stagflacji, zmianę zależności – z krzywej malejącej na krzywą rosnącą. Jeśli więc zachowanie indeksu Phillipsa będzie skorelowane z systemem gospodarczym – przykładowo dla jednego rodzaju systemu gospodarczego indeks Phillipsa będzie podlegał częstym zmianom, a dla innego systemu będzie bardziej stabilny – to będzie to kolejny dowód na to, że polityka rządu ma wpływ na stabilizację bądź na destabilizację cyklu koniunkturalnego.

## 1. Analiza porównawcza – wzrost PKB

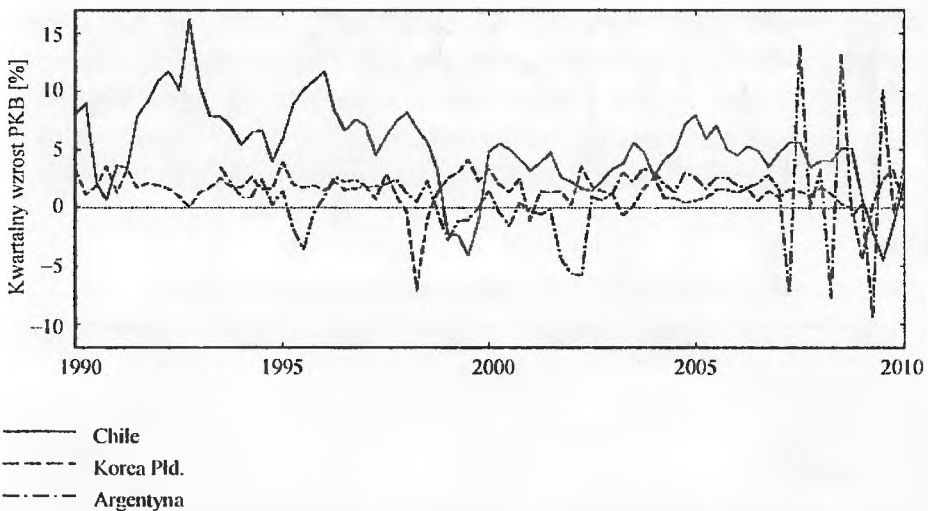
Na początku prześledźmy, jak zmienia się wzrost PKB w badanych krajach. Rys. 3 przedstawia kwartalny wzrost PKB dla badanych krajów o gospodarce mieszanej, podczas gdy rys. 4 – kwartalny wzrost PKB dla badanych krajów o gospodarce wolnorynkowej. Analizując wykresy, odpowiedź na pierwsze z postawionych powyżej pytań wydaje się być oczywista. Jak łatwo zauważyć, różne kraje mają różne cykle koniunkturalne, aczkolwiek są pewne korelacje. Przykładowo ostatni kryzys gospodarczy wystąpił we wszystkich badanych krajach. Różnica między krajami o gospodarce mieszanej i rynkowej jest widoczna od razu. Kraje o gospodarce rynkowej odznaczają się dużo większą amplitudą wahań cyklu koniunkturalnego niż kraje o gospodarce mieszanej. Rys. 3 i 4 mają tę samą skalę na osi pionowej. Różnica w wahaniach jest bardzo widoczna. Jest to także widoczne na rocznym wzroście PKB, co jest przedstawione na rys. 5 i 6. I tu również skala pionowa jest taka sama. Jak widać, różnica w wahaniach cyklu koniunkturalnego między krajami o gospodarce rynkowej i mieszanej jest nie do podważenia. Inny fakt, jaki można zaobserwować, porównując badane wzrosty PKB, to, że w przypadku Chile i Korei Płd. fluktuacje wzrostu PKB odznaczają się największą amplitudą.

Francja charakteryzuje się równomiernym wzrostem PKB. Jest to kraj, w którym występuje duża interwencja państwa w procesy gospodarcze.



Rys. 3. Kwartalny wzrost PKB w Stanach Zjednoczonych (linia ciągła), Szwecji (linia przerywana) i Francji (linia przerywano-kropkowa)

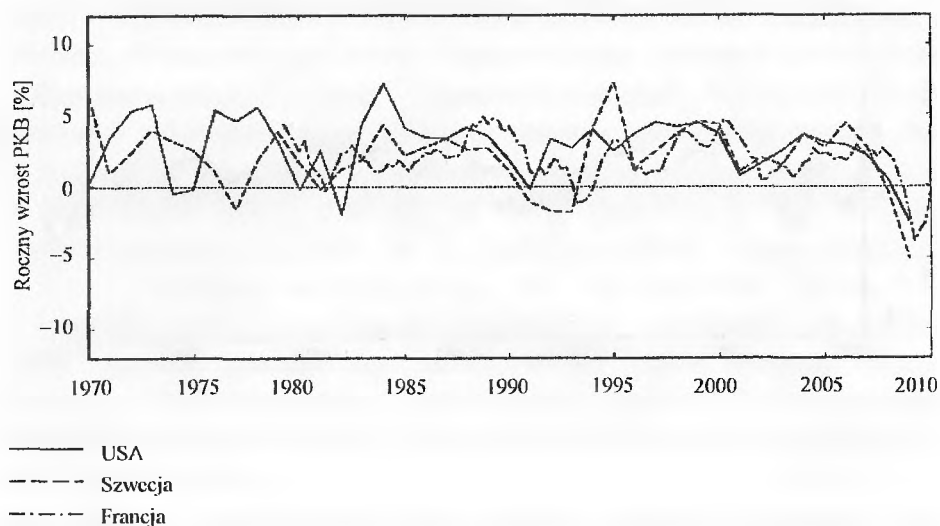
Źródło: Witryna internetowa United States Department of Agriculture Economic Research Service. <http://www.ers.usda.gov/>; witryna internetowa: Trading Economics. <http://www.tradingeconomics.com/>



Rys. 4. Kwartalny wzrost PKB w Chile (linia ciągła), Korei Płd. (linia przerywana) i Argentynie (linia przerywano-kropkowa)

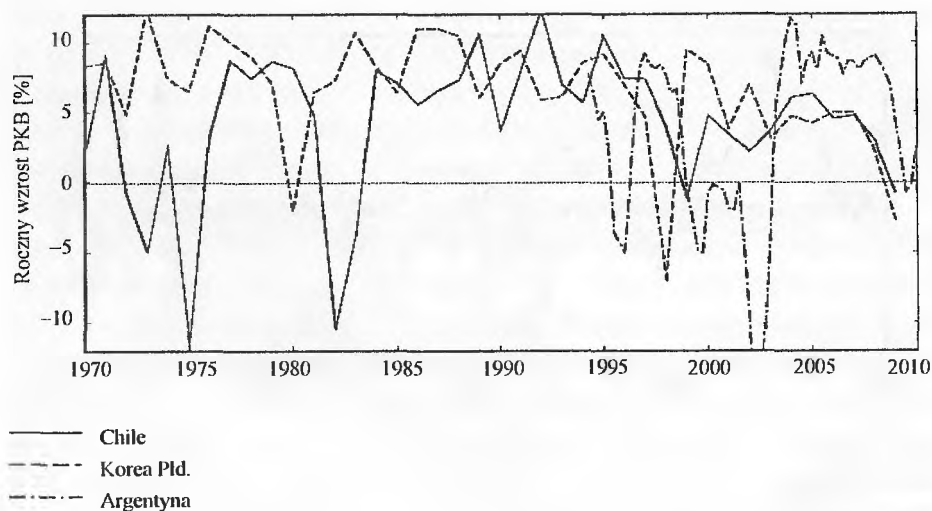
Źródło: Ibid.





Rys. 5. Roczny wzrost PKB w Stanach Zjednoczonych (linia ciągła), Szwecji (linia przerywana) i Francji (linia przerywano-kropkowa)

Źródło: Ibid.



Rys. 6. Roczny wzrost PKB w Chile (linia ciągła), Korei Płd. (linia przerywana) i Argentynie (linia przerywano-kropkowa)

Źródło: Ibid.

## 2. Analiza porównawcza – wskaźnik depresji

Przyjrzyjmy się teraz, jak badane kraje radzą sobie w dobie depresji ekonomicznej. W tym celu posłużymy się wskaźnikiem depresji, który zdefiniowany jest w następujący sposób:

$$ID = (D/R) \times (T_D/\Delta T) \times 100.$$

Indeks depresji to iloczyn dwóch wielkości:  $D/R$  to stosunek ilości występowania ujemnego wzrostu PKB do ilości wszystkich faz kontrakcji wzrostu PKB w badanym okresie, z kolei  $T_D/\Delta T$  jest stosunkiem ilości czasu, w którym wzrost PKB jest ujemny, do całkowitego okresu badanego. Im częściej występuje depresja ekonomiczna lub im dłużej ona trwa, tym większy wskaźnik depresji. Z kolei jeśli okres depresji jest krótki lub ujemny, wzrost PKB występuje stosunkowo rzadko, wówczas wskaźnik depresji będzie mały. Analiza taka jest w oczywisty sposób dużym uproszczeniem, mimo wszystko pozwala jednak na ilościowe ujęcie częstotliwości i długości trwania ujemnego wzrostu PKB.

Wartości wskaźnika depresji dla badanych krajów przedstawione są w tabeli 1. Przedstawia ona wskaźniki depresji dla dwóch okresów, tj. dla lat 1970-2010 ( $\Delta T = 40$  lat) oraz 1985-2010 ( $\Delta T = 25$  lat). Jak widać, kraje o gospodarce rynkowej (Chile, Korea Płd. i Argentyna) odznaczają się większą wartością wskaźnika depresji. Z drugiej strony kraje, których rządy interweniują w dobie kryzysu lub znane są z zapobiegliwej polityki, odznaczają się mniejszym wskaźnikiem depresji (Stany Zjednoczone, Szwecja i Francja).

Tabela 1

Indeks depresji wyliczony na okres 1970-2010 i 1985-2010

Kraje	Indeks depresji	
	1970-2010	1985-2010
Stany Zjednoczone	5.18	2.17
Szwecja	5.4	2.86
Francja	1.9	1.94
Chile	8.91	2.95
Korea Płd.	8.64	5.51
Argentyna	-	9.44

Źródło: Ibid.

Jedynym krajem, który posiada najbardziej ustabilizowany wskaźnik depresji, jest Francja, w porównaniu z analizowanymi krajami na przestrzeni 40 lat. Porównując to z kwartalnym wzrostem PKB (rys. 3), można dojść do wniosku, że kraj, w którym istnieje duża interwencja rządu w sprawy gospodarcze, posiada najbardziej ustabilizowaną gospodarkę i łatwiej przechodzi przez fluktuacje cyklu koniunkturalnego.

### 3. Analiza porównawcza – indeks Phillipsa

W tej sekcji postaramy się znaleźć odpowiedź na trzecie z kolei postawione powyżej pytanie, tj. czy polityka rządu zaburza, czy stabilizuje cykl koniunkturalny? Jest to najtrudniejsze z powyższych pytań. Wciąż bowiem toczy się dyskusja na ten temat między zwolennikami liberalizmu a keynesizmu. Jak łatwo się więc domyślić, ta kwestia nie jest prosta do rozważenia. Według teorii liberalnych fluktuacje cyklu koniunkturalnego mają źródło w przyczynach zewnętrznych. Wszelka interwencja w rynek jest źródłem zaburzenia naturalnego biegu gospodarki i zaburzenia te mogą prowadzić do gwałtownego wzrostu lub spadku PKB. Dlatego neoliberałowie uważają, że rynek sam siebie najlepiej skoryguje i wszelka interwencja jest albo zbędna, albo wręcz szkodliwa, gdyż może prowadzić do pogorszenia sytuacji. Milton Friedman (guru neoliberalizmu) uważał, że nie można interweniować podczas kryzysu, a należy pozwolić rynkowi na jego autokorektę. Im mniej będzie interwencji, tym szybciej gospodarka osiągnie stan równowagi gospodarczej. Z drugiej strony zwolennicy teorii Keynesa uważają, że fluktuacje cyklu koniunkturalnego mają swe przyczyny w czynnikach wewnętrznych. Tak więc polityka gospodarcza rządu będzie wpływać stabilizująco na te zaburzenia.

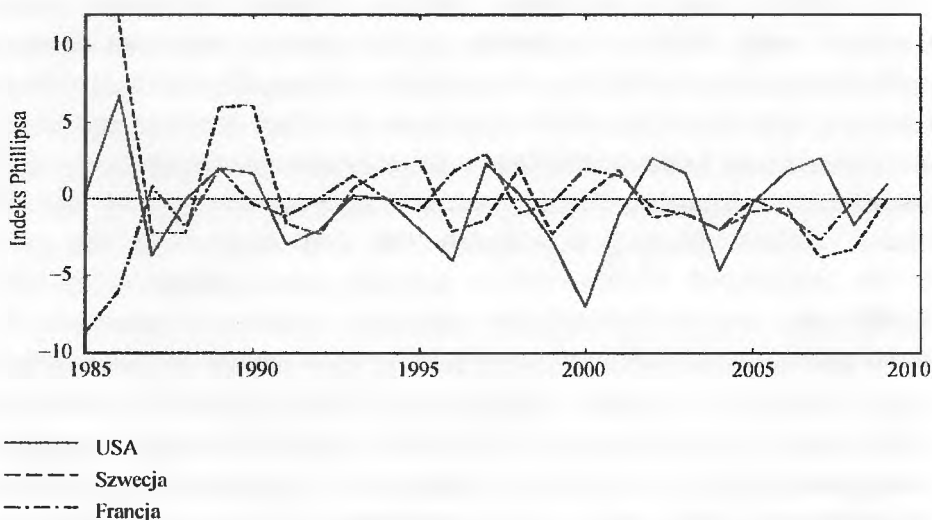
Pełna analiza problemu jest bardzo skomplikowana, jednak w celu jakościowego ujęcia problemu skupimy się tylko na jednym z wielu aspektów. Poniżej przeanalizujemy, jak w badanych krajach zmienia się indeks Phillipsa. Powiązany jest on ściśle z krzywą Phillipsa. Krzywa Phillipsa jest to wykres: inflacja – stopa bezrobocia. W warunkach równowagi gospodarczej im większe bezrobocie, tym mniejsza inflacja i na odwrót: większa inflacja skorelowana jest ze spadkiem bezrobocia. W przybliżeniu krzywa Phillipsa ma kształt hiperboli i ma charakter malejący. Indeks Phillipsa jest równy pochodnej krzywej Phillipsa w danym momencie czasu i jest definiowany następująco:

$$IP = dI/dB,$$

gdzie  $dI/dB$  to pochodna inflacji względem stopy bezrobocia w danym momencie. Gdyby zależność między inflacją a bezrobociem była liniowa, wówczas indeks Phillipsa byłby stały i ujemny. W rzeczywistości jednak krzywa nie ma charakteru liniowego, lecz w warunkach równowagi gospodarczej indeks Phillipsa powinien być ujemny z krótkimi okresami, gdy jest on dodatni. Dodatnie wartości występują wtedy, gdy zależność inflacji od stopy bezrobocia przestaje być opisywana jedną krzywą Phillipsa i zaczyna być opisywana inną. Jeśli dana gospodarka jest w miarę stabilna, powinniśmy obserwować długie okresy, podczas których wskaźnik Phillipsa jest ujemny, krótkie – kiedy jest dodatni. Z kolei gdy dana gospodarka jest podatna na zaburzenia, wówczas indeks Phillipsa powinien ulegać częstym zmianom. Rys. 7 i 8 przedstawiają wskaźnik Phillipsa dla sześciu badanych krajów: rys. 7 dla krajów o gospodarce mieszanej, rys. 8 dla krajów o gospodarce rynkowej. Oba wykresy mają identyczną skalę pionową, w celu lepszego porównania zmienności indeksu Phillipsa. Jak widać, różnice są wyraźne. Kraje o gospodarce mieszanej charakteryzują się ujemnym IP z krótkimi okresami, w których indeks Phillipsa jest dodatni. W przypadku krajów o gospodarce rynkowej występują wydłużone okresy, w których indeks Phillipsa jest dodatni, a zatem wbrew oczekiwaniu zgodnym z charakterem krzywej Phillipsa. W przypadku Chile mamy także największe fluktuacje wartości indeksu Phillipsa, podczas gdy Stany Zjednoczone i Szwecja odznaczają się indeksem Phillipsa o niskiej amplitudzie wahań. Interesujące jest także, że w przypadku Chile wyraźne są dwie dramatyczne zmiany wartości indeksu Phillipsa: pierwsza w okolicach 1988 roku, druga około 2005 roku. W obu przypadkach źródłem skoków jest duży wzrost inflacji (około 10% w 1988 roku i prawie 5% około 2005 roku) przy niemalże niezmiennącej się stopie bezrobocia. Świadczy to o tym, że duża część kapitału nie jest w rękach klasy średniej, lecz w rękach wąskiej grupy. Gdyby większość kapitału była w posiadaniu klasy średniej, duży skok inflacyjny musiałby się odznaczyć także wyraźnymi skutkami w poziomie bezrobocia. Jest to kolejny powód, dla którego gospodarka Chile podatna jest na zaburzenia – gdy duża część kapitału jest w posiadaniu jednej korporacji, to jej upadek będzie mieć znaczący wpływ na gospodarkę kraju, gdyby jednak spora część kapitału była udziałem wielu małych przedsiębiorstw, to nawet upadek 1 000 firm nie powinien znacząco oddziaływać na gospodarkę kraju.

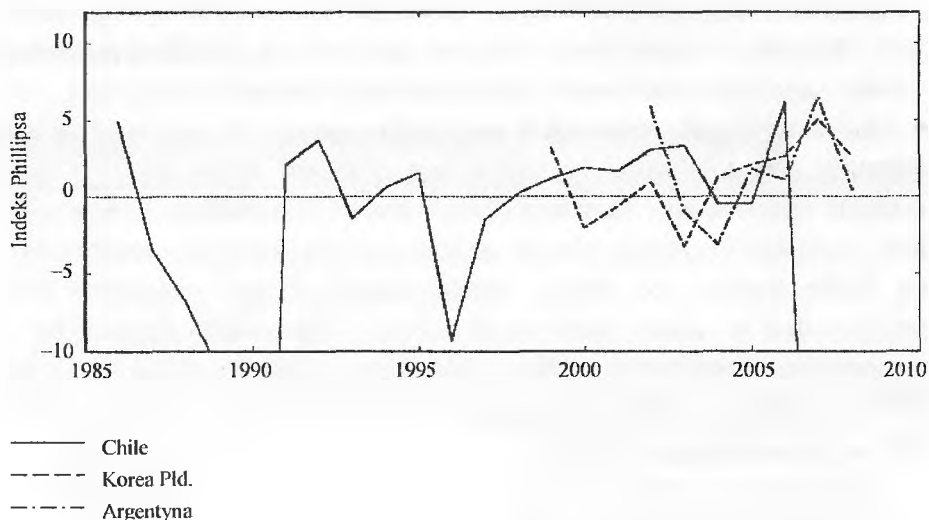
W przypadku Chile zatem wahania indeksu Phillipsa są głównie spowodowane zmianami poziomu inflacji. Podobne zjawisko można zauważyć w przypadku Korei Płd. i w mniejszym stopniu w przypadku Argentyny. Z kolei w przypadku Francji, Szwecji i Stanów Zjednoczonych na zmianę wskaźnika Phillipsa mają wpływ fluktuacje i w poziomie inflacji, i w poziomie bezrobocia. Szwecja jest krajem, gdzie od 1932 roku z małymi przerwami rządzą socjaldemokraci, kładący nacisk na politykę pełnego zatrudnienia, a więc zgodną z zaleceniami J.M. Keynesa. Ma to swoje odzwierciedlenie w stabilności gospodarki.

Powyższa analiza sugeruje, że kraje o gospodarce liberalnej odznaczają się największymi fluktuacjami, podczas gdy kraje o systemie gospodarczym mieszanym odznaczają się dużo bardziej uregulowanym indeksem Phillipsa. Oznaczać to może, że kraje o gospodarce mieszanej mają bardziej stabilną gospodarkę, co powinno także przekładać się na mniejsze wahania cyklu koniunkturalnego. A zatem i tu wyraźna jest korelacja między typem gospodarki a wskaźnikami makroekonomicznymi.



Rys. 7. Indeks Phillipsa dla Stanów Zjednoczonych (linia ciągła), Szwecji (linia przerywana) i Francji (linia przerywano-kropkowa)

Źródło: Ibid.



Rys. 8. Indeks Phillipsa dla Chile (linia ciągła), Korei Płd. (linia przerywana) i Argentyny (linia przerywano-kropkowa)

Źródło: Ibid.

## Podsumowanie

Niniejszy artykuł miał na celu przeanalizowanie cyklu gospodarczego sześciu różnych krajów: trzech o gospodarce rynkowej (Argentyna, Korea Płd. i Chile) i trzech o gospodarce mieszanej (Stany Zjednoczone, Szwecja i Francja). Analiza została oparta na badaniu cyklu koniunkturalnego oraz zależności między stopą inflacji a stopą bezrobocia. Na potrzeby niniejszej analizy zostało założone, że cykl koniunkturalny może być z dobrym przybliżeniem modelowany za pomocą wzrostu PKB. Natomiast analiza zależności między stopą inflacji a bezrobociem została modelowana za pomocą indeksu Phillipsa.

Wyniki powyższej analizy pokazały, że w przypadku krajów o gospodarce rynkowej fluktuacje wzrostu PKB odznaczają się największą amplitudą, także wyraźne są długie okresy, gdy wskaźnik Phillipsa jest dodatni (a zatem krzywa Phillipsa nie ma charakteru malejącego, lecz jest rosnąca w tym okresie). Również czas trwania depresji w połączeniu z częstotliwością występowania jest większy w tych krajach w porównaniu z krajami o gospodarce

mieszanej. A zatem wyraźne są korelacje między typem systemu gospodarczego a wskaźnikami makroekonomicznymi, takimi jak: wzrost PKB, inflacji i bezrobocia. Wszystko to razem biorąc, zdaje się sugerować, że gospodarka mieszana, w której regulacje i interwencje rządu kształtują gospodarkę, lepiej radzą sobie w dobie kryzysu, jak również ich gospodarka podatna jest na mniejszą ilość fluktuacji. Aby potwierdzić powyższą tezę, potrzeba jednak większej ilości materiału badawczego i bardziej złożonej analizy. Przykładowo w celu otrzymania bardziej znaczącego dowodu statystycznego należałoby rozważyć większą liczbę krajów. Co więcej, analizę danych krajów należałoby także przeprowadzić w ramach konkretnych rejonów. Taka analiza pozwoliłaby na przejrzystsze oddzielenie czynników o charakterze regionalnych od tych o charakterze globalnym i bardziej uniwersalnym. Pełna analiza wykracza jednak poza normy niniejszego referatu.

## THE CRISIS AND ECONOMIC SYSTEM

### Summary

This paper presents the analysis of the economic systems from the perspective of the economic crises. The main aim is to determine whether or not the economic crises are most likely to occur within some types of the economic systems. The chosen studied economic types are market economy and mixed economy. Six countries have been analysed – three representing market economy: Chile, Argentina, and South Korea and three representing mixed economy: United States, Sweden, and France. For each of these countries the GDP growth rate has been compared. It has been shown that market economy countries have the largest amplitude of the GDP growth rate fluctuations. Further analysis is based on the depression index which is evaluated from the GDP growth rate. The depression index reflects the frequency and duration of the economic crisis. It has been shown that countries of market economy have the highest values of the depression index. Finally, the Phillips index is considered. The Phillips index describes the relation between inflation and unemployment at a given time instant. Again, it has become apparent that the market economy countries have the largest fluctuations of the Phillips index. The analysis presented in this paper implies therefore that mixed economy countries are less susceptible for the economic fluctuations and are better suited for the time of the economic crisis.

Mirosław Jodko

## DROGA DO GOSPODARKI RYNKOWEJ

---

„Otóż punktem wyjścia była teza,  
że każda strategia gospodarcza winna  
odpowiadać na dwa pytania:  
jaki ma być punkt dojścia,  
czyli docelowy model gospodarki  
oraz – jak dojść do tego modelu,  
startując w określonych  
warunkach początkowych”.

*Leszek Balcerowicz*

### Wprowadzenie

Początek lat 90. minionego stulecia uznać można za umowny kres wieku XX. Zamknęło go wydarzenie epokowe: upadek światowego systemu komunistycznego. Ten fakt postawił kraje postkomunistyczne przed szansą przejścia od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej. Z perspektywy minionych dwu dekad można podjąć próbę oceny dokonań transformacji poszczególnych gospodarek. Nietrudno zauważyć, że efekty są mocno zróżnicowane. Wynika to z odmiennych (mimo podobnych ram systemowych) uwarunkowań wpływających na możliwości transformacyjne.

Zidentyfikowanie zarówno wspólnych, jak i indywidualnych problemów stojących przed krajami postkomunistycznymi pozwoli na ocenę dotychczasowych osiągnięć oraz porażek.



Głównym przedmiotem dalszej analizy będzie przede wszystkim transformacja gospodarki polskiej ukazana na tle wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Ze względu na obszerność problematyki oraz ramy tekstu konieczne jednak będzie dokonanie selekcji rozpatrywanych zagadnień.

## 1. Początek drogi

Modelem docelowym, stojącym u progu lat 90. przed krajami wychodzącymi z komunizmu, była radykalna przebudowa gospodarki oraz systemu politycznego.

W wymiarze ekonomicznym konieczne było zrealizowanie kilku celów:

- upowszechnienie własności prywatnej,
- uruchomienie mechanizmu konkurencji,
- liberalizacja działalności gospodarczej,
- otwarcie gospodarki.

Wymienione wyżej postulaty tworzą istotę gospodarki rynkowej. Dla jej pełnego i efektywnego funkcjonowania niezbędne było:

- wprowadzenie zdrowego pieniądza,
- uporządkowanie finansów publicznych.

Jak widać, zakres koniecznych działań był ogromny. Dodatkowymi obszarami przemian niezbędnych dla stworzenia stabilnej gospodarki rynkowej była cała sfera instytucjonalno-prawna oraz polityczna.

Z perspektywy czasu widać, że scenariusze i rezultaty przemian w poszczególnych krajach wykazują zarówno podobieństwa, jak i znaczące różnice.

## 2. Polityka monetarna

Polska droga do gospodarki rynkowej kojarzona jest najczęściej z reformą Balcerowicza. To właśnie Balcerowicz jako pierwszy podjął się zadania demontażu gospodarki centralnie planowanej i przejścia do gospodarki rynkowej.

Warunki wyjściowe były wyjątkowo trudne. Gospodarkę polską końca lat 80. charakteryzowały (oprócz cech właściwych gospodarce centralnie planowanej) bardzo wysoka inflacja oraz nierównowaga finansów publicznych.

Wybierając scenariusz transformacji, zdecydowano się więc na rozpoczęcie od radykalnego działania na rzecz opanowania inflacji oraz uzdrowienia finansów. Sam Leszek Balcerowicz swój program antyinflacyjny uzasadniał<sup>1</sup>:

- obawą przed zakorzenieniem oczekiwań inflacyjnych,
- dezorganizacją gospodarki w wyniku utrzymywania inflacji,
- zagrożeniem, ze strony inflacji, szans na skuteczną przebudowę systemu gospodarczego,
- spadkiem, przy dalszym trwaniu inflacji, zaufania podmiotów zagranicznych (instytucji finansowych i rządów) do programu transformacji.

Ograniczenie wzrostu podaży pieniądza oraz wprowadzenie dodatniej realnej stopy procentowej spowodowało zmniejszenie tempa inflacji, która wprawdzie osiągnęła w roku 1990 swój rekordowy poziom, lecz w kolejnych miesiącach wykazywała słabnące tendencje wzrostowe.

Walka z inflacją wywołała jednak bolesne skutki uboczne. Jednym z nich była upadłość wielu przedsiębiorstw wskutek pułapki zadłużenia. W tym przypadku chodziło o zmianę, poczynając od stycznia 1990 roku, warunków oprocentowania wcześniej zaciągniętych kredytów. Spowodowało to lawinowe narastanie zobowiązań prowadzące do upadłości. Tak radykalna zmiana polityki stóp procentowych była (i nadal jest) przedmiotem krytyki ze strony części środowiska ekonomicznego.

Podkreślić należy, że walka z inflacją była procesem długotrwałym. Musiała upłynąć dekada, aby inflacja w Polsce osiągnęła poziom jednocyfrowy.

Przed podobnym zadaniem stanęły również pozostałe transformujące się gospodarki. Jeszcze większym niż w Polsce problemem była reforma monetarna w Estonii. Kraj ten, wraz z pozostałymi krajami bałtyckimi, dźwigał rublowe brzemień Związku Sowieckiego. Należało więc reformę połączyć z wymianą pieniądza. Warunkiem koniecznym było także zabezpieczenie odpowiednich rezerw dla przeprowadzenia reformy walutowej.

W nadzwyczajnej sytuacji odwołano się do niekonwencjonalnego rozwiązania. „Sytuację jeszcze bardziej komplikował fakt, że Estonia była niemal całkowicie pozbawiona środków niezbędnych do przeprowadzenia reformy walutowej. Zakładano, że wymaga ona rezerw złota i dewiz o wartości 120 milionów dolarów amerykańskich. W związku z trudnościami pojawiającymi się

---

<sup>1</sup> Por. L. Balcerowicz: 800 dni – szok kontrolowany. Warszawa 1992, s. 43-44.

na tle zgromadzenia takich rezerw i niemożliwością przewidzenia efektów reformy walutowej estońska Rada Najwyższa zdecydowała się 23 stycznia 1992 roku zabezpieczyć rezerwy walutowe Banku Estońskiego, powiększając jego aktywa o wartość lasów państwowych, wycenianych na 150 milionów dolarów amerykańskich. Bank Estonii stał się dysponentem 150 tysięcy metrów sześciennych drewna, które mogło być sprzedane, by uzupełnić rezerwy złota i walut w przypadku wystąpienia sytuacji kryzysowej<sup>2</sup>.

Reforma monetarna, w połączeniu z liberalizacją gospodarki oraz porządkowaniem finansów publicznych, doprowadziła do okiełznania inflacji zarówno w Estonii, jak i w Polsce.

Skuteczność polityki antyinflacyjnej prezentują wskaźniki inflacji w krajach postkomunistycznych (poza Słowenią), które przystąpiły do UE w roku 2004 (tabela 1).

Tabela 1

Stopa inflacji – wskaźnik cen detalicznych (zmiana procentowa w stosunku do roku poprzedniego)

Kraj \ Rok	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
UE	1,9	2,0	2,2	2,2	2,3	3,7	1,0
Strefa euro	2,2	2,2	2,2	2,2	2,1	3,3	0,3
Czechy	3,9	2,6	1,6	2,1	3,0	6,3	0,6
Estonia	3,9	3,0	4,1	4,4	6,7	10,6	0,2
Litwa	1,1	1,2	2,7	3,8	5,8	11,1	4,2
Łotwa	2,6	6,2	6,9	6,6	10,1	15,3	3,3
Polska	10,1	3,6	2,2	1,3	2,6	4,2	4,0
Słowacja	12,2	7,5	2,8	4,3	1,9	3,9	0,9
Węgry	10,0	6,8	3,5	4,0	7,9	6,0	4,0

Źródło: Eurostat, 18.05.2010.

Jak widać, poczynając od roku 2004, inflacja w Polsce pozostawała na poziomie zbliżonym zarówno w odniesieniu do UE, jak i strefy euro. Można to zasadnie uznać za sukces konsekwentnej polityki monetarnej. Warto natomiast zwrócić uwagę na wskaźniki dotyczące Estonii, Litwy i Łotwy. W analizo-

<sup>2</sup> M. Laar: Estoński cud. Warszawa 2006, s. 61.

wanym okresie z reguły są one wyższe niż w Polsce. Jest to przede wszystkim konsekwencją wprowadzenia zarządu walutą i ścisłego powiązania kursu waluty krajowej z euro lub dolarem. Powodowało to m.in. zwiększony napływ kapitału zagranicznego, przyczyniając się do wzrostu popytu. Znaczący spadek inflacji w krajach bałtyckich w roku 2009 jest zaś skutkiem głębokiego kryzysu gospodarczego.

Reasumując, można stwierdzić, że program antyinflacyjny realizowany w Polsce oraz pozostałych krajach zakończył się sukcesem.

Integralną (oprócz programu antyinflacyjnego) częścią polityki zdrowego pieniądza było wprowadzenie wymienialności złotego<sup>3</sup>. Wymienialność, wraz ze zniesieniem monopolu państwa na handel zagraniczny, miała spowodować również otwarcie gospodarki polskiej i wprowadzenie realnych mechanizmów konkurencji. To ostatnie było szczególnie istotne w warunkach dominującej wówczas własności państwowej w gospodarce oraz rynku producenta. Przyjęcie polityki kursu stałego z możliwością jego okresowej korekty okazało się trafionym posunięciem. Bez przesady powiedzieć można, że z dnia na dzień złoty stał się walutą wymienialną. Aby to osiągnąć, należało:

- dokonać wyboru mechanizmu kursowego,
- określić walutę odniesienia,
- określić wysokość kursu.

Ostatecznie zdecydowano się na przyjęcie systemu kursu stałego z możliwością jego ewentualnej korekty. Walutą odniesienia stał się natomiast dolar amerykański.

Za kursem stałym przemawiała konieczność przywrócenia zaufania do pieniądza krajowego. Wybór dolara był zaś podyktowany potencjałem gospodarki amerykańskiej oraz silną dolaryzacją gospodarki polskiej.

Do ustalenia pozostawała wysokość kursu. Zdecydowano się na kurs w wysokości 9 500 st. zł za dolara, czyli zbliżony do dotychczasowego oficjalnego. W tym miejscu warto zwrócić uwagę na interesującą okoliczność związaną z polityką kursową. Jak się bowiem okazuje, niebagatelny wpływ na nią miały ośrodki zagraniczne. „A z drugiej strony, w ostatnim etapie przygotowań, już w czasie przesądzania poziomu kursu, otrzymałem list od ówczesnego gubernatora banku centralnego Izraela, wybitnego ekonomisty Michaela Bruna, który był członkiem naszej Rady Ekonomicznej, ciała doradczego przy prezesie

---

<sup>3</sup> W istocie między polityką antyinflacyjną a polityką wymienialności złotego zachodziło sprzężenie zwrotne o charakterze synergicznym.

Rady Ministrów. Bruno napisał mi, że kiedy poobserwował ceny w Polsce i odniósł je do parytetu siły nabywczej, doszedł do wniosku, że niepotrzebna jest jakaś wielka zmiana kursu”<sup>4</sup>.

W cytowanej wypowiedzi szczególnie interesująca jest informacja, że szef banku centralnego Izraela nie był jedynie doradcą zewnętrznym, ale członkiem Rady Ekonomicznej<sup>5</sup>.

Dokonana z perspektywy czasu ocena polskiej polityki walutowej wypada pomyślnie. Za właściwe należy uznać przyjęcie na początku kursu stałego. Dzięki tak zdecydowanemu podejściu przywrócone zostało zaufanie do waluty krajowej. Późniejsze upłynnienie kursu pozwoliło natomiast na bieżącą korektę kursu złotego. Pozytywne tego skutki można było odczuć podczas ostatniego kryzysu walutowego, gdy deprecjacja złotego zadziałała jak amortyzator, łagodząc spadek popytu.

W przypadku wspomnianej uprzednio Estonii przyjęto odmienne podejście do polityki kursu walutowego. „Korona została związana z marką niemiecką poprzez instytucję zarządu walutowego, jej kurs był wypadkową wartości rezerw złota i dewiz oraz kształtowania się podaży i popytu. Kurs wymiany został ustalony na poziomie 8 koron za 1 markę niemiecką. 16 lipca 1992 roku Bank Estonii opublikował po raz pierwszy zestawienie bilansowe. Wykazywało ono rezerwy dewizowe o wartości 98 milionów dolarów. Do końca 1993 roku powiększyły się one już do 362 milionów dolarów”<sup>6</sup>.

Pozytywne skutki pojawiły się bardzo szybko. „Tak jak miało to miejsce w powojennych Niemczech, efekty reformy walutowej było widać natychmiast. Niemal z dnia na dzień zapełniły się półki sklepowe i każdy, kto miał pieniądze, mógł zrobić zakupy. Czarny rynek bardzo szybko przeszedł do historii”<sup>7</sup>.

### 3. Prywatyzacja

Kolejnym celem na drodze do gospodarki rynkowej była prywatyzacja. O wadze tego problemu świadczyć m.in. może powołanie w roku 1990 Ministerstwa Przekształceń Własnościowych. Zmiana statusu własnościowego więk-

<sup>4</sup> L. Balcerowicz: Op. cit., s. 50.

<sup>5</sup> W tym miejscu warto przypomnieć, że kurs złotego utrzymywał się, mimo wysokiej inflacji, przez około 16 miesięcy na stałym poziomie. Towarzyszyło temu znaczące zróżnicowanie oprocentowania depozytów złotych i dewizowych.

<sup>6</sup> M. Laar: Op. cit., s. 64.

<sup>7</sup> Ibid.

szości gospodarki wymagała wypracowania scenariusza transformacji. Modele przekształceń w poszczególnych krajach postkomunistycznych wykazywały istotne zróżnicowanie. Dotyczyło to m.in.:

- kwestii reprivatyzacji,
- sposobu prywatyzacji,
- udziału kapitału obcego,
- zakresu własności pozostawionej w gestii państwa.

Reprivatyzacja jawić się może jako naturalny i pierwszy krok na drodze do demontażu gospodarki socjalistycznej. Okazało się jednak, że nie jest to sprawą tak łatwą i oczywistą w realizacji. Po 20 latach reprivatyzacja w Polsce jest nadal problemem nie do końca rozwiązany. W związku z tym zaprzepaszczone została szansa na częściową przynajmniej likwidację skutków komunistycznego bezprawia oraz wzmocnienie fundamentów polskiej klasy średniej. W początkach lat 90. wykształciły się trzy stanowiska w kwestii reprivatyzacji:

- negujące zasadność reprivatyzacji,
- optujące za reprivatyzacją w możliwie najpełniejszym wymiarze – wraz ze zwrotem mienia w naturze,
- zakładające reprivatyzację w ograniczonym zakresie.

Przykładem tego ostatniego podejścia jest stanowisko wypracowane na początku roku 1991 przez ówczesny rząd. „Koncepcja rządowa ograniczała zasięg roszczeń do tych, które wynikały z naruszenia powojennego prawa, zawężała obszar restytucji do przypadków, gdy nie zaburzało to funkcjonowania istniejących przedsiębiorstw oraz ograniczała wielkość rocznych odszkodowań w formie bonów reprivatyzacyjnych do pewnego odsetka corocznych dochodów z prywatyzacji. Jego wysokość miał ustalać Sejm w ustawie budżetowej”<sup>8</sup>.

Jak więc widać, taka „reprivatyzacja” miała w istocie charakter symboliczny. Przyjęto bowiem z dobrodziejstwem inwentarza wywłaszczenia komunistyczne, dopuszczając dochodzenie roszczeń tylko w przypadku wywłaszczeń dokonanych z naruszeniem ówczesnych przepisów. Wysokość ewentualnych odszkodowań potraktowano natomiast w sposób uznaniowy, wedle zasady: „damy wam tyle, ile zechcemy i kiedy zechcemy”. Jednakże nawet tak ograniczona reprivatyzacja nie doczekała się skutecznej realizacji. Zwolennik tej koncepcji (a jednocześnie przeciwnik pełnej reprivatyzacji), Leszek Balcerowicz, podsumował to następująco: „Do Sejmu trafiła nieco skorygowana

---

<sup>8</sup> L. Balcerowicz: *Op. cit.*, s. 150.

wersja rządowa. Niestety, w 1991 roku nie udało się doprowadzić do jej uchwalenia. Brak rozstrzygnięcia kwestii reprivatyzacji komplikuje i hamuje cały proces prywatyzacji”<sup>9</sup>.

Przeciwnicy reprivatyzacji w znacznej części związani byli z uprzywilejowanymi w poprzednim systemie kręgami oraz ówczesnymi dysponentami kwestionowanej własności. Jedną z reprezentatywnych dla tego środowiska postaw ilustruje poniższa wypowiedź: „Tymczasem o polskiej reprivatyzacji znany mi z nazwiska poseł SLD powiedział w kulisach »Przecież nie po to kradliśmy, aby teraz zwracać«. Prywatyzowano w warunkach, gdy znajomi królika byli uprzywilejowani w dostępie do kapitału, gdy struktury państwa były słabe, osoby podejmujące decyzje w imieniu Skarbu miały ograniczone doświadczenie gospodarcze, a często stały po drugiej stronie”<sup>10</sup>.

Nie powinno więc dziwić, że chętni do uwłaszczenia nie widzieli powodu, by zwracać własność prawowitym właścicielom. Dotykamy w tym miejscu kolejnego obszaru przemian własnościowych – mianowicie scenariuszy przekształceń.

W przypadku dobrze prosperujących przedsiębiorstw państwowych stosowano scenariusz komercjalizacji. Pierwszym krokiem było przekształcenie przedsiębiorstwa w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa<sup>11</sup>. Następnie firmy były zbywane w ramach prywatyzacji kapitałowej bądź wchodziły do utworzonych w 1993 roku Narodowych Funduszy Inwestycyjnych.

Inne drogi do prywatyzacji wiodły m.in. poprzez bankowe postępowanie ugodowe, przekształcenie w spółkę pracowniczą czy wniesienie (ziemi) do zasobów Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa.

W toku procesu prywatyzacji pojawiło się sporo nieprawidłowości i patologii. Spośród nich na uwagę zasługują zwłaszcza:

- uwłaszczenie nomenklaturowe,
- oligarchizacja sfery ekonomicznej.

Uwłaszczenie nomenklaturowe rozpoczęło się w Polsce jeszcze w końcowym okresie systemu komunistycznego. Już w latach 80. można było zaobserwować działania zmierzające do przechwycenia majątku państwowego. Lata 90. stworzyły możliwość sformalizowania przejęcia majątku przez osoby i grupy uprzywilejowane. Oczywiście takie procesy nie miały wiele wspólnego z normalną prywatyzacją opartą na zasadach rynkowych.

<sup>9</sup> Ibid., s. 155.

<sup>10</sup> P. Szalamacha: IV Rzeczpospolita – pierwsza odsłona, Poznań 2009, s. 161.

<sup>11</sup> Takie podmioty działały w oparciu o Kodeks Handlowy, mając w perspektywie pełną prywatyzację.

Szczególnym przykładem patologii gospodarki jest jej oligarchizacja. Istota tego zjawiska sprowadza się do zdobycia i wykorzystywania wielkiej własności w sposób naruszający zasady uczciwej konkurencji. Jest to niebezpieczne zwłaszcza z uwagi na zdominowanie całych obszarów gospodarki przez nieliczne podmioty o nieproporcjonalnie silnym udziale. Możliwe jest to dzięki bardzo ścisłemu współdziałaniu zainteresowanych ze sferą polityczną. Szczególnym przykładem tego procederu jest Rosja, gdzie w początkach lat 90. powstały fortuny na skutek powiązań biznesu i świata polityki. Ilustracją takiej prywatyzacji była operacja „kredyty za udziały”, która wzmocniła i utrwaliła system oligarchiczny. Mózgiem operacji był w tym przypadku Włodzimierz Potanin, który w roku 1995, w porozumieniu z Anatolem Czubajsem, zaproponował (w związku z problemami budżetowymi) udzielenie państwu przez prywatne banki kredytów pod zastaw udziałów kontrolnych przedsiębiorstw. Następnie Potanin, już jako wicepremier odpowiedzialny za politykę gospodarczą, zadbał o to, by minął termin spłaty zaciągniętych przez rząd kredytów. W ten sposób majątek państwa został przejęty przez grupę uczestniczącą w grze<sup>12</sup>.

O ile jednak uwłaszczenie nomenklaturowe było dość rozpowszechnione w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, o tyle wspomniana oligarchizacja była charakterystyczna głównie dla Rosji i Ukrainy.

W chwili obecnej w gospodarce polskiej oraz gospodarkach pozostałych krajów dominuje własność prywatna powstała w wyniku prywatyzacji własności państwowej oraz tworzenia nowej. Co więcej, własność prywatna jest powszechnie traktowana jako podstawowa forma własności. Powszechna akceptacja własności prywatnej nie oznacza jednak pełnej zgodności poglądów we wszystkich aspektach. Kwestie sporne dotyczą zwłaszcza sposobu i zakresu prywatyzacji oraz udziału kapitału obcego.

## 4. Finanse publiczne

Jednym z podstawowych wyzwań stojących przed transformującymi się krajami były kwestie budżetowe. Bez przebudowy finansów publicznych i znaczącego ograniczenia deficytu budżetowego pod znakiem zapytania stanęłaby możliwość skutecznej walki z inflacją oraz wejścia gospodarki na ścieżkę roz-

---

<sup>12</sup> Por.: Najbardziej wpływowy człowiek Rosji. „Business Week/Polska”, luty 1998, nr 2 (71).



woju. Stabilizacja finansów wymagała przede wszystkim dyscyplinowania wydatków oraz zapewnienia stabilnych źródeł dochodu dzięki odpowiedniej polityce podatkowej.

Polityka realizowana w poszczególnych krajach różniła się zarówno scenariuszem, jak i skutkami. Należało m.in. określić zasady systemów podatkowych. Dotyczyło to zwłaszcza wysokości stóp podatkowych, zaś w przypadku podatków dochodowych oznaczało wybór między systemem progresywnym a liniowym. Szczególne znaczenie miało również podejście do równowagi budżetowej.

Niestety, rozmiary niniejszego opracowania nie pozwalają na bardziej szczegółowe przedstawienie reformy finansów publicznych w poszczególnych krajach. Z tego względu analiza skuteczności prowadzonej polityki zostanie przeprowadzona w oparciu o podstawowe wskaźniki: deficyt budżetowy (tabela 2) i dług publiczny.

Tabela 2

## Deficyt budżetowy (w % PKB)

Rok Kraj	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
UE-27	+0,6	-2,9	-2,5	-1,4	-0,8	-2,3	-6,8
Strefa euro	0,0	-2,9	-2,5	-1,3	-0,6	-2,0	-6,3
Czechy	-3,7	-3,0	-3,6	-2,6	-0,7	-2,7	-5,9
Estonia	-0,2	+1,6	+1,6	+2,5	+2,6	-2,7	-1,7
Litwa	-3,2	-1,5	-0,5	-0,4	-1,0	-3,3	-8,9
Łotwa	-2,8	-1,0	-0,4	-0,5	-0,3	-4,1	-9,0
Polska	-3,0	-5,4	-4,1	-3,6	-1,9	-3,7	-7,1
Słowacja	-12,3	-2,4	-2,8	-3,5	-1,9	-2,3	-6,8
Węgry	-3,0	-6,4	-7,9	-9,3	-5,0	-3,8	-4,0

Źródło: Eurostat, 28.05.2010.

Na szczególną uwagę zasługuje Estonia, która w prezentowanym okresie wykazywała znaczące nadwyżki. Przy prawie zbilansowanym budżecie w roku 2000 wystąpiły wprawdzie deficyty w latach 2008-2009, lecz uznać to można za ewenement będący skutkiem kryzysu gospodarczego.

Takie wyniki budżetu są skutkiem zasady przyjętej na początku lat 90. „W roku 1993 parlament przyjął prawo budżetowe, zabraniające doprowadzania do deficytu. Ustawa ta ułatwiła następnym rządowi forsowanie bilansu finansów państwa i sprawiła, że zbilansowany budżet stał się jednym ze znaków rozpoznawczych Estonii»<sup>13</sup>.

Jak widać, Estonia była tym krajem, który przyjął bardzo rygorystyczne zasady polityki budżetowej. Stanowi to ewenement nie tylko wśród krajów pokomunistycznych, ale również wśród krajów „starej Unii”. W przypadku Polski nie było tak zdecydowanego podejścia do dyscypliny budżetowej. Stąd też wszystkie budżety, poza rokiem 1990, kończyły się deficytem. Główną przyczyną takiej polityki była obawa przed grupami nacisku, w które uderzyłoby ograniczanie wydatków.

Warto jednak w tym miejscu zwrócić uwagę na przyjęte w Polsce prawne zabezpieczenia przed nadmiernym rozchwianiem finansów publicznych. Art. 220 Konstytucji RP ma stanowić ochronę przed powiększaniem deficytu budżetowego oraz finansowaniem go w sposób inflacyjny. Ustęp 1 ujmuje to następująco: „Zwiększenie wydatków lub ograniczenie dochodów planowanych przez Radę Ministrów nie może powodować ustalenia przez Sejm większego deficytu budżetowego niż przewidziany w projekcie ustawy budżetowej”. Ustęp 2 określa, że: „Ustawa budżetowa nie może przewidywać pokrywania deficytu budżetowego przez zaciąganie zobowiązania w centralnym banku państwa”.

Permanenty deficyt budżetowy Polski jest jednak dobitnym świadectwem tego, że same formalne zapisy (nawet konstytucyjne) nie są wystarczającym gwarantem dyscypliny budżetowej.

Kolejnym, obok deficytu, wskaźnikiem stanu finansów publicznych jest dług publiczny (tabela 3).

Pod względem kontroli i ograniczania długu publicznego znowu najlepiej prezentuje się Estonia. Widać więc, że polityka unikania deficytu przynosi owoce.

Sytuacja Polski, niestety, nie napawa optymizmem. Wysokością długu publicznego Polskę wyprzedzają jedynie Węgry, którym obecnie grozi załamanie finansów publicznych.

---

<sup>13</sup> M. Laar: Op. cit., s. 83.

Tabela 3

## Dług publiczny (w % PKB)

Kraj \ Rok	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
UE-27	61,9	62,2	62,8	61,4	58,8	61,6	73,6
Strefa euro	69,2	69,5	70,1	68,3	66,0	69,4	78,7
Czechy	18,5	30,1	29,7	29,4	29,0	30,0	35,4
Estonia	5,1	5,0	4,6	4,5	3,8	4,6	7,2
Litwa	23,7	19,4	18,4	18,0	16,9	15,6	29,3
Łotwa	12,3	14,9	12,4	10,7	9,0	19,5	36,1
Polska	36,8	45,7	47,1	47,7	45,0	47,2	51,0
Słowacja	50,3	41,5	34,2	30,5	29,3	27,7	35,7
Węgry	55,0	59,1	61,8	65,6	65,9	72,9	78,3

Źródło: Ibid.

Podkreślić raz jeszcze należy, że podłoże napięć finansowych w Polsce ma charakter permanentny i jest konsekwencją występującego od 1991 roku deficytu budżetowego. Pewną nadzieję wiązać można było z rokiem 2006, gdy dług wzrósł jedynie o 0,6 p.p., oraz z rokiem 2007, gdy nastąpił spadek o 2,7 p.p. Niestety, kolejne lata przyniosły znaczący wzrost długu, który już dawno przekroczył osławione gierkowskie (skądinąd już spłacone).

Potrzeba polityki skutecznego dyscyplinowania budżetu jest w takiej sytuacji koniecznością. Zależy to jednak od zdecydowanej woli politycznej podjęcia niezbędnych działań. W przeciwnym razie pozostanie jedynie słaba nadzieja w gwarancje zabezpieczeń konstytucyjnych<sup>14</sup>.

## 5. Liberalizacja

Istotą gospodarki rynkowej jest, jak wiadomo, wolność działalności gospodarczej. Od około 20 lat w Polsce oraz pozostałych krajach podejmowane są działania na rzecz zliberalizowania gospodarki. Zbiorną ocenę efektów tej polityki prezentuje Indeks Wolności Gospodarczej opracowywany od roku 1995 przez The Heritage Foundation.

<sup>14</sup> Por.: Art. 216.5 Konstytucji RP: „Nie wolno zaciągać pożyczek lub udzielać gwarancji i poręczeń finansowych, w następstwie których państwowy dług publiczny przekroczy 3/5 wartości rocznego produktu krajowego brutto. Sposób obliczania rocznego produktu krajowego brutto oraz państwowego długu publicznego określa ustawa”.

Zestaw 50 zmiennych jest uwzględniony w 10 grupach czynników uznanych za podstawowe wyznaczniki wolności ekonomicznej. Skala ocen mieści się w przedziale od 1 do 5, przy czym niższa ocena oznacza większy zakres wolności.

Badania empiryczne dowodzą, że występuje silna korelacja dodatnia między poziomem wolności a stanem gospodarki. Analiza IWG dostarcza więc bezpośredniej wiedzy odnośnie poziomu wolności, pozwala także pośrednio określić szanse rozwojowe gospodarki.

Dane zamieszczone w tabeli 4 pozwalają na ocenę poziomu wolności w siedmiu krajach postkomunistycznych w pierwszym roku po ich akcesji do UE, przedstawiają również zmianę zakresu wolności w stosunku do roku 1995. W rankingu uwzględniono ogółem 161 krajów.

Tabela 4

## Indeks Wolności Gospodarczej 2005

Kraj Czynnik	Estonia	Litwa	Łotwa	Czechy	Słowacja	Węgry	Polska
1	2	3	4	5	6	7	8
Polityka handlowa	1,0	2,0	2,0	3,0	3,0	3,0	2,0
Obciążenie podatkowe	2,0	2,8	2,1	3,6	1,8	2,0	2,9
Poziom ingerencji państwa w gospodarkę	2,0	2,0	2,5	2,5	2,0	2,0	2,0
Polityka walutowa	1,0	1,0	1,0	1,0	3,0	2,0	1,0
Przepływ kapitału i inwestycje zagraniczne	1,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	3,0
Bankowość i finanse	1,0	1,0	2,0	1,0	1,0	2,0	2,0
Płace i ceny	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	3,0	3,0
Ochrona praw własności	2,0	3,0	3,0	2,0	3,0	2,0	3,0
Regulacja rządowa	2,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0

1	2	3	4	5	6	7	8
Aktywność gospodarki nieformalnej	2,5	3,0	3,5	3,5	3,5	3,0	3,5
<b>WYNIK</b>							
2005	1,65	2,18	2,31	2,36	2,43	2,40	2,54
1995	2,40	3,50*	3,24*	2,38	2,88	2,93	3,46
<b>OGÓŁEM MIEJSCE</b>	4	23	29	32	36	35	41

\* Dla Litwy i Łotwy dane z roku 1996.

Źródło: The Heritage Foundation/„Wall Street Journal”, za: „Międzynarodowy Przegląd Polityczny”, nr 1 (11)/2005.

Wszystkie kraje zwiększyły zakres wolności w porównaniu z rokiem 1995. Największy przyrost wolności wykazały: Litwa (1,32)<sup>15</sup>, Łotwa (0,93) oraz Polska (0,92). Krajem o bezsprzecznie największym zakresie swobody jest Estonia zajmująca czwarte miejsce w rankingu światowym i drugie w UE (za Luksemburgiem z wynikiem 1,63).

Polska w odniesieniu do unijnej piętnastki wyraźnie, mimo znaczącego postępu, pozostaje w tyle. Osiem krajów z tej grupy charakteryzuje się wynikiem nieprzekraczającym poziomu 2,0 pkt. Wynik gorszy od Polski mają tylko Francja (2,63) i Grecja (2,80).

Uwzględniając powyższe, stwierdzić należy, że Polska, podobnie jak pozostałe kraje, dokonała bardzo znaczącego postępu w liberalizowaniu gospodarki. Pozostaje więc wyrazić nadzieję, że kierunek przemian będzie utrzymany.

## Zakończenie

Prezentowany proces transformacji to pierwszy i największy eksperyment demontażu gospodarki centralnie planowanej. Rozpoczęty 20 lat temu, zmienił charakter gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej klasyfikowanych obecnie

<sup>15</sup> Litwa z różnicą 1,32 pkt zajmuje 3. miejsce wśród krajów, które najbardziej poprawiły wynik w całej historii indeksu. Por.: „Międzynarodowy Przegląd Polityczny”, nr 1 (11)/2005.

jako „wolne” lub „w większości wolne”. Scenariusze transformacji mieściły się, co prawda, w tej samej kategorii, ale wykazywały istotne niekiedy różnice. Zróżnicowane są także efekty transformacji.

Spośród rozpatrywanych krajów szczególną uwagę warto zwrócić na Estonię. Mimo (a może wskutek) swoich niewielkich rozmiarów, kraj ten osiągnął bardzo wiele. Szczególny podziw i zazdrość budzić jednak musi konsekwentna polityka fiskalna z rzadko spotykaną we współczesnym świecie dyscypliną budżetową.

Z gruntu odmienne refleksje budzi w tym kontekście sytuacja Polski i Węgier. Te kraje mogą szczycić się wątpliwym „sukcesem”: szybkim zbliżaniem się (Polska) lub doścignięciem (Węgry) dłużników starej Unii. Jednak sytuacja, w której tempo powiększania długu publicznego jest znacznie szybsze od tempa wzrostu PKB, to nie tylko sprawa czysto fiskalna, lecz podważenie perspektyw rozwoju gospodarczego.

## THE ROAD TO MARKET ECONOMY

### Summary

Twenty years ago the economy of Poland and the economies of other post-communist countries entered the road of system transformation. The conversion from the centrally-planned economy to market economy required radical changes such as: privatisation, liberalisation of the economic sphere, introducing of the market mechanism and converting into the open economy. It was also necessary to introduce a major monetary reform and to heal the public finances.

Poland, as the first country to enter the road of transformation, experienced apart from the unquestioned successes also failures. The example of the latter is the absence of restitution as the basic step towards the ownership changes. An increasing imbalance in public finances is also a serious problem Poland is currently facing. Here, the budget policy of Estonia is (not only for Poland) a positive example.

In spite of all problems and deficiencies the transformation process of the new East-Central European economies should be regarded as successful one. An unquestionable proof of the creation of the market economy was the accession of eight post-communist countries to the European Union in 2004.

**Edyta Drajka**

# **PROCES PRZEKSZTAŁCEŃ WŁASNOŚCIOWYCH JAKO INTEGRALNY ELEMENT TRANSFORMACJI SYSTEMOWEJ KRAJÓW POSTSOCJALISTYCZNYCH**

---

## **Wstęp**

Jedną z najważniejszych cech gospodarki światowej na przełomie XX i XXI wieku jest wielki proces przemian posocjalistycznych dokonujących się w ponad 30 państwach europejskich i azjatyckich, zamieszkałych przez 1,5 mld ludzi, tj. przez 1/4 wszystkich mieszkańców ziemi. Skutki tych przemian są istotne nie tylko dla tych krajów, lecz także dla całego świata. Pierwszym ich etapem, prowadzącym do systemu wolnorynkowego, było „otwarcie” byłych krajów socjalistycznych i ich silniejsze powiązanie z gospodarką globalną. To historyczne przedsięwzięcie, którego jesteśmy świadkami, jest procesem odchodzenia od socjalizmu państwowego, tzn. gospodarki etatystycznej, centralnie planowanej do gospodarki rynkowej.

Głównym założeniem gospodarek, w których produkcja dóbr i usług, a zatem i alokacja ograniczonych zasobów odbywa się pod dyktando potrzeb nabywców, jest wolność gospodarcza. Podstawowy problem, z jakim musiały się zetknąć państwa postsocjalistyczne, to kompletne niedostosowanie gospodarki do realiów rynkowych. Jednym z ważniejszych aspektów owego nieodpasowania była dominacja sektora państwowego. Pierwszym założeniem transformacji było oparcie gospodarki na mechanizmie rynkowym, który miał spełniać rolę podstawowego regulatora funkcjonowania gospodarki i – co się

z tym wiąże – weryfikatora cen oraz wyborów alokacyjnych. Wiarygodność funkcjonowania rynku miała być wsparta uznaniem prywatnej własności za podstawę ustrojową gospodarki. Wśród globalnych problemów ekonomicznych krajów posocjalistycznych właśnie prywatyzacja zajmowała miejsce szczególne. W odróżnieniu od krajów rozwiniętych i rozwijających się, w gospodarkach okresu przejściowego, tzn. w byłych gospodarkach centralnie sterowanych, sektor państwowy nie tylko dominował, ale obejmował często prawie całą gospodarkę, jego udział dochodził nawet do poziomu 96%. Było to główną przyczyną upadku tych gospodarek i tego ustroju politycznego. Dlatego właśnie przekształcenia własnościowe w tych krajach są znacznie bardziej istotne niż w krajach pozostałych. Nie chodzi w nich bowiem tylko o poprawę efektywności działającego systemu gospodarczego, lecz o budowę zupełnie nowej gospodarki, opartej na dominacji prywatnej własności i rynku. W tych krajach, podobnie jak w krajach rozwijających się, prywatyzacja jest zasadniczym elementem przeprowadzanych reform gospodarczych, a jej zakres jest bardzo szeroki.

## 1. Prywatyzacja w Polsce

Polska była pierwszym krajem Europy postsocjalistycznej, który podjął procesy prywatyzacyjne na szeroką skalę, a Ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z 13 lipca 1990 roku miała pionierski charakter.

W ujęciu ogólnym prywatyzacja jest aktem ograniczenia roli państwa w społeczeństwie oraz zwiększenia roli działalności i własności prywatnej<sup>1</sup>.

Definicja prywatyzacji w ujęciu Ustawy z dnia 13 lipca 1990 roku o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, z uwagi na skalę tego problemu w naszym kraju, jest bardziej złożona i obejmuje zmianę formy własności przedsiębiorstwa w drodze przekształcenia lub likwidacji i udostępnienia jego mienia osobom trzecim poprzez:

- sprzedaż akcji lub udziałów,
- sprzedaż lub wniesienie do spółki całego lub zorganizowanych części tego mienia,
- udostępnienie do odpłatnego korzystania w oznaczonym czasie<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> E.S. Savas: Prywatyzacja – klucz do lepszego rządzenia. PWE, Warszawa 1992, s. 10.

<sup>2</sup> Dz.U. z 1990 roku, nr 51, poz. 298, art. 1.



Istotną cechą polskiego programu prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych jest różnorodność stosowanych metod, dzięki czemu program jest elastyczny, pozwala dostosować procedurę prywatyzacji do specyfiki i możliwości poszczególnych przedsiębiorstw. O doborze metody prywatyzacji decydują: wielkość przedsiębiorstwa, jego sytuacja finansowa i rynkowa, powiązanie z działalnością rolniczą oraz znaczenie gospodarcze.

Zasadniczym aktem prawnym regulującym procedury prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych w Polsce w latach 1990-1996 i w I kwartale 1997 roku była Ustawa z dnia 13 lipca 1990 roku o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Wejście w życie z dniem 8 kwietnia 1997 roku Ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych zamknęło pierwszy etap przekształceń własnościowych w Polsce, na bazie doświadczeń którego dalsza realizacja procesu prywatyzacji odbywa się w oparciu o przepisy wyżej wymienionej ustawy.

Poza wymienionymi aktami prawnymi prywatyzacja w Polsce opiera się na następujących aktach prawnych, które wyznaczają jej kierunki i definiują zasady postępowania:

- Ustawa z dnia 25 września 1981 roku o przedsiębiorstwach państwowych,
- Ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 roku o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych,
- Ustawa z dnia 3 lutego 1993 roku o przekształceniach własnościowych niektórych przedsiębiorstw państwowych o szczególnym znaczeniu dla gospodarki państwa,
- Ustawa z dnia 30 kwietnia 1993 roku o narodowych funduszach inwestycyjnych i ich prywatyzacji,
- Ustawa z dnia 19 października 1991 roku o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa,
- Ustawa z dnia 7 kwietnia 1997 roku o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.

Na podstawie wymienionych wyżej akt prawnych stosuje się trzy zasadnicze procedury postępowania z przedsiębiorstwami państwowymi<sup>3</sup>:

- komercjalizację przedsiębiorstwa państwowego, tj. przekształcenie go w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa (w celu prywatyzacji indywidualnej, wniesienia akcji lub udziałów do NFI w celu restrukturyzacji) lub przekształcenie przedsiębiorstwa w spółkę z udziałem wierzycieli, w wyniku konwersji wierzytelności na udziały,

---

<sup>3</sup> Odrębnym procesom podlegają przedsiębiorstwa gospodarki rolnej, których mienie włączono do Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa.

- prywatyzację bezpośrednią, która do przyjęcia Ustawy z dnia 7 kwietnia 1997 roku poprzedzona była likwidacją przedsiębiorstwa państwowego,
- likwidację przedsiębiorstwa ze względów ekonomicznych.

Kolejne ustawy o prywatyzacji nadawały jej coraz bardziej realny kształt. Prywatyzacja większości przedsiębiorstw państwowych miała na celu stworzenie takiej struktury własnościowej w polskiej gospodarce, która byłaby podobna do struktur gospodarek najbardziej rozwiniętych krajów świata. Chodzi tutaj nie tyle o zewnętrzne upodobnienie się do tych gospodarek, ile raczej o wykorzystanie ich doświadczeń związanych z funkcjonowaniem różnych form własności do poprawy efektywności naszej gospodarki.

Procesy przekształceń własnościowych gospodarki polskiej wyraźnie zbliżają się ku końcowi. Po 20 latach transformacji systemowej z ponad 8 700 przedsiębiorstw państwowych, istniejących w połowie roku 1990, działalność gospodarczą – jako firmy państwowe – prowadzi około 980 przedsiębiorstw (wraz z jednoosobowymi spółkami Skarbu Państwa). Coraz mniej jest sektorów gospodarki, w których własność państwowa obejmuje większość, a i w nich postępują przekształcenia własnościowe albo istnieją dość zaawansowane plany przekształceń prywatyzacyjnych, ponieważ masową, obligatoryjną komercjalizację ostatnich przedsiębiorstw państwowych (jest ich ponad 300) przewiduje nowelizacja ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji, która weszła w życie 28 lipca 2006 roku.

I tak w stosunku do 7 463 przedsiębiorstw państwowych objętych prywatyzacją do końca 2008 roku (co stanowi 85,4% ogólnej liczby przedsiębiorstw państwowych zarejestrowanych w REGON na koniec czerwca 1990 roku) zastosowano następujące metody prywatyzacyjne<sup>4</sup>:

- 1 701 przedsiębiorstw państwowych (22,8%) poddanych zostało procesowi komercjalizacji, w tym 1 687 w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa i 14 w spółki z udziałem wierzycieli,
- 2 184 przedsiębiorstwa (29,3%) objęte zostały prywatyzacją bezpośrednią, w tym sprywatyzowano 2 105 (96,4%),
- 1 924 przedsiębiorstwa (25,7%) poddano likwidacji, z czego 1 073 (55,8%) zlikwidowano,
- 1 654 (22,1%) włączono do Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa.

<sup>4</sup> Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polski 2008. GUS, Warszawa 2009.

Najwięcej przedsiębiorstw państwowych (6 691) zostało objętych procesami prywatyzacyjnymi w I dekadzie okresu transformacji, tj. do 2000 roku. Od 2001 roku liczba ich naturalnie ulega zmniejszeniu. Wysoka liczba przedsiębiorstw objętych komercjalizacją na starcie procesu prywatyzacji (1 236 przedsiębiorstw w latach 1991-1996) wynikała z presji przedsiębiorstw na szybką prywatyzację w celu pozyskania kapitału, nowych technologii, dostępu do nowych rynków zbytu, obniżenia obciążeń finansowych. W latach 1992-1993 przedsiębiorstwa przybrały postawę bardziej wyczekującą na nowe rozwiązania systemowe, jak Pakt o Przedsiębiorstwie Państwowym i Ustawa o Narodowych Funduszach Inwestycyjnych. Ponadto sytuacja ekonomiczna jednoosobowych spółek Skarbu Państwa była zróżnicowana i prywatyzacja dla przedsiębiorstw wykazujących ujemne wyniki finansowe stawiała się nieosiągalna. Ożywienie komercjalizacji w latach 1994 i 1995 było ściśle związane z przygotowaniem do realizacji Programu Narodowych Funduszy Inwestycyjnych. Największą sprawnością charakteryzowała się prywatyzacja bezpośrednia, którą w I dekadzie objęto 1 850 firm i w 96% procesy prywatyzacyjne zostały zakończone. Likwidacja z art. 19 Ustawy o przedsiębiorstwach państwowych była procedurą stosowaną w przypadku przedsiębiorstw o złej kondycji ekonomicznej. Celem jej było zakończenie bytu przedsiębiorstwa zarówno w sensie podmiotowym – jako osoby prawnej, jak i przedmiotowym – jako zorganizowanej masy majątkowej, po zaspokojeniu wierzycieli lub zabezpieczeniu ich wierzytelności. Likwidacja w tym trybie nie jest prywatyzacją sensu stricto, pośrednio jedynie wiąże się z nią przez przekazanie części mienia zlikwidowanego przedsiębiorstwa sektorowi prywatnemu. Stanowiła jednak ważną metodę eliminowania z życia gospodarczego trwale deficytowych podmiotów ekonomicznych i odegrała istotną rolę w procesie transferowania produktywnych, a nieużytkowanych lub użytkowanych nieefektywnie zasobów majątkowych do zastosowań potencjalnie dochodowych.

Problem prywatyzacji ożył w ostatnim czasie za sprawą kryzysu gospodarczego, którego jednym ze skutków jest występowanie deficytu budżetowego. Rozwiązania tego problemu politycy upatrują w sprzedaży majątku państwowego. Na początku transformacji w Polsce rzadko wymieniano ten cel jako przesłankę prywatyzacji, na pierwszym miejscu była poprawa efektywności firm. W pierwszych latach transformacji sprzedaż przedsiębiorstw, szczególnie w ofertach publicznych, służyła przede wszystkim jako sposób ściągnięcia

z rynku nadmiaru pieniędzy, by w konsekwencji zmniejszyć popyt konsumpcyjny. W późniejszych latach wpływy z prywatyzacji przeznaczone były przede wszystkim na pokrycie kosztów wprowadzania reform gospodarczych. W ostatnich latach jednak sprzedaż dużych państwowych firm, szczególnie o dobrym „standingu ekonomicznym”, Polska traktuje jako doraźny sposób latania nie-doborów budżetowych. Wielkość wpływów do budżetu z tytułu prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych w latach 1990-2008 wynosiła 126 mld zł<sup>5</sup>, w samym 2008 roku – ponad 6,5 mld zł. Okresem największych przychodów z prywatyzacji był rok 2000 – prawie 1/4 całkowitych dochodów, natomiast rok 2006 (obok początku prywatyzacji – 1991) to okres najmniejszych wpływów. Przeważającą część całkowitych wpływów stanowi jednak sprzedaż przedsiębiorstw ścieżką kapitałową – około 123 mld zł, co stanowi ponad 90% całkowitych wpływów. Natomiast wpływy ze sprzedaży innymi stosowanymi w Polsce ścieżkami przekształceń: bezpośrednią, likwidacyjną oraz NFI stanowiły w całym badanym okresie jedynie ok. 10% całkowitych wpływów z prywatyzacji.

## 2. Republika Czeska

Podstawą prywatyzacji w Czechosłowacji był program zmian w gospodarce uchwalony w 1990 roku, a wprowadzany w życie od 1 stycznia 1991 roku, w którym głównym punktem była prywatyzacja sektora państwowego<sup>6</sup>.

Podstawą prawną prywatyzacji na terenie Czech były następujące ustawy<sup>7</sup>:

- Ustawa o prywatnych jednostkach gospodarczych z 1990 roku,
- Ustawa o przekazaniu majątku państwowego osobom prawnym i fizycznym z 1990 roku,
- Ustawa o spółkach akcyjnych z 1990 roku,

<sup>5</sup> Wielkość skorygowana o wskaźniki inflacji dla poszczególnych lat, za: K. Wietrzyk-Szczepkowska: Prywatyzacja a budżet. „Nowe Życie Gospodarcze”, 26.12.2009.

<sup>6</sup> International Accounting and Reporting Issues, Transnational Corporations and Management Division. Department of Economic and Social Development. UN, New York, 1993, s. 115. Cyt. za: S.T. Surdykowska: Prywatyzacja. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 159.

<sup>7</sup> A. Chordecki: Podstawy prawne, instytucje i ścieżki (procedury) prywatyzacyjne w krajach tworzących gospodarkę rynkową. W: Przekształcenia własnościowe w Polsce (1990-1997). Dostosowanie do struktur własnościowych Unii Europejskiej. Red. A. Noga. Ministerstwo Skarbu Państwa, Warszawa 1999, s. 52.

- Ustawa o przedsiębiorstwach państwowych z 1990 roku,
- Ustawa o warunkach przekazania majątku państwowego innym jednostkom z 1991 roku.

Program przekształceń własnościowych obejmował trzy ścieżki<sup>8</sup>:

- prywatyzację masową (voucherową) – każdy obywatel za równowartość 35 dolarów otrzymał prawo posiadania kuponów w wysokości 1 000 punktów inwestycyjnych, reprezentujących część majątku narodowego,
- małą prywatyzację – dotyczyła wszystkich przedsiębiorstw, na które znalazł się tylko jeden nabywca, bez względu na ich rozmiar; tryb udostępniania majątku to: sprzedaż na aukcji, przekazanie w leasing lub oddanie poprzednim właścicielom,
- dużą prywatyzację, która przebiegała poprzez:
  - sprzedaż przedsiębiorstwa lub jego części bądź w trybie bezpośredniej sprzedaży inwestorom krajowym lub zagranicznym, bądź – oferty publicznej lub aukcji,
  - komercjalizację przedsiębiorstwa i następującą alokację akcji: dystrybucja poprzez vouchery, sprzedaż poprzez instytucje finansowe, sprzedaż pracownikom (EMBO), sprzedaż inwestorom krajowym i zagranicznym, przekazanie do instytucji komunalnych, funduszy emerytalnych, władz lokalnych, banków itp., pozostawienie w Narodowym Funduszu Własności.

Podstawowym założeniem, na którym oparto czeskosłowacki program prywatyzacji, była jak najszybsza zamiana własności państwowej na prywatną. Zastosowanie programu prywatyzacji masowej na szeroką skalę umożliwiło realizację tego założenia, dzięki czemu pod koniec 1994 roku ponad 80% majątku byłych przedsiębiorstw państwowych w Republice Czeskiej znalazło się w rękach prywatnych. Uważano, że nieuniknioną restrukturyzację przeprowadzą przyszli właściciele. Postanowiono tworzyć nowe prawo i powoływać instytucje gospodarki rynkowej stopniowo, reagując na najpilniejsze potrzeby, które wyłonią się w trakcie reformowania gospodarki.

Ustawa o małej prywatyzacji została uchwalona w 1990 roku. Minister prywatyzacji powoływał lokalne komisje prywatyzacyjne, które odpowiadały za wybór przedsiębiorstw do aukcji oraz zbierały i publikowały informacje na ich temat. Organy założycielskie przedsiębiorstw wytypowanych do przekształceń

---

<sup>8</sup> Ibid., s. 53.

własnościowych decydowały o włączeniu ich do małej prywatyzacji lub pozostawieniu do tzw. dużej prywatyzacji. Ostateczną decyzję co do sprzedaży przedsiębiorstwa na aukcji, zgodnie z ustawą o małej prywatyzacji, podejmowało Ministerstwo Prywatyzacji.

Mała prywatyzacja była w Czechach przedsięwzięciem bardzo trudnym, ponieważ w kraju tym wśród niewielkich przedsiębiorstw w większym stopniu niż w innych krajach przechodzących transformację dominowały firmy państwowe. Na początku planowano sprzedaż około 100-120 tys. restauracji, sklepów i innych małych przedsiębiorstw. Ustawa przewidywała w tym przypadku aukcję jako jedyną metodę prywatyzacji.

Podstawą prawną dużej prywatyzacji była ustawa „Przesłanki i warunki przekazywania własności państwowej innym osobom”, uchwalona w 1990 roku. Instytucjami państwowymi odpowiedzialnymi za prywatyzację w momencie jej rozpoczynania były<sup>9</sup>:

- Ministerstwa Prywatyzacji – utworzone w 1991 roku oddzielnie w Republice Czeskiej i na Słowacji pod nazwą Ministerstwo Zarządzania Majątkiem Narodowym i Prywatyzacją,
- Federalne Ministerstwo Finansów,
- Federalny Fundusz Majątku Narodowego,
- Fundusze Majątku Narodowego w Czechach i na Słowacji.

Duża prywatyzacja opierała się na dwóch założeniach: propozycje prywatyzacji były zgłaszane w większości przypadków przez menedżerów lub chętnych do zakupu przedsiębiorstwa inwestorów zewnętrznych, finalizowanie natomiast całego procesu było scentralizowane. Organy założycielskie prywatyzowanych przedsiębiorstw, tj. ministerstwa, odgrywały rolę pośredników.

Istotną cechą Funduszy Majątku Narodowego było to, że dochody uzyskane z prywatyzacji nie mogły być wykorzystane przez budżet państwa, ani do pokrywania jego deficytu, ani bieżących wydatków. Rozwiązanie takie przyjęto w obawie przed inflacją. Natomiast kapitał zgromadzony przez te fundusze był i jest wykorzystywany do pokrywania odszkodowań wypłacanych byłym właścicielom znacjonalizowanego niegdyś majątku. Część dochodów z małej prywatyzacji została przeznaczona na pokrycie kosztów związanych z jej przeprowadzeniem.

---

<sup>9</sup> Ibid.

Program dużej prywatyzacji został zaprojektowany w dwóch etapach. Pierwszy etap zakończony został w 1992 roku, natomiast drugi przeprowadzono już po rozpadzie Czechosłowacji na dwa samodzielne państwa – Republikę Czeską i Słowację.

W pierwszym etapie dużej prywatyzacji dostarczono 2 884 projekty podstawowe, opracowane przez menedżerów przedsiębiorstw przeznaczonych do prywatyzacji, oraz 8 065 projektów konkurencyjnych. Podstawową metodą prywatyzacji, zgłaszaną przez przedsiębiorstwa, była sprzedaż akcji w ramach prywatyzacji kuponowej, po przekształceniu zakładu w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa. Natomiast w projektach konkurencyjnych dominowała sprzedaż bezpośrednia jako metoda prywatyzacji. W całej akcji związanej z realizacją tzw. programu dużej prywatyzacji w Czechosłowacji przewijały się dwa nurty: jeden dotyczył prywatyzacji kapitałowej (aukcje, przetargi, sprzedaż bezpośrednia), drugi dotyczył prywatyzacji masowej, w której kupony prywatyzacyjne traktowane były jako substytut pieniądza. Z uwagi na brak precedensu w gospodarce światowej, dotyczącego realizowania programu prywatyzacji masowej w takiej skali, uwagę środków masowego przekazu przyciągał przede wszystkim nurt prywatyzacji kuponowej. Tymczasem, podobnie jak w innych krajach, prywatyzacja kapitałowa, czyli nabywanie przedsiębiorstw państwowych przez inwestorów dysponujących kapitałem, zajęła trwałe miejsce w przekształceniach gospodarki czeskiej.

1 stycznia 1993 roku Czechosłowacja podzieliła się na dwa państwa. Po rozpadzie Republika Czeska konsekwentnie kontynuowała realizację programu prywatyzacji. Pierwszy etap prywatyzacji kuponowej zakończył się w połowie 1993 roku. W jego wyniku przekazano w ręce prywatne około 1 000 przedsiębiorstw, o wartości 5,8 mld dolarów<sup>10</sup>. W październiku 1993 roku przystąpiono do realizacji drugiego etapu prywatyzacji kuponowej, wykorzystując obok niej również metody prywatyzacji kapitałowej. Ten drugi, a zarazem ostatni etap prywatyzacji masowej, został zakończony w marcu 1995 roku. Wartość majątku przedsiębiorstw państwowych, który został przekazany prywatnym właścicielom, wyniosła 5,2 mld dolarów<sup>11</sup>.

Od tej pory w prywatyzacji w szerszym zakresie niż dotychczas wykorzystuje się w Republice Czeskiej jako metodę prywatyzacji bezpośrednią sprzedaż przedsiębiorstwa, w tym także inwestorom zagranicznym.

<sup>10</sup> Analiza porównawcza efektów prywatyzacji w krajach postkomunistycznych. Red. B. Błaszczyk, R. Woodward. CASE, Warszawa 1996, s. 63.

<sup>11</sup> Ibid., s. 64.

Trudności w przekształcaniu gospodarek innych państw postkomunistycznych spowodowały szczególnie silne zainteresowanie Czechami jako krajem, który bardzo sprawnie przekształcił sektor państwowy w sektor prywatny. Źródła tego sukcesu upatruje się w następujących czynnikach: mała populacja kraju (10 mln), krótszy okres oddziaływania gospodarki centralnie sterowanej (około 40 lat) na świadomość ludzi, dobrze wykształcona siła robocza, słaba aktywność związków zawodowych oraz stabilność polityczna kraju, a także bezpośrednio z tego wynikający pozytywny obraz Czech w świecie, położenie geograficzne (bezpośrednie sąsiedztwo krajów o silnej gospodarce rynkowej), dynamiczny rozwój sektora prywatnego, w tym nowych przedsiębiorstw, a wśród nich sektora usług, który wchłaniał nadwyżki siły roboczej, rozwój turystyki, niskie koszty pracy (są one niższe niż w Polsce), co zachęca zagraniczny kapitał do inwestowania w Czechach oraz zwiększa konkurencyjność produktów czeskich na rynkach międzynarodowych, lepszy stan gospodarki w momencie rozpoczynania reform niż w każdym innym kraju postkomunistycznym (Czesi nie zaciągali dużych pożyczek zagranicznych i nie dopuścili w przeszłości do istotnego zachwiania równowagi makroekonomicznej)<sup>12</sup>.

Reasumując, można stwierdzić, że gospodarka czeska prywatyzowana była głównie na ścieżce masowej (kuponowej), przekształcenia własnościowe przebiegały szybko, mimo braku kapitału krajowego, bez żmudnych działań restrukturyzacyjnych, z niewielkim marginesem wyłączeń i bez priorytetu maksymalizacji dochodów budżetowych. Bardzo silny okazał się jednak efekt redystrybucyjny świeżo sprywatyzowanego majątku. Powszechna prywatyzacja przyniosła znacznie bardziej skoncentrowaną strukturę własności, niż przypuszczano. Większość obywateli upłynniła swoje akcje, zbywając je inwestorom indywidualnym lub instytucjonalnym, w związku z czym przeciętny udział pięciu największych właścicieli w łącznej wartości 706 sprywatyzowanych firm w Republice Czeskiej wyniósł 65%<sup>13</sup>.

### 3. Prywatyzacja w Niemczech (landy wschodnie)

Niemcy wschodnie to kraj, w którym w ciągu czterech lat (1991-1995) sprywatyzowano całość majątku państwowego. Stworzono 1,5 mln miejsc pracy i uzyskano zobowiązania inwestycyjne na sumę ok. 200 mld DM. Przebieg

<sup>12</sup> S.T. Surdykowska: Op. cit., s. 167.

<sup>13</sup> Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej. Zeszyty PBR-CASE, nr 32, Warszawa 1996, s. 52.



tej prywatyzacji zdecydowanie odbiegał od standardów przyjętych w innych krajach wchodzących na tory gospodarki rynkowej<sup>14</sup>, co wynikało z wejścia prywatyzowanej gospodarki byłej NRD w strukturę gospodarczą Republiki Federalnej Niemiec.

Podstawę legislacyjną przekształceń wschodnich Niemiec stanowiły następujące akty prawne<sup>15</sup>:

- Układ o Stworzeniu Unii Walutowej, Gospodarczej i Socjalnej między RFN i NRD z 18 maja 1990 roku,
- Ustawa o prywatyzacji i reorganizacji majątku narodowego z 17 czerwca 1990 roku,
- Układ między RFN i NRD o przywróceniu jedności Niemiec z 31 sierpnia 1990 roku,
- Ustawa o specjalnych inwestycjach w byłej NRD z 23 września 1990 roku,
- Ustawa o likwidacji przeszkód przy prywatyzacji przedsiębiorstw i o wspieraniu inwestycji z 22 marca 1991 roku.

Prywatyzacja w Niemczech wschodnich przebiegała w warunkach ogromnego wsparcia gospodarczego ze strony zachodnich landów. W momencie rozpoczynania prywatyzacji w byłej NRD inwestorzy, zarówno krajowi, jak i zagraniczni, wykazywali zainteresowanie lokowaniem kapitału w prywatyzowane przedsiębiorstwa. System bankowy zachodnich Niemiec był dobrze rozwinięty i szybko został zorganizowany także we wschodniej ich części. Powstały specjalne programy, dzięki którym zatrudnieni w danym przedsiębiorstwie i menedżerowie mogli otrzymać kredyty na zakup udziałów na dogodnych warunkach.

Po zjednoczeniu Niemiec trzeba było włączyć gospodarkę byłej NRD możliwie szybko w organizm gospodarki rynkowej Niemiec. Wystąpiła konieczność sprywatyzowania 10 500 przedsiębiorstw, w tym także dużych konglomeratów przemysłowych, które podzielono przed prywatyzacją na 14 000 mniejszych jednostek.

W czerwcu 1990 roku parlament NRD uchwalił ustawę dotyczącą prywatyzacji i reorganizacji własności państwowej – Treuhandgesetz, zgodnie z którą prywatyzacją miał się zająć Urząd Powierniczy (Treuhandanstalt), który w październiku 1990 roku uzyskał status specjalnej agencji rządowej. Jego obowiązkiem była prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych byłej NRD tak szybko, jak to tylko było możliwe, ponieważ większość przedsiębiorstw

<sup>14</sup> Analiza porównawcza..., op. cit., s. 52.

<sup>15</sup> A. Chordecki: Op. cit., s. 50.

wschodnioniemieckich była przestarzała i nie mogła być włączona w prosty sposób w gospodarkę rynkową RFN. Prywatyzacja była więc jedynym sposobem na szybkie zlikwidowanie balastu przeszłości i zbudowanie nowoczesnego przemysłu. Inwestorami strategicznymi były w większości osoby prawne lub fizyczne z RFN, korzystające ze stymulacyjnego programu *Aufschwung Ost*. Tylko do końca 1992 roku wpompowano w gospodarkę byłej NRD kapitał rzędu około 200 mld DM<sup>16</sup>. Przeniesiono na grunt wschodnich landów całą gotową infrastrukturę prawną i finansową, pozwalającą zaistnieć prywatyzowanym podmiotom na stabilnym rynku kapitałowym. Urząd Powierniczy w swych decyzjach był autentycznie niezależny od polityki i nacisków administracji państwowej, dysponował ogromnym personelem i znacznymi funduszami<sup>17</sup>.

Można wyróżnić trzy podstawowe ścieżki prywatyzacji przedsiębiorstw na terenie wschodnich landów Niemiec<sup>18</sup>:

- prywatyzacja kapitałowa – z komercjalizacją i sanacją przedsiębiorstw państwowych jako etapem pośrednim, udostępnienie akcji/udziałów w trybie publicznego zaproszenia do rokowań po wyłonieniu inwestora strategicznego,
- prywatyzacja bezpośrednia – likwidacja przedsiębiorstwa państwowego, a następnie udostępnienie jego majątku w drodze przetargu lub wydzierżawienia przedsiębiorstwa (najczęściej z prawem zakupu po określonym czasie i za określoną z góry cenę); bardzo częstym przypadkiem było przejęcie własności przedsiębiorstwa państwowego przez zatrudnioną w nim kadrę kierowniczą, tzw. MBO (*management-buy-out*), lub przez menedżerów spoza firmy, tzw. MBI (*management-buy-in*), względnie formy mieszane,
- likwidacja upadłościowa – drogą sądową postępowania upadłościowego.

Metody prywatyzacji gospodarki na terenie byłej NRD różniły się jednak zasadniczo od tych, które są stosowane np. w Polsce czy w Republice Czeskiej. Miało na to wpływ przyjęcie podstawowej zasady prywatyzacji: jak najszybciej znaleźć prywatnego właściciela lub zlikwidować przedsiębiorstwa nierokujące nadziei na przetrwanie. Usiłowano także pogodzić z tą zasadą następny warunek: *Treuhand*, prywatyzując tak szybko, jak to jest możliwe, musi tworzyć nowe miejsca pracy i chronić stare.

<sup>16</sup> Ibid., s. 51.

<sup>17</sup> Urząd Powierniczy (THA), określany często największym holdingiem świata, podporządkowany był władzom federalnym w Bonn. Bezpośredni nadzór nad nim sprawowało Ministerstwo Finansów. Za: S.T. Surdykowska: Op. cit., s. 192.

<sup>18</sup> A. Chordecki: Op. cit., s. 51.

Wśród metod prywatyzacji stosowanych w byłej NRD nie występują aukcja, przetarg i inne środki ograniczające władzę urzędnika Treuhandu. Nie było czasu na ich organizowanie ani na zwoływanie komisji rozstrzygających przetarg. Duży zakres samodzielności zarówno THA, jak i poszczególnych jego urzędników stanowił podstawowy warunek ich sprawnego działania.

Tempo pracy Urzędu Powierniczego było bardzo wysokie. Od rozpoczęcia działania (1 lipca 1990) do końca 1992 roku sprywatyzował on ponad 11 000 przedsiębiorstw lub ich oddziałów, 24 000 sklepów detalicznych oraz zlikwidował 2 217 zakładów. 900 małych przedsiębiorstw zostało sprzedanych menedżerom i pracownikom. Wśród nabywców było też 550 inwestorów zagranicznych, m.in. ze Szwajcarii, Wielkiej Brytanii, Austrii, Francji, Stanów Zjednoczonych, Holandii, Włoch, Szwecji i Danii. Wpływy z prywatyzacji wyniosły 24 mld dolarów. Nabywcy zagwarantowali pracę 1,4 mln pracowników. Zobowiązali się też zainwestować 100 mld dolarów w rozwój przedsiębiorstw. Należy jednak dodać, że tak wysokie tempo prywatyzacji zostało po 1992 roku nieco spowolnione. Powodem tego był brak chętnych do zakupu przedsiębiorstw gorszych, ponieważ wszystkie zakłady o lepszej kondycji ekonomicznej znalazły już na początku prywatyzacji nowych właścicieli.

Zadania, jakie postawiono przed Treuhandem w 1990 roku, były bardzo skomplikowane. Świadczą o tym poniższe dane, które zawierają podsumowanie osiągnięć tego urzędu w momencie zakończenia jego działalności, w grudniu 1994 roku<sup>19</sup>:

- 8 000 przedsiębiorstw państwowych dużych i średnich poddanych zostało zaraz na wstępie przekształceniom prawno-organizacyjnym, w wyniku czego powstało 14 000 spółek akcyjnych i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, spośród nich 30% zostało zlikwidowanych, 1 600 reprivatyzowanych, a pozostałe – z wyjątkiem 69 spółek – przeszły w ręce prywatne,
- spośród 23 000 małych jednostek, w tym 11 000 sklepów, 2 300 restauracji i hoteli, 1 400 aptek, 500 księgarni oraz 300 kin, około 8 000 zostało zlikwidowanych, reszta ma już prywatnego właściciela,
- prywatyzacja 1,5 mln ha użytków rolnych okazała się szczególnie skomplikowana. Tylko 0,5 mln ha znalazło właściciela, pozostałe wydierżawiono lub nadal czekają na zainteresowanie inwestorów bądź dzierżawców.

<sup>19</sup> W. Pomianowski: Urząd Powierniczy zakończył działalność. „Rzeczpospolita”, 31.12.-01.01.1995.

Szybka prywatyzacja była naczelną zasadą obowiązującą przy przeobrażeniach własnościowych gospodarki byłej NRD. Istotne znaczenie w prywatyzacji we wschodniej części Niemiec miało wykupienie małych firm, takich jak garaże, punkty usługowe, małe sklepiki i inne, przez pracowników i menedżerów (20% przedsiębiorstw ogółem, a w handlu i hotelarstwie 70-80%). Należy jednak podkreślić, że musieli oni konkurować z innymi potencjalnymi inwestorami na normalnych warunkach. Powodzenie tej metody wynikało bezpośrednio z braku zainteresowania inwestorów krajowych zakupem tych drobnych firm. Była to więc sytuacja odwrotna niż w Polsce, gdzie tzw. mała prywatyzacja była szybko przeprowadzona dzięki zainteresowaniu inwestorów zasobnych w gotówkę.

## **Zakończenie**

Prywatyzacja, jako jeden z najważniejszych elementów procesu transformacji ustrojowej, wywarła istotny wpływ na kierunek, tempo i jakość, a także na obecną strukturę społeczną i ekonomiczną badanych państw. Sektor państwowy, charakteryzujący się wysokim stopniem zmonopolizowania, przy równocześnie sztywnych strukturach organizacyjnych, ograniczających swobodę restrukturyzacji rzeczowej i podmiotowej, został w przeważającym stopniu poddany procesom prywatyzacyjnym, chociaż taktyka prywatyzacji miała bardzo zindywidualizowany charakter. Z perspektywy 20 lat można powiedzieć, iż proces transformacji w Europie ulega stopniowemu wygaszeniu, jego miejsce zastępuje proces integracji Wspólnot Europejskich, który prawdopodobnie ustali polityczne i gospodarcze oblicze Europy na wiele następnych lat.

### **THE PROCESS OF OWNERSHIP TRANSFORMATION AS AN INTEGRAL COMPONENT OF SYSTEM TRANSFORMATION IN POST-COMMUNIST COUNTRIES**

#### **Summary**

The basic aim of the economic system transformation is to change the structure of the economy which can be described as its denationalisation or – in other words – the allocation of equity of formerly state-owned enterprises into private business entities.

---

Privatisation in the post-communist countries leads, therefore, to the political system dominating for over one century in those parts of the world where civilisation progress is the fastest. The aim of this paper is to show the differences between privatisation processes in three neighbouring post-communist countries: Poland, Czech Republic and Eastern Germany. The research method used for this purpose is mostly descriptive analysis with some elements of the quantitative analysis.

**Katarzyna Włodarczyk-Śpiewak**

# **PRZEMIANY SPOŁECZNO-GOSPODARCZE W POLSCE A OPINIE SPOŁECZEŃSTWA**

---

## **Wprowadzenie**

Przemiany ustrojowe i gospodarcze w Polsce zapoczątkowane w 1989 roku wywierały wpływ na sytuację ekonomiczną wszystkich sektorów gospodarki, w tym także na sektor gospodarstw domowych. W trakcie zmian ekonomicznych gospodarstwa stały przed ważnymi wyborami dotyczącymi zarówno wydatków, jak i pozyskiwania środków pieniężnych, zachowania w zmieniającej się rzeczywistości, kształtowania na nowo swoich potrzeb i oczekiwań w stosunku do nabywanych produktów i usług. Przyzwyczajenia do prowadzenia określonego poziomu życia wpływały co najmniej na utrzymanie tego poziomu w niezmienionej formie lub determinowały takie zachowania, które zmierzały do poprawy sytuacji życiowej i osiągnięcia wyższego statusu materialnego. Ponadto polskie gospodarstwa domowe odczuły także inne zmiany ekonomiczno-społeczne. Procesowi transformacji towarzyszyły bowiem dwa kolejne, nakładające się na siebie w czasie wydarzenia, tj. globalizacja oraz integracja Polski z Unią Europejską.

Celem artykułu jest przedstawienie współczesnych opinii Polaków i postrzegania przez nich przemian polityczno-gospodarczo-społecznych, które zachodziły w Polsce od 1989 roku. Na tej podstawie zostaną przedstawione rezultaty i efekty zmian odczuwane bezpośrednio przez członków gospodarstw domowych obecnie oraz spostrzeżenia na temat perspektyw dalszych zmian ustrojowych i ekonomicznych w gospodarstwach domowych i ich skutków dla życia codziennego. W opracowaniu zinterpretowano z jednej strony dane statystyczne obejmujące charakterystykę dochodów polskich gospodarstw domowych, ponieważ ich poziom świadczy o umiejętności przystosowania się

do warunków ekonomicznych. Dla celów tej części analizy wykorzystano dane statystyczne zawarte w opracowaniach GUS w postaci „Roczników Statystycznych” za poszczególne lata oraz „Budżetów gospodarstw domowych”. Z drugiej strony natomiast w artykule przedstawiono subiektywne opinie Polaków o przemianach społeczno-gospodarczych. W tym celu wykorzystano raporty Centrum Badania Opinii Społecznej z lat 2008-2009, które są rezultatami badań ankietowych przeprowadzanych na reprezentatywnych próbach losowych dorosłych mieszkańców Polski.

## **1. Aspekty przemian gospodarki polskiej w latach 1990-2008 a zachowania polskiego społeczeństwa w świetle dochodów**

Podstawowe zasady funkcjonowania gospodarki rynkowej w Polsce ugruntowała ustawa o działalności gospodarczej z 1988 roku oraz nowelizacja wielu przepisów prawnych i wprowadzenie zupełnie nowych ustaw i uchwał<sup>1</sup>. Jednym z ważnych elementów wpływających na kształtowanie nowej gospodarki była także przebudowa jej struktury własnościowej. Wzrost udziału sektora prywatnego w gospodarce nastąpił w wyniku szybkiego rozwoju sektora MSP (do czego przyczyniło się zaangażowanie kapitału prywatnego) oraz w wyniku prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Warunki gospodarcze stworzone w pierwszej fazie przemian gospodarczych z jednej strony pozwalały na prowadzenie własnej inicjatywy, tworzenie nowych miejsc pracy, a tym samym wyższe zarobki w niektórych grupach zawodowych, korzystanie z usług instytucji rynkowych, takich jak giełda, firmy ubezpieczeniowe czy banki. Z drugiej strony jednak towarzyszyły tym przemianom także aspekty negatywne, takie jak: zwolnienia grupowe, bezrobocie, utrudniony dostęp do towarów w trakcie prywatyzacji handlu, wzrost cen, spadek płac realnych, pogłębianie się sfery ubóstwa<sup>2</sup>. Zasady wolnego rynku wywarły ujemny wpływ głównie na

<sup>1</sup> Por. m.in.: Ustawa o działalności gospodarczej z dn. 23.12.1988, Dz.U. 1988, nr 41, poz. 324; Ustawa o Narodowym Banku Polskim z dn. 29.08.1997, Dz.U. 1997, nr 140, poz. 938; Ustawa o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym z dn. 06.02.1997, Dz.U. 1997, nr 28, poz. 153; Zmiana ustawy o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym, Dz.U. 1999, nr 70, poz. 777; Ustawa o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa z dn. 24.07.1998, Dz.U. 1998, nr 96, poz. 603; Kodeks karny, ustawa, Dz.U. 1997, nr 88, poz. 553.

<sup>2</sup> W. Baka: Szkice do oceny procesu reformowania gospodarki. W: Człowiek, gospodarka, reforma. Warszawa 1989, s. 51-87.

rolników, wielkoprzemysłową klasę robotniczą oraz górników. Z drugiej strony część społeczeństwa wykorzystała panującą sytuację. Przede wszystkim ustawa o działalności gospodarczej z 1988 roku otworzyła możliwości rozwoju firmom prywatnym, wśród których początkowo dominowały zajmujące się handlem, eksportem lub importem oraz niewielkie fabryczki<sup>3</sup>.

Transformacja systemu społeczno-ekonomicznego spowodowała, że podmioty obsługujące rynek zmieniały się w ciągu ostatniego 20-lecia w zakresie struktury, funkcji, zakresu działania, własności, pochodzenia kapitału, specjalizacji czy też innych elementów współdecydujących o ich istnieniu. W konsekwencji tylko część z nich była w stanie zaaprobować nowe warunki działania, a część zmuszona była do rezygnacji z prowadzonej działalności. Jednocześnie prowadziło to do powstawania nowych podmiotów gospodarczych. Wiele przedsiębiorstw, które działały przed rokiem 1989 i działają do tej pory, jako najtrudniejszy element wchodzenia w zasady gry gospodarki rynkowej odczuło przede wszystkim barierę popytu. Dotychczas gospodarstwa domowe były przyzwyczajone do ograniczonej ilości towarów i usług, ich asortymentu, jakości i dostępności. Nowe warunki gospodarcze sprawiły, iż zmienione zostały przyzwyczajenia i nawyki zakupowe, ponieważ transformacja zwiększyła ofertę podaży, a tym samym dotychczas istniejący popyt. Dla firm wiązało się to z odkrywaniem preferencji konsumentów, odpowiednim ukształtowaniem podaży, właściwym doбором kanałów dystrybucji i aktywizacji sprzedaży.

Polskie społeczeństwo interpretowało przemiany systemowe. Jeden z aspektów życia codziennego, na który Polacy zwracali i nadal zwracają szczególną uwagę, to aspekt ekonomiczny. Większość społeczeństwa polskiego w ciągu 20 lat zmian odrzuciła ilościowy model spożycia utrwalony w latach 70. na rzecz aspektów jakościowych. Gospodarstwa domowe stały się indywidualistami w swoich wyborach. Zaczęto zwracać uwagę na wykorzystanie czasu wolnego, rekreację, zdrowie, dobry wygląd i formę fizyczną. Współczesne wzory zachowań społeczeństwa, które upowszechniają się w Polsce, były i nadal są determinowane wieloma czynnikami niezależnymi od gospodarstw domowych. Jednym z nich jest więź kulturowa z krajami o wysokim stopniu rozwoju oraz przepływ stamtąd innowacji. Szczególnie widoczny stał się wpływ, na zachowanie Polaków, stylów życia preferowanych w USA<sup>4</sup> i krajach Europy Zachodniej.

<sup>3</sup> Por.: Pięćsetka Polityki '98. „Polityka” 2001, nr 22 (dodatek).

<sup>4</sup> Por. m.in.: M. Solomon, G. Bamossy, S. Askegaard: Consumer Behavior. A European Perspective. Prentice Hall Europe 1999, s. 465.



Wpływy stylów życia innych krajów to także inne aspekty, takie jak: podnoszenie poziomu wiedzy i kwalifikacji, upowszechnianie różnorodnych zdobyczy cywilizacji, przyjmowanie wzorców aktywnego racjonalnego odżywiania czy ekologii<sup>5</sup>. Obecnie można zauważyć zarówno modę na produkty regionalne oraz opór kulturowy wobec produktów globalnych, jak i jednocześnie postępujący proces globalizacji konsumpcji. Tego zjawiska nie można powstrzymać, gdyż jest on naturalnym wynikiem postępu społeczno-ekonomicznego i technologicznego<sup>6</sup>.

O możliwości realizacji zachowań globalnych decyduje wysokość dochodów w gospodarstwach domowych, zaś same dochody są wynikiem przynależności gospodarstwa domowego do określonej grupy społeczno-zawodowej oraz umiejętności przystosowywania się do zmieniających się warunków otoczenia gospodarczego<sup>7</sup>. Dochody istotnie determinują konsumpcję, a ich ograniczenia zmuszają do realizacji odczuwalnych potrzeb według ustalonej hierarchii.

W celu porównania poziomu dochodów w całym 20-letnim okresie przemian gospodarczo-ustrojowych można dokonać analizy poprzez podział na następujące okresy czasowe: 1990-1992, 1993-1996 oraz 1997-2008. Wyodrębnione trzy okresy wynikają ze zmian w metodologii badawczej Głównego Urzędu Statystycznego<sup>8</sup>.

W tabeli 1 przedstawiono przeciętny poziom dochodów w polskich gospodarstwach domowych w pierwszym badanym okresie.

<sup>5</sup> Por.: J. Senda: Trendy zachowań konsumenckich w rozwiniętych europejskich gospodarkach rynkowych. „Handel Wewnętrzny” 2000, nr 2, s. 23; Cz. Bywalec: Nowe zjawiska i tendencje w konsumpcji społeczeństw wysokorozwiniętych. „Ekonomista” 2001, nr 3, s. 375-392.

<sup>6</sup> K. Mazurek-Lopacińska: Globalizacja w aspekcie wpływu na zachowania konsumenckie. „Marketing i Rynek” 2001, nr 3, s. 16.

<sup>7</sup> Por. m.in.: K. Mazurek-Lopacińska: Zachowania nabywców jako podstawa strategii marketingowej. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej. Wrocław 1997, s. 19-21; H. Jastrzębska-Smolaga: W kierunku trwałej konsumpcji. Dylematy, zagrożenia, szanse. PWN, Warszawa 2000, s. 57-63.

<sup>8</sup> W latach 1990-1992 dane o gospodarstwach domowych prezentowane były w odniesieniu do czterech grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw: pracowniczych, pracowniczno-chłopskich, chłopskich oraz emerytów i rencistów. W latach 1993-1996 GUS prowadził badania sześciu grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych: pracowników, pracowników użytkujących gospodarstwo rolne, rolników, pracujących na własny rachunek, emerytów i rencistów oraz utrzymujących się z niezarobkowych źródeł. W roku 1997 i 1998 GUS wprowadził zmiany metodyczne w ramach procesu dostosowania się do wymagań Eurostatu i dlatego wyróżniony został kolejny okres badawczy 1997-2008. Por.: Rocznik Statystyczny 1999. GUS, Warszawa 1999, s. 175.

Tabela 1

Przeciętne miesięczne dochody na 1 osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych w latach 1990-1992 (w zł) oraz ich dynamika

Gospodarstwa	Lata					
	1990		1991		1992	
	dochody	dynamika 1990 = 100	dochody	dynamika 1990 = 100	dochody	dynamika 1990 = 100
Pracownicze	563,0 tys.	100	979,0 tys.	173,9	1428,3 tys.	256,7
Pracowniczochłopskie	596,3 tys.	100	930,2 tys.	156,0	1293,6 tys.	216,9
Chłopskie	577,3 tys.	100	823,9 tys.	142,7	1173,3 tys.	203,2
Emerytów i rencistów	493,4 tys.	100	945,9 tys.	191,7	1265,1 tys.	256,4

Źródło: Rocznik Statystyczny 1991. GUS, Warszawa 1991, s. 207; Rocznik Statystyczny 1992. GUS, Warszawa 1992, s. 216; Rocznik Statystyczny 1993. GUS, Warszawa 1993, s. 228.

W okresie 1990-1992 – w pierwszych latach transformacji gospodarki – różnice między poziomem dochodów w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych nie były wysokie. W roku 1990 najwyższe dochody osiągały gospodarstwa pracowniczochłopskie, najniższe zaś – gospodarstwa emerytów i rencistów. W 1991 roku najwyższe dochody osiągały gospodarstwa pracownicze, a najniższe gospodarstwa chłopskie i ta tendencja utrzymywała się także w roku 1992. W latach 1990-1992 trudno jest ocenić kondycję gospodarstw domowych, ponieważ społeczeństwo znalazło się w nowej rzeczywistości ekonomicznej, której towarzyszyło wiele nowych zjawisk. Szczególnie odczuwalna dla gospodarstw domowych była wysoka stopa inflacji przy dużej dostępności towarów. Lata 1990-1992 to oszwajanie się z nowymi realiami i próby działań adaptacyjnych społeczeństwa do nowych warunków.

Znaczny spadek dochodów realnych, zarówno wynagrodzeń, jak i świadczeń społecznych, który wystąpił na początku transformacji, został zahamowany dopiero w 1994 roku. Obniżenie dochodów realnych wpłynęło na ubożenie gospodarstw domowych oraz pogorszenie poziomu życia ludności. Reakcją przystosowawczą stała się m.in. zmiana zachowań konsumpcyjnych. Po 1994 roku zaczęła utrzymywać się tendencja wzrostu dochodów realnych, przy czym wynagrodzenia wzrastały w szybszym tempie aniżeli społeczne świadczenia. W tabeli 2 przedstawiono przeciętne miesięczne dochody polskich gospodarstw domowych w latach 1993-1996.

Tabela 2

Przeciętne miesięczne dochody rozporządzalne na 1 osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych w latach 1993-1996 (w zł) oraz ich dynamika

Gospodarstwa:	Lata							
	1993		1994		1995		1996	
	dochody	dyna- mika 1993 = = 100	dochody	dyna- mika 1993 = = 100	dochody	dyna- mika 1993 = = 100	dochody	dyna- mika 1993 = = 100
Ogółem	173,62	100	230,93	133,0	300,56	173,1	383,43	220,8
Pracowników	176,61	100	234,69	132,9	301,26	170,6	395,25	223,8
Pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	145,37	100	194,56	133,8	260,80	179,4	321,40	221,1
Rolników	157,72	100	205,18	130,1	282,35	179,0	343,16	217,6
Pracujących na własny rachunek	218,85	100	297,69	136,0	386,13	176,4	487,81	222,9
Emerytów i rencistów	185,71	100	245,86	132,4	319,68	172,1	402,37	216,7
Utrzymujących się z niezarob- kowych źródeł	95,33	100	125,87	132,0	155,89	163,5	200,37	210,2

Źródło: Rocznik Statystyczny 1997. GUS, Warszawa 1997. s. 175.

W roku 1993 gospodarstwa domowe pracujące na własny rachunek były grupą społeczno-ekonomiczną, która osiągała najwyższe dochody. Ta tendencja utrzymywała się w każdym kolejnym roku. Z kolei grupą o najniższych dochodach w latach 1993-1996 były gospodarstwa domowe utrzymujące się z niezarobkowych źródeł.

W okresie 1997-2008 odnotowano wiele negatywnych zjawisk gospodarczych, jak chociażby: spowolnienie tempa przyrostu PKB od 1999 roku, rosnącą liczbę osób bezrobotnych, malejący przyrost zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw. Prowadziło to do osłabienia krajowej gospodarki, a tym samym obniżenia dochodów gospodarstw domowych, co wpłynęło na ograniczenia ich

wydatków. Od roku 2002 odnotowuje się z kolei systematyczną poprawę gospodarki polskiej, co z kolei rzutuje na wzrost budżetów gospodarstw domowych. W tabeli 3 przedstawiono przeciętne miesięczne dochody w wybranych latach w analizowanym okresie.

Tabela 3

Przeciętne miesięczne dochody rozporządzalne na 1 osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych w latach 1997-2008 (w zł) (w wybranych latach) oraz ich dynamika

Gospodarstwa:	Lata									
	1997		2000		2003		2007		2008	
	do- chody	dyna- mika 1997 = = 100	do- chody	dyna- mika 1997 = = 100	do- chody	dyna- mika 1997 = = 100	do- chody	dyna- mika 1997 = = 100	do- chody	dyna- mika
Ogółem	473,79	100	610,51	128,9	680,50	143,6	928,87	196,1	1045,92	220,7
Pracowników	486,41	100	657,27	135,1	729,87	150,0	915,17	188,1	1049,84	215,8
Pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	397,74	100	483,58	121,6	521,25	131,0	bd	bd	bd	bd
Rolników	439,28	100	455,99	103,8	474,31	108,0	846,76	192,8	887,35	202,0
Pracujących na własny rachunek	618,39	100	794,67	128,5	860,20	139,1	1251,07	202,3	1338,51	216,5
Emerytów i rencistów	494,62	100	617,27	124,8	720,00	145,6	937,63	189,6	1031,94	208,6

Źródło: Rocznik Statystyczny 1998. GUS, Warszawa 1998, s. 170; Rocznik Statystyczny 2001. GUS, Warszawa 2001, s. 187; Rocznik Statystyczny 2004. GUS, Warszawa 2004, s. 288; Budżety gospodarstw domowych w 2006. GUS, Warszawa 2007, s. 50; Budżety gospodarstw domowych w 2007 roku. GUS, Warszawa 2008, s. 62; Budżety gospodarstw domowych w 2008 roku. GUS, Warszawa 2009, s. 76.

W latach 1997-2008 na podstawie analizy dochodów widać, iż gospodarstwa domowe pracujących na własny rachunek znajdowały się w dobrej kondycji ekonomicznej, zaś zdecydowanie najłabszą kondycję miały gospodarstwa rolników.

W ciągu całego okresu transformacji gospodarczej w Polsce można obserwować zarówno poprawę sytuacji ekonomicznej niektórych grup społeczno-zawodowych (głównie pracujących na własny rachunek i pracowników), jak i pogorszenie sytuacji dochodowej (głównie w rodzinach utrzymujących się z niezarobkowych źródeł oraz gospodarstwach domowych rolników).

Działania polskich gospodarstw domowych na rynku były zatem kształtowane procesami gospodarczo-społecznymi z jednej strony, zaś z drugiej – te zachowania i ich rezultaty miały pośredni wpływ na procesy rynkowe. W gospodarstwach domowych zauważalne były działania reprodukcyjne obejmujące elementy zaspokajania biologicznych potrzeb człowieka, jak i potrzeb wyższego rzędu – związanych m.in. z podnoszeniem poziomu wiedzy, kwalifikacji i kształtowaniem osobowości. Działania reprodukcyjne były z kolei umacniane efektami motywacyjnymi, które odzwierciedlają dążenia jednostek do podnoszenia poziomu życia i wiedzy. Ponadto należy podkreślić potrzebę kompleksowego traktowania funkcjonowania gospodarstw domowych, stąd też ważne jest równoczesne uwzględnianie aspektów pozaekonomicznych ich działania. Efekty pozaekonomiczne działań adaptacyjnych gospodarstw domowych, które mogą mieć wpływ na pozycję konkurencyjną gospodarki krajowej, to m.in.: efekty związane z humanizacją życia całego społeczeństwa, podobieństwo zachowań w gospodarstwach domowych, dążenie jednostek do dobrego zdrowia i samopoczucia, rozwój intelektualny, podnoszenie poziomu aktywności zawodowej i fizycznej, zmiany stylu życia, podnoszenie jakości życia, upowszechnianie się nowych wzorców postępowania w społeczeństwie. Kompleksowe ujęcie efektów działań gospodarstw domowych pozwala na obserwowanie ich wpływu na proces rozwoju gospodarczego. Poszczególne powiązania oraz formy oddziaływania między zachowaniami rynkowymi gospodarstwa domowego a poziomem konkurencyjności gospodarki odbywają się na zasadzie sprzężeń zwrotnych, co tym samym przyczynia się do uwidaczniania czynnej roli człowieka w realnych procesach rozwoju gospodarczego.

## 2. Opinie społeczeństwa o przemianach społeczno-gospodarczych

Po 20 latach przemian Polacy w większości uważają, że gospodarka rynkowa jest najlepszym systemem gospodarczym, który sprawdził się w kraju. Od 2000 do 2009 roku odsetek składających takie deklaracje wzrósł z 41 do 59%. Gospodarki w obecnej formie nie akceptują z reguły respondenci o niskich dochodach, osoby starsze (w wieku 55-64 lat), gorzej wykształceni oraz mieszkańcy wsi, rolnicy, emeryci, renciści i robotnicy niewykwalifikowani. Ponadto 49% wszystkich respondentów uważało, że gospodarka polska już ma charakter typowo rynkowy, 29% uważało, że znajduje się w połowie przekształceń, zaś 11% nadal widziało wyłącznie cechy gospodarki socjalistycznej. W 2009 roku Polacy zapytani o pojęcia i zjawiska, jakie kojarzą się im z wolnorynkowym systemem gospodarki, wskazywali: zysk (75% deklaracji), postęp (74%), postęp techniczny (73%), wolność (67%), dobrobyt (65%) i wydajność (65%). Wysoki odsetek wskazań miały także zjawiska negatywnie kojarzące się, jak np. strajki (67%), egoizm (60%), korupcja (53%) czy też brak równości (52%)<sup>9</sup>.

Polskie społeczeństwo generalnie akceptuje przemiany i wyraża poparcie dla zmian systemowych. W 2009 roku 82% uważało, że warto było podjąć wyzwanie przekształcenia gospodarki polskiej z centralnie planowanej na wolnorynkową. Warto dodać, iż w 1994 roku odsetek zwolenników przemian wynosił 60%, a w 2001 – 56%. Według wyników ankiet przeprowadzanych od 1988 roku do 2009 odsetek zwolenników przemian był najwyższy w ostatnim badaniu przeprowadzonym w 2009 roku. Na poziom akceptacji przemian gospodarczych miała wpływ przede wszystkim sytuacja materialna. Najczęściej pozytywne odpowiedzi na temat przemian pojawiały się wśród respondentów o najwyższych dochodach. Ponadto zmianę ustroju popierały osoby z wykształceniem wyższym i średnim. Można dodać, że także respondenci poniżej 55. roku życia byli zadowoleni z przemian ustrojowych. Ponadto pozytywnie przemiany odbierali przedstawiciele kadry kierowniczej, pracujący na własny rachunek, uczniowie i studenci. Najmniej zaś zadowoleni z nich byli rolnicy, bezrobotni i pracownicy niewykwalifikowani<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Polacy wierzą w gospodarkę rynkową. Komunikat z badań. CBOS, Warszawa 2009, s. 1-2.

<sup>10</sup> Polacy o minionym dwudziestolecu. Komunikat z badań. CBOS, Warszawa 2009, s. 2-7; Polacy wierzą..., op. cit., s. 2.

Opinie społeczne na temat roli przemian gospodarczych w różnych wymiarach życia są na ogół pozytywne. W 2009 roku 75% polskiego społeczeństwa uważało, iż pozycja Polski na świecie poprawiła się dzięki transformacji gospodarczej. Niewiele mniej, bo 70%, widziało pozytywne następstwa dla gospodarki. Ponad połowa (59%) odczuła poprawę warunków materialnych. Dodatkowo analiza ocen od 1 do 5 przyznawanych przez ankietowanych (gdzie 1 oznaczało pogorszenie sytuacji w danej dziedzinie, zaś 5 – poprawę) wykazała, że materialne warunki życia otrzymały średnią ocen 3,45 i były jedną z dziedzin, dla których przemiany zachodzące od 1989 roku okazały się pozytywne. Oprócz poziomu warunków materialnych pozytywne zmiany, według opinii respondentów, dotyczyły po kolei: pozycji Polski na świecie – 3,97, bezpieczeństwa Polski na arenie międzynarodowej – 3,92, polskiej gospodarki – 3,85, pracowitości Polaków – 3,65, wpływu obywateli na sprawy kraju – 3,59, relacji Polski z sąsiadami – 3,58, poczucia własnej wartości przez Polaków – 3,53 oraz poprawy poziomu edukacji i szkolnictwa – 3,51<sup>11</sup>.

Polskie gospodarstwa domowe w dużej mierze odczuły poprawę satysfakcji życiowej. Od 1994 roku wzrósł znacznie odsetek zadowolonych z życia ogólnie, jak i z poszczególnych jego aspektów. W 1994 roku odsetek zadowolonych z życia w ogóle wynosił 53%, a w 2008 roku było to już 70%. W wyniku przemian systemowych najbardziej widocznym efektem mogły być warunki materialne gospodarstw domowych. W 2008 roku Polacy deklarowali z reguły zadowolenie z materialnych warunków bytu (ponad połowa respondentów). Prawie 2/5 zadowolone było z perspektyw życiowych, zaś około 30% z dochodów i sytuacji finansowej. O zadowoleniu z sytuacji finansowej najczęściej mówili respondenci z gospodarstw domowych, w których dochody przekraczały 1 500 zł na osobę, przedstawiciele kadry kierowniczej, osoby z wyższym wykształceniem oraz ludzie młodzi (do 34 lat)<sup>12</sup>.

Po 20 latach transformacji gospodarczej w 2009 roku 25% Polaków uważało, że najważniejszą zmianą było dobre zaopatrzenie w sklepach. Dla 21% liczyła się swoboda podróżowania. 14% dostrzegało poprawę sytuacji gospodarczej i odczuwało wzrost stopy życiowej. Dla 13% ważne były wolność gospodarcza, wolny rynek, możliwość rozwoju działalności prywatnej.

<sup>11</sup> Od końca lat osiemdziesiątych do dziś – oceny zmian w różnych wymiarach życia społecznego i politycznego w Polsce. Komunikat z badań. CBOS, Warszawa 2009, s. 2-3.

<sup>12</sup> Polacy o swoim zadowoleniu z życia. Opinie z lat 1994-2008. Komunikat z badań. CBOS, Warszawa 2009, s. 4-7.

11% doceniło, że transformacja przyniosła wolność słowa i prasy i doprowadziła do likwidacji cenzury. Co dziesiąty ankietowany wskazywał, że pozytywną konsekwencją transformacji dla Polski było wejście do Unii Europejskiej oraz przystąpienie do NATO. Wolność polityczną doceniało 9% ankietowanych. W ogóle o pozytywnych skutkach transformacji wypowiadali się najczęściej ludzie młodzi (między 18. a 34. rokiem życia), z wyższym i średnim wykształceniem, respondenci o wysokich dochodach, przedstawiciele kadry kierowniczej, wolnych zawodów i pracujący na własny rachunek oraz mieszkańcy dużych miast. Polacy zauważali jednak także skutki negatywne przemian gospodarczych i ustrojowych. Najczęściej wymieniali wśród nich: bezrobocie, niskie zarobki, wzrost kosztów utrzymania, pogarszający się system opieki zdrowotnej oraz nieopłacalność produkcji rolnej<sup>13</sup>.

W 2009 roku 56% ankietowanych stwierdziło, iż zmiany zachodzące w Polsce przyniosły ludziom więcej korzyści niż strat. 26% uważało, że wartość korzyści równa była wartościom strat. 12% zaś uważało, że zmiany przyniosły straty. W 1994 roku odsetki te wyglądały następująco: tylko 15% widziało przewagę korzyści nad stratami, 32% równowagę, zaś aż 42% twierdziło, iż koszty wynikające z przemian przekraczają korzyści. Można zatem powiedzieć, że po 20 latach przemian wzrosła aprobata dla nich, a zarazem zwiększa się liczba beneficjentów transformacji w Polsce. 30% Polaków w 2009 roku uważało, że należeli do tych, którzy zyskali na przemianach. 14% deklarowało, że straciło. Prawie połowa (49%) przyjmowała pozycję neutralną i uważali, że ani nie zyskali, ani nie stracili na przemianach gospodarczych. Głównymi beneficjentami przemian gospodarczych byli w 2009 roku: kadra kierownicza i specjaliści z wyższym wykształceniem (58% z nich uważało, że zyskało na transformacji gospodarki), osoby pracujące na własny rachunek (46%), średni personel techniczny (42%), uczniowie i studenci (42%) oraz pracownicy biurowo-administracyjni (41%). Ponadto biorąc pod uwagę kryterium wykształcenia i miejsce zamieszkania, 53% ankietowanych z wykształceniem wyższym i 44% mieszkańców miast deklarowało, iż zyskało na transformacji. Kiedy w 1999 roku przeprowadzane było analogiczne badanie, to za beneficjentów przemian uważało się tylko 14% respondentów. W 2009 roku do respondentów, którzy z obawą patrzyli w przyszłość i nie postrzegali dobrze przemian ustrojowych, należeli przede wszystkim rolnicy, osoby powyżej 55. roku życia, bezrobotni,

<sup>13</sup> Bilans zmian w Polsce w latach 1989-2009. Komunikat z badań. CBOS, Warszawa 2009, s. 2-11.



mieszkańcy małych miast oraz osoby z wykształceniem podstawowym. Połowa ankietowanych Polaków ponadto zauważyła, że nie wykorzystała szans, jakie niesły przemiany gospodarcze. Szanse te wykorzystała tylko 1/3 badanych, którzy jednocześnie deklarowali zadowolenie ze swojej sytuacji materialnej. Do tych osób najczęściej należeli pracujący na własny rachunek (45% z nich składało takie deklaracje) i osoby z wykształceniem wyższym (63%). Zadowolenie z przemian ustrojowych niższe od przeciętnego wykazywali natomiast mieszkańcy wsi, w tym głównie rolnicy oraz osoby z wykształceniem podstawowym i zawodowym<sup>14</sup>.

## Podsumowanie

Przemiany i procesy ekonomiczno-społeczno-polityczne oraz ich skutki pośrednie i bezpośrednie odczuwane w sektorze gospodarstw domowych miały istotny wpływ na subiektywne ich postrzeganie. Bardzo ważnym czynnikiem kształtującym zachowania członków gospodarstw domowych jest ich status materialny kształtowany przez dochody. Dochody są najważniejszą determinantą opiniotwórczą w społeczeństwie. Na podstawie analizy danych statystycznych można zauważyć, iż w latach 1990-2008 wysoką dynamikę dochodów i wydatków odnotowano we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych. Przedstawione zmiany dochodów w polskich gospodarstwach domowych w latach 1990-2008 wynikają z jednej strony ze zmian gospodarki, z drugiej zaś z działań adaptacyjnych członków gospodarstw. Te działania to jeden z wielu czynników, które mogą mieć pośredni wpływ na kształtowanie kondycji gospodarstw. Determinują one jednocześnie upowszechnianie się wzorów konsumpcji, nowych zachowań rynkowych i świadomości ekonomicznej w społeczeństwie.

Według deklaracji 30% Polaków uważa, iż zyskali na przemianach. Tak uważali przede wszystkim respondenci o najwyższych dochodach, które przekraczały przeciętnie miesięcznie w gospodarstwie domowym 1 200 zł na osobę, osoby z wykształceniem wyższym, pracujący na własny rachunek lub kadra kierownicza oraz mieszkańcy większych miast. Negatywnie skutki transformacji oceniali natomiast bezrobotni, rolnicy, mający niskie dochody oraz respondenci z wykształceniem podstawowym.

---

<sup>14</sup> Polacy o minionym..., op. cit., s. 13-14.

Na podstawie przeprowadzonych analiz można przypuszczać, iż z jednej strony opinie o skutkach transformacji w polskich gospodarstwach domowych są wynikiem warunków, jakie stworzyła gospodarka rynkowa i przede wszystkim warunków materialnych, jakie osiągnęły poszczególne gospodarstwa domowe. Z drugiej strony jednak w silnym stopniu powiązane są te warunki z działaniami adaptacyjnymi podejmowanymi przez członków gospodarstw domowych. Zauważalny jest zatem ścisły związek, że jeżeli poprawia się materialny wymiar życia, to rośnie akceptacja postrzegania rzeczywistości ekonomicznej. Tendencja ta zaś dotyczy z reguły osób wykształconych, posiadających stałą pracę, przedsiębiorczych i młodych, często „nieskażonych” poprzednim systemem gospodarczym.

#### **SOCIO-ECONOMIC CHANGES IN POLAND IN THE OPINION OF THE SOCIETY**

##### **Summary**

Political and economic changes, which began in Poland in 1989, had an effect on the economic situation in all the sectors of the economy, including household sector. Since the beginning of the economic transformation, households have had to make important choices about income and expenditure, behaving in a changing reality, as well as developing their needs and expectations about goods and services provided. Furthermore, Polish households have faced other socio-economic changes as the transformation process was accompanied by two other (overlapping) processes, i.e. globalization and integration of Poland into the European Union.

On the one hand, the paper has analysed the statistical data, e.g. concerning income generated by Polish households as its level reflects how they have adjusted to economic conditions. In order to do so, the author referred to statistical data derived from Central Statistical Office, and to be more precise Statistical Yearbooks for particular years and Household budgets. On the other hand, the article has presented the subjective opinions held by Polish people about socio-economic changes. Therefore, the author referred to the reports published by Public Opinion Research Centre (CBOS) for the period 2008-2009 that were prepared on the basis of the questionnaire survey, to be more precise a representative random sample of the adult Poles was interviewed.

**Urszula Swadźba**

# **SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA RÓŻNYCH MODELI GOSPODARKI RYNKOWEJ**

---

## **Wstęp**

Współczesna gospodarka w większości opiera się na systemie rynkowym, który ją uniformizuje. Z drugiej strony zauważalna jest jej wielka różnorodność, taka jak ingerencja państwa, system fiskalny, oferta zabezpieczeń socjalnych. W ramach istniejącej gospodarki rynkowej poszczególne kraje w inny sposób rozwiązują te problemy. Powoduje to, że systemy gospodarcze poszczególnych krajów mimo posiadania wielu cech wspólnych różnią się między sobą. Mówimy więc o różnych modelach gospodarczych, czyli różnych adaptacjach systemu gospodarki rynkowej do warunków istniejących w poszczególnych krajach. Dlatego zdając sobie sprawę z tych różnic, ekonomiści opisali i omówili różne systemy gospodarcze<sup>1</sup>. Starano się również odpowiedzieć na pytanie, dlaczego te same zasady ekonomiczne powodowały inny kierunek rozwoju. Początkowo szukano uwarunkowań ekonomicznych i technicznych. Dopiero w następnej fazie zwrócono uwagę na uwarunkowania społeczno-kulturowe. W tym wypadku nie wystarczała wiedza ekonomiczna – aby wyjaśnić zróżnicowanie systemów gospodarki rynkowej, należało sięgnąć do wiedzy socjologicznej i psychologicznej. Dopiero studiując wnikliwie historię społeczną

---

<sup>1</sup> T. Kowalik: *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstawanie, ewolucja, kryzys*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa 2000; S.G. Kozłowski: *Systemy ekonomiczne*. Wydawnictwo UMCS, Lublin 2004; T. Kowalik: *Systemy gospodarcze. Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*. Wydawnictwo Fundacja Innowacja, Warszawa 2005; J.W. Bossak: *Instytucje, rynki i konkurencja we współczesnym świecie*. Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2008; *Systemy gospodarcze. Zagadnienia teoretyczne*. Red. S. Swadźba. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2009.

danego kraju, strukturę społeczną, w tym strukturę rodziny, funkcjonujący system wartości, obyczaje i zwyczaje, można pokusić się o odpowiedź, dlaczego w danym społeczeństwie rozwinął się taki, a nie inny system gospodarczy.

W artykule podjęta zostanie próba udowodnienia tezy, że różnice zaistniałe w poszczególnych modelach gospodarki rynkowej są wynikiem odmiennych uwarunkowań społeczno-kulturowych. Zostanie to przedstawione na przykładzie czterech najbardziej znanych i szeroko omawianych w literaturze ekonomicznej modeli, a mianowicie: 1) modelu państwa dobrobytu (Szwecja), 2) modelu japońskiego (Japonia), 3) społecznej gospodarki rynkowej (Niemcy) oraz 4) modelu neoliberalnego (USA).

Czy jest możliwa realizacja powiedzenia byłego prezydenta Lecha Wałęsy: „Wybudujmy w Polsce drugą Japonię”? Czy w Polsce dałoby się prze-transponować japońską wydajność pracy, paternalistyczne stosunki pracy, podporządkowanie hierarchii władzy? Nie jest to takie proste. Czynniki społeczne i kulturowe wynikają z całej zaszłości historycznej danego narodu, przeżytych losów, doświadczenia historycznego całych grup społecznych. Kształtowane są przez kulturę, na którą składają się religia, wzory i modele zachowań w obrębie grupy, propagowana ideologia, dorobek w dziedzinie kultury materialnej i duchowej. Nie na darmo często mówi się o charakterach narodowych. Nie zawsze jest możliwe przeniesienie rozwiązań dobrze sprawdzających się w jednym społeczeństwie do drugiego. Za istotne czynniki społeczno-kulturowe różnicujące systemy gospodarcze przyjmuje się: doświadczenie historyczne (konflikty w społeczeństwie, sposób ich rozwiązywania), tradycję, utrzymywanie więzi grupowych, zaufanie, pozycję rodziny. Te czynniki zadecydowały, że w pewnych krajach rozwinął się taki, a nie inny model gospodarczy.

## 1. Model państwa dobrobytu (Szwecja)

Szwedzki (skandynawski) model państwa dobrobytu wyróżnia się wysokim poziomem egalitaryzmu dochodowego. Na uwagę zasługują przede wszystkim szeroki zakres i zaangażowanie państwa w pomoc dla wszystkich obywateli o niskich dochodach<sup>2</sup>. Wskazuje się, że taki model ogranicza wolność osób energicznych, ale jednocześnie to ograniczenie jest korzystne dla osób mniej zaradnych<sup>3</sup>. Cechami pozytywnymi systemu są wysoki etos pracy, toleran-

<sup>2</sup> J. Bossak: *Op. cit.*, s. 147.

<sup>3</sup> T. Kowalik: *Współczesne systemy...*, *op. cit.*, s. 101-102.

cja, harmonia i solidaryzm społeczny. W krajach tych instytucje i społeczeństwa popierają wolność gospodarczą, własność prywatną, konkurencję i rozbudowane systemy pomocy socjalnej<sup>4</sup>. Jak można wytłumaczyć powstanie i funkcjonowanie tego systemu?

Specyfika modelu szwedzkiego polega na absorpcji do społeczeństwa kapitalistycznego trzech cech, które tradycyjnie już posiadało społeczeństwo szwedzkie: silnej więzi społecznej i myślenia grupowego, protestanckiej wersji teorii wartości, kultury rozwiązywania konfliktów<sup>5</sup>.

Pierwszy czynnik związany jest po części z izolacją wynikłą z małej gęstości zaludnienia i długimi zimami. Wszelkie działania społeczne wymagały współdziałania grupy i liczenia na drugiego człowieka ze względu na duże odległości. Ważnym czynnikiem wpływającym na realizację takiego modelu była tradycja egalitaryzmu ze względu na to, że gros społeczeństwa to byli chłopci o mniej więcej równej pozycji społecznej. Idea państwa dobrobytu jako wspólnego domu dla wszystkich znajdowała tutaj szczególnie silne poparcie społeczne<sup>6</sup>. Badania socjologiczne wykazują, że kraje skandynawskie wysuwają się na czoło, jeśli chodzi o przynależność do organizacji społecznych. Szczególnie dotyczy to organizacji zawodowych (Dania – 68,5%, Szwecja – 60,5%, Finlandia – 55,7%, Norwegia – 52,8%). Większa przynależność do organizacji podnosi zaufanie, a także poziom partycypacji obywatelskiej. Jednostka czuje się odpowiedzialna nie tylko za siebie, ale również za wspólnotę<sup>7</sup>.

Ważny udział w rozwoju tego modelu miał protestantyzm, w którym idee braterstwa, solidarności oraz szacunku do własności i pracy stanowiły najważniejsze kanony<sup>8</sup>. Czynnik religijny, który kładł nacisk na oszczędność, rozsądek i drogę do osiągnięcia sukcesu poprzez pracę, przyczynił się do utrwalenia takiego sposobu myślenia i przyswojenia sobie koncepcji państwa dobrobytu.

Idea państwa dobrobytu zdobyła popularność również ze względu na ugruntowany od pokoleń nawyk unikania konfliktów zbrojnych. Przeniosło się to później na kontakty pomiędzy robotnikami a przedsiębiorstwami. Masowa

<sup>4</sup> J. Bossak: *Op. cit.*, s. 148.

<sup>5</sup> J.P. Olsen: *Przed nową rewolucją*. W: *Nordycki model demokracji i państwa dobrobytu*. Red. T.S. Edvardsen, B. Hagvet. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 131-147.

<sup>6</sup> *Ibid.*, s. 133.

<sup>7</sup> H. Domański: *Spółczeństwa obywatelskie. Stratyfikacja i systemy wartości*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2009, s. 169-175.

<sup>8</sup> S. Rudolf: *Szwedzka polityka dobrobytu*. PWN, Warszawa 1978, s. 42.

migracja do USA spowodowała, że pojawił się niedobór rąk do pracy<sup>9</sup>. W porównaniu z innymi krajami skala konfliktów była niewielka, a wspólnota i wzajemne zaufanie silne. To ostatnie było przedmiotem porównawczych badań socjologicznych. Wykazują one, że najwyższe zaufanie występowało w krajach skandynawskich<sup>10</sup>. Liderem była Dania. Mieszkańcy tego kraju wyrażali najsilniejsze przekonanie, że ludziom można ufać. Następnie lokowały się inne kraje skandynawskie: Norwegia, Islandia, Finlandia i Szwecja. Skandynawowie mają zaufanie do rządu, systemu prawnego, policji i polityków<sup>11</sup>.

Realizacja takiej wersji kapitalizmu była więc możliwa tylko w państwach skandynawskich, gdzie czynniki społeczne, takie jak: egalitaryzm, umiarkowanie, więź społeczna w grupie, brak konfliktów i pokojowy sposób ich rozwiązywania, wartość pracy i oszczędność, miały wpływ na jego ukształtowanie.

Celem państwa jest więc ochrona jednostek przed niepewnością życia w nowoczesnym społeczeństwie. Cel ten jest realizowany trzema metodami: po pierwsze, zagwarantowanie jednostkom i rodzinom dochodów minimalnych, po drugie, zapewnienie jednostkom i rodzinom ochrony socjalnej w trudnych sytuacjach życiowych (choroba, starość, bezrobocie), po trzecie, troska o to, aby każdy obywatel niezależnie od statusu i przynależności społecznej mógł korzystać z usług socjalnych najwyższej jakości<sup>12</sup>.

W krajach skandynawskich istnieje duże zaufanie do instytucji państwowych, które wyręczają rodzinę w jej funkcjach. Przykładem tego jest pozycja kobiet na rynku pracy. W krajach skandynawskich występuje wysoka akceptacja dla pracy zawodowej kobiet. Przykładowo twierdzenie: „Mężczyźni powinni mieć pierwszeństwo zatrudnienia w przypadku bezrobocia” akceptowało tylko 8-9% mieszkańców Szwecji, Danii czy Norwegii, a aż 21,4% mieszkańców Niemiec, 40,1% Polski czy 26,8% Wielkiej Brytanii<sup>13</sup>. Taka akceptacja związana jest z określoną wizją stosunków społecznych. W Skandynawii nie dominuje pogląd, że nikt nie zastąpi kobiety w wychowaniu dzieci i zajmowaniu się domem. Mogą to zrobić instytucje. Świadczy to o liberalnych stosunkach społecznych<sup>14</sup>.

<sup>9</sup> Ibid., s. 43.

<sup>10</sup> H. Domański: Op. cit., s. 142-177.

<sup>11</sup> Ibid., s. 145.

<sup>12</sup> A. Sandmo: *Ekonomiści o państwie dobrobytu*. W: *Nordycki model...*, op. cit., s. 113.

<sup>13</sup> H. Domański: Op. cit., s. 192.

<sup>14</sup> Ibid., s. 193-194.

Relacje między działaniami sił rynkowych a ingerencją państwa w państwie dobrobytu przyniosły jednak szereg negatywnych konsekwencji. Obywatele przyzwyczaili się, że wiele spraw załatwi za nich państwo. Ograniczyło to inicjatywę i zaradność jednostek.

## 2. Model społecznej gospodarki rynkowej (Niemcy)

Następnym krajem, który posiada swoją specyfikę ze względu na funkcjonujący system gospodarczy, są Niemcy. Po II wojnie światowej Niemcy zademonstrowały niebywały sukces. Był to skok od zapaści do cudu gospodarczego<sup>15</sup>. Niebywały wzrost gospodarczy był przykładem dla innych państw. Niewątpliwie pomocny był w tym zakresie plan Marshalla. Jednak najważniejszą przyczyną sukcesów gospodarczych Niemiec leżała w mądrym wykorzystaniu tej pomocy oraz wprowadzeniu społecznej gospodarki rynkowej, której celem była interwencja państwa w zakresie ustalania ścisłych zasad ekonomicznych i ochrony interesów wszystkich grup<sup>16</sup>. Nie był to model państwa takiego jak w krajach nordyckich, ale mający wiele wspólnego w zakresie zabezpieczenia społecznego. Decydującą rolę odegrały też występujące w społeczeństwie niemieckim czynniki społeczno-kulturowe.

Czynnikami decydującymi, które zostały zaadaptowane do nowego systemu gospodarczego, są: kontynuowana tradycja cechowa i związany z tym system szkolenia, pozycja majstra w zakładzie, egalitaryzm stosunków społecznych oraz związane z tym więzi społeczne, a także przywiązanie do zabezpieczeń socjalnych<sup>17</sup>.

Jednym z zasadniczych elementów wpływających na rynek pracy w Niemczech są stosunki pracy<sup>18</sup>. Częściowo przypominają te z Japonii, ponieważ są nacechowane zaufaniem społecznym, ale są bardziej zinstytucjonalizowane. Społeczeństwo niemieckie sytuuje się w średnich stanach zaufania (wskaźnik 15,4)<sup>19</sup>. Duże zaufanie wzbudzają instytucje prawa i policja,

<sup>15</sup> T. Kowalik: *Systemy gospodarcze*. Op. cit., s. 130-157.

<sup>16</sup> T. Kowalik: *Współczesne systemy...*, op. cit., s. 71-79.

<sup>17</sup> M. Szyłko-Skoczny: *Społeczne aspekty rynku*. W: *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy?* Red. W. Santorius. Wydawnictwo Fundacji F. Eberla, Warszawa 1992.

<sup>18</sup> J. Czech-Rogosz: *Ewolucja społecznej gospodarki rynkowej w RFN*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2005, s. 167-183.

<sup>19</sup> H. Domański: Op. cit., s. 150-153.

a najmniejsze politycy. W sferze pracy funkcjonują instytucje partycypacji pracowniczej. Pewne cechy zespołowości sięgają także struktury własnościowej. Na szczeblu podstawowym wszyscy pracownicy mają prawo do informacji oraz wyrażania swych opinii w sprawach dotyczących ich pracy. Taka forma partycypacji wskazuje na duży stopień zaufania właścicieli do pracowników, że ich żądania nie spowodują bankructwa firmy.

Stosunki te opierają się na formalnych umowach i są skodyfikowane. Wszystkie elementy społecznej gospodarki rynkowej są wsparte przez państwo oraz system praw i norm. Wynika to z mentalności niemieckiej i zasady porządku. Funkcjonujące państwo prawa odbija się w świadomości obywateli.

System zaufania do firm i instytucji państwowych wspierany był przez system kształcenia, który wywodził się z tradycji cechowej. Około 70% Niemców rozpoczyna pracę zawodową w tym systemie kształcenia, który trwa od dwóch do trzech lat i polega na połączeniu zajęć szkolnych z pracą w zakładzie<sup>20</sup>. Wszystko jest prawnie uregulowane. Czynniki te wpływają na wysoką jakość wyrobów niemieckich. Pracodawcy czują silną presję społeczną do opiekowania się swymi młodymi pracownikami. Poprzez ten system pracownik i firma czują się lojalni wobec siebie: „Współodpowiedzialność” to przykład słynnej niemieckiej Mitbestimmung, która jest czymś więcej niż tylko głównym atutem przedsiębiorstwa<sup>21</sup>. Poprzez formalne potwierdzenie kwalifikacji pracownicy nawet najniższego szczebla czują się dumni z osiągniętego stanowiska i traktują swe obowiązki jako element życia społecznego. Te czynniki wpływają na wysoki poziom kwalifikacji i ograniczanie liczby personelu zarządzającego<sup>22</sup>. Zwiększa to poziom kooperacji i solidarności całej załogi.

Następnym czynnikiem społeczno-kulturowym silnie wpływającym na model gospodarczy i kontakty na rynku są egalitarne stosunki społeczne. Brak jest dużych dystansów pomiędzy nadzorem a robotnikami. Robotnik, dzięki temu, że posiada solidne kwalifikacje, czuje się w wykonywaniu swej pracy autonomiczny i pewny swoich umiejętności. Szczególna jest tu pozycja majstra, który ma za zadanie nadzorować podległych mu pracowników<sup>23</sup>. Takie zależności były już widoczne na Śląsku w okresie międzywojennym. Teren Śląska, który należał do Niemiec w czasie zaborów, cechował się egalitarnymi stosunkami społecznymi. Przyłączenie go do Polski w 1922 roku i napływ

<sup>20</sup> M. Szyłko-Skoczny: Op. cit.

<sup>21</sup> M. Albert: Kapitalizm kontra kapitalizm. Wydawnictwo „Signum”, Kraków 1994, s. 132.

<sup>22</sup> T. Kowalik: Systemy gospodarcze. Op. cit., s. 144.

<sup>23</sup> F. Fukuyama: Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu. PWN, Warszawa 1997, s. 265-277.



inteligencji z byłego zaboru austriackiego spowodowały szok kulturowy dla miejscowej ludności. Praca fizyczna, którą wykonywali Ślązacy, była bowiem dla napływowych czymś gorszym, a wykonujący ją robotnicy zajmowali zdecydowanie niższą pozycję społeczną<sup>24</sup>. Dystans społeczny zwiększył się bardziej w okresie międzywojennym niż w okresie panowania Niemców.

Czynnikiem sprzyjającym utrzymywaniu się systemu społecznej gospodarki rynkowej w Niemczech było wczesne objęcie społeczeństwa przez system ubezpieczeń zapoczątkowany przez Ottona von Bismarcka w 1881 roku. Obecność tego systemu w świadomości Niemców od lat 80. ubiegłego stulecia jest jednym z elementów społecznej gospodarki rynkowej<sup>25</sup>. System ten zabezpiecza jednostkę na wypadek choroby i starości. Jednak rozbudowanie tego systemu do takich dużych rozmiarów spowodowało, że praca stała się droga.

Na rynek gospodarki niemieckiej duży wpływ mają czynniki społeczno-kulturowe. Wzajemne zaufanie obwarowane jest przepisami. Bardzo rozbudowany sektor publiczny powoduje, że państwo przejmuje część starań jednostki za swoje życie. Powoduje to tendencje roszczeniowe, a ograniczenie go wiąże się z zagrożeniem bezpieczeństwa indywidualnego.

### 3. Model neoliberalny (USA)

Gospodarka rynkowa najpełniej dominuje w Stanach Zjednoczonych, dlatego należałoby się przyjrzeć czynnikom, które zadecydowały o jej sukcesach. Model oparty na wolnej konkurencji wykorzystuje specyficzne cechy kulturowe społeczeństwa amerykańskiego. Już w XIX wieku Alexis de Tocqueville zwrócił uwagę Europejczykom, że amerykańską demokrację i jej sukces gospodarczy tworzyły specyficzne uwarunkowania kulturowe Stanów Zjednoczonych<sup>26</sup>. We wczesnym stadium rozwoju decydowały trzy czynniki: obfitość ziemi (i bogactw naturalnych), systematyczny przypływ relatywnie wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, bardzo przedsiębiorczej, duża swoboda gospodarcza<sup>27</sup>. Pierwszy z czynników nie będzie tu omawiany, ponieważ jest to znany powszechnie fakt.

<sup>24</sup> U. Swadźba: Śląski etos pracy. Studium socjologiczne. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, s. 51-61; W. Wanatowicz: Ludność napływowa na Śląsku w latach 1922-1939. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 1982; M. Wanatowicz: Inteligencja na Śląsku w okresie międzywojennym. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 1986.

<sup>25</sup> A. Rajkiewicz: O niemieckim modelu państwa socjalnego. „Polityka Społeczna” 2000, nr 2.

<sup>26</sup> A. de Tocqueville: O demokracji w Ameryce. Fundacja Aletheia, Warszawa 2005.

<sup>27</sup> T. Kowalik: Systemy gospodarcze. Op. cit., s. 96.

Drugi z czynników to przedsiębiorczy obywatele. Stany Zjednoczone zasiedliły rzesze pionierów, ludzie rzutcy i aktywni, których nie przestraszyła podróż przez ocean, a potem przez kontynent. Były to osoby, które nie znalazły sobie miejsca w starych społecznościach Europy, często ze względu na panującą biedę, często z powodu swych przekonań religijnych czy politycznych. Dla tych osób Ameryka była wymarzonym celem. Przekonanie, że każdy powinien polegać na własnej zaradności i pracy, jest częścią amerykańskiego ducha. Świadczą o tym analizy socjologiczne Floriana Znanieckiego, który prowadził badania nad migrantami polskimi<sup>28</sup>. Również literatura skandynawska dostarcza przykładów pionierskich zmagani Norwegów i Szwedów w urządzaniu sobie życia w Stanach Zjednoczonych<sup>29</sup>. W Stanach Zjednoczonych wolność i indywidualizm, przedsiębiorczość oraz praca i własność prywatna to istotne wartości<sup>30</sup>. Wskazuje się mīt wolności amerykańskiej oraz szanse dla każdego, kto dzięki swoim wysiłkom, pracy i talentom może stać się milionerem. Podkreśla się również indywidualizm. Amerykanie zajmują pierwszą pozycję we wskaźnikach indywidualizmu (badania IDV 50 krajów i 3 regionów)<sup>31</sup>. Oni sami również postrzegają się jako indywidualiści. Jest to jedna z ich najważniejszych cnót, przejawiająca się kreatywnością, inicjatywą, przedsiębiorczością i nieugiętością wobec autorytetów.

Indywidualizm Amerykanów łączy się jednak z tendencjami kolektywistycznymi. Francis Fukuyama wskazuje na to, że amerykańskie dziedzictwo kulturowe ma charakter dwoisty: obok indywidualistycznych tendencji dzielących jednostki występuje także niezwykle silna tendencja formowania związków i organizacji społecznych oraz uczestniczenia w innych formach działań grupowych. Te organizacje i grupy są jednak organizacjami dobrowolnymi<sup>32</sup>. Taka współpraca była konieczna, ponieważ podbój i kolonizacja kontynentu nie mogły być dziełem pojedynczo funkcjonujących jednostek. Aktywność i rzutkość wynikała z warunków, w jakich przyszło działać emigrantom. Indywidualizm i wolność wyboru z jednoczesnym dobrowolnym zrzeszaniem się w grupy społeczne to specyficzne cechy tego społeczeństwa<sup>33</sup>. Tę dobrowolność udziału

<sup>28</sup> F. Znaniecki: *Chłop polski w Europie i Ameryce*. Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 1978; H. Znaniecka-Lopata: *Polscy Amerykanie*. Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 1986.

<sup>29</sup> V. Moberg: *Emigranci*. Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 1982; V. Moberg: *Imigranci*. Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 1987.

<sup>30</sup> J. Bossak: *Op. cit.*, s. 183.

<sup>31</sup> G. Hofstede: *Kultury a organizacje*. PWE. Warszawa 2000, s. 100.

<sup>32</sup> F. Fukuyama: *Op. cit.*, s. 309.

<sup>33</sup> S.G. Kozłowski: *Współczesna Ameryka. Mity i rzeczywistość*. Wydawnictwo UMCS, Lublin 2001.

w grupach społecznych Francis Fukuyama upatruje w sektowym charakterze religijności, która zobowiązuje członków do zaangażowania się w działalność grupy<sup>34</sup>. Jest ona dobrowolna z chwilą wyboru, ale polega na przymusie w czasie uczestnictwa. Indywidualizm Amerykanów jest więc uzupełniony o tendencje do zrzeszania się. Przejawy indywidualizmu, jak niełojalność wobec firmy i zakładanie własnego biznesu, zmieniają się w tendencje do zrzeszania i wytwarzania prężnych organizacji gospodarczych, dobrze radzących sobie na rynku.

Reasumując, można więc stwierdzić, że w modelu neoliberalnym człowiek musi w największym stopniu sam radzić sobie na rynku. Do takiego działania jest jednak kulturowo socjalizowany. W swych działaniach rynkowych nie może zbyt często liczyć na pomoc państwa. W razie konieczności wspierają go instytucje i organizacje pozarządowe.

#### 4. Model japoński

Szczególnie interesujący w kontekście uwzględnienia czynników społeczno-kulturowych jest model japoński. Model ten jest wielokrotnie opisywany przez ekonomistów i socjologów. Gospodarka japońska sprawiła światu zachodniemu, szczególnie Amerykanom, wielką niespodziankę. Japonia już w latach 70. wyprzedziła Niemcy zachodnie i stała się drugą światową potęgą ekonomiczną (po USA)<sup>35</sup>. Dlatego ekonomiści zastanawiali się, dlaczego się tak stało? Przyczyn szukano przede wszystkim w uwarunkowaniach społeczno-kulturowych oraz historycznych. Podkreśla się zwłaszcza rolę konfucjańskiej tradycji.

Elementem, na którym opiera się cały system, jest pojęcie *xiao* (relacja, przywiązanie), mające w konfucjanizmie zasadnicze znaczenie. *Xiao* powinno być realizowane na pięciu płaszczyznach: stosunku władcy i poddanego, ojca i syna, męża i żony, starszego i młodszego brata, starszego i młodszego przyjaciela<sup>36</sup>. W Japonii konfucjanizm połączył się w swej doktrynie z buddyzmem zen i wypracował wspólne elementy dla tych religii. Czynnikiem, które zasadniczo decydują o tym modelu, to hierarchiczność społeczeństwa, wykształcenie i kwalifikacje, paternalistyczny styl kierowania, zasada awansu według

<sup>34</sup> F. Fukuyama: Op. cit., s. 321-333.

<sup>35</sup> T. Kowalik: Systemy gospodarcze. Op. cit., s. 182-185.

<sup>36</sup> W. Tyloch: Bogowie czterech stron świata. Wydawnictwo Łódzkie, Łódź 1988, s. 69.

starszeństwa oraz bezwzględna lojalność<sup>37</sup>. Tradycyjne społeczeństwo japońskie charakteryzowało się więc ścisłą więzią wewnątrz grup, a nieco mniejszą rodzinną oraz dużym poczuciem lojalności<sup>38</sup>. Te relacje z tradycyjnego społeczeństwa japońskiego zostały przeniesione na społeczeństwo nowoczesne i one tworzą relacje rynkowe. Menedżerowie świadomie posłużyli się tradycją. Sięgnęli do tradycji konfucjańskiej traktującej społeczeństwo, społeczności lokalne, zespoły pracownicze jako jedną rodzinę. Skoro pracowników nie wolno było zwolnić, to robmy wszystko, aby czuli się w firmie jak u siebie. Tak samo działał w firmie częsty kontakt z menedżerami.

Ta wspólnotowość działań została przeniesiona do współczesnej gospodarki, a tradycyjne wartości zostały zaadaptowane do aktualnej sytuacji gospodarczej. Po pierwsze, widoczne są w funkcjonowaniu dużych korporacji. Powszechnie znany jest system *keiretsu*, gdzie szczególnie została wykorzystana owa lojalność i zaufanie wobec siebie<sup>39</sup>. Firmy zgromadzone w *keiretsu* cechują się bardzo dużym zaufaniem. Poddostawcy w ramach *keiretsu* są od nich zależni, duże firmy są bowiem nie tylko źródłem zamówień, ale również myśli technicznej i wsparcia. Pomimo więc korzystnych cen i zamówień ze strony innych partnerów członkowie *keiretsu* są lojalni wobec siebie. Więź, która łączyła członków *keiretsu* jako grupę, jest więc bardzo silna i wynikała z wcześniejszych doświadczeń życia w społeczeństwie tradycyjnym<sup>40</sup>.

Po drugie, tradycyjne cechy społeczeństwa wpływają na rynek pracy, w którym występuje praktyka dożywotniego zatrudnienia. Obejmuje ono co prawda tylko 25% zatrudnionych w wielkich korporacjach, ale stanowi dobitny przykład kontynuacji tradycji w nowoczesnym społeczeństwie. Pracownik (mężczyzna), który jest zatrudniony w wielkiej firmie, ma zapewnione dożywotnie zatrudnienie. Po to, aby był efektywnie w niej wykorzystany, musi być przygotowany na zmiany stanowisk, a nawet na zmiany miejsc pracy. Często musi godzić się na zarobki niższe niż poprzednio. Jest jednak pewien, że firma go nie zwolni. W zamian za to firma oczekuje od niego wydajnej pracy oraz lojalności, że nie pójdzie pracować do konkurencji. Istotną cechą tego sposobu

<sup>37</sup> D. Laskowska. O wartościach konfucjańskich i ich wpływie na funkcjonowanie wielkich przedsiębiorstw japońskich. W: Rozważania o tradycji i etosie. Red. J. Goćkowski, J. Baradziej. Wydawnictwo „Baran i Suszczyński”, Kraków 1998, s. 273, s. 64-67.

<sup>38</sup> A. Flis: Japońska droga. W: A. Flis: Chrześcijaństwo i Europa. Wydawnictwo Nomos, Kraków 2001, s. 473-482.

<sup>39</sup> J. Młodawska: Japonia. Państwo a sektor prywatny. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1998, s. 57-64.

<sup>40</sup> F. Fukuyama: Op. cit., s. 192.

rozumowania jest prawie pełne zatrudnienie. Wiele młodych ludzi zajmuje miejsca pracy, których np. w Stanach Zjednoczonych by nie było, ale w zamian społeczeństwo jest pewne, że nie wejdą oni na drogę przestępstwa<sup>41</sup>.

Spuścizną społeczeństwa tradycyjnego jest, oprócz lojalności, również kultywowany system podporządkowania starszemu: „Nie ma tu miejsca dla zasad typu: równa płaca za równą pracę; kalkulacja zarobków opiera się na starszeństwie i całym szeregu czynników niezwiązanych z wydajnością”<sup>42</sup>. Jeśli do tego dodamy paternalistyczny system opieki nad pracownikiem, gdzie pracownik ma opiekuna na czas swojej kariery i cały system szkolenia, to mamy obraz japońskiego systemu<sup>43</sup>. W rzeczywistości więzi powstające pomiędzy szefem i pracownikiem są mocniejsze niż rodzinne. Pracownicy często wbrew interesom rodzinnym uczestniczą w spotkaniach firmy. Taki system wpływa na rynek pracy, który kieruje się innymi zasadami niż w Europie czy Ameryce. Brak jest w nim elastyczności i działania sił popytu i podaży. W przyjmowaniu do pracy pracodawcy kierują się zasadą paternalizmu, uwzględniając oczywiście kwalifikacje.

Wreszcie ostatni czynnik, o którym była już mowa, to uwzględnianie wyżej interesu grupowego niż interesu indywidualnego. To zjawisko występuje nawet współcześnie, mimo zmian systemu wartości młodego pokolenia<sup>44</sup>. Małe grupy służą wzajemnemu nadzorowi i powstrzymują przed niepożądanymi zachowaniami. Do grupowego współżycia socjalizuje się dzieci w szkołach i przedszkolach. „Życie Japończyków pozostaje niemal pod ciągłym nadzorem innych członków grup, do których należą, co czyni jednostki przejrzystymi, a stąd odpowiedzialnymi za swoje zachowanie”<sup>45</sup>. Współzawodnictwo jednostek i spory są potępiane, nacisk położony jest na osiąganie wspólnych celów i pracę w grupie<sup>46</sup>.

Krzysztof Gawlikowski wskazuje za Tu Wei-Mingiem z Uniwersytetu Harvarda na podstawowe różnice między cywilizacją zachodnią a tradycją protestancką:

<sup>41</sup> E. Luttwak: *Turbokapitalizm. Zwycięzcy i przegrani światowej gospodarki*. Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2000, s. 140-151.

<sup>42</sup> F. Fukuyama: *Op. cit.*, s. 219; M. Albert: *Op. cit.*, s. 131.

<sup>43</sup> D. Laskowska: *Op. cit.*, s. 275.

<sup>44</sup> J. Młodawska: *Op. cit.*, s. 65; G. Hofstede: *Op. cit.*, s. 241-260.

<sup>45</sup> P. Sztompka: *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Wydawnictwo Znak, Kraków 2007, s. 211.

<sup>46</sup> K. Gawlikowski: *Jednostka w tradycji konfucjańskiej*. W: *Indywidualizm i kolektywizm*. IFiS PAN, Warszawa 1999, s. 125-154.

- W myśli protestanckiej jednostka jest traktowana jako izolowana całość, która ogranicza swe związki z ludźmi dla poszerzenia zakresu niezależności, w myśli konfucjańskiej ujmowana jest jako pewne centrum sieci stosunków społecznych.
- W ideologii protestanckiej wysoka jest świadomość własnych praw, w myśli konfucjańskiej wysoka jest świadomość obowiązków.
- Kulturę zachodnią można określić jako nisko zrytualizowaną, wschodnioazjatycką jako wysoce zrytualizowaną<sup>47</sup>.

Wszystkie wartości, które uwzględniono w orientacji długoterminowej, wskazują na silne powiązanie konfucjanizmu z przedsiębiorczością<sup>48</sup>. Istotne są cechy posiadane przez każdą jednostkę w społeczeństwie, które przyswaja w procesie socjalizacji. Konfucjańska koncepcja nierówności porządkuje relacje międzyludzkie, stwarza harmonijną i stabilną hierarchię, którą każdy akceptuje. Komplementarność ról i zaakceptowanie siebie w danej pozycji społecznej stwarza korzystne warunki dla przedsiębiorczości. Ukierunkowanie na przyszłość i zapobiegliwość rodzą skłonność do oszczędzania, co pozwala inwestować. Odpowiedzialność zmusza do wywiązywania się z zobowiązań i uwrażliwia na kontakty międzyludzkie. Umacnia to więzi międzyludzkie i wpływa na wykonywanie zadania.

System gospodarczy i rynek jest odbiciem czynników kulturowych tkwiących w społeczeństwie. Człowiek działający w tym systemie nie jest indywiduum, tylko jednostką w systemie. Wzajemne nieformalne zobowiązania są ważniejsze niż gra sił rynkowych. Specyfika systemu rynku japońskiego została uwarunkowana tradycją i wartościami tkwiącymi w społeczeństwie.

## Zakończenie

Czynniki społeczno-kulturowe miały najistotniejsze znaczenie w powstaniu specyficznych modeli gospodarki rynkowej. W następnym okresie zdecydowały również o ich rozwoju. Systemy gospodarcze, tak jak i systemy społeczne, podlegają zmianom, ciągle ewoluując. Mamy do czynienia z tzw. konwergencją systemową, procesem zbliżania się do siebie czy wręcz ujednolicania krajowych systemów gospodarczych. Odnosi się to zwłaszcza do Europy, gdzie przechodzenie na coraz wyższy szczebel integracji gospodarczej związany jest z uniformizacją systemową.

<sup>47</sup> Ibid., s. 127.

<sup>48</sup> G. Hofstede: Op. cit., s. 253.

Ponadto zmiany demograficzne w tych krajach, a także pojawienie się wielu negatywnych skutków funkcjonowania „państwa nadopiekuńczego” spowodowały pewien zwrot w stronę modelu neoliberalnego (Niemcy, Szwecja). Również w przypadku Japonii obserwujemy stopniowe odchodzenie – zwłaszcza młodych ludzi – od tradycyjnych wartości, „westernizację” panujących tam stosunków społecznych, w tym relacji występujących na rynku pracy. Czy postępujący proces integracji gospodarczej i globalizacji nie spowodował zmian w tych relacjach?

Na końcu należy stwierdzić, że postępujący proces globalizacji i unifikacji może wpłynąć na ujednolicenie się opisanych modeli gospodarczych. Młode pokolenie nie jest już tak przywiązane do tradycyjnych wartości. Z drugiej strony współczesne społeczeństwa są bardzo specyficzne i część dziedzictwa kulturowego zostanie, wpływając niewątpliwie na rynek.

#### **SOCIO-CULTURAL CONDITIONS IN DIFFERENT MODELS OF THE MARKET ECONOMY**

##### **Summary**

The paper presents the influence of the socio-cultural factors on the market economy. The aim of it is to show that the main models of the market economy are conditioned by different socio-cultural factors. In this paper four models of market economy are discussed: 1) a welfare state model (Sweden), 2) social market economy (Germany), 3) a Japanese model (Japan) and 4) a neoliberal model (USA).

**Urszula Szubert-Zarzeczny**

# **SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA EWOLUCJI EUROPEJSKIEGO MODELU PAŃSTWA SOCJALNEGO (EMPS)**

---

## **Wprowadzenie**

Zmiany społeczno-kulturowych warunków, które dokonywały się w Europie w przeszłości, wpłynęły na obecny kształt modelu państwa narodowego, w którym ważne są rozwiązania socjalne. Model ten można umownie nazwać europejskim modelem państwa socjalnego (EMPS). Nie istnieje uniwersalny EMPS, jednak niektóre rozwiązania socjalne zastosowane w jego różnych odmianach nadają mu względnie jednolity charakter. Celem artykułu jest próba ukazania zależności zachodzących między szeroko rozumianymi uwarunkowaniami kulturowymi rozwoju państw europejskich i ewolucją EMPS. Celem artykułu nie jest jednak szczegółowa specyfikacja zmian samego modelu, ale wskazanie na różnego rodzaju fakty, wydarzenia i procesy, które wpływały na jego ewolucję.

Szybki rozwój kapitalizmu w państwach Europy Zachodniej w ostatnich stuleciach wiązał się z koniecznością wprowadzania określonych rozwiązań ustrojowych, dotyczących również socjalnych funkcji państwa. Problem wyboru modelu państwa nabrał znaczenia w latach 20. i 30. XX wieku, a także po II wojnie światowej, kiedy pojawiły się poważne zagrożenia dla stabilności kapitalizmu i demokracji w Europie. Problem ten zaistniał także z całą wyrazistością w pierwszej dekadzie XXI wieku w kontekście globalnego kryzysu finansowego i europejskiego kryzysu walutowego.



Tezą artykułu jest stwierdzenie, że EMPS, kształtujący się pod wpływem przemian kulturowych zachodzących w Europie w ostatnich stuleciach, jest jedną z ważnych przyczyn mniejszej konkurencyjności ekonomicznej Europy<sup>1</sup> w porównaniu z innymi obszarami gospodarczymi świata, ale też rozwiązania socjalne stosowane w różnych odmianach EMPS są jednym z największych sukcesów kulturowych społeczeństw Europy. Międzynarodowy kryzys finansowy i kryzys tzw. strefy euro, które pojawiły się w pierwszej dekadzie XXI wieku, wymuszają jednak poważne zmiany w EMPS, a to z kolei wymaga trudnych i długotrwałych zmian w świadomości społecznej i w systemie wartości społeczeństw Europy. Kryzysy te są wynikiem swoistego nadużycia wolności jako podstawowej zasady zachodnich demokracji i mają one wyraźny wpływ na ewolucję EMPS.

Uwarunkowania społeczno-kulturowe wpływające na ewolucję EMPS odzwierciedlają historyczny kontekst tej ewolucji. Znalazło to odbicie w przyjętej konstrukcji artykułu. Ważną częścią artykułu są też rozważania dotyczące cech charakterystycznych EMPS i jego najważniejszych odmian. Jest to, oczywiście, zarys przedstawianego problemu<sup>2</sup>.

Metodą realizacji celu badań jest opis monograficzny, ale duże znaczenie mają również metoda obserwacji i metoda intuicyjna. W pewnym zakresie zastosowano także metodę krytyki źródeł, która jednak spełniła funkcję pomocniczą<sup>3</sup>.

## **1. Uwarunkowania rozwoju społeczno-gospodarczego w Europie**

Rozwój społeczno-ekonomiczny jest wynikiem m.in. wprowadzonych rozwiązań organizacyjno-instytucjonalnych, które go stymulują bądź spowalniają. Model państwa może istotnie wpłynąć na poziom dobrobytu społecznego, a jednocześnie jest on wynikiem wpływu kulturowej warstwy funkcjonowania

<sup>1</sup> W artykule pominięto jednak szczegółową analizę sytuacji gospodarczej w państwach europejskich. Zagadnienia te są przedstawione przez autorkę w innych opracowaniach.

<sup>2</sup> Szerzej na ten temat U. Szubert-Zarzeczny: *Kulturowe uwarunkowania rozwoju gospodarczego*. Wydawnictwo Edukator, Częstochowa 2008.

<sup>3</sup> W opracowaniu U. Szubert-Zarzeczny: *Relacje ekonomia – polityka w nowożytniej myśli ekonomicznej*. Wydawnictwo Arboretum, Wrocław 2001, autorka przeanalizowała najważniejsze uwarunkowania rozwoju społeczno-gospodarczego i politycznego w Europie i na świecie, przedstawiane w literaturze historycznej, ekonomicznej i politologicznej, wykorzystując metodę krytyki źródeł. W tym artykule wykorzystywane są także wnioski zawarte w powyższym opracowaniu.

społeczeństwa na rozwiązania modelowe oraz wyrazem jego mentalności, obowiązującej hierarchii wartości i akceptowanych norm etyczno-moralnych, które zmieniały się w zależności od warunków historycznych<sup>4</sup>. Integracja europejska i globalizacja są ważnymi współczesnymi czynnikami wpływającymi na zacieranie się różnic kulturowych i zmieniającymi stosunek do tożsamości narodowej, a przez to również mającymi wpływ na ewolucję EMPS. Nie są to, oczywiście, jedyne czynniki, które wpływały na tę ewolucję, co więcej, zmiany zachodzące w modelach państw europejskich w przeszłości były wynikiem wydarzeń i procesów tworzących kulturowe uwarunkowania rozwoju w Europie.

Wiek XIX to okres znaczących zmian cywilizacyjnych na świecie. W tym czasie tworzyły się podstawy europejskiego państwa narodowego w Europie oraz utrwały się kapitalistyczne zasady gospodarowania. Ważnym politycznym czynnikiem rozwoju w Europie tego okresu był rozpad wielkich imperiów europejskich i dominacja zjednoczonych Niemiec. Powstanie i charakter państwa niemieckiego można uznać za jedno z najważniejszych uwarunkowań późniejszych zmian w EMPS w Europie w XX wieku. Niemiecka koncepcja społecznej gospodarki rynkowej, realizowana po II wojnie światowej, miała swoje prądy w XIX wieku. Polityka Niemiec zawsze zagrażała jednak innym państwom europejskim i doprowadziła do wojen o zasięgu światowym. W pierwszej połowie XX wieku nastąpił również wzrost napięć społecznych, strajków i wybuchów niezadowolenia społecznego w skali niespotykanej we wcześniejszych okresach historycznych. Istniejące ówczesnie modele państwa nie sprawdzały się i wymagało to wprowadzenia zasadniczych zmian, dotyczących ekonomicznych i społecznych funkcji państwa. Komunizm i faszyzm, jako wiodące ideologie tamtego okresu, miały wpływ na kształt europejskich modeli państwa. Tzw. kwestia socjalna, która zaistniała jeszcze w XIX wieku w związku z szybkim rozwojem kapitalizmu, wymagała wprowadzenia odpowiednich rozwiązań. Powstanie ZSRR i socjalistyczne zasady ustrojowe były zagrożeniem dla stabilności społeczno-politycznej w Europie Zachodniej. Także wielki kryzys gospodarczy lat 1929-1933 spowodował, że wzrosło znaczenie ekonomicznych funkcji państwa i powstała konieczność tworzenia takich jego struktur, których zadaniem byłoby tworzenie osłony socjalnej dla najuboższej części społeczeństwa. Nowe spojrzenie na rolę państwa oznaczało przyjęcie zasady, że musi ono interweniować w procesy gospodarcze, aby bezrobocie i wybuchy

---

<sup>4</sup> Ibid.

niezadowolenia społecznego nie przenosiły się na sferę polityczną, prowadząc w końcu do konfliktów zbrojnych. Można powiedzieć, że ewolucja modelu państwa, które wzięło na siebie odpowiedzialność za problemy społeczne, uległa znaczącemu przyspieszeniu właśnie w wyniku wielkiego kryzysu gospodarczego i tzw. rewolucji keynesowskiej w polityce gospodarczej państw europejskich po II wojnie światowej.

Nowa rola państwa w Europie, odmienna niż w wieku XIX, oznaczała także w skrajnych przypadkach dyktaturę faszystowską albo tzw. dyktaturę proletariatu (Niemcy i ZSRR). W faszyzmie rola państwa przejawiała się w drastycznym, dyktatorskim wzroście znaczenia jego instytucji, kontrolujących wszystkie niemal przejawy życia społecznego. Z kolei państwo socjalistyczne z założenia brało na siebie odpowiedzialność za sferę socjalną; była to jednak odpowiedzialność pozorna, mająca głównie charakter ideologiczny. Po II wojnie światowej społeczne funkcje państwa nabrały innego znaczenia, w związku z realizacją polityki gospodarczej o charakterze keynesowskim, co oznaczało duży zakres interwencjonizmu państwa w gospodarkę i ograniczanie bezrobocia jako najważniejszego celu tej polityki. Interwencjonizm państwowy w sferze ekonomicznej stał się jedną z podstawowych zasad kultury ekonomicznej kapitalizmu w Europie, co w istotny sposób wpłynęło na zmiany w EMPS.

Powstanie państw narodowych i kapitalistyczne zasady gospodarowania wpłynęły na zmiany kulturowe w Europie w omawianym okresie. Państwa narodowe weszły w fazę kształtowania wyraźnie odrębnych „kultur kapitalizmu”<sup>5</sup>, co wpłynęło na ewolucję EMPS. Można nawet mówić o powstaniu „europejskiego systemu wartości kulturowych”, wśród których wyraźne są również wartości dotyczące ochrony najsłabszych członków społeczeństwa przez państwo<sup>6</sup>.

W latach 50. XX wieku układ międzynarodowych stosunków polityczno-ekonomicznych charakteryzował się dwubiegunowością przeciwstawnych celów dwóch potęg: Stanów Zjednoczonych i Związku Radzieckiego. Ten układ nie mógł być jednak utrzymywany w kolejnych dekadach XX wieku. W latach 60. nastąpiło odejście od koncepcji „zimnej wojny” i wprowadzenie pokojo-

---

<sup>5</sup> Por. m.in. F. Trompenaars, Ch. Hampden-Turner: Siedem wymiarów kultury. Znaczenie różnic kulturowych w działalności gospodarczej. Oficyna Wydawnicza, Kraków 2002.

<sup>6</sup> Europa jest obszarem, na którym narodził się tzw. zachodni system wartości, rozprzestrzeniony następnie do Stanów Zjednoczonych i innych części globu, określanych umownie jako „Zachód”. Ekonomiczną podstawą tego systemu jest wolność ekonomiczna, indywidualizm człowieka jako jedna z najważniejszych wartości społecznych, racjonalizm i utylitaryzm. Por. Z. Bauman: Wolność. (Freedom). Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

wych zasad współpracy między Wschodem i Zachodem. Nastąpiła wyraźna erozja systemu socjalistycznego, która pośrednio wzmacniała zasady EMPS w Europie Zachodniej. W końcowych dekadach XX wieku uległ przyspieszeniu rozpad systemu komunistycznego w państwach bloku radzieckiego. W 1990 roku odbył się w Paryżu szczyt 34 państw, które podpisały Paryską Kartę Nowej Europy. Było to formalne zakończenie okresu zimnej wojny, zapoczątkowanej w latach 50. i początek zmian o charakterze demokratycznym w państwach bloku radzieckiego. EMPS uzyskał szansę na upowszechnienie na obszarze wpływów b. ZSRR. Wprowadzenie europejskiego jednolitego rynku wewnętrznego i utworzenie Unii Europejskiej w 1993 roku z jednoczesnym przygotowaniem warunków do rozszerzenia UE, co nastąpiło w 2004 i 2007 roku, pozwoliło na przyspieszenie ewolucji EMPS w państwach UE<sup>7</sup>.

W końcowych dekadach XX wieku, a także w pierwszej dekadzie XXI wieku nastąpiły wydarzenia i procesy, które były kontynuacją przeszłych uwarunkowań rozwoju w Europie. Pojawiły się również nowe czynniki wpływające na ewolucję EMPS, w tym globalizacja gospodarki światowej. Globalizacja może oznaczać ograniczenie funkcji socjalnych państwa, a wówczas szczególnego znaczenia nabiera zmiana sposobów i metod interwencji państwa w sferę społeczno-gospodarczą. W Europie istnieją silnie zakorzenione tradycje kulturowe odnoszące się do sfery zabezpieczenia socjalnego, którym zagrażają procesy globalizacyjne. Globalizację można więc potraktować jako ważne negatywne uwarunkowanie, wpływające na zmiany w EMPS. Kryzys finansowy lat 2007-2009 w USA, a także kryzys w tzw. strefie euro w niektórych krajach UE w 2010 roku, ukazały nie tylko negatywne skutki globalizacji, a przede wszystkim ukazały konieczność powrotu do zwiększonej interwencji państwa w gospodarkę, a jednocześnie także ograniczenie wydatków na sferę socjalną. Są to współcześnie najważniejsze uwarunkowania rozwoju społecznego w Europie, które w zasadniczy sposób wpływają na ewolucję EMPS.

Międzynarodowy kryzys finansowy, wywołany niemoralną polityką kredytową banków prywatnych, zarówno w USA, Europie, jak też w innych częściach świata, spowodował konieczność interwencji państw, ratujących system bankowy przed bankructwem, ale też jednocześnie powodujących wzrost zadłużenia państw, w tym państw strefy euro. Przenosi się to na sferę funkcjonowania systemu społecznego i politycznego, bowiem w wyniku kryzysu musi zostać zaostrzona dyscyplina budżetowa i ograniczenie wydatków na cele

<sup>7</sup> Por. Integracja europejska. Podręcznik akademicki. Red. A. Marszałek. PWE, Warszawa 2004.

socjalne, a to oznacza ograniczenie socjalnych funkcji państwa i istotną zmianę modelu jego funkcjonowania w sferze socjalnej<sup>8</sup>. W tej sytuacji jedynym rozwiązaniem dla państw UE jest odejście od dotychczasowych rozwiązań EMPS i ograniczenie rozbudowanych systemów osłony socjalnej. Powojenny konsensus socjaldemokratyczny w Europie musi być zrewidowany, a umowa społeczna, która pozwoliła na stworzenie EMPS, będzie z pewnością przedmiotem debat społeczno-politycznych w państwach UE. Integracja europejska zmieni dotychczasowy charakter, co oznacza m.in. wolniejszy rozwój krajów bałkańskich, należących od niedawna do UE, z pewnością zostanie też spowolniony proces rozszerzania UE<sup>9</sup>.

Globalizacja ułatwia znacząco rozprzestrzenianie się niekorzystnych zjawisk społeczno-ekonomicznych. Jej efektem jest także zderzenie się różnych systemów wartości kulturowych. W rezultacie muszą powstać nowe kryteria wartościowania, odnoszące się do konkretnego obszaru, które powstały w wyniku długotrwałego procesu kształtowania się kultury społeczeństw zamieszkujących ten obszar. W dużej mierze odnosi się to także do tych wartości, które dotyczą ochrony najsłabszych członków społeczeństwa, a więc sfery socjalnej funkcjonowania państwa. Nowa rola państwa, ukształtowana w II połowie XX wieku w Europie, była tożsama z modelem państwa socjalnego, odmiennego od rozwiązań systemowych ukształtowanych w innych – pozaeuropejskich – „kulturach kapitalizmu”.

## 2. Ewolucja EMPS

Rozwój społeczno-ekonomiczny jest zawsze wynikiem działania „sił napędowych”, wśród których najważniejszą rolę odgrywają: rynek, państwo i społeczeństwo<sup>10</sup>. Każda z tych „sił” odgrywa określoną rolę w tworzeniu systemu funkcjonowania społeczeństwa jako całości. Ponadto każda z nich posiada odmienną logikę, często przeciwstawną wobec innej (np. rynek i społec-

---

<sup>8</sup> Szerzej na ten temat: W. Bolkunow: Polityka gospodarcza wobec kryzysu finansowego. Wybrane zagadnienia. W: Międzynarodowa polityka społeczna – aspekty porównawcze. Red. B. Balcerzak-Paradowska, A. Rączaszek. IPiSS, Warszawa 2010, seria „Publikacje Pozaseryjne”.

<sup>9</sup> <http://wiadomosci.onet.pl/2171167,10,item.html>

<sup>10</sup> Ciekawym ujęciem problemu socjologicznych aspektów gospodarowania jest opracowanie Witolda Morawskiego, w którym zajmuje się on także wpływem czynników (sił) zmieniających funkcjonowanie systemu społeczno-ekonomicznego. Por. W. Morawski: Socjologia ekonomiczna. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

czeństwo), co więcej, warunkiem ewolucji systemu jest występowanie różnicy między systemem a otoczeniem. Można tu przywołać pojęcie systemu autopoietycznego („samowytwarzającego się”), do którego Niklas Luhmann wprowadził pojęcie komunikacji społecznej, dzięki której możliwy jest przepływ zróżnicowanych informacji o systemie i jego częściach, co umożliwia jego ewolucję. W ujęciu Luhmanna ewolucja to proces, w którym systemy podlegają selekcji ze względu na możliwość przetrwania<sup>11</sup>. Każdy system społeczny charakteryzuje się istnieniem w jego ramach określonych rozwiązań modelowych, dotyczących jakiegoś aspektu funkcjonowania systemu i wynikających z aktualnych w danym czasie potrzeb i możliwości ich zaspokojenia.

Jeśli przyjąć koncepcję ewolucji systemów N. Luhmanna, to ewolucja EMPS jest także wynikiem selekcji, która umożliwia jego przetrwanie. Model ten jest wynikiem wpływu różnego rodzaju czynników („sił”), które decydowały w przeszłości o jego obecnym kształcie. Każdy model, w tym model państwa, ewoluuje i ulega przekształceniom, a nawet zanika, zgodnie z luhmannowską logiką istnienia różnic między systemem i otoczeniem. W społeczeństwach funkcjonalnie zróżnicowanych<sup>12</sup>, za które można uznać społeczeństwa państw należących do UE, podsystemy systemu autopoietycznego pozostają ze sobą w specyficznych relacjach, a komunikacja społeczna umożliwia wymianę informacji o modelu i pozwala na jego modyfikacje i trwałe zmiany. Wśród tych informacji o modelu i jego przydatności są i te, które wynikają z obowiązującej w danym społeczeństwie hierarchii norm i wartości kulturowych. Można więc stwierdzić, że implementacja określonego modelu państwa zależy w dużej mierze od uwarunkowań kulturowych, w których model ten podlegał ewolucji<sup>13</sup>. Można także przyjąć, że model państwa socjalnego jest skuteczny tylko wówczas, gdy pozwala on na ograniczenie skali ubóstwa i nierówności społecznych oraz zmniejszenie skali ekskluzyjności społecznej. Są to podstawowe informacje o tym rodzaju podsystemu w systemie autopoietycznym, które przenikają do innych podsystemów w drodze komunikacji społecznej. Ważne są jednak także informacje „negatywne” o efektach funkcjonowania

<sup>11</sup> Por. N. Luhmann: *Systemy społeczne. Zarys ogólnej teorii*. Zakład Wydawniczy „Nomos”, Kraków 2007, s. 465 i dalsze.

<sup>12</sup> Ibid.

<sup>13</sup> Amartya Sen, laureat nagrody Nobla z 1998 roku, podkreśla w swoich publikacjach znaczenie systemu norm i wartości oraz etyki kapitalizmu, wbudowanej w system gospodarki wolnorynkowej. Por. m.in. A. Sen (with contributions by John Muellbauer, Ravi Kanbur, Keith Hart, Bernard Williams): *The Standard of Living*. Red. Geoffrey Hawthorn, Cambridge University Press, 1987; J. Dreze, A. Sen: *Indian Development. Selected Regional Perspectives*, Clarendon Press Oxford 1997.

modelu państwa, które dotyczą m.in. niekorzystnych zmian w mentalności społecznej i przejawiają się w „wyuczonej bezradności”, hazardzie moralnym, upowszechnieniu niekorzystnych postaw społecznych wobec pracy, odpowiedzialności za własny los itp.<sup>14</sup>.

Najważniejszą cechą konstytutywną EMPS jest przypisanie państwu i jego instytucjom odpowiedzialności za zapewnienie poczucia bezpieczeństwa ekonomicznego i socjalnego jego obywatelom<sup>15</sup>. W państwach, w których zakres liberalizmu gospodarczego jest mniejszy, mniejszy jest także zakres wykluczenia społecznego. Można powiedzieć, że powstaje ścisła zależność między określonym modelem państwa socjalnego a jego efektywnością gospodarczą, przy czym efekty społeczno-ekonomiczne interwencjonizmu państwa w gospodarkę są zróżnicowane i wynikają ze wspomnianych już różnic w podstawach kulturowych państw europejskich<sup>16</sup>.

W Europie ukształtowały się różne odmiany tzw. modelu socjalnego państwa, można jednak wyodrębnić dwa główne: tzw. model bismarcki i model Beveridge’a<sup>17</sup>. Założenia tych dwóch odmiennych modeli państwa, wypracowane w XIX wieku przez Ottona von Bismarcka i Williama Beveridge’a, są wykorzystywane współcześnie<sup>18</sup>. Można stwierdzić, że ta ważna kategoria społeczno-polityczna jest wynikiem tzw. konsensusu socjaldemokratycznego, przyjętego w Europie w drugiej połowie XX wieku. EMPS jest wyrazem sukcesu politycznego i ekonomicznego społeczeństw Europy, które w toku rozwoju historycznego wypracowały model państwa różniący się znacząco od tych, które funkcjonują w innych obszarach świata<sup>19</sup>. EMPS charakteryzuje się m.in. laickim charakterem i dużym obciążeniem gospodarki kosztami jego utrzymania. Są to powody, dla których model ten nie jest atrakcyjny dla społeczeństw innych krajów świata. Zwiększenie zakresu liberalnych rozwiązań w sferze polityki społeczno-ekonomicznej jest trudne do zaakceptowania dla większości społeczeństw UE. Wprowadzenie tych rozwiązań zależy w dużym stopniu od

<sup>14</sup> W. Rutkowski: Państwo dobrobytu a efektywność gospodarcza. „Ekonomista” 2006, nr 3, s. 294.

<sup>15</sup> N. Luhmann: Teoria polityczna państwa bezpieczeństwa socjalnego. Warszawa 1994.

<sup>16</sup> W. Rutkowski mówi nawet o swoistej wymienności między polityką państwa dobrobytu a jego efektywnością ekonomiczną. W. Rutkowski: Op. cit., s. 301.

<sup>17</sup> Państwo socjalne w Europie. Historia – rozwój – perspektywy. Red. K. Kraus, T. Geisen, K. Piątek. Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005.

<sup>18</sup> Por. T. Bińczycka-Majewska: Koordynacja systemów zabezpieczenia społecznego w Unii Europejskiej. Zakamycze, Kraków 1999, s. 29.

<sup>19</sup> Szerzej na ten temat patrz: J. Orczyk: Polityka społeczna. Uwarunkowania i cele. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2005, s. 36-37.

„siły państwa” i jego roli w systemie społecznym. Zdaniem Kamery Darona Acemoglu państwo silne w sensie ekonomicznym jest w stanie stworzyć skuteczne procedury egzekwowania podatków, które są następnie przeznaczane na realizację celów społecznych, a to znajduje swój wyraz w relatywnie wysokich wydatkach na dobra publiczne<sup>20</sup>.

Kulturowe uwarunkowania rozwoju gospodarczego w krajach europejskich zawierają w sobie silnie zakorzenione oczekiwania społeczeństw większości tych krajów co do dużego zakresu osłony socjalnej. Idea małego państwa, z którą wiąże się liberalna polityka ekonomiczna, realizowana w niektórych państwach UE, spowodowała w rezultacie osłabienie jego struktur odpowiedzialnych za zabezpieczenie interesów najsłabszych grup społecznych, co jest jedną z charakterystycznych cech europejskiego państwa narodowego, a to wywołało z kolei wzrost niezadowolenia społecznego, wzrost znaczenia politycznych ugrupowań skrajnie prawicowych i nacjonalistycznych oraz niechęć do dalszej integracji polityczno-ekonomicznej w UE.

## Podsumowanie

Można sformułować kilka najważniejszych wniosków wynikających z przedstawionej treści artykułu. Istnienie różnych modeli państwa socjalnego w Europie wynika z uwarunkowań kulturowych, w których funkcjonowały państwa europejskie. Różne odmiany EMPS są wynikiem zróżnicowanych efektów w poszukiwaniu optymalnych rozwiązań łączących społeczne i ekonomiczne funkcje państwa, które podejmowane były w poszczególnych krajach Europy. Łączenie tych funkcji państwa można uznać za jedną z głównych cech konstytutywnych EMPS, odróżniającą go od modeli państwa wykorzystywanych w innych obszarach świata.

Atrakcyjność neoliberalnej koncepcji „państwa minimum”, wynikająca z sytuacji społeczno-politycznej w Europie w końcowych dekadach XX wieku, nie zyskała poparcia społecznego w tych państwach UE, w których społeczne aspekty interwencjonizmu gospodarczego stanowią najważniejszą przesłankę ich polityki ekonomicznej (np. w Niemczech czy też w krajach skandynawskich).

---

<sup>20</sup> Por. K.D. Acemoglu: *Recent Developments in Growth Theory*. 2 vols. Edward Elgar 2004.



Istotnym wnioskiem o charakterze pośrednim jest również stwierdzenie, że realizacja założeń EMPS pozwoliła na wyraźne zmniejszenie obszarów ubóstwa w wielu państwach europejskich. Projekt polityczny, jakim jest UE, jest ciągle atrakcyjny dla państw europejskich, mimo wielu poważnych problemów związanych z procesem jej dalszego rozszerzania. Atrakcyjność EMPS wynika w dużej mierze z systemu europejskich wartości kulturowych i „kultur kapitalizmu” w państwach Europy.

Wnioskiem wynikającym z treści artykułu jest też konstatacja, że jednym z najważniejszych współczesnych problemów funkcjonowania EMPS jest konieczność pogodzenia w tym modelu wymogów efektywności gospodarczej z rozwiązaniami socjalnymi, które ograniczają tę efektywność, ale są one jednocześnie wynikiem systemu wartości kulturowych Europejczyków i stanowią ważny sukces cywilizacyjny społeczeństw UE<sup>21</sup>. Jednocześnie jednak konieczność pogodzenia roszczeń społecznych w sferze socjalnej z wymogami zwiększenia efektywności systemu ekonomicznego w warunkach globalizacji, niosącej ze sobą niebezpieczeństwo rozprzestrzenienia się kryzysów finansowych, a nawet gospodarczych, jest jednym z największych wyzwań stojących przed politykami odpowiedzialnymi za politykę społeczno-ekonomiczną w państwach UE. Utrzymanie zasad EMPS w warunkach zagrożenia zadłużeniem wielu państw europejskich i jednoczesnej zewnętrznej presji konkurencyjnej wymaga reform całego systemu socjalnego w większości państw Europy.

Ważnym problemem jest też istnienie tzw. zaufania pozytywnego do państwa i jego instytucji<sup>22</sup>. Można stwierdzić, że kryzysy lat 2007-2009 i obecny kryzys w strefie euro ujawniły zwiększenie się poziomu zaufania negatywnego do instytucji rynkowych w wielu krajach Europy i świata, mimo działań podejmowanych przez rządy tych państw, ograniczających wolność ekonomiczną tych instytucji. Jest to bardzo ważny aspekt dalszych kierunków badań związanych z kulturowymi uwarunkowaniami rozwoju EMPS.

---

<sup>21</sup> Por. U. Szubert-Zarzeczny: Społeczne aspekty ekonomicznych funkcji państwa w europejskich modelach państwa socjalnego. Implikacje dla Polski. W: Społeczeństwo i gospodarka w Europie w XXI wieku. Red. G. Wrzeszcz-Kamińska. Wyższa Szkoła Handlowa, Wrocław 2007.

<sup>22</sup> K. Nowakowski: Wymiary zaufania i problem zaufania negatywnego w Polsce. „Ruch Prawny, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2008, Rok LXX – zeszyt 1, s. 214.

---

## **SOCIO-CULTURAL FACTORS OF THE EUROPEAN WELFARE STATE MODEL'S (EWSM) EVOLUTION**

### **Summary**

The changes of the socio-economic and political conditions taking place in Europe for many centuries have led to the formation of the nation state model in which the social solutions play a significant role. We can symbolically call this model the European welfare state model (EWSM). The broadly defined cultural factors, including especially socio-political and economic factors, had an important influence on the evolution of the EWSM. The European state model formed as a result of the cultural transformations which took place in Europe in the past centuries is one of the important causes of the lower competitiveness of the European countries in comparison to other fields of economy. However, at the same time, the social solutions used in various types of the EWSM are one of the greatest cultural successes of the European society. Nonetheless, the international financial crisis as well as the crisis of the Eurozone, arising in the first decade of the 21<sup>st</sup> century, will enforce serious changes in the European model of the welfare state.

**Joanna Czech-Rogosz**

# **HISTORYCZNE UWARUNKOWANIA IMPLEMENTACJI SPOŁECZNEJ GOSPODARKI RYNKOWEJ W NIEMCZECH**

---

## **Wprowadzenie**

Popularność terminu „społeczna gospodarka rynkowa (SGR)” przy równoczesnym niedookreśleniu merytorycznej istoty koncepcji sprawia, że SGR jest obecnie bardziej sloganem wyborczym i instrumentem marketingu politycznego niż konkretnym programem polityki gospodarczej z adekwatnymi instrumentami i narzędziami.

Popularność SGR, której wyrazem było m.in. wprowadzenie tego pojęcia do Konstytucji RP, wynika z faktu, że koncepcja ta była z powodzeniem realizowana w RFN w latach 1949-1967 i stała się synonimem powojennego niemieckiego cudu gospodarczego, siły marki niemieckiej i potęgi gospodarczej Niemiec. Potem Niemcy oddalili się od ordoliberalnych korzeni SGR w kierunku państwa socjalnego, a w końcu „przesocjalizowanego”, co jest jedną z przyczyn problemów gospodarczych trzech ostatnich dekad. Niemniej jednak koncepcja społecznej gospodarki rynkowej dalej pozostaje popularna, czego wyrazem było wpisanie jej do nieuchwalonej konstytucji Unii Europejskiej.

Niestety, błędnie przyjmuje się, jakoby można było implementować SGR w różnych krajach, o niejednorodnej tradycji demokratycznej i różnej przeszłości historycznej oraz w niejednorodnych warunkach socjokulturowych. Tymczasem problem realizacji koncepcji SGR jest wielowątkowy i złożony. W samych tylko Niemczech można mówić o „dwóch implementacjach” SGR przeprowadzonych w jakże odmiennych warunkach politycznych, gospodarczych, społecznych, kulturowych i w następstwie nieporównywalnych doświad-

czeń historycznych. Pierwszą była realna realizacja koncepcji do roku 1967, drugą – unia walutowa, gospodarcza i socjalna pomiędzy RFN a NRD na mocy Umowy Państwowej (Staatsvertrag) z 18 maja 1990 roku.

Celem opracowania jest wskazanie na najważniejsze uwarunkowania historyczne i socjokulturowe, które stymulowały wypracowanie koncepcji SGR, i powstania leżącego u jej podstaw ordoliberalizmu. Rozważania są podporządkowane twierdzeniu, że SGR jest specyficzną koncepcją systemu społeczno-gospodarczego, o efektywnej implementacji której zdecydowały m.in. czynniki *historyczne, społeczne i kulturowe* – tworzące unikatowy kompleks uwarunkowań. Ze względu na ograniczone rozmiary publikacji w niniejszym tekście zostaną wskazane i omówione tylko te, które zdaniem autorki są relewantne dla implementacji SGR w RFN w 1948-1949 roku.

## 1. Przeszłość historyczna konstytuująca system społeczno-gospodarczy

Kształtowanie systemu społeczno-gospodarczego Niemiec po II wojnie światowej odbywało się w ścisłej korespondencji z wcześniejszymi przemianami zachodzącymi na ziemiach niemieckich<sup>1</sup>. Chociaż dla powstania ordoliberalizmu, a następnie społecznej gospodarki rynkowej, zasadnicze znaczenie miało zdominowanie gospodarki przez tendencje interwencjonistyczne w ramach gospodarki hitlerowskiej lat 30. XX wieku, niemniej jednak duży wpływ na kształt tegoż kierunku miał dorobek myśli ekonomicznej oraz kształtowanie sytuacji społeczno-gospodarczej ziem niemieckich od połowy XIX wieku.

Historycznie zdeterminowana, zwyczajowo akceptowana i teoretycznie ugruntowana wiara w silne państwo niemieckie legły u podstaw stanowiska ordoliberalów na temat roli państwa w gospodarce. Już najwięksi niemieccy filozofowie przełomu XVIII i XIX wieku oddawali całą władzę państwu. Johann Gottlieb Fichte w rozprawie politycznej „Zamknięte państwo handlowe” uczynił ludzkie życie biernym i reglamentowanym. Uważał, że państwo ma

---

<sup>1</sup> Na to, że współczesny kształt systemów gospodarczych jest wynikiem długofalowego rozwoju historycznego, zmian nie tylko ekonomicznych, ale też politycznych, cywilizacyjnych i kulturowych, szczególną uwagę zwracają: J.T. Hryniewicz: *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004; D.S. Landes: *Bogactwo i nędza narodów*. Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 2005.

zabezpieczyć własność i pracę, regulować przemysł i handel<sup>2</sup>. Podobnie Georg Wilhelm Hegel przyznawał państwu najwyższy autorytet, miał je za pierwotne i istotniejsze od jednostki<sup>3</sup>. Z jego punktu widzenia obywatele byli dla państwa (odwrotnie niż u Johna Locke'a). Pisząc w ten sposób, dostosowywał poglądy do rzeczywistego wzoru, jakim było państwo pruskie, co zresztą było zgodne z istotą jego filozofii, czyli „co jest rzeczywiste, to jest rozumne”. Podczas gdy w XVIII i XIX wieku w Anglii i Francji rozwijała się ekonomia klasyczna, to w Niemczech dominowała teoria interwencjonizmu państwowego<sup>4</sup>. Najpierw jej wyrazem był rozwój kameralistyki, potem prace Adama Müllera (przedstawiciel niemieckiego romantyzmu) i Friedricha Lista (nurt narodowy). A. Müller twierdził wręcz, że „państwo jest nie tylko podstawową ludzką potrzebą, ale jest najwyższą ludzką potrzebą”<sup>5</sup>. Również F. List przyznawał państwu rolę pierwszoplanową, polegającą na ułatwieniu przechodzenia z niższych do wyższych stadiów rozwoju i osiągnięciu ostatecznej równowagi między rolnictwem, przemysłem i handlem. Późniejsze niemieckie kierunki, starsza i młodsza szkoła historyczna podobnie przyznawały pierwszeństwo państwu jako głównemu aktorowi życia gospodarczego. Kierunki te spotkały się potem z ostrym zarzutem ordoliberalów dotyczącym nicangażowania się w autentyczne kształtowanie ładu społeczno-gospodarczego<sup>6</sup>.

Wspomniane poglądy niemieckich teoretyków odnośnie roli państwa w gospodarce oraz późniejsze doświadczenia z interwencjonizmem państwa faszystowskiego były bezpośrednią determinantą stanowiska niemieckich ordoliberalów wobec charakteru polityki gospodarczej prowadzonej przez państwo.

<sup>2</sup> J.G. Fichte: *Zamknięte państwo handlowe i inne pisma*. Fundacja Aletheia, Warszawa 1996, s. 151-244.

<sup>3</sup> G.W.F. Hegel: *Ustrój Niemiec i inne pisma polityczne*. Wydawnictwo Spacja – Fundacja Aletheia, Warszawa 1994, s. 125-227.

<sup>4</sup> Zasługi ekonomii klasycznej i jej wkład w teorię ekonomii wysoko oceniał Walter Eucken. Odkrycie współzależności występujących w gospodarce i rozwinięcie metody badawczej ekonomii uważał za niepodważalną zasługę klasyków, ale równocześnie traktował te sukcesy jako połowiczne. Co prawda klasycy poszukiwali „w dziejowej różnorodności (...) pewnego naturalnego porządku”, którym okazał się być dla nich porządek konkurencji, ale ograniczyli się przy tym do analizy tylko jednego przypadku i nie dostrzegli antynomii procesów gospodarczych. Teoria klasyków nie odpowiadała zatem różnorodności rzeczywistości. W. Eucken: *Die Grundlagen der Nationalökonomie*. Springer-Verlag, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1950, s. 24-25.

<sup>5</sup> A. Müller: *Elemente der Staatskunst*. Cyt. za: J.K. Galbraith: *Ekonomia w perspektywie*. Krytyka historyczna, PWE, Warszawa 1992, s. 105.

<sup>6</sup> R. Klump: *Soziale Marktwirtschaft: Geistige Grundlagen, ethischer Anspruch, historische Wurzeln*. W: *Soziale Marktwirtschaft. Grundlagen, Entwicklungslinien, Perspektiven*. Hrsg. von O. Schlecht, G. Stoltenberg. Herder Verlag, Freiburg, Basel, Wien 2001, s. 29; *Wirtschaftssysteme im historischen Vergleich*. Hrsg. von B. Schefold. Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2004, s. 45; W. Eucken: *Die Entwicklung des ökonomischen Denkens. W: Wirtschaftsmacht und Wirtschaftsordnung. Londoner Vorträge zur Wirtschaftspolitik und zwei Beiträge zur Antimonopolpolitik*. Lit Verlag, Münster 2001, s. 65-77.

Stawiali oni, a także Ludwig Erhard, ojciec społecznej gospodarki rynkowej, przed państwem obowiązek prowadzenia polityki kształtowania ładu społeczno-gospodarczego (*Ordnungspolitik*) przy równoczesnym powstrzymaniu się od aktywnego ingerowania w przebieg procesów gospodarczych (*Prozesspolitik*).

Równocześnie dwie okoliczności: brak jednoci gospodarczej i politycznej na ziemiach niemieckich w XIX wieku oraz nadużywanie siły ekonomicznej przez kartele i inne porozumienia monopolowe okazało się być po pierwsze, hamulcem dla rozwoju gospodarczego, a po drugie, motywowało późniejszych ordoliberalów do zdecydowanego i konsekwentnego opowiadania się za prowadzeniem przez państwo polityki konkurencji. Należy też podkreślić, że to właśnie zacofanie gospodarcze nie sprzyjało rozwojowi myśli liberalnej.

Industrializacja Niemiec nastąpiła relatywnie późno. Jeszcze w połowie XIX wieku państwa niemieckie były w dużym stopniu feudalne. Jednolite państwo niemieckie powstało w 1871 roku, a na ścieżkę uprzemysłowienia wkroczyło dopiero w okresie drugiej rewolucji przemysłowej. Szybki postęp ekonomiczny dokonał się na przełomie XIX i XX wieku. Najszybciej rozwijającymi się sektorami były górnictwo węgla, przemysł metalurgiczny, chemiczny i tekstylny, dla których charakterystyczny był proces nadmiernej koncentracji. Kartelizacja występowała ponadto w sektorze bankowym – w systemie dominowały cztery tzw. D-banki: Deutsche Bank, Disconto Gesellschaft, Darmstädter und Nationalbank Bank i Dresdner Bank. W 1870 roku na ziemiach późniejszej Rzeszy było zaledwie sześć karteli, w 1890 roku – 210, a w 1900 roku już 300<sup>7</sup>. Kartelizacja osiągnęła szczytowy punkt w 1925 roku. Szacunkowe dane rządu Rzeszy wskazywały wtedy na 2 500 karteli<sup>8</sup>. W międzyczasie, w 1897 roku, zalegalizowane zostały prawie wszystkie umowy kartelowe<sup>9</sup>. Olbrzymie znaczenie, wykraczające poza rynek niemiecki, zdobyły trzy kartele: IG Farben w branży chemicznej, Allgemeine Elektrizitäts Gesellschaft AG (AEG) oraz D-Banki. W czasie galopującej inflacji właśnie kartele były odpowiedzialne za wzrost cen i z tego też względu pierwsze rozporządzenie o kartelach, wprowa-

<sup>7</sup> A. Kondracki, J. Dzieciolowski: Koncerny i kartele niemieckie. Czytelnik, Katowice 1951, s. 6.

<sup>8</sup> H.-H. Bamikel: Kartelle in Deutschland – Entwicklung, theoretische Ansätze und rechtliche Regelungen. W: Theorie und Praxis der Kartelle. Hrsg. H.-H. Bamikel. Darmstadt 1972, s. 13. Cyt. za E. Günter: Die geistigen Grundlagen des sogenannten Josten-Entwurfs. W: Wirtschaftsordnung und Staatsverfassung. Festschrift für Franz Böhm zum 80. Geburtstag. Hrsg. von H. Saueremann, E.J. Mestmäcker. J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1975, s. 184.

<sup>9</sup> Problem dopuszczalności prawnej karteli stanął w 1894 roku przed sądem Rzeszy, którego decyzja umożliwiła praktycznie nieograniczoną kartelizację Niemiec. G. Rink, W. Schwark: Wirtschaftsrecht. Wirtschaftsverfassung, Kartellrecht. Wettbewerbsrecht. Carl Heymanns Verlag, Köln 1986, s. 2.

dzione w życie 2 listopada 1923 roku, miało przede wszystkim przeszkodzić ustalaniu cen. Ta pierwsza niemiecka „ustawa kartelowa”, a w zasadzie rozporządzenie przeciwko nadużywaniu władzy gospodarczej (*Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellung*), nie ograniczała się do przeciwdziałania nadużyciom kartelowym, lecz próbowała generalnie osłabić władzę gospodarczą karteli. Rozporządzenie to, opierające się na zasadzie kontroli nadużywania, a nie na zasadzie zakazu, okazało się jednak nieskutecznym instrumentem kontroli kartelizacji<sup>10</sup>. Kartele były też swojego rodzaju podporą dla rządów Adolfa Hitlera oraz siłą ekonomiczną umożliwiającą mu prowadzenie II wojny światowej.

Duża rola karteli i innych porozumień oligopolistycznych w gospodarce niemieckiej znalazła potem swój wyraz w działaniach demonopolizacyjnych, podjętych w 1945 roku przez alianckie władze okupacyjne, w teorii wolno-rynkowego porządku konkurencji proponowanej przez ordoliberalów oraz konsekwentnej polityce antymonopolowej prowadzonej przez rządy RFN.

Silny zwrot ku protekcyjnizmowi nastąpił po kryzysie w 1873 roku wraz z przedstawieniem przez O. von Bismarcka programu wprowadzenia cel. Ta polityka gospodarcza spotkała się kilkadziesiąt lat później z krytyką czołowego ordoliberalą, Waltera Euckena, który określił ją jako „interwencjonizm racji stanu”<sup>11</sup>. O. von Bismarck stanął też wobec problemu rosnącego w siłę ruchu robotniczego. Stosując politykę „bicia i cukru”, podjął próbę rozładowania napięć rewolucyjnych i zjednania sobie proletariatu przez wprowadzenie ubezpieczeń społecznych.

Na trzy filary bismarckowskiego systemu ubezpieczeń społecznych złożyły się: ustawa o ubezpieczeniu zdrowotnym robotników z 1883 roku, ustawa o ubezpieczeniu wypadkowym z 1884 roku oraz ustawa o ubezpieczeniu na okoliczność inwalidztwa oraz na starość z 1889 roku<sup>12</sup>. Pomimo wprowadzenia systemu ubezpieczeń społecznych O. von Bismarck był przeciwny wprowadzeniu odpoczynku niedzielnego dla robotników, ograniczeniu czasu pracy, za-

---

<sup>10</sup> F. Rittner: Wettbewerbs- und Kartellrecht. 4. Aufl. Heidelberg 1993, s. 132; F. Böhm: Das Reichsgericht und die Kartelle. W: Reden und Schriften. Über die Ordnung einer freien Gesellschaft, einer freien Wirtschaft und über die Wiedergutmachung. Hrsg. von E.-J. Mestmäcker. Verlag C.F. Müller, Karlsruhe 1960, s. 69.

<sup>11</sup> W. Eucken: Staatliche Strukturwandlungen und die Krisis des Kapitalismus. „Weltwirtschaftliches Archiv” 1932, Bd. 36, s. 303.

<sup>12</sup> H. Lampert: Lehrbuch der Sozialpolitik. Sprinter-Verlag, Berlin, Heidelberg, New York, Tokyo 1994, s. 67.

kazowi pracy dzieci i równouprawnieniu kobiet w zarobkach<sup>13</sup>. Jednak to właśnie on jako pierwszy wprowadził system ubezpieczeń inicjowany przez państwo i uchodzi dzisiaj za ojca niemieckiego systemu ubezpieczeń emerytalnych<sup>14</sup>.

Kolejnym ważnym dla powstania ordoliberalizmu i koncepcji SGR momentem dziejowym było proklamowanie w 1919 roku Republiki Weimarskiej i uchwalenie konstytucji. Paradoksalnie to nie podjęcie próby demokratyzacji życia społeczno-gospodarczego, ale jej fiasko stymulowało niemieckich intelektualistów w końcu lat 30. XX wieku do zajęcia określonego stanowiska wobec roli państwa. Republika Weimarska opierała się na sojuszu burżuazji z obszarnikami, która to wykorzystała sytuację do stłumienia rewolucyjnych ruchów robotniczych i umocnienia swojej pozycji w państwie. Próba demokratyzacji życia politycznego, ale także gospodarczego, czego wyrazem były zapisy konstytucyjne, została zagrożona jednak przez ruch faszystowski i problemy wywołane światowym kryzysem gospodarczym, jak również przez wcześniejsze ogromne problemy socjalne, nędzę, bezrobocie i inwalidztwo<sup>15</sup>.

Wiele artykułów Konstytucji Weimarskiej pozwala dopatrzeć się w Republice podstaw państwa socjalnego. Zapisano w niej prawo do pracy i niezbędnego utrzymania, zobowiązanie państwa do stworzenia instytucji ubezpieczeń społecznych, zorganizowania życia gospodarczego odpowiadającego zasadom sprawiedliwości, w celu zapewnienia wszystkim godnej egzystencji oraz obowiązek państwa do stworzenia nadzoru nad rozdziałem i użytkowaniem ziemi w taki sposób, aby przeciwdziałać nadużyciom i stworzyć możliwości uzyskania mieszkania każdemu Niemcowi, a rodzinom niemieckim domów mieszkalnych<sup>16</sup>. System zabezpieczenia socjalnego został uzupełniony w 1923 roku poprzez wprowadzenie jednolitego ubezpieczenia na starość, inwalidzkiego i chorobowego dla górników, w 1925 roku przez rozszerzenie ubezpieczenia wypadkowego na zdarzenia zaistniałe w drodze do pracy i na choroby zawodowe oraz, w 1927 roku, przez stworzenie państwowego ubezpieczenia od bezro-

<sup>13</sup> J. Krasuski: *Historia Rzeszy Niemieckiej 1871-1945*. Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 1978, s. 136.

<sup>14</sup> S. Golinowska: *Polityka społeczna państwa w gospodarce rynkowej*. Studium ekonomiczne. PWN, Warszawa 1994, s. 68.

<sup>15</sup> H. Lampert: *Die Ursachen der sozialen Frage im 19. Jahrhundert*. W: *Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft*. Band 2. *Das Soziale in der Sozialen Marktwirtschaft*. Gustav Fischer Verlag, Stuttgart, New York 1988, s. 47-71.

<sup>16</sup> H. Lampert, A. Bossert: *Sozialstaat Deutschland. Entwicklung – Gestalt – Probleme*. Verlag Franz Vahlen, München 1992, s. 46.



bocia<sup>17</sup>. Wiele rozwiązań przyjętych w okresie Republiki Weimarskiej stało się w RFN podstawą kształtowania systemu społeczno-gospodarczego, a niektóre normy po prostu utrzymano w mocy.

Kres Republice Weimarskiej położyło pozornie demokratyczne dojście do władzy A. Hitlera i objęcie przez niego w 1933 roku urzędu kanclerza. Fiasco demokracji politycznej szło w parze z brakiem szans na rozwój rynkowego ładu gospodarczego. Monopole, które poparły Hitlera w walce o władzę, miały możliwości znacznych zysków, ponieważ praktycznie wyeliminowano konkurencję.

Hitlerowska polityka gospodarcza nie miała teoretycznych podstaw, opierała się na wierze w intuicję wodza oraz w państwową regulację i kontrolę wykorzystania czynników produkcji. Procesy produkcji i podziału były koordynowane przez przywódcę partyjnego, występującego w imieniu partii i państwa, czyli przez Hitlera, przez partię rządzącą, NSDAP oraz przez państwo korporacyjne<sup>18</sup>. System korporacji, czyli grup gospodarczych, miał objąć całą gospodarkę i zapewnić harmonię społeczną poprzez wspólnotę dążeń państwa i prywatnych przedsiębiorców. Zmiana organizacji życia gospodarczego usankcjonowana została odpowiednimi ustawami<sup>19</sup>. W ramach ministerstwa gospodarki Rzeszy utworzono Izbę Gospodarczą, której podporządkowano sześć grup gospodarczych (przemysł, handel, banki, ubezpieczenia, energetykę i rzemiosło). Kierowanie gospodarką przez państwo wyrażało się w ustalaniu płac, regulowaniu handlu zagranicznego, alokowaniu surowców i materiałów produkcyjnych oraz kredytów, a przede wszystkim w państwowym planowaniu gospodarczym<sup>20</sup>. Pierwszy plan, tzw. Nowy Plan (*Der neue Plan*), obejmował lata 1934-1937, drugi plan czteroletni – lata 1936-1940. Władze hitlerowskie zamierzały osiągnąć sukcesy gospodarcze w drodze likwidacji bezrobocia, rozwoju zbrojeń i uzyskania samowystarczalności w zakresie niektórych surowców. Nadrzędnym celem tych zamierzeń było przygotowanie się do ekonomicznej i politycznej ekspansji terytorialnej.

<sup>17</sup> Ibid.

<sup>18</sup> S.G. Kozłowski: Systemy ekonomiczne. Analiza porównawcza. Wydawnictwo UMCS, Lublin 1998, s. 92.

<sup>19</sup> Ustawa z 1933 roku o „Stanie Żywicielskim Rzeszy” (*Reichsnährstandgesetz*), Ustawa z 1934 roku o ładzie w zakresie pracy narodowej (*Das Gesetz zur Ordnung der nationalen Arbeit*), Ustawa z 1934 roku o przygotowaniu do organicznej odbudowy niemieckiej gospodarki (*Das Gesetz zur Vorbereitung der organischen Aufbau der deutschen Wirtschaft*). C. Łuczak: Dzieje gospodarcze Niemiec 1871-1945. Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 1984, s. 123.

<sup>20</sup> H.-U. Thamer: Wirtschaft und Gesellschaft unterm Hackenkreuz. W: Nationalsozialismus II. Führerstaat und Vernichtungskrieg. „Informationen zur politischen Bildung” 2004, nr 266, s. 21-31.

Polityka ekonomiczna Hitlera nie posiadała podstaw doktrynalnych. W zasadzie za jego rządów nie rozwinęła się żadna teoria ekonomiczna. Powodem tego była zarówno niechęć Hitlera do wszelkich doktryn ekonomicznych, jak i obiektywne trudności w rozwijaniu się takowych. Duża część kadry profesorskiej znalazła się na przymusowej bądź dobrowolnej emigracji, pozostali w Niemczech byli, ze względów politycznych, powściągliwi w swoich wypowiedziach. Publikacje naukowe w okresie hitlerowskim skupiały się raczej na problematyce praktyki gospodarczej, w tym na zagadnieniach związanych z ingerencją państwa w gospodarkę.

Mimo to w warunkach terroru politycznego zaczęła się w Niemczech rodzić myśl ordoliberalna. Dała jej początek szkoła fryburska, która wyłoniła się w latach 30. XX wieku jako wynik spontanicznej współpracy, którą nawiązali ekonomiści, socjologowie, prawnicy i duchowni skupieni wokół Uniwersytetu we Fryburgu<sup>21</sup>. Formalnie za moment powstania szkoły uważa się założenie w 1936 roku przez Waltera Euckena, Franza Böhma i Hansa Grossmanna-Doertha periodyku „Ordnung der Wirtschaft”<sup>22</sup>. Część przedstawicieli ordoliberalizmu ze względu na swoje żydowskie pochodzenie działała poza Niemcami<sup>23</sup>. W ramach szkoły fryburskiej powstało do września 1944 roku około kilkadziesiąt referatów, ekspertyz i projektów na temat kształtowania pokojowej gospodarki Niemiec po zakończeniu wojny, uzdrowienia waluty, polityki pracy i polityki socjalnej oraz polityki konkurencji<sup>24</sup>. Celem tych prac było stworzenie teoretycznych podstaw kształtowania powojennego systemu gospodarczego.

Ordoliberałowie opowiadali się za silnym państwem, które konstytuuje porządek konkurencji, a następnie jest jego gwarantem. Fundament tego ładu stanowi konkurencja, która ma gwarantować tak efektywność ekonomiczną, jak i urzeczywistnienie indywidualnej wolności. Społeczna gospodarka rynkowa jest zaś taką, w której dokonuje się synteza podstawowych wolności zapewnio-

<sup>21</sup> Szerzej na ten temat pisze J. Starbatty: *Ordoliberalismus*. W: *Geschichte der Nationalökonomie*. Hrsg. von O. Issing. Verlag Franz Vahlen, München 2002, s. 251-270; F. Böhm: *Die Forschungs- und Lehrgemeinschaft zwischen Juristen und Volkswirten an der Universität Freiburg in den dreißiger und vierziger Jahren des 20. Jahrhunderts*. W: *Reden und Schriften. Über die Ordnung einer freien Gesellschaft, einer freien Wirtschaft und über die Wiedergutmachung*. Hrsg. von E.-J. Mestmäcker. Verlag C.F. Müller, Karlsruhe 1960, s. 158-175.

<sup>22</sup> R. Ptak: *Vom Ordoliberalismus zur Sozialen Marktwirtschaft. Stationen des Neoliberalismus in Deutschland*. Leske + Budrich, Opladen 2004, s. 57-58.

<sup>23</sup> M.in. Wilhelm Röppe i Aleksander Rüstow.

<sup>24</sup> R. Klump: *Op. cit.*, s. 43; B. Löffler: *Soziale Marktwirtschaft und administrative Praxis*. Das Bundeswirtschaftsministerium unter Ludwig Erhard. Fran Steiner Verlag, Wiesbaden 2002, s. 74-75.

nych w konstytucji przez państwo prawa, wolności ekonomicznych, ideałów sprawiedliwości społecznej. Jest ona „ireniczną formą” (*„irenische Formel”*), w której powinny pozwolić pogodzić się liberalizm rynkowy z ideą „ordo” katolickiej nauki społecznej Kościoła, etyka ewangelicka i socjalistyczne wyobrażenie o sprawiedliwości<sup>25</sup>.

## Podsumowanie

Nie jest możliwe implementowanie społecznej gospodarki rynkowej w każdych warunkach. O społecznej akceptacji SGR decydowały jednorazowe zdarzenia i sytuacje, niemiecka przeszłość i stosunek narodu do niej. Postawa społeczeństwa i ukształtowana przez dziesięciolecia mentalność narodu niemieckiego, a zwłaszcza doświadczenia pierwszych trzech dekad XX wieku determinowały konieczność i dawały społeczną akceptację dla implementacji społecznej gospodarki rynkowej, ordoliberalnego porządku gospodarczego, konstytuowanego przez silne państwo, które nie ingeruje w przebieg procesów gospodarczych, a jedynie tworzy ład rynkowy, w którym kwestia socjalna jest rozwiązywana przez efektywność ekonomiczną.

### HISTORICAL CONDITIONS OF IMPLEMENTATION OF THE SOCIAL MARKET ECONOMY IN GERMANY

#### Summary

The purpose of the study is to point the most important historical conditions which stimulated creation of the social market economy and ordoliberalismus as its foundation. Factors that will be discussed are relevant according to the author for implementation of the social market economy in Germany in years 1948/49.

<sup>25</sup> R. Klump: Op. cit., s. 32; A. Müller-Armack: Die gesellschaftspolitische Leitbild der Sozialen Marktwirtschaft. W: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration. Verlag Rombach, Freiburg im Breisgau 1966, s. 301.

Sebastian Płóciennik

# POWRÓT NADREŃSKIEGO MODELU? ROLA KULTURY W KONFIGURACJACH INSTYTUCJONALNYCH KAPITALIZMU NA PRZYKŁADZIE NIEMIEC

---

## Wprowadzenie

W ostatniej dekadzie dynamicznie rozwijał się kierunek badań nad współczesnymi systemami gospodarczymi zbiorczo określany jako „zróżnicowanie kapitalizmów” (*Varieties of Capitalism*, VoC). Jego atrakcyjność zasadza się na stosunkowo solidnej podstawie mikroekonomicznej, koncepcji komplementarności między instytucjami, koncepcji instytucjonalnej przewagi komparatywnej oraz użytecznej klasyfikacji systemów gospodarczych<sup>1</sup>. W tym podejściu wciąż jednak istnieje sporo luk: za jedną z nich można uznać niedostateczne uwzględnianie wpływu kultury rozumianej jako określony zestaw poglądów czy wartości. Jest ona traktowana w zasadzie jako czynnik egzogeniczny.

Celem tego artykułu jest określenie warunków pozwalających na włączenie kultury do analizy VoC, a więc jej endogenizacja. Kluczowe dla powodzenia tego zamierzenia będzie określenie relacji między kulturą a instytucjami, które są podstawowym narzędziem opisu systemów gospodarczych. Ostatnia część artykułu jest poświęcona analizie znaczenia kultury dla ukształtowania się systemu instytucjonalnego Niemiec.

---

<sup>1</sup> P. Hall, R. Soskice: *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press, Oxford 2001, s. 1-70. Syntetyczny przegląd rozwoju tego nurtu w kolejnych latach w: R. Degg, G. Jackson: *How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analysis of Capitalist Diversity*. „MPIFG Discussion Paper” 2006, No. 2.

## 1. Kultura a instytucje

Kulturę można zdefiniować jako „zwyczajowe wierzenia i wartości, które grupy etniczne, religijne i społeczne przenoszą w zasadzie bez zmiany z generacji na generację”<sup>2</sup>. Instytucje z kolei są systemami ustalonych i trwałych reguł społecznych, które porządkują relacje społeczne<sup>3</sup>. Same reguły można określić jako „społecznie przenoszone i powszechnie przyjęte normatywne zakazy i nakazy albo immanentnie normatywne dyspozycje, że w warunkach X należy czynić Y”<sup>4</sup>. Aby uniknąć wątpliwości, należy dodać, że „społecznie przenoszony” oznacza konieczność istnienia języka i pewnej struktury społecznej, by reguły mogły się powielać. „Immanentnie normatywna” oznacza, że jeśli reguła jest kontestowana lub kontrolowana, pojawiają się kwestie normatywne.

Bez większych kontrowersji można założyć, że kultura ma znaczenie dla tak zdefiniowanych reguł. Pozostaje jednak pytanie: dlaczego ma znaczenie? Dobrą wskazówką może być problem kompletności kontraktów: systemy reguł nigdy nie będą w stanie ogarniać całości zachowań ludzkich mających znaczenie dla ich zawierania i realizacji. Tę fundamentalną prawidłowość widać choćby w prawie powszechnym, które koncentruje się na zakazach, dużo rzadziej i ostrożniej sięgając natomiast po nakaz. Nie narusza tej prawidłowości także istnienie reguł nieformalnych, niezapisanych w prawie powszechnym, których egzekutorami są inne niż państwo podmioty: rodzina, hierarchia kościelna, członkowie wspólnoty<sup>5</sup>. Wielu sytuacji najzwyczajniej nie sposób przewidzieć lub nie nadają się one do ujmowania w normy. Dlatego tak istotne są kulturowe „drogowskazy” – wierzenia i wartości, które umożliwiają podejmowanie niesprzecznych decyzji w warunkach braku reguł bądź istnienia konfliktów między regułami.

<sup>2</sup> L. Zingales, L. Guiso, P. Sapienza: Does Culture Affect Economic Outcomes? „NBER Working Paper” 2006, No. 11999, s. 2; W. Morawski: Socjologia ekonomiczna. Problemy, teoria, empiria. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 93-96; J. Gardawski, L. Gilejko, J. Siewierski, R. Towalski: Socjologia gospodarki. Difin, Warszawa 2006, s. 67; M. Marody, J. Kochanowicz: Pojęcie kultury ekonomicznej w wyjaśnianiu polskich przemian. W: Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej. Red. J. Kochanowicz, S. Mandesa, M. Marody. Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 13-42.

<sup>3</sup> W. Stankiewicz: Ekonomika instytucjonalna. Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu, Administracji i Technik Komputerowych, Warszawa 2007, s. 53 i nast.

<sup>4</sup> G.M. Hodgson: What Are Institutions? „Journal of Economic Issues” 2006, Vol. XL, No. 1, s. 2-3.

<sup>5</sup> S. Voigt: Institutionen Ökonomik. Fink Verlag, München 2002, s. 21-24.

Kultura ma dwa silne instrumenty oddziaływania na zachowania aktorów. Po pierwsze, wiedza o wartościach i wierzeniach może mieć charakter nieujawniony (*tacit knowledge*)<sup>6</sup>. Oznacza to, że trudno ją skodyfikować i sprowadzić do katalogu łatwo przyswajalnych faktów, podobnie jak niełatwo namierzyć źródła i kanały jej rozprzestrzeniania. Te cechy sprawiają, że możliwości zagłuszenia i wykluczenia kultury są bardzo ograniczone – przynajmniej w krótkim okresie czasu. Memy kultury są po prostu najbardziej trwałymi i zakorzenionymi w społeczeństwie częstkami informacji<sup>7</sup>. Drugim mechanizmem jest intencjonalność zbiorowa: jednostka przypisuje zbiorowości, do której należy, pewne zachowania i milcząco zakłada, że wszyscy jej członkowie myślą tak samo. Aktorzy działają w określony sposób, ponieważ sądzą, że inni mają te same zamiary, co oni. W ten sposób kształtuje się zwyczaj – obok sankcji najsilniejszy impuls do tego, by powtórzyć ten sam akt zachowania w podobnych warunkach materialnych. W odróżnieniu od sankcji jest on silnie zakorzeniony i trudny do zmiany w krótkim okresie czasu. To właśnie jego działanie jest odpowiedzialne za zjawisko określane w literaturze jako „zależność od ścieżki”<sup>8</sup>.

Kultura jest ważnym punktem odniesienia decyzji aktorów – ale nie jedynym. Aktorzy mogą się kierować interesem własnym (co czynią najczęściej) oraz ideologią. Ta ostatnia jest szczególnie ciekawym przypadkiem, ponieważ opiera się na wartościach i poglądach – podobnie jak kultura. Jej cechą jest jednak wtórność wobec norm i reguł, brak mechanizmu zwyczaju, nieujawnionej wiedzy i intencjonalności zbiorowej, stąd jest ona wystawiona na bezpośrednią deliberację i kontestację. Jej transfer w reguły i „zwyczajstwo” nad kulturą jest jednak możliwe, o ile takie wyrastające z ideologii reguły dysponują silną sankcją oraz są zgodne z interesami zaangażowanych aktorów.

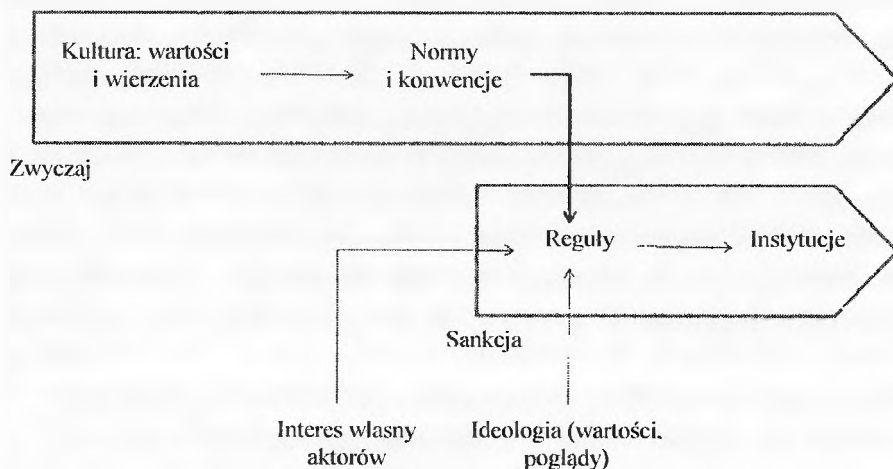
Powyższe pojęcia i zależności pozwalają na zarysowanie elementarnych zależności między instytucjami a kulturą (zobacz rys. 1). Dzięki nim możliwe jest także doprecyzowanie pytania dotyczącego sposobu włączenia kultury w analizę VoC. W istocie dotyczy ono tego, w jakich warunkach, w jaki sposób,

<sup>6</sup> O pojęciu „*tacit knowledge*”: T. Hedesstrom, E.A. Whitley: What is Meant by Tacit Knowledge? Towards a Better Understanding of the Shape of Actions. W: 8<sup>th</sup> European Conference on Information Systems. IFIP Working Group 8.2, Vienna 2000, s. 46-51.

<sup>7</sup> W polskiej literaturze tym problemem zajmowała się D. Wężowicz-Ziółkowska: Moc narrativum. Idee biologii we współczesnym dyskursie humanistycznym. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2008.

<sup>8</sup> B. Ebbinghaus: Can Path Dependence Explain Institutional Change? Two Approaches Applied to Welfare State Reform. „MPIfG Discussion Paper” 2005, No. 2; A. Kay: A Critique of the Use of Path Dependency in Policy Studies. „Public Administration” 2005, Vol. 83, No. 3, s. 553-571.

pod wpływem jakich impulsów, wartości i wierzenia stają się regułą lub zmieniają wcześniej istniejącą regułę – a tym samym istniejący system gospodarczy.



Rys. 1. Relacje między kulturą, regułami, ideologią i interesem aktorów

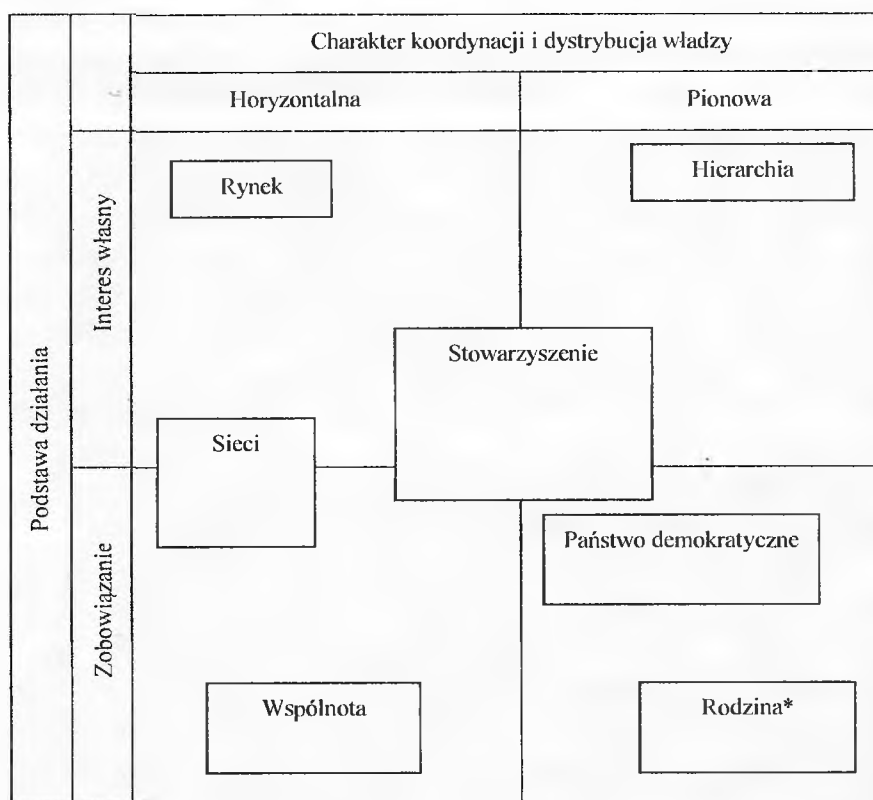
## 2. Kultura w koncepcji VoC

Powyższe pytanie mieści się naturalnie w nurcie rozważań o zmianie instytucjonalnej (*institutional change*) – szerokim, bogatym w różnorodne interpretacje, budzącym wciąż żywe kontrowersje<sup>9</sup>. Na potrzeby tego artykułu przydatne może się okazać spojrzenie Boyera, jednego z twórców francuskiej szkoły regulacyjnej. Zgodnie z nim za każdą instytucjonalną konfiguracją, a więc systemem reguł, stoją mechanizmy koordynacji (metainstytucje), które pozwalają aktorom na zorganizowanie procesu podejmowania decyzji dotyczących wytwarzania, wymiany lub konsumpcji<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Zob. T. Boerzel, T. Risse: Conceptualizing the Domestic Impact of Europe. W: The Politics of Europeanization. Red. C. Featherstone, C. Radaelli. Oxford University Press, Oxford 2003, s. 57-82; P. Hall, K. Thelen: Institutional Change in Varieties of Capitalism. „Socio-Economic Review” 2009, No. 7.

<sup>10</sup> R. Boyer: Half a Century of Development Theories: An Institutional Survey. W: Economic Development and Social Change. Historical Roots and Modern Perspectives. Red. G. Stathakis, G. Vaggi. Routledge, London, New York 2006.

Mechanizmy koordynacji można uporządkować według dwóch podstawowych kryteriów. Pierwszym jest dystrybucja władzy w relacjach między aktorami. Mogą one mieć zatem charakter dobrowolny, a tym samym symetryczny, bądź zbudowany na hierarchii i podporządkowaniu. Drugie kryterium dotyczy motywu działania, które może się mieścić pomiędzy dążeniem do realizacji interesu własnego a zobowiązaniem, lojalnością wobec innych. Posługując się powyższymi rozróżnieniami, można stworzyć „mapę” mechanizmów koordynacji obejmującą rynek, hierarchię, sieć, stowarzyszenie, wspólnotę, państwo i rodzinę (rys. 2).



\* Rodzina jako mechanizm koordynacji została dodana przez autora tekstu.

Rys. 2. Mechanizmy koordynacji

Źródło: R. Boyer: Half a Century of Development Theories: An Institutionalist Survey. W: Economic Development and Social Change. Historical Roots and Modern Perspectives. Red. G. Stathakis, G. Vaggi. Routledge, London, New York 2006, s. 59.



Jak łatwo się domyślić, w systemie gospodarczym aktorzy będą starali się kombinować różne dostępne mechanizmy koordynacji w zależności od tego, jakie dobra zamierzają wytwarzać lub uzyskać. Np. w przypadku czystych dóbr indywidualnych i relacji nieobciążonych ryzykiem i niepewnością najlepiej zdaje egzamin rynek<sup>11</sup>, w przypadku dóbr zbiorowych (np. bezpieczeństwo) – mechanizmy oparte na zobowiązaniu. Czystych dóbr i „pewnych” relacji jest jednak niewiele, dlatego kontrakty najczęściej muszą opierać się na przynajmniej dwóch mechanizmach koordynacji.

W tym miejscu należałoby się zastanowić, które mechanizmy koordynacji są najsilniej związane z kulturą. Wydaje się, że są to w pierwszej kolejności te, które charakteryzuje zobowiązanie – a więc wspólnota i rodzina. Obydwa te mechanizmy łączy dominujące znaczenie zwyczaju i autorytetu reprezentującego określone wartości i wierzenia oraz niski poziom deliberacji. Są jednak i wyraźne różnice. We wspólnocie dystrybucja władzy jest stosunkowo symetryczna, rodzina natomiast opiera się na stosunkach hierarchicznych z silnie zarysowanym autorytetem jednego z aktorów. Skrajnie odmienny charakter mają rynek i hierarchia, które stanowią mechanizmy realizacji interesu własnego. Dokonuje się to poprzez dobrowolne kontrakty bądź też wykonywanie poleceń jednej ze stron. Stowarzyszenie, sieć oraz państwo są mechanizmami pośrednimi. Korzystający z nich aktorzy realizują z jednej strony interes własny, jednak motywem ich działania jest także tworzenie dóbr zbiorowych wymagających zobowiązania wobec innych. W każdym z tych mechanizmów wyraźnie zaznacza się deliberacja dotycząca reguł, poglądów i wartości. Bardzo dużą rolę może odgrywać ideologia, zwłaszcza w przypadku państwa.

Dysponując tymi punktami odniesienia, można nieco rozszerzyć podstawową klasyfikację systemów gospodarczych VoC, na którą składa się rozróżnienie między liberalnymi gospodarkami rynkowymi (LME) oraz koordynowanymi gospodarkami rynkowymi (CME). LME mogą być podparte silnym państwem gwarantującym formalną równość aktorów i zapobiegającym kumulacji władzy w rękach grup interesu. Podstawą takiego układu jest umowa społeczna i liberalna ideologia. Rynek może być jednak także wsparty wspólnotą. W takim przypadku będziemy mieli do czynienia z tzw. gospodarką tradycyjną opartą na kulturze, choć jej ostateczny charakter będzie oczywiście

<sup>11</sup> Z kolei wytwarzanie dóbr indywidualnych, ale wymagających od jednej strony kontraktu specyficznych inwestycji, wymaga elementów hierarchii. W ten sposób rozwijały się także formy pośrednie między rynkiem a hierarchią, np. franszyza. Zob. C. Menard: *Hybrid Organization of Production and Distribution*. „Revista de Análisis Económico” Diciembre 2006, Vol. 21, No. 2, s. 25-41.

zależał od normatywnej zawartości. W ostatnich latach można dostrzec ekspansję takich układów instytucjonalnych – przykładem jest tzw. bankowość islamska<sup>12</sup>. Większe zróżnicowanie można wprowadzić także po stronie systemów koordynowanych. Stowarzyszenia, najważniejszy mechanizm koordynacji dla tego typu układów, mogą znajdować swoje umocowanie albo w przepisach prawa i ścisłej reglamentacji ze strony państwa, albo być wynikiem długiego procesu ewolucyjnego, zakorzenionego w kulturze, w którym istotną rolę odgrywają wspólnoty i sieci. W ostatnim punkcie tego artykułu spróbuję spojrzeć z tej perspektywy na gospodarkę Niemiec – jeden z najciekawszych i najczęściej analizowanych systemów gospodarczych.

### 3. System ekonomiczny Niemiec

W literaturze VoC Niemcy są uznawane za modelowy przykład koordynowanej gospodarki rynkowej<sup>13</sup>. Charakterystyczną cechą tego modelu była produkcja dóbr przemysłowych konkurujących nie ceną, lecz wysoką jakością i poziomem zaawansowania technologicznego. Taki profil był możliwy dzięki innowacjom stopniowym: rozwijaniu produktu w długim okresie czasu na bazie kumulacji wiedzy i stałej poprawie jakości<sup>14</sup>. To z kolei stało się osiągalne dzięki rozwiązaniu przez aktorów kluczowych problemów koordynacyjnych – o czym poniżej.

W nasilającej się konkurencji międzynarodowej firmy niemieckie wybierały dochodowe nisze masowej produkcji wysokiej jakości. Do tego potrzebowały pracowników mających wysokie i specjalistyczne kwalifikacje. Obawiały się jednak inwestować w ich szkolenie lub kształcenie, ponieważ taki pracownik mógł być podkupiony przez konkurencję. Brakowało zatem zabezpieczenia interesów inwestującego pracodawcy. Z kolei pracownicy mogli dostrzegać zachętę w nabywaniu specjalistycznych kwalifikacji ze względu na potencjalnie wyższe wynagrodzenie. Ryzyko związane z wyborem tak wąskiego profilu zawodowego było wysokie: w razie upadku firmy trudno byłoby znaleźć pracę gdzie indziej.

---

<sup>12</sup> M. Iqbal, P. Molyneux: *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance and Prospects*. Palgrave Macmillan, London 2005.

<sup>13</sup> P. Hall, R. Soskice: *Op. cit.*, s. 21-28.

<sup>14</sup> M. Albert: *Capitalism against Capitalism*. Whurr, London 1993; W. Abelshauser: *Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945*. C.H. Beck, München 2004, s. 39-43.

Wyjściem z tego problemu koordynacyjnego były negocjacje zbiorowe między związkami zawodowymi a organizacjami pracodawców, które prowadziły do ujednolicenia płac na poziomie branży oraz rozwoju uniwersalnego systemu szkolenia zawodowego. Każdy pracownik cieszył się ochroną zatrudnienia (*Kuendigungsschutz*), która jednocześnie chroniła jego inwestycje edukacyjne. Dodatkowo państwo i przedsiębiorcy stworzyli system ubezpieczeń społecznych, który w dużym stopniu odzwierciedlał status zawodowy w firmie, a tym samym zachęcał zatrudnionych do podwyższania kwalifikacji.

Te rozwiązania, nakierowane na stopniowe budowanie przewagi konkurencyjnej, były dodatkowo wspierane komplementarnym charakterem rynku kapitałowego. Opierał się on na bankach, które oferowały długoterminowy, „cierpliwy” kapitał. Naturalnie, ryzykowały one utratę tych środków, ponieważ nie mogły być pewne, czy firma dobrze je wykorzystuje. Aby zmniejszyć to ryzyko, banki obejmowały udziały oraz wysyłały swoich przedstawicieli do rad nadzorczych, co dawało dostęp do wewnętrznych informacji.

Syntetyczny opis niemieckiego modelu można zamknąć opisem relacji między firmami. Opierały się one nie na konkurencji – jak w modelach anglosaskich – ale raczej na współpracy w ramach organizacji biznesowych. Pozwalało to na rozwijanie wspólnych standardów, zarówno w odniesieniu do produktów, jak i kwalifikacji pracowników. Jak zatem widać, w jego najważniejszych instytucjonalnych domenach dominuje kooperacyjny charakter.

## 4. Niemiecka kultura gospodarcza

Jakie miejsce w rozwoju niemieckiego CME należy przypisać kulturze? Próba odpowiedzi na to pytanie musi się rozpocząć od wskazania jej elementów. Na pewno wśród nich należy wymienić imperatyw racjonalnego, efektywnego działania zmierzającego do osiągnięcia celu (np. dobrobyt, wzrost). Co jednak istotne, owo działanie musi być rozpatrywane *ex ante* w kategoriach holistycznych, a więc uwzględniać jego skutki dla innych aktorów i otoczenia. Stąd niemiecka kultura kładzie nacisk na stabilność relacji w systemie i równowagę między interesami zaangażowanych aktorów. Najważniejszym mechanizmem komunikowania różnic i rozwiązywania problemów stało się w tym kontekście stowarzyszenie, które pozwala na kanalizowanie interesów jednostek, zawieranie kompromisów i kształtowanie interesu zbiorowego w sformalizowanej, a jednocześnie stosunkowo niedużej strukturze.

Co złożyło się na taki charakter niemieckiej kultury ekonomicznej? Na pewno silne związki ze wspólnotą lokalną (Heimat). W jej ramach Niemcy tworzyli mechanizmy samorządowe oraz struktury zabezpieczenia społecznego, częściowo zakorzenione w organizacjach religijnych. Istniały one nie tylko na wsi, ale także w dobrze rozwiniętych, opartych na rzemiośle miastach. Po drugie, identyfikacja interesów zbiorowych była możliwa dzięki przynależności do stanów, klas, grup zawodowych. Petryfikacji tej hierarchii sprzyjała relatywnie niewielka mobilność i brak kolonii zamorskich, które dawałyby szanse na szybki awans społeczny ambitnym jednostkom. Umacniały go również np. reguły dziedziczenia sprzyjające umacnianiu się rodzinnych fortun (gros przypadał najstarszemu synowi). Podobne znaczenie należy przypisać organizacji rzemiosła, w którym kluczowa była relacja mistrz – czeladnik korzystna dla stopniowego rozwijania i kumulowania wiedzy w gospodarce, ograniczająca jednocześnie mobilność na rynku pracy. W ten sposób tworzyła się również lojalność profesjonalna wobec własnej grupy zawodowej, która w bardzo dużym stopniu przyczyniła się do rozwoju stowarzyszeń, w szczególności związków zawodowych<sup>15</sup>.

Duże znaczenie dla trwałości tej kultury miał też charakter państwa, które poza krótkimi epizodami w historii (np. III Rzesza) miało zdecentralizowany charakter, akceptujący znaczne partykularyzmy regionalne, społeczne i zawodowe oraz ich samorządność. Subsydiarność, klarowne oddzielenie kompetencji, sprawna biurokracja były niezbędne dla efektywnego administrowania kompleksową całością. Taki model wykształcił specyficzną mieszankę, w której było miejsce na konkurencję, rynek i kult efektywności, ale jednocześnie poszukiwanie stanu, w którym wspólnota pozostaje w równowadze. To napięcie, a właściwie rozdarcie, owocowało tendencją do abstrahowania i idealizmu, widoczną zwłaszcza w niemieckiej literaturze i nauce, choć czasem też, niestety, w polityce.

## 5. Kultura a społeczna gospodarka rynkowa (SGR)

Bezpośrednio po II wojnie światowej Niemcy miały zostać poddane demokratyzacji i liberalizacji, których celem było podważenie systemu wartości opartego na organizacji i dominacji interesów zbiorowych. Ekonomiczną pod-

---

<sup>15</sup> O. Gedymin: *Kapitalizm niemiecki. Szkice o genezie, rozwoju i teraźniejszości*. Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok 2002.

porą dla tej narzuconej przez aliantów ideologii miała być społeczna gospodarka rynkowa – koncepcja wprawdzie miejscowa, ale wyrastająca z dość niszowej wizji fryburskich ordoliberalistów. Co ciekawe, jej systemowe założenia mówiące o rozbiciu kartelowych struktur i priorytecie rozwiązań rynkowych nie przetrwały w polityce nawet dekady. W połowie lat 50. w Niemczech ponownie pojawiły się silne grupy interesu i tendencje do oligopolistycznych zmów, którym tak zdecydowanie sprzeciwiał się Ludwig Erhard, pierwszy minister gospodarki RFN i polityczny promotor liberalizmu<sup>16</sup>. Trudno o bardziej wymowny przykład trwałości korporacyjnego elementu niemieckiej kultury.

Ostatecznie po fazie adaptacji z koncepcji SGR pozostała idea państwa dobrobytu. Miała się ona opierać na bazie solidarności pomiędzy różnymi grupami interesu, zawodów, statusu społecznego, a nie w ramach tych grup. Stabilność tej konstelacji w kolejnych dekadach miała dwa źródła. Po pierwsze, państwo dobrobytu nie było fundamentalnie sprzeczne z kulturą niemiecką. Jego ekonomiczna vitalność wciąż opierała się na silnej roli korporacji, związków zawodowych i organizacji pracodawców, które negocjowały między sobą podstawowe warunki zatrudnienia, ochrony socjalnej, a nawet działalności firm (*Mitbestimmung*). Problematyczne mogło być jedynie to, że zasięg transferowej solidarności między nimi był znacznie szerszy niż w kulturze i wykraczał poza zdefiniowane grupy. Jednakże przez co najmniej dwie dekady po wojnie jej koszty nie były zbyt wysokie ze względu na znakomitą sytuację gospodarczą. Po drugie, nowe rozwiązania były atrakcyjne dla aktorów, którzy w okresie powojennej odbudowy dążyli do zmniejszenia indywidualnego ryzyka oraz włączenia w struktury społeczne – organizacje, związki zawodowe itp. – które nadawały im status i pozycję w systemie. Za to byli gotowi zapłacić określoną cenę.

## 6. Kryzys SGR w kontekście kulturowym

Preferencje aktorów nie mogły jednak pozostać niezmiennie. W drugiej połowie XX wieku pojawiły się czynniki, które mogły zachęcać do kontestacji i deliberacji istniejących instytucji i struktur. Po pierwsze, wyższe dochody dawały aktorom większą swobodę w realizacji własnych potrzeb, zaś solidarność

<sup>16</sup> L. Erhard: *Wohlstand fuer Alle*. Econ Verlag, Düsseldorf 1957.

transferowa przestała być konieczna do zabezpieczenia przed ryzykiem<sup>17</sup>. Po drugie, nowe technologie umożliwiły większą mobilność. Nie chodziło tylko o jej zakres przestrzenny. Aktorzy mogli łatwiej zmieniać zawody, umiejętności, wykorzystywać pojawiające się szanse rynkowe. I coraz częściej z tych możliwości korzystali, uchylając się jednocześnie przed obowiązkami wynikającymi z reguł państwa dobrobytu i zasady rozszerzonej solidarności. Przedsiębiorcy zaczęli przenosić produkcję za granicę, pracownicy z kolei wybierali (bądź akceptowali) elastyczne formy zatrudnienia, nieobciążone ciężarami składkowymi.

Reakcją na te wyzwania nie była jednak redukcja, ale dalsza ekspansja państwa socjalnego. Prowadziła ona do narastania napięć między dominującą ideologią a preferencjami aktorów. Problemy ulegały systematycznemu pogłębieniu, co dobrze widać na przykładzie zmian strategii niemieckich banków, które miały ważne reperkusje dla funkcjonowania całego systemu.

W tradycyjnym „nadreńskim” systemie banki zajmowały pozycję klasycznego interesariusza. Pod presją globalizacji i szans na innych rynkach świata zaczęły jednak masowo wycofywać się z tego typu relacji. Z ich perspektywy znacznie korzystniej było rozwijać bankowość inwestycyjną: w 2004 roku „The Economist” zauważył, że Deutsche Bank stał się największym funduszem ryzyka na świecie<sup>18</sup>. Taka strategia oznaczała przede wszystkim krótką perspektywę inwestowania, która dotąd była raczej obca niemieckiej kulturze ekonomicznej. Zmiana priorytetów dla największych graczy sektora finansowego RFN miała bardzo poważne konsekwencje instytucjonalne. Duże firmy dostosowały się do nowej sytuacji, poszukując kapitału nie w bankach, ale na rynkach, poprzez emisję akcji. Interesariusze zaczęli być wypierani przez akcjonariuszy kierujących się znacznie krótszą perspektywą kosztów i zysków.

Pytanie zasadnicze brzmi: czy niemieckie firmy znajdujące się pod presją urynkowania relacji finansowych zaczęły dążyć do urynkowania relacji zatrudnienia? Raczej nie: próbowały natomiast wywierać presję w ramach istniejących instytucji i mechanizmów koordynacji. Związki zawodowe musiały akceptować stagnację wynagrodzeń, a także godzić się z redukcjami i uelastycznieniem zatrudnienia w układach zbiorowych warunków pracy na korzyść

<sup>17</sup> P. Nolte: *Riskante Moderne. Die Deutschen und der neue Kapitalismus*, Bundeszentrale fuer Politische Bildung, Bonn 2006, s. 89-210; U. Beck: *Spółczesność ryzyka. Na drodze do innej nowoczesności*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2002.

<sup>18</sup> The Future of the Deutsche Bank. „The Economist”, 26.08.2004.

pracodawców. Musiały także akceptować dostosowywanie porozumień do konkretnych zakładów. Zamiast dużego agregatu branży coraz częściej decydująca była perspektywa konkretnej firmy i jej pracowników. Ta decentralizacja i segmentacja korygowała dotychczasowy model, ale go w żadnym razie nie likwidowała.

Za tymi zmianami podążyły reformy państwa socjalnego. Ustawy uchwalane od 2001 roku demontowały szeroką definicję solidarności. Znacząco ograniczono zachęty do pozostawiania na bezrobociu na korzyść zachęt do podjęcia pracy nawet słabo wynagradzanej. Spore zmiany nastąpiły także w zabezpieczeniu na starość, które w najbardziej skrajny sposób było obciążone konfliktem między grupami interesu – osobami w wieku produkcyjnym i emerytalnym. Reformy wprowadziły mechanizmy stabilizacji finansowej (większe znaczenie ekwiwalencji składek i świadczeń) oraz wspierane przez państwo ubezpieczenia prywatne. Co charakterystyczne: wzmocniono również ubezpieczenia zakładowe, które dzięki temu powróciły do negocjacji między partnerami socjalnymi i zwiększyły ich elastyczność, np. pracodawca mógł zaoferować zamiast podwyżek płac atrakcyjne zabezpieczenie na starość.

## **Podsumowanie: powrót kultury?**

Ewolucja instytucjonalna Niemiec w ostatnich dekadach pokazuje ciekawe zmiany zarówno w kontekście dominujących wartości, jak i mechanizmów koordynacji. Bezpośrednio po II wojnie światowej preferencje aktorów przesunęły się w kierunku powszechnej, a nie tylko grupowej solidarności. Źródłem tej zmiany była ideologia, zaś mechanizmami koordynacji (poza oczywiście rynkiem) państwo oraz masowe organizacje związkowe i związki przedsiębiorców.

Po około trzech dekadach system zaczął tracić równowagę. Ideologię państwa dobrobytu zaczęły wypierać aspiracje aktorów preferujących większą elastyczność i mobilność. Odpowiedzią na coraz silniejsze napięcie mógł być rynek – czyli liberalizacja. Na kluczowych dla niemieckiego systemu obszarach, relacji przemysłowych i rynku pracy, jej postępy okazały się raczej ograniczone. Wiele wskazuje na to, że bardziej preferowaną formą koordynacji były zdecentralizowane, prowadzone na poziomie zakładu negocjacje między zainteresowanymi grupami interesariuszy. W ten sposób na kluczowe miejsce

w nadreńskim kapitalizmie powróciło niemasowe, profesjonalne stowarzyszenie. Pozwalało ono zainteresowanym stronom na zawieranie długofalowych porozumień, uzyskiwanie tak potrzebnej w kryzysie przedsiębiorstwom elastyczności, a przy okazji ochronę kapitału ludzkiego. Zwłaszcza tej ostatniej przewagi nie gwarantowałby rynek, który oznaczałby większą fluktuację zatrudnienia, a tym samym niebezpieczeństwo utraty inwestycji w kwalifikacje.

Wydaje się więc, że istnieją argumenty przemawiające za tym, że globalizacja wzmocniła, a nie osłabiła niemiecką kulturę gospodarczą. Demontażowi ulega transferowe państwo socjalne, ale nie sposób koordynacji decyzji gospodarczych, który pozostaje silnie zakorzeniony w stowarzyszeniu. W ten sposób Niemcy wzmacniają swoje tradycyjne przewagi konkurencyjne w produkcji dóbr wymagających długoterminowych inwestycji – także w kapitał ludzki. Taka interpretacja jest zgodna z ogólnym wnioskiem literatury VoC, że globalizacja nie doprowadziła bynajmniej do ujednolicenia systemów, ale do pogłębienia ich oryginalnych, mających znaczenie w konkurencji, cech.

#### **A COMEBACK OF THE RHINE MODEL? THE ROLE OF CULTURE IN THE INSTITUTIONAL ARRANGEMENTS OF MODERN CAPITALISM – GERMAN CASE**

##### **Summary**

The Varieties of Capitalism approach, a recognized method of institutional analysis, does not devote too much space for role of culture. This article is an attempt to endogenize the culture while taking advantage of the concept of coordination mechanisms. They make up a transmission belt between values and beliefs to rules and institutions. Such an analytical step enables to widen the classification of the institutional arrangements. It is possible to distinguish between liberal capitalism based on culture and on ideology. The second part of the article contains a case study on German capitalism: the role of culture in evolution of this type of capitalism. There are some indices that in the last years the impact of culture in this system has grown and has crowded out the ideology of the social state.



**Sławomir Czech**

## **NORDYCKI MODEL PAŃSTWA DOBROBYTU – ZARYS EWOLUCJI I PERSPEKTYW**

---

### **Wprowadzenie**

Nordycki model państwa dobrobytu obejmuje całościowy system stosunków gospodarczych i społecznych charakteryzujących kraje północnej części Europy, tj.: Szwecji<sup>1</sup>, Norwegii, Finlandii oraz Danii<sup>2</sup>. Rozwiązania implementowane w tych krajach różnią się między sobą w wielu szczegółach, ale najczęściej posiadają wspólny mianownik w postaci szerokiego zakresu świadczeń socjalnych, wysokich obciążeń podatkowych oraz dużej ingerencji państwa w gospodarkę. Rozkwit modelu nordyckiego datuje się na lata 50. i 60. XX wieku. Ówczesny zakres świadczeń socjalnych w krajach skandynawskich nie miał sobie równych w pozostałych krajach wysoko rozwiniętych. Lata 70.,

---

<sup>1</sup> W literaturze przedmiotu pojęcie modelu nordyckiego bardzo często jest utożsamiane z pojęciem modelu szwedzkiego. Pomimo oczywistych zbieżności rozwojowych i instytucjonalnych, nie jest to do końca prawda – wiele indywidualnych rozwiązań systemowych zostało wypracowanych w obrębie innych krajów. Nie ulega jednak wątpliwości, że szwedzka polityka nierzadko dostarczała inspiracji innym krajom, a tamtejsza myśl społeczna i gospodarcza dominowała intelektualnie i publicystycznie nad pozostałymi państwami nordyckimi, stąd też znaczna liczba odniesień do Szwecji w niniejszym tekście.

<sup>2</sup> Islandii z reguły nie uwzględnia się w gronie krajów charakteryzujących się typowym nordyckim modelem państwa dobrobytu. Pomimo bardzo wysokiego standardu życia mieszkańców, egalitarnego charakteru społeczeństwa oraz dość dużej redystrybucji dochodu (przynajmniej w porównaniu z pozostałymi krajami OECD, a nie krajami „typowo” nordyckimi), Islandia jest krajem o raczej liberalnym nastawieniu gospodarczym, relatywnie niskich podatkach oraz niewielkim sektorze publicznym. Liczy też zaledwie 316 tys. obywateli. Ponadto gospodarka Islandii jest w dużej mierze uzależniona od kilku gałęzi przemysłu – głównie rybołówstwa, które stanowi 70% wartości eksportu kraju i angażuje ponad 6% siły roboczej. Tym samym koniunktura gospodarcza Islandii jest mocno uzależniona od sytuacji na rynkach wybranych dóbr, co nie sprzyja tworzeniu rozbudowanego aparatu socjalnego. Kruchości islandzkiej gospodarki dowiódł m.in. kryzys finansowy z 2008 roku. Andersen et al. z podobnego powodu (uzależnienia od ropy naftowej) odmawiają również Norwegii statusu państwa o nordyckim modelu gospodarczym. Podnoszą oni także argument pozostawiania poza strukturami Unii Europejskiej w przypadku obydwu krajów. T. Andersen, B. Holmström, S. Honkapohja, S. Korkman, H.T. Söderström, J. Vartiainen: *The Nordic Model. Embracing Globalization and Sharing Risks*. The Research Institute of the Finnish Economy, Taloustieto Oy, Helsinki 2007, s. 13. Warto zauważyć, iż niektórzy badacze zaliczają również Holandię do modelu nordyckiego. Zob. np. A. Sapir: *Globalization and the Reform of European Social Models*. „Journal of Common Market Studies” 2006, Vol. 44/2, s. 375.

80. i początek lat 90. przyniosły jednak krajom nordyckim stagnację i trudności gospodarcze, podczas gdy zamożne kraje europejskie (i nie tylko) wprowadzały coraz hojniejsze reformy społeczne, stając się również w dużym stopniu państwami opiekuńczymi. Oryginalność modelu nordyckiego zdawała się zanikać, podobnie jak zaczęły pojawiać się głosy o jego upadku i nieprzystosowaniu do neoliberalnego porządku gospodarki światowej. Wieści o klęsce skandynawskiego modelu gospodarczego okazały się jednak przedwczesne – od ponad dekady kraje te notują wyższą stopę wzrostu gospodarczego niż większość krajów wysoko rozwiniętych. Wydaje się, iż „grabarze” modelu nordyckiego popełnili błąd powierzchownej oceny sytuacji – słusznie wykazując niewydolność i nieefektywność systemu opieki społecznej oraz redystrybucji dochodu narodowego, pominęli jednocześnie pozostałe, nie mniej ważne elementy tego modelu. Otóż charakterystyki skandynawskich modeli gospodarczych nie należy ograniczać jedynie do hojnego aparatu państwowego i wysokich transferów socjalnych, które to stały się najczęściej wskazywaną wizytówką krajów nordyckich. Systemy te posiadają znacznie więcej cech charakterystycznych, wyróżniających je spośród innych modeli gospodarczych i społecznych, a które w dużej mierze przyczyniły się do sukcesów tych krajów. Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja tych kluczowych cech przynależnych nordyckiemu modelowi państwa dobrobytu wraz z perspektywami, jakie tworzą one dla dalszego rozwoju gospodarczego krajów z północy Europy.

## **1. Socjaldemokracja i idea „domu ludu” – rys historyczny modelu nordyckiego**

Z historycznego punktu widzenia odrębność nordyckiego podejścia do problemów społecznych można było zauważyć już w XIX wieku<sup>3</sup>. Dominujące wówczas poglądy liberalne przeważały również w Skandynawii, jednakże w przeciwieństwie do brytyjskiego technokratycznego podejścia do świadczeń socjalnych, które miały za zadanie dyscyplinowanie wolnych rezerw siły roboczej, odnajdywano w pomocy społecznej czynniki humanistyczne i postępowe, realizując w ten sposób ideały Oświecenia. Słabo rozwinięty jeszcze aparat

---

<sup>3</sup> O początkowych stadiach rozwoju północnych państw dobrobytu zob.: L. Ka, C. Eero: *State Institutions, Political Power and Social Policy Choices: Reconstructing the Origins of Nordic Models of Social Policy*. „European Journal of Political Research” 2006, Vol. 45.

państwowy oznaczał jednak, iż główną rolę odgrywały tutaj organizacje lokalne (najczęściej były to poszczególne parafie Kościoła luterńskiego), a zakres i dostępność świadczeń były dalekie od doskonałości. Na przełomie wieków zaczęto wprowadzać na wzór bismarckowskiej Rzeszy obowiązkowe ubezpieczenia dla robotników oraz systemy emerytalne. Inicjatorami zmian były głównie warstwy urzędnicze, które pojmowały reformy przez kontynentalno-konserwatywny pryzmat porządku społecznego i kontroli obywateli. Zaznaczyła się tu jednak kolejna różnica instytucjonalna. Społeczeństwa skandynawskie złożone były głównie z wolnych farmerów, niewielkiej burżuazji oraz relatywnie słabej i mało licznej arystokracji. Ze względu na późną industrializację nie zdążył się jeszcze wytworzyć wpływowy proletariats robotniczy ani pojęcie konfliktów klasowych. Oferowane programy społeczne musiały więc być uniwersalne i trafiać do wszystkich członków społeczeństwa, a nie do wybranych grup czy klas społecznych<sup>4</sup>. Ponadto ze względu na brak stałych przychodów większości społeczeństwa (przychody z roli) ubezpieczenia te musiały być finansowane z podatków, a nie składek ludności.

Pod koniec pierwszej połowy XX wieku model nordycki zaczął nabierać coraz bardziej wyrazistych cech indywidualnych. Składało się na to głównie wprowadzanie nowych świadczeń społecznych o charakterze powszechnym, takich jak ulgi na dzieci, świadczenia i emerytury dla osób niepełnosprawnych oraz wdów, emerytury w podstawowym wymiarze niezależne od uzyskiwanego wcześniej dochodu, obowiązkowe ubezpieczenia chorobowe i wypadkowe itp. Tak szeroki i dotychczas niespotykany zakres świadczeń oraz ich powszechność powoli stawały się znakiem rozpoznawczym nordyckiego modelu państwa dobrobytu.

Ogromne znaczenie dla rozwoju takiej polityki społecznej miało zdobycie władzy przez partie socjaldemokratyczne w latach 30. we wszystkich krajach nordyckich oraz przemożny wpływ koncepcji państwa jako „domu ludu” (szw. *folkhemmet*) na bieżącą politykę tych krajów. Ogólne założenia owej koncepcji mówiły o konieczności likwidacji społeczeństwa klasowego oraz o budowie społeczeństwa egalitarnego, obywatelskiego i demokratycznego, z równym dostępem wszystkich obywateli do wszelkich niezbędnych świadczeń

---

<sup>4</sup> Jak argumentuje A. Sørensen, to właśnie autorytatywne metody rządzenia oraz posłuszeństwo wobec władzy (m.in. w wyniku otrzymywanych świadczeń) stały się instytucjonalną podstawą przyszłego państwa dobrobytu, a nie ruchy robotnicze i industrializacja krajów Północy. A. Sørensen: *On Kings, Pietism and Rent-seeking in Scandinavian Welfare States*. „Acta sociologica” 41, 1998, s. 365-369.

socjalnych. Była to silna podstawa ideologiczna do przeprowadzanych coraz śmielszych reform społecznych, a w efekcie do rozbudowy aparatu redystrybucji.

Kolejnym ważnym krokiem na ścieżce budowy modelu nordyckiego było pogodzenie ze sobą przedstawicieli zasobów pracy i kapitału. Strajki robotnicze z początku wieku zagrażały stabilności społecznej i gospodarczej rzeczonych krajów, szczególnie że organizacje związkowe osiągały coraz większą siłę i wpływy. W końcu doszło do historycznego porozumienia z Saltsjöbaden w 1938 roku, kiedy to największa szwedzka organizacja związkowa uzgodniła z przedstawicielami organizacji pracodawców warunki corocznych negocjacji dotyczących podwyżek dla pracowników, a z biegiem czasu także wpływu na politykę inwestycyjną firm. Poszczególne kraje nordyckie stopniowo również przejmowały podobne rozwiązania. Powstał wtedy typowy dla krajów skandynawskich korporacyjny model rynku pracy, który przetrwał w tej formie blisko pół wieku. Rozwiązanie to zapewniło długotrwały spokój na rynku pracy, tak potrzebny dla pomyślnego rozwoju krajów nordyckich.

Sukcesy i popularność skandynawskich ruchów feministycznych doprowadziły do znacznie większego niż gdziekolwiek indziej aktywnego uczestnictwa kobiet w życiu społecznym i gospodarczym państwa. Z jednej strony rodziło to podstawy dla potencjalnie szybszego rozwoju gospodarczego i było zgodne z lansowanym modelem społecznym równouprawnienia i egalitaryzmu, z drugiej jednak – zaczęło rodzić problemy na rynku pracy<sup>5</sup>. Prowadzona w zasadzie od zakończenia II wojny światowej polityka pełnego zatrudnienia spowodowała, iż państwo i sektor publiczny stały się pracodawcą ostatniej szansy (szczególnie dla kobiet, które znajdowały pracę w sektorze usług społecznych i opiekuńczych). Doprowadziło to do znacznego przerostu zatrudnienia w sektorze publicznym oraz w konsekwencji do trudności finansowych państw nordyckich. Obciążenia podatkowe ludności rosły bardzo szybko już od lat 50. XX wieku, jednak to w latach 70. i 80. osiągnęły najwyższy poziom.

---

<sup>5</sup> W przypadku Szwecji od lat 60. do końca lat 80. zatrudnienie w sektorze publicznym wzrosło trzykrotnie (z 0,5 mln do ponad 1,6 mln osób), a zatrudnienie w sektorze prywatnym nie zmieniło się. W tym samym czasie wydatki publiczne wzrosły z 30% PKB (1960) do 60% PKB (1980). Facts about the Swedish Economy 2001. Confederation of Swedish Enterprise, Lund 2001, s. 53. Zob. także: B. Södersten: Reform Failure and Poor Economic Performance: The Case of Sweden. JIBS Working Paper series 2000-1.

Ten sam okres (lata 70. i 80.) jest też okresem schyłkowym „klasycznego” modelu państwa dobrobytu. Kryzysy naftowe oraz ogólnoświatowe spowolnienie gospodarcze bardzo boleśnie doświadczyły kraje nordyckie, w dużej mierze uzależnione od eksportu swoich produktów. Trudności gospodarcze, rosnąca inflacja na rynkach wewnętrznych (często spowodowana upadkiem wcześniejszych zasad negocjacji na rynku pracy i nadmiernych żądań płacowych związków), coraz większe deficyty budżetowe oraz zadłużenie państwa zmusiły kraje skandynawskie do porzucenia ścieżek rozwoju wyznaczonych przez socjaldemokrację kilka dekad wcześniej na rzecz liberalizacji stosunków gospodarczych oraz uczestnictwa w procesach globalizacji i otwarcia na świat. Mimo iż rzeczywiście „klasyczny” model państwa dobrobytu zdawał się odchodzić w przeszłość, rządy krajów nordyckich nie zrezygnowały z ideałów państwa dobrobytu i w dalszym ciągu starały się realizować koncepcję *folkhemmet* na swoim terytorium, choć w zmienionych uwarunkowaniach politycznych i gospodarczych.

## 2. Państwo dobrobytu wobec globalizacji – model nordycki dzisiaj

Dziedzictwo klasycznie pojmowanego modelu państwa dobrobytu jest w dalszym ciągu wszechobecne w stosunkach politycznych, społecznych i gospodarczych państw Skandynawii. Bardzo często pozostaje ono jednak zmodyfikowane i dostosowane do współczesnych wymagań otoczenia.

Bez większych zmian pozostały priorytety z poprzednich dekad: polityka pełnego zatrudnienia oraz uniwersalizm redystrybucji dochodu narodowego. Obydwa elementy są naturalnie współzależne – wysoki poziom zatrudnienia pozwala na szczerą politykę redystrybucji. Pełne zatrudnienie było ważnym czynnikiem społecznym i gospodarczym już od wielu dekad w państwach skandynawskich. W latach 70. i 80. poziom bezrobocia w krajach nordyckich należał do najniższych w Europie (często poniżej 2%), a poziom zatrudnienia do najwyższych (nawet do ponad 80%). Trudności gospodarcze przełomu lat 80. i 90. spowodowały jednak istotny wzrost bezrobocia<sup>6</sup>, a kraje nordyckie

<sup>6</sup> Aż do 16% w Finlandii, 14% w Danii czy 9% w Szwecji. W Norwegii wzrost bezrobocia był relatywnie niewielki, do nieco ponad 5%. Statistiska Centralbyrån Sweden, [www.scb.se](http://www.scb.se); Statistics Finland, [www.tilastokeskus.fi](http://www.tilastokeskus.fi); Statistisk Sentralbyrå Norway, [www.ssb.no](http://www.ssb.no); Statistics Denmark, [www.danmarksstatistik.dk](http://www.danmarksstatistik.dk).

zdawały się powoli przejmować neoliberalny model polityki gospodarczej podkreślający efektywność czynników produkcji, niską inflację i wzrost gospodarczy (szczególnie ze względu na zbliżenie z krajami Unii Europejskiej oraz przygotowania do wprowadzenia euro, co wymusiło bardziej restrykcyjną politykę pieniężną i fiskalną we wszystkich wysoko rozwiniętych państwach kontynentu). Po krótkim okresie stagnacji poziom bezrobocia powrócił do akceptowalnego poziomu, a polityka pełnego zatrudnienia znów stała się ważnym elementem agendy polityczno-gospodarczej. Obecnie kraje nordyckie charakteryzują się bardzo niskimi wskaźnikami bezrobocia oraz najwyższym poziomem zatrudnienia wśród krajów wysoko rozwiniętych<sup>7</sup>. Co istotne, dotyczy to również kobiet<sup>8</sup> oraz osób po 50. roku życia<sup>9</sup>.

Władze krajów nordyckich kładą duży nacisk na prowadzenie aktywnej polityki rynku pracy. Tym, co wyróżnia kraje nordyckie od kontynentalnego modelu rynku pracy, jest jednak nie bezpieczeństwo zatrudnienia, ale bezpieczeństwo na rynku pracy (ang. *security on labour market*)<sup>10</sup>. Państwo oferuje siłę roboczej wysokie stawki zasiłków dla bezrobotnych i innych świadczeń zastępujących dochód, możliwość przekwalifikowania do nowego zawodu oraz zapewnia ochronę przed zwolnieniem z naruszeniem przepisów prawa. Państwo nie chroni jednak pracowników przed zwolnieniami motywowanymi czynnikami gospodarczymi i finansowymi. Element ten jest pozostawiony w gestii negocjacji pracodawcy i związków zawodowych. W żadnym z krajów nordyckich nie istnieje prawnie ustanowiona płaca minimalna. Wysokość płac jest

<sup>7</sup> Wskaźnik zatrudnienia wynosi (2009) 76% w Danii i Norwegii, 72% w Szwecji oraz 69% w Finlandii, podczas gdy średnia dla UE-25 wynosi 65%. Poziom bezrobocia (2010) wynosi 3,3% w Norwegii, 7,6% w Danii, 8,8% w Szwecji i Finlandii oraz również kształtuje się poniżej średniej UE-25 (9,6%). Należy wziąć w tym przypadku pod uwagę negatywne konsekwencje bieżącego kryzysu gospodarczego, przed którym we wszystkich tych krajach wskaźnik zatrudnienia był o kilka punktów procentowych wyższy, a bezrobocie niższe. Dane za: Eurostat.

<sup>8</sup> Sukcesy ruchów feministycznych w krajach skandynawskich w latach 60. i 70. spowodowały wejście wielu kobiet do zasobu siły roboczej. Aby uniknąć wzrostu bezrobocia, często to państwo stawało się pracodawcą (głównie w zakresie usług społecznych, tj. opieka nad osobami starszymi i dziećmi, praca w szpitalach i urzędach), co doprowadziło do przerostu zatrudnienia w sektorze publicznym i problemów finansowych krajów Północy. Dzisiaj jednak kobiety pełnią równorzędną z mężczyznami rolę na rynku pracy, przyczyniając się do aktywizacji społeczeństwa obywatelskiego i trwania modelu państwa opiekuńczego. J.M. Ryner określa model nordycki jako „przyjazny kobietom” (*women friendly welfare state*), ze względu na stworzenie możliwości pogodzenia kariery i posiadania dzieci (państwo oferuje szeroko zakrojone usługi opiekuńcze dla najmłodszych). J.M. Ryner: *The Nordic Model: Does It Exist? Can It Survive?* „New Political Economy” 2007, Vol. 12/1, s. 62.

<sup>9</sup> Wśród osób po 55. roku życia (2009) pracuje 57,5% w Danii, 69% w Norwegii, 70% w Szwecji i 55,5% w Finlandii przy średniej dla UE-25 wynoszącej 46%. Wskaźnik zatrudnienia kobiet (2009) wynosi dla tych krajów odpowiednio: 73%, 74%, 70% i 68% przy średniej UE-25 równej 59%. Dane za: Eurostat.

<sup>10</sup> J. Pontusson: *Whither Social Europe?* „Challenge”, November-December 2006, s. 51.

natomiast elementem negocjacji osobno w każdym sektorze gospodarki. Regulacje dotyczące zwolnień pracowników są znacznie surowsze w pozostałych krajach unijnych niż w Skandynawii<sup>11</sup>.

Taka, zdawałoby się – liberalna, polityka ochrony pracownika jest pokłosiem modelu gospodarczego wdrażanego w latach 60. i 70. w Szwecji (a później częściowo przejmowanego przez pozostałe kraje północne), zwanego modelem Rehna-Meidnera<sup>12</sup>. Założenia tego modelu mówiły, iż odpowiednio wysoki poziom wzrostu gospodarczego oraz cele równości społecznej i pełnego zatrudnienia można osiągnąć m.in. poprzez ciągłą restrukturyzację gospodarki oraz solidarną politykę płac. Ta ostatnia oznaczała zasadę „równej płacy za równą pracę”; na wyższych szczeblach corocznych negocjacji dotyczących warunków zatrudnienia pomiędzy centralnymi i regionalnymi organizacjami pracodawców i pracobiorców określano stawkę wynagrodzenia dla określonego stanowiska pracy, które miało obowiązywać w każdej firmie niezależnie od jej sytuacji finansowej i produktywności. Pozostawały natomiast różnice płacowe pomiędzy stanowiskami oraz poziomem kwalifikacji i doświadczenia. W rezultacie następował odpływ pracowników z mało efektywnych zakładów pracy (które często upadały) do zakładów z wyższą produktywnością, które zyskiwały na niższych kosztach wynagrodzenia, co z kolei pozwalało na ekspansję przedsiębiorstwa<sup>13</sup>. Bezpieczeństwo zatrudnienia byłoby tutaj istotną przeszkodą dla takiej nieustającej restrukturyzacji gospodarki.

Podobne założenia gospodarcze wraz z zasadą negocjacji istnieją do dzisiaj na nordyckich rynkach pracy, przyczyniając się do skutecznego rozwiązywania problemu bezrobocia. Wyjątkową popularnością od kilku lat szczyci się duński model polityki rynku pracy, oparty właśnie na takich założeniach, a określany mianem *flexicurity* (od ang. *flexible* – elastyczny i ang. *security* – bezpieczeństwo). Znalezione złoty środek pomiędzy łatwym zwalnianiem i zatrudnianiem pracowników, hojnymi świadczeniami ochronnymi dla bezrobotnych oraz aktywną polityką rynku pracy (głównie dotyczącą możliwości

<sup>11</sup> Ibid.

<sup>12</sup> O modelu Rehna-Meidnera więcej zob.: S. Czech: Model Rehna-Meidnera a polityka gospodarcza Szwecji. W: Zagadnienia teorii ekonomii i polityki gospodarczej w ujęciu mikro- i makroekonomicznym. Red. U. Zagóra-Jonszta. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej, nr 48, Katowice 2008.

<sup>13</sup> Trudności gospodarcze lat 70. doprowadziły jednak do niekorzystnych zmian w tym modelu. Związki zawodowe, wykorzystując swoją wpływową pozycję we władzach, próbowały doprowadzić do zrównania płac w ogóle. Doprowadziło to do kryzysu systemu negocjacji na przełomie lat 80. i 90. Innym rezultatem modelu negocjacji była także dominacja dużych firm o wysokiej produktywności; firmom małym i średnim trudno było zaistnieć na rynku. Więcej zob.: D. Hibbs, H. Locking: Wage Dispersion and Productive Efficiency: Evidence for Sweden. „Journal of Labor Economics” 2000, Vol. 18/4.

przekwalifikowania) zaowocował w Danii najniższym poziomem bezrobocia w UE w okresie sprzed kryzysu 2008-2010<sup>14</sup>. Nawet bieżąca unijna polityka rynku pracy (*European Employment Strategy*) wyraźnie opiera się na założeniach tego duńskiego modelu<sup>15</sup>.

Solidarna polityka płac pomaga także w spełnieniu innego ważnego postulatu rządów krajów nordyckich, a mianowicie egalitaryzmu społecznego. Społeczeństwa skandynawskie charakteryzują się najniższymi wartościami współczynnika Giniego, co oznacza, iż rozwarstwienie dochodów jest niewielkie<sup>16</sup>. Poziom ubóstwa również należy do najniższych na świecie<sup>17</sup>. Jak wskazuje J. Pontusson, nie ma wyraźnego związku pomiędzy wzrostem gospodarczym a wysoką nierównością dochodów (niskie dochody miałyby motywować do bardziej wydajnej pracy w celu uzyskania wyższej płacy), a wręcz przeciwnie – bardziej równomierny rozkład dochodów w społeczeństwie może być bardziej produktywny, jeśli tylko odpowiednie bodźce są korygowane przez politykę państwa<sup>18</sup>.

W utrzymaniu egalitarności społeczeństwa istotną rolę odgrywa wspomniana już wcześniej szeroko zakrojona redystrybucja dochodu narodowego. Co charakterystyczne dla modelu nordyckiego, podstawą dla wszelkiego rodzaju świadczeń jest posiadanie obywatelstwa danego kraju (świadczenia przysługują wszystkim obywatelom kraju, niezależnie od poziomu zamożności), a nie fakt wcześniejszego ubezpieczenia lub przynależność do określonej grupy społecznej (np. pracujący/niepracujący, zamożny/ubogi). Ten uniwersalizm świadczeń jest, według B. Greve'a, korzystniejszy społecznie ze względu na brak stygmatyzacji osób ubogich, poparcie klas średnich dla programów redystrybu-

<sup>14</sup> Zdaniem T. Andersena i M. Svarera główną przyczyną sukcesu modelu *flexicurity* było mimo wszystko ograniczenie świadczeń związanych z pozostawaniem bez stosunku pracy. Warunki swobodnego zwalniania i zatrudniania pracowników istniały już wcześniej. Zob. T. Andersen, M. Svarer: *Flexicurity – Labour Market Performance in Denmark*. CESifo Economic Studies, Vol. 53, 3/2007.

<sup>15</sup> Zob. <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=116&langId=en> (dostęp 26.05.2010).

<sup>16</sup> Według obliczeń ONZ wartość współczynnika Giniego wynosi 25,8 dla Norwegii, 25,0 dla Szwecji, 26,9 dla Finlandii oraz 24,7 dla Danii (gdzie 0 oznacza absolutną równość dochodu, a 100 – absolutną nierówność). Średnia UE-27 wynosi 31. <http://www.poverty.org.uk/L14/index.shtml> oraz <http://hdrstats.undp.org/indicators/147.html> (dostęp 26.05.2010).

<sup>17</sup> W rankingu Human Poverty Index (oceniającym głównie długość życia, poziom edukacji i standard życia) za rok 2007/2008 kraje nordyckie zajęły czołowe pozycje: Norwegia miejsce 2., Szwecja miejsce 6., Finlandia miejsce 11., a Dania miejsce 14. Sklasyfikowano ogółem 177 państw. <http://hdrstats.undp.org/indicators/18.html> (dostęp 26.05.2010).

<sup>18</sup> J. Pontusson: *Op. cit.*, s. 42.



cji oraz łatwiejsze osiągnięcie konsensusu społecznego<sup>19</sup>. Tak wysoki poziom redystrybucji wymaga jednak określonych środków fiskalnych, a takimi są obciążenia podatkowe należące do najwyższych na świecie<sup>20</sup>. Obserwuje się jednak zmianę akcentu fiskalnego na podatki pośrednie w miejsce podatków bezpośrednich. Redystrybucja dochodu narodowego oraz wysoka, progresywna skala podatkowa spełniają jednak swoją najważniejszą funkcję, tj. niedopuszczenia do stratyfikacji społecznej według stanu posiadania.

Niezwykle istotnym elementem polityki gospodarczej krajów nordyckich jest także nacisk na edukację społeczeństwa oraz rozwój innowacji i inwestycji w badania i rozwój (R&D). Według danych OECD kraje skandynawskie wydają na edukację najwięcej z krajów UE, a niewiele mniej niż czołowe kraje, takie jak USA czy Korea Płd.<sup>21</sup>. Statystyki wskazują również na bardzo wysoki odsetek obywateli korzystający ze studiów wyższych i szkół policealnych w tych krajach (porównywalny jednakże z Belgią lub Wielką Brytanią)<sup>22</sup>. Również pod względem ciągłego doksztalcania się (ang. *life-long learning*) kraje Północy znajdują się w ścisłej czołówce w Europie (wraz z Holandią i Wielką Brytanią). Edukacja w przedstawianych krajach kształtuje się na bardzo wysokim poziomie, za czym kryje się wyraźne uzasadnienie gospodarcze – równomierny poziom edukacji sprzyja solidarnej polityce płac i niskim różnicom płacowym, natomiast wysoki poziom edukacji pozwala na ciągłą restrukturyzację gospodarki, nie kształcąc nisko produktywnej siły roboczej. Szczególny nacisk położony na kształcenie w zakresie technologii informatycznych i telekomunikacyjnych (ang. *IT industry*) pozwala na szybki wzrost produktywności firm oraz utrwała wysoką pozycję krajów nordyckich w tych branżach na świecie. Innowacyjność produktów oraz usług postindustrialnych pozytywnie przyczynia się również do struktury eksportu tych krajów, a tym samym do ich ogólnej stabilności makroekonomicznej.

<sup>19</sup> Również z historycznego punktu widzenia uniwersalizm świadczeń umożliwił integrację społeczną ruchów robotniczych oraz środowisk rolniczych. B. Greve: What Characterize the Nordic Welfare State Model. „Journal of Social Sciences” 2007, Vol. 3 (2), s. 44.

<sup>20</sup> Przychody z podatków jako % PKB (2005) wynoszą 50% w Szwecji, 49% w Danii, 43,6% w Norwegii oraz 43,5% w Finlandii. Średnia OECD wynosi 36,2%. Szwecja z Danią zajmują 1. i 2. miejsce w tej statystyce, Norwegia i Finlandia 5. i 6. (3. Belgia, 4. Francja). Revenue Statistics 1965-2006. OECD, Paris 2007, s. 19.

<sup>21</sup> Wydatki publiczne na edukację na wszystkich poziomach wyniosły w 2006 roku 7,2% PKB w Danii, 6,7% w Szwecji, 6,2% w Norwegii oraz 6,1% w Finlandii. USA: 7,4%, Niemcy: 5,2%. Szwecja i Finlandia są krajami przeznaczającymi na badania i rozwój najwięcej spośród krajów OECD, odpowiednio: 3,8% PKB i 3,5% PKB (2006 rok). Dania przeznacza na ten cel 2,4% PKB, a Norwegia 1,5% PKB. Średnia OECD wynosi 2,2%. OECD, <http://sourceoecd.org>

<sup>22</sup> Zob. Eurostat Regional Yearbook 2007, European Communities 2007, rozdz. 11.

Warto wspomnieć o jeszcze jednym elemencie charakterystycznym dla krajów nordyckich (choć również dla takich krajów, jak Holandia czy Kanada). Otóż społeczeństwa tych krajów wykazują bardzo wysoki poziom zaufania społecznego i współpracy z instytucjami publicznymi. W takich warunkach znacznie łatwiej buduje się stabilne struktury demokratyczne oraz społeczeństwo obywatelskie<sup>23</sup>. Kapitał społeczny tego rodzaju jest podstawowym warunkiem dla udanej współpracy pomiędzy obywatelami kraju na każdej płaszczyźnie – gospodarczej, politycznej i społecznej. Wytlumaczenia dla tego zjawiska można szukać w historycznej homogeniczności społeczeństw Północy, silnie zakorzenionym luteranizmie, wysokim poziomie równości społecznej lub zaangażowaniu w różnego rodzaju stowarzyszeniach<sup>24</sup>. Nie ulega natomiast wątpliwości, że zaufanie to bardzo sprzyja utrzymywaniu w mocy konstrukcji państwa dobrobytu.

### 3. Perspektywy dla modelu nordyckiego

W latach 90. model nordycki bardzo często spisywano na straty i nie wrócono mu przyszłości<sup>25</sup>. Do podstawowych argumentów krytyki proveniencji neoliberalnej należało wskazywanie na silną pozycję związków zawodowych, pozwalającą na utrzymywanie zbyt wysokich płac dla pracowników nisko wykwalifikowanych, oraz na zbyt szeroką redystrybucję dochodu narodowego, która miała obniżać bodźce motywacyjne siły roboczej do wydajniejszej pracy. Model nordycki (lub częściiej: szwedzki) miał jednak również swoich zwolenników, choć głównie ze względów społecznych, a nie gospodarczych<sup>26</sup>.

W ostatnich latach można było jednak zaobserwować zwycięski powrót tego modelu. Władze krajów nordyckich nie tylko nie ograniczyły redystrybucji dochodu i wysokich świadczeń społecznych zgodnie z wytycznymi polityki

<sup>23</sup> Zob. B. Rothstein: *Social Capital, Economic Growth and Quality of Government: The Causal Mechanism*. „New Political Economy” 2003, Vol. 8/1.

<sup>24</sup> Zob. B. Rothstein, E. Uslaner: *All for All: Equality and Social Trust*. LSE Health and Social Care Discussion Paper 15, 2005.

<sup>25</sup> Jak obrazowo ujmuje to S. Steinmo: „W 1992 roku ogólnie uważano, że zarówno model szwedzki, jak i gospodarka tego kraju znalazły się na swoim łożu śmierci”. Do głównych przyczyn takiego stanu rzeczy zaliczano deficyt budżetowy wielkości 13% PKB, niezdolność obronienia waluty przed atakami spekulacyjnymi oraz brak woli do przeprowadzenia reform społeczno-gospodarczych. Por. S. Steinmo: *Globalization and Taxation: Challenges to the Swedish Welfare State*. „Comparative Political Studies” 2002, Vol. 35/7, s. 849-850.

<sup>26</sup> Zob. np. P. Krugman: *Economics: The Vindication of Scandinavians?* „Fortune”, 25.10.1999; J. Sachs: *The Best Countries of the World*. „Newsweek” 26/2004.

neoliberalnej, ale również wprowadziły swoje kraje na ścieżkę wzrostu wyższą od krajów Europy kontynentalnej, a porównywalną z krajami modelu anglosaskiego<sup>27</sup>. Średnie tempo wzrostu gospodarczego w krajach skandynawskich utrzymuje się od blisko dekady na poziomie wyższym niż w krajach „starej” Unii Europejskiej<sup>28</sup>. Kraje nordyckie powracają więc do czołówki najzamożniejszych krajów świata, którą opuściły w latach 80. i 90. ze względu na ówczesne trudności gospodarcze.

Perspektywy rozwojowe na najbliższą przyszłość również prezentują się dla krajów nordyckich korzystnie. W rankingach Global Competitiveness czy Doing Business kraje te zajmują wysokie miejsca<sup>29</sup>. Tak ważne dla rozwoju gospodarczego łatwość prowadzenia przedsiębiorstwa, niski poziom barier biurokratycznych czy dostępność kapitału przyjmują w tych krajach znacznie korzystniejsze formy niż w wielu innych wysoko rozwiniętych gospodarkach. Można powiedzieć, iż Skandynawowie przyjmują mimo wszystko wiele rozwiązań neoliberalnych w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej czy regulacji rynków finansowych, nie rezygnując jednak z tak charakterystycznych dla siebie uwarunkowań społecznych i opiekuńczych. Zarówno model kontynentalny, jak i model nordycki chronią jednostki przed ryzykiem podejmowania działań na rynku, czyniąc to jednak w różny sposób: ten pierwszy podkreśla społeczną stabilizację, natomiast ten drugi stawia na społeczną równość, starając się nie zakłócać dynamiki procesów rynkowych.

Duże obawy wiązano także z wpływem globalizacji i liberalizacji światowych stosunków gospodarczych na rozwiązania nordyckiego modelu. Uważano, iż zbyt wysokie obciążenia podatkowe, zbyt daleko posunięta redystrybucja dochodu wraz z hojnymi świadczeniami społecznymi doprowadzą do implozji

<sup>27</sup> Osiągnięcia gospodarcze krajów nordyckich a kraje anglosaskie zob.: J. Pontusson: Op. cit., s. 37-45; M. Panić: Does Europe Need Neoliberal Reforms? „Cambridge Journal of Economics”, Vol. 31/2007.

<sup>28</sup> W szczególności dotyczy to Szwecji i Finlandii, które od końca lat 90. co roku notują wyższe wskaźniki wzrostu od średniej UE-15. Dania i Norwegia przyjmowały raczej trend kontynentalny, choć od 2003 roku również notują wyższy wzrost gospodarczy od krajów UE-15. Choć kraje skandynawskie zostały silnie dotknięte kryzysem gospodarczym (w 2009 roku PKB Szwecji spadł o 5,2%, a Finlandii o 7,8%), szacuje się, iż w roku 2010 powrócą one na ścieżkę wzrostu gospodarczego z przyrostem PKB wyższym od średniej Unii, w tym również takich krajów jak Niemcy czy Wielka Brytania. Źródło: Eurostat.

<sup>29</sup> Według Global Competitiveness Index 2009/2010 Szwecja jest czwartą konkurencyjną gospodarką świata, Dania piątą, a Finlandia szóstą. Norwegia zajęła w tym rankingu 14. miejsce. World Economic Forum, <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullrankings.pdf> (dostęp 25.05.2010). W rankingu Doing Business 2010 kraje nordyckie zajmują następujące pozycje: Dania miejsce 6., Norwegia 10., Finlandia 16. i Szwecja 18. Z krajów europejskich jeszcze jedynie Wielka Brytania (5) i Irlandia (7) znajdują się w pierwszej dwudziestce. [http://www.doingbusiness.org/Documents/DB10\\_Overview.pdf](http://www.doingbusiness.org/Documents/DB10_Overview.pdf), s. 4 (dostęp 25.05.2010).

tych systemów. Faktycznie, trudności gospodarcze lat 80. i 90. krajów nordyckich można wiązać z tymi czynnikami, jednak po przeprowadzeniu koniecznych reform stało się oczywiste, iż kraje te w dużym stopniu korzystają na procesach globalizacyjnych. Postawienie na rozwój branż innowacyjnych i przyszłościowych pozwala tym krajom zarówno zachować swój system społeczny, jak i utrzymać wysoki wzrost gospodarczy, którego główną siłą napędową jest właśnie eksport towarów o wysokiej wartości dodanej.

Problemy współczesnych uwarunkowań uprawiania polityki na szczeblu międzynarodowym i wewnętrznym dotyczą jednak również państw nordyckich. Najbardziej palącą kwestią jest, podobnie jak w większości państw wysoko rozwiniętych, problem starzenia się populacji i związana z tym zmiana struktury popytu na usługi sektora publicznego. Oznacza to wzrost kosztów opieki nad ludźmi starszymi, a z drugiej strony -- coraz mniejszą liczbę osób pracujących. Kraje nordyckie są w o tyle dobrej sytuacji, że szczytą się jednym z najwyższych współczynników zatrudnienia, co znacznie oddala wizję trudności finansowych, jednakże jej całkowicie nie likwiduje. Problemy mogą również narastać w związku z kwestią migracji do i z krajów nordyckich. Już teraz wiadomo, że programy integracji imigrantów ze społeczeństwami nordyckimi nie spełniają pokładanych w nich oczekiwań ze względu na zbyt istotne różnice kulturowe i brak zrozumienia przybyszów dla rozwiązań instytucjonalnych państwa dobrobytu. Z drugiej strony rosnąca liberalizacja przepływu zasobu pracy może powodować odpływ najlepszych pracowników do krajów o najniższych obciążeniach podatkowych<sup>30</sup>.

## Podsumowanie

Państwa Północy można bez wątpienia nazwać społeczeństwami sukcesu. Wysoki poziom życia oraz wysokie standardy funkcjonowania instytucji publicznych i społeczeństwa obywatelskiego sprawiają, że państwa te często są wzorem politycznym dla innych krajów<sup>31</sup> oraz obiektem zazdrości innych społeczeństw. Do kluczowych czynników, które składają się na obraz gospodarczy i społeczny państw nordyckich, można zaliczyć:

<sup>30</sup> Więcej o wyzwaniach przyszłości zob. B. Greve: Op. cit., s. 44-45.

<sup>31</sup> Jak zauważa J.M. Ryner, przez długi okres model nordycki (a jeszcze częściej: model szwedzki) pełnił dla socjaldemokracji całego świata funkcję mitologiczną jako utopijny obraz postępowego kapitalizmu dobrobytu. Zob. J.M. Ryner: Op. cit., s. 64-65.

- 
- szeroki zakres świadczeń socjalnych o charakterze uniwersalnym, mający na celu utrzymanie bezpieczeństwa materialnego obywateli, a co za tym idzie, utrzymujący ład społeczno-gospodarczy,
  - kluczową rolę sektora publicznego w zakresie aktywnej polityki rynku pracy oraz prowadzenie polityki pełnego zatrudnienia,
  - historyczny konsensus pomiędzy organizacjami związkowymi a stowarzyszeniami pracodawców (czyli kompromis między pracą i kapitałem),
  - wysoki poziom inwestycji w kapitał ludzki oraz badania i rozwój (R&D),
  - rozwiniętą i utrwaloną postać społeczeństwa obywatelskiego z daleko posuniętym egalitaryzmem społecznym oraz zaangażowaniem kobiet w życie społeczne i gospodarcze,
  - wysoki poziom zaufania do instytucji publicznych oraz społeczne przyzwolenie na wysokie obciążenia podatkowe.

Wszystkie z powyższych właściwości modelu składają się na wysoki kapitał społeczny, który ułatwia prowadzenie skutecznej polityki gospodarczej we współczesnych czasach globalizacji. Inwestycje w kapitał ludzki oraz nacisk na politykę rynku pracy powodują, że kraje północnej Europy w dalszym ciągu są w stanie osiągać wysokie stopy wzrostu gospodarczego oraz akceptowalny poziom zadłużenia publicznego. Nordycki model państwa dobrobytu zasłużenie przeżywa obecnie swój renesans, stając się wzorcem rozwojowym dla wielu krajów wysoko uprzemysłowionych przede wszystkim dlatego, że w warunkach internacjonalizacji gospodarczej i społecznej osiąga sukcesy, których wcześniejsze przewidywania wielu obserwatorów i badaczy mu odmawiały. Wydaje się zatem, iż model ten może stanowić długookresową i ważną alternatywę dla neoliberalnego systemu społeczno-gospodarczego.

## **NORDIC WELFARE STATE MODEL. AN OUTLINE OF EVOLUTION AND PROSPECTS**

### **Summary**

Nordic welfare state model has recently become very popular among many politicians and economists after nearly three decades of being relegated from economic history and theory. Today economic growth, low employment and inflation figures often prove superiority of the model over different ones like the continental or Anglosaxon models mostly due to the successful linkage of the economic policies with social and political sphere. Scandinavian

---

countries still may boast themselves with generous public policy, low inequality and poverty indicators or positive effects of state intervention in the areas of education or labor market. All these elements constitute the modern model of Nordic welfare state in which one may spot remains of the previous, 'classical' model dating back to post-war period, as well as modern policies adjusted to the expectations of contemporary, global economy. The paper tries to identify the features of the present Nordic model which give it this characteristic, yet difficult to follow, social and economic dimension of successful policies.

**Sonia Rozmus**

# **SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA PRZEMIAN SYSTEMOWYCH WIELKIEJ BRYTANII DOBY THATCHERYZMU**

---

## **Wprowadzenie**

Jednym z najbardziej rozpoznawalnych okresów w nowożytnych dziejach Wielkiej Brytanii są rządy konserwatystów w latach 1979-1997. Czas ten charakteryzował się odejściem od głoszonej przez długie lata doktryny keynesowskiej i związanymi z tym spektakularnymi przemianami systemowymi. Co więcej, przeobrażenia te okazały się trwałe. Zakończyły huśtawkę wcześniejszych, naprzemiennych denacjonalizacji i nacjonalizacji niektórych kluczowych przemysłów gospodarki brytyjskiej.

Głoszona we wspomnianym okresie ideologia, zwana thatcheryzmem<sup>1</sup>, doprowadziła do zmian w organizacji ówczesnej gospodarki Wielkiej Brytanii, sposobie rządzenia oraz światopoglądzie Brytyjczyków. Czy tego typu zwrotu można doszukiwać się w uwarunkowaniach społeczno-kulturowych? Skoro gospodarka to przede wszystkim ludzie, którzy są uczestnikami wielorakich interakcji, to powinna ona reagować na zmiany w obrębie systemu społecznego i kulturowego.

Niniejszy artykuł stawia hipotezę, że przemiany systemowe zaistniałe w Wielkiej Brytanii w latach 1979-1997 są wynikiem wzajemnych oddziaływań pomiędzy sytuacją gospodarczą a społeczno-kulturową kraju. Tej drugiej przypisuje funkcję nie tyle sprawczą, co umożliwiającą modyfikację zasad i wartości gospodarowania.

---

<sup>1</sup> Ideologia rządzenia oraz sposobu funkcjonowania gospodarki, która swą nazwę zawdzięcza charyzmatycznej i bezkompromisowej liderce Partii Konserwatywnej oraz głowie rządu – Margaret Thatcher.

## 1. Przemiany systemowe

Lata 1979-1997 przyniosły wiele zmian w organizacji życia gospodarczego Wielkiej Brytanii. Wprawdzie nie była to całościowa przemiana, którą można by określić mianem transformacji systemowej, jednak w owym czasie pojawiło się wiele inicjatyw przekształceń, które wywarły duży wpływ na kształt systemu gospodarczego Wielkiej Brytanii.

Jak zauważa P. Cook, za M. Bishopem i J.A. Kayem, prywatyzacja w Wielkiej Brytanii przebiegała według kilkuetapowego programu. Początkowo, w latach 1979-1983, rząd wyprzedał majątek i przedsiębiorstwa sektora publicznego. Były to przeważnie małe podmioty gospodarcze działające na rynkach o pewnym stopniu konkurencyjności. Drugi etap prywatyzacji wiązał się z denacjonalizacją dużych monopolii państwowych, np. British Telecom. Na fazę tę nachodzi trzeci etap programu prywatyzacyjnego. Realizowany jest on tam, gdzie nie udało się uzyskać oczekiwanych efektów, a polega na wprowadzaniu zasad wolnorynkowych do podmiotów państwowych<sup>2</sup>.

Równie istotna, co denacjonalizacja przemysłu okazała się walka konserwatystów z tzw. *quangos*<sup>3</sup>. Margaret Thatcher zredukowała ich liczbę do połowy. Jednocześnie powołała nowe tego typu instytucje, bardziej zintegrowane z systemem rządowym, a odnoszące się do usług publicznych. Dotyczyły one np. usług zdrowotnych (The National Health Service Trusts), edukacyjnych (*opted-out schools*), rozwoju miast, mieszkalnictwa oraz kontroli sprywatyzowanych przemysłów<sup>4</sup>.

Istotnym ograniczeniom uległa również w latach 1979-1997 rola związków zawodowych. W latach 60. i 70. charakteryzowały się one tak dużą siłą oddziaływania, że kilkakrotnie doprowadziły do obalenia rządów. Dlatego też konserwatyści obejmujący stery nad państwem w roku 1979 uważali związki

<sup>2</sup> P. Cook: The Evolution and Performance of UK Privatisation. Witryna internetowa Programme for Workers' Activities (ACTRAV). <http://actrav.itcilo.org>

<sup>3</sup> Instytucje i organizacje działające na skraju administracji publicznej. W roku 1980 było ich ponad 2 tys., z czego 2/3 miało charakter doradczy. Pozostałą część stanowiły instytucje organizujące konkretne dziedziny życia społecznego. Uważano bowiem, iż działalność w ramach tych dziedzin jest efektywniejsza, gdy prowadzi ją „quasi-autonomiczna” niepaństwowa organizacja, np. the British Council, the Art Council, the Countryside Commission itp.

<sup>4</sup> D. McDowall: Britain in close-up. An in-depth Study of Contemporary Britain. Pearson Education Limited Harlow 1999, s. 44.



zawodowe za głównego wroga gospodarki rynkowej. W konsekwencji wprowadzili prawa redukujące wpływ związków na przemysł. Obok ograniczenia możliwości pikietowania, nowe regulacje zabraniały procedury zawierania umów o pracę w oparciu o przynależność do związku zawodowego tzw. *closed shop*<sup>5</sup>.

Rząd Margaret Thatcher doprowadził również do zmian w systemie podatkowym Wielkiej Brytanii<sup>6</sup>. Obniżono stopy podatku dochodowego<sup>7</sup> i zmniejszono ich liczbę z dwunastu do dwóch stawek. Te jednak nie doprowadziły do zmniejszenia wpływów budżetowych, gdyż znacznie mniejsza grupa obywateli unikała płacenia podatków, jak również znacznie większa ich część klasyfikowała się do najwyższego przedziału. Dodatkowo, rząd konserwatywny podniósł stopę podatku VAT<sup>8</sup>. Generalnie system oparto na podatkach pośrednich. Obniżono natomiast stawki ubezpieczeń społecznych<sup>9</sup>.

Zauważyć należy, iż w omawianym okresie drastycznie zmalał brytyjski eksport produktów przemysłowych. Wzrósł natomiast eksport wartości niematerialnych, wypracowanych przez prężnie rozwijające się *the City*. Począwszy od roku 1986, wspomniane centrum finansowe doświadczało zjawiska zwanego wimbledonizacją. Londyn stał się areną rozgrywek pomiędzy największymi graczami, głównie zagranicznymi<sup>10</sup>. Proces ten zapoczątkowany został deregulacją rynku finansowego, tzw. Big Bang, która zniosła tradycyjne bariery<sup>11</sup>. Banki i inne instytucje finansowe mogły wejść w posiadanie tych drugich. Banki specjalistyczne (tzw. *merchant banks*), jak również domy dyskontowe, otwały się na inwestycje. Towarzystwa budowlane i dostawcy kredytów hipotecznych przestali działać na zasadach współwłasności i zróżnicowali się. W następstwie możliwe stało się ich przejmowanie. Równocześnie banki weszły w obszar kredytowania pod hipotekę<sup>12</sup>.

<sup>5</sup> Ibid., s. 80.

<sup>6</sup> J. Kaliński: Historia gospodarcza XIX i XX w. PWE, Warszawa 2008, s. 346.

<sup>7</sup> Najwyższą stopę podatku dochodowego zredukowano z 83 do 40%.

<sup>8</sup> W momencie objęcia władzy konserwatyści zastali go w wysokości 8 i 12,5%, a podnieśli do poziomu 17,5%. D. McDowall: Op. cit., s. 74.

<sup>9</sup> J. Kaliński: Op. cit., s. 346.

<sup>10</sup> F. Capié, G. Wood, F. Sensenbrenner: Foreign Investment in the UK, s. 19. Witryna internetowa Komisji Europejskiej. <http://ec.europa.eu>

<sup>11</sup> Przed rokiem 1986 wszystkie biura maklerskie działające w *the City* były pochodzenia brytyjskiego. W roku 1990, 154 z 408 biur należało już do kapitału zagranicznego. D. McDowall: Op. cit., s. 78.

<sup>12</sup> F. Capié, G. Wood, F. Sensenbrenner: Op. cit., s. 19.

Nowe regulacje życia gospodarczego odbiły się na sferze realnej gospodarki brytyjskiej. Do roku 1979 sektor publiczny Zjednoczonego Królestwa był zaliczany do największych w Europie. Rząd konserwatystów w przeciągu 16 lat, poczynwszy od roku 1979, sprzedał własność państwową o wartości przekraczającej 50 mld w ręce prywatne<sup>13</sup>.

Najprawdopodobniej właśnie prywatyzacja przedsiębiorstw była największym sukcesem konserwatystów. W rezultacie podjętych działań sektor przedsiębiorstw państwowych skurczył się o 2/3. Prywatyzacji, do roku 1996, uległo około 50 głównych biznesów<sup>14</sup>, m.in.: Amersham International Water (1982), Cables & Wireless (1983), British Telecom (1984), Britoil (1985), British Airways (1987), BP (1987), British Rail (1996), Rolls-Royce (1987), Electricity (1990)<sup>15</sup>. Ponadto władze lokalne, szkoły oraz szpitale zachęcane były do korzystania z usług firm prywatnych, czyli tzw. *outsourcingu*, w zakresie niektórych usług (sprzątanie czy wywóz nieczystości)<sup>16</sup>.

Rząd konserwatywny redukował również wydatki socjalne i subsydia dla nierentownych przedsiębiorstw państwowych. Wyraźnie działania te wpłynęły na proporcje wydatków państwa w latach 1978-1991, co obrazuje tabela 1.

Tabela 1

Wydatki publiczne Wielkiej Brytanii w latach 1978-1991

Sektor	Przeciętnie	Rzeczywista zmiana %
1	2	3
Obrona	12.0	+ 17.1
Pomoc i usługi zagraniczne	1.4	0.0
Rolnictwo, rybołówstwo, przemysł spożywczy i leśnictwo	1.7	+ 12.5
Handel i przemysł, energetyka, bezrobocie	5.5	-26.8
Zatrudnienie i szkolenia	2.0	+ 16.0

<sup>13</sup> Nie wliczając w to sprzedaży lokali mieszkalnych należących do państwa, które udostępniano w ramach programu „*the Right to Buy*”. Program ten pozwalał osobom, które przez minimalnie 12 miesięcy korzystały z mieszkań należących do władz samorządowych, na ich wykupienie. Oferował on równocześnie specjalne rabaty dla tego typu obywateli. Witryna internetowa rządu Zjednoczonego Królestwa. <http://www.direct.gov.uk>

<sup>14</sup> D. McDowall: Op. cit., s. 76.

<sup>15</sup> P. Harvey, R. Jones: Britain Explored. Addison Wesley Longman Limited, Harlow 1992, s. 72.

<sup>16</sup> Ibid.

cd. tabeli 1

1	2	3
Transport	4.3	+ 5.7
Mieszkalnictwo	4.0	- 50.5
Inne usługi środowiskowe	3.9	+ 10.9
Prawo, porządek i usługi związane z produkcją	4.7	+ 79.7
Edukacja i nauka	13.8	+ 14.4
Sztuka i biblioteki (spuścizna narodowa)	0.6	+ 44.4
Zdrowie i usługi socjalne	15.4	+ 41.2
Zdrowie	14.0	+ 40.2
Opieka społeczna	29.0	+ 77.1
Inne	3.4	+ 6.4
Ogółem:		+ 26.2

Źródło: D. McKie: *The Election: A Voter's Guide*. London: Fourth Estate 1992. W: D.T. Studlar: *Great Britain: Decline or Renewal?* Westview Press, Boulder, C.O. 1996, s. 137.

Dwa sektory, a mianowicie mieszkalnictwo oraz handel, przemysł, energetyka i bezrobocie, wykazały znacznie mniejszy udział w ogólnych wydatkach publicznych w roku 1991 niż w roku 1978. Spowodowane to było wyprzedają mieszkań publicznych, a tym samym i ograniczeniem wydatków na ich utrzymanie. Dodatkowo rząd brytyjski wycofał się z subsydiów i zabezpieczeń socjalnych. Sprywatyzowano energetykę oraz rozpoczęto intensywne wydobycie ropy naftowej na Morzu Północnym.

Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych, a także fatalna sytuacja gospodarcza kraju wymusiły zwiększenie efektywności działania. Produktywność całego przemysłu wzrosła w pierwszej połowie lat 80. o 14%<sup>17</sup>. Tak wielka poprawa sytuacji wiązała się jednak nie tylko ze wzrostem produktywności, ale również z masowym ograniczaniem zatrudnienia. Przykładowo, górnictwo i energetyka utraciły w tym okresie 20% miejsc pracy. W latach 1979-1989 bezrobocie w Wielkiej Brytanii wzrosło z 1,5 mln do 2,5 mln<sup>18</sup>.

<sup>17</sup> P. Harvey, R. Jones: *Op. cit.*, s. 70.

<sup>18</sup> W międzyczasie osiągało ono nawet wyższy poziom, tak jak w roku 1983 – 3 mln. D. McDowall: *Op. cit.*, s. 75.

Wraz z malejącą liczbą członków (12,2 mln zatrudnionych w roku 1979, aż do 6,7 mln w roku 1998) obniżała się ranga związków zawodowych. Przyczyniła się do tego zmiana orientacji gospodarki z wysoko uzwiązkowanego przemysłu wytwórczego na branżę usługową<sup>19</sup>. W połowie lat 80. w sektorze prywatnym zatrudnionych było 72% wszystkich pracujących<sup>20</sup>. Udział branży usługowej w globalnym produkcie Wielkiej Brytanii wzrósł w latach 1980-1993 z 61,5 do 71,3%<sup>21</sup>. W roku 1993 usługi stanowiły zatem ponad dwie trzecie produkcji Wielkiej Brytanii. Jak wiadomo, ze względu na swą specyfikę, usługi odznaczają się niskim poziomem wymienialności międzynarodowej. Ukierunkowanie gospodarki brytyjskiej na sektor usługowy oraz proces deindustrializacji odcisnęły piętno na bilansie handlowym Wielkiej Brytanii.

Omówione powyżej przemiany systemowe Wielkiej Brytanii lat 1979-1997 zbiegły się w czasie ze znaczącymi przeobrażeniami w strukturze społeczno-kulturowej tegoż kraju. Można zatem podjąć próbę powiązania zjawisk o charakterze społecznym i kulturowym ze zjawiskami ekonomicznymi. Wydaje się bowiem, iż przynajmniej niektóre z przekształceń w sferze ekonomicznej Wielkiej Brytanii umożliwiające bądź zainspirowane zostały przez wspomniane przeobrażenia społeczno-kulturowe.

## 2. Rewolucja społeczno-kulturowa w Wielkiej Brytanii w latach 1979-1997

Margaret Thatcher, jako premier Wielkiej Brytanii, kojarzona jest z konkretną filozofią życia ekonomicznego i społecznego, jak również z bezkompromisową realizacją jej celów. Jednym z podstawowych założeń jej wizji odbudowy Wielkiej Brytanii było wzniesienie w Brytyjczykach idei indywidualnej odpowiedzialności i inicjatywy.

Zasadniczo badania nad powiązaniem orientacji indywidualnej i kolektywnej z tendencjami materialistycznymi dowodzą, iż społeczeństwo brytyjskie ma charakter wysoce indywidualistyczny. Jest to równoznaczne z postrzeganiem własności jako wyznacznika wartości jednostki i jej osiągnięć<sup>22</sup>.

<sup>19</sup> Ibid., s. 80.

<sup>20</sup> P. Harvey, R. Jones: Op. cit., s. 70.

<sup>21</sup> R. Ciborowski: Innowacje techniczne a system gospodarczy Wielkiej Brytanii. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 1999, s. 133.

<sup>22</sup> T. Tyszka: Psychologia ekonomiczna. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, s. 139-145.

Motywuje również do pozyskania określonych zasobów jako symboli prestiżu społecznego. Można zatem zaryzykować stwierdzenie, iż próby prywatyzacji i liberalizacji gospodarki brytyjskiej padły na podatny grunt. Dowodem na to jest fakt, iż ograniczenie możliwości zatrudnienia w latach 1979-1997 zdecydowanie intensywny rozwój małych firm. Ich liczba wzrosła z 2,4 mln w roku 1980 do 3,7 mln w roku 1997<sup>23</sup>.

Lata 70. ubiegłego wieku to okres rozpowszechniania się myśli postmodernistycznej w Wielkiej Brytanii. Zdaniem F. Jamesona postmodernizm to logika kultury doby późnego kapitalizmu<sup>24</sup>. To uwarunkowania sytuacji społeczno-ekonomicznej i intelektualnej w obecnym postindustrialnym, dalece technologicznym stanie zachodniej cywilizacji<sup>25</sup>. Neguje on modernistyczny „centryzm”, a tym samym „mechanizm totalitacji”, czyli przedkładanie idei nad konkretem i ogółu nad jednostką<sup>26</sup>. Można w łatwy sposób nawiązać analogię pomiędzy takim rozumieniem terminu „postmodernizm” a zjawiskami, jakie zaszły w brytyjskim społeczeństwie i gospodarce lat 1979-1997. Były to m.in. decentralizacja, zaniechanie kolektywnej odpowiedzialności, koncentracja na jednostce i jej indywidualnych potrzebach.

Zdaniem A.F. Heatha preferencje polityczne odpowiadają określonym grupom elektoratu. Klasa robotnicza, obywatele okupujący mieszkania samorządowe, członkowie związków zawodowych oraz mniejszości narodowe wykazują skłonność do bardziej egalitarnych, lewicowych doktryn. Klasa średnia, przedsiębiorcy i menedżerowie popierają wolny rynek i politykę *laissez-faire*. Preferencje te można odnieść do społeczeństwa brytyjskiego. Faktem jest natomiast, że typowa klasa robotnicza stopniowo zmniejszała swą liczebność, a zarobkowa klasa średnia uległa ekspansji<sup>27</sup>. Raport powyborszy z roku 1987, przygotowany dla opozycji, ostrzegał, iż tradycyjny elektorat Partii Pracy zmalał. Baza konserwatywna, czyli pracownicy umysłowi, niezrzeszeni w związkach i posiadacze domostw, wzrosła do 39%. Tego typu trendy działały na korzyść torysów<sup>28</sup>.

<sup>23</sup> D. McDowall: Op. cit., s. 76.

<sup>24</sup> F. Jameson: Postmodernism, or the Cultural Logic of Late Capitalism. Duke University Press, Durham 1991, s. 1.

<sup>25</sup> <http://encyklopedia.pwn.pl>

<sup>26</sup> H. Kiereś: Postmodernizm. PEF. Witryna internetowa Polskiego Towarzystwa Tomasza z Akwinu. <http://ptta.pl>

<sup>27</sup> A.F. Heath, R.M. Jowell, J.K. Curtice: The Rise of New Labour: Party Policies and Voter Choices Oxford University Press, Oxford 2001, s. 6.

<sup>28</sup> G. Radice, Southern Discomfort. Fabian Pamphlet 555. Fabian Society, London 1992, s. 3-4. W: A.F. Heath, R.M. Jowell, J.K. Curtice: Op. cit., s. 6-7.

Ponadto co zamożniejsi członkowie klasy robotniczej zrównali się z niższą klasą średnią co do aspiracji i stylu życia. Zatem społeczeństwo brytyjskie w dużej części reprezentowane było przez rzeszę średnio zamożnych obywateli, których charakteryzowano jako indywidualistów i materialistów. Grupa ta odznaczała się aspiracjami do mobilności społecznej i brakiem kolektywnej solidarności<sup>29</sup>. Nie dziwi zatem fakt, iż pomimo sprzeciwów niektórych grup społecznych wobec negatywnych efektów podjętych przemian, Partia Konserwatywna wygrywała kolejne wybory, zdobywając akceptację dla swojej polityki minimalizowania wydatków rządowych.

Ograniczanie kosztów i związane z tym transformacje systemu zabezpieczeń socjalnych zostały wymuszone w pewnym stopniu poprzez zmiany struktury społeczeństwa brytyjskiego. Jednak oszczędności<sup>30</sup> uzyskane dzięki przyjętej polityce i tak nie sprostaly wyzwaniom związanym ze zjawiskiem starzenia się społeczeństwa<sup>31</sup>. Ponadto rosła popularność szkolnictwa wyższego. Liczba studentów w omawianym okresie podwoiła się<sup>32</sup>. Wzrosła świadomość kwestii gospodarczych wśród społeczeństwa, a tym samym otwartość i gotowość do podejmowania samozatrudnienia. Rozszerzenie wiedzy i kwalifikacji pozwoliło na przeobrażenia w strukturze przemysłu. Ułatwiło rozwój sektora usługowego, głównie usług finansowych oraz przemysłu high-tech.

Pod koniec lat 90. zaledwie 40% ludności Wielkiej Brytanii żyło w gospodarstwach domowych 2+2. Jednakże model taki nadal postrzegany był jako idealna jednostka społeczna. Pomimo gwałtownej zmiany stylu życia w dalszym ciągu żywe pozostawały tradycyjne wartości społeczeństwa brytyjskiego. Mentalność Brytyjczyków odbiegała jednak od realiów życia.

Na przestrzeni lat 1979-1991 zarejestrowano 12-proc. wzrost (z 11 do 23%) grupy reprezentowanej przez kobiety samotne w przedziale wiekowym 18-49<sup>33</sup>. Niewątpliwie zjawisko to wpłynęło na stopień aktywności zawodowej Brytyjek. Istotną rolę odegrały tutaj również sukcesy ruchu kobiet w zakresie

<sup>29</sup> A.F. Heath, R.M. Jowell, J.K. Curtice: *Op. cit.*, s. 10-11.

<sup>30</sup> Prywatyzacja doprowadziła do likwidacji wielu miejsc pracy. W rezultacie odsetek bezrobotnych w Wielkiej Brytanii gwałtownie się podniósł. Do roku 1995 każdy bezrobotny kosztował rząd około 9 tys. funtów rocznie w związku z udzielanymi zapomogami i utratą wpływów z tytułu podatku dochodowego. Na przestrzeni lat 1985-1995 1,64 mln pracowników w wieku 55-64 utraciło swoje pozycje. W konsekwencji środki zaoszczędzone na braku konieczności utrzymywania państwowych firm i usług, tj. np. mieszkalnictwo, musiały zostać przeznaczone na inne cele socjalne. D. McDowall: *Op. cit.*, s. 75.

<sup>31</sup> W roku 1979 w Wielkiej Brytanii mieszkało 2,9 mln ludzi w wieku powyżej 75 lat. W roku 1997 ich liczba wzrosła do 4,2 mln. D. McDowall: *Op. cit.*, s. 75.

<sup>32</sup> *Ibid.*

<sup>33</sup> *Ibid.*, s. 91.

zapewnienia równych szans dla kobiet<sup>34</sup>. Dzięki temu kobiety uzyskały dostęp do niewyobrażalnego wcześniej poziomu ekonomicznej niezależności. W rezultacie zmieniły się potrzeby społeczeństwa brytyjskiego, przede wszystkim potrzeby mieszkaniowe, edukacyjne, finansowe itp. Coraz więcej kobiet zaczęło obejmować stanowiska w tradycyjnie męskich dziedzinach życia gospodarczego Wielkiej Brytanii, czyli biznesie, prawie i bankowości.

Generalnie, dziesięciolecie poprzedzające rządy konserwatystów to okres pogłębiających się podziałów w ramach społeczeństwa brytyjskiego. Wysoki poziom inflacji w połowie dekady osiągający poziom 25%, przedłużające się strajki związków zawodowych górników, odcięcia zasilania, wysokie ceny ropy naftowej itp. nie tylko pustoszyły gospodarkę brytyjską, ale także druzgotały społeczeństwo. Coraz większego znaczenia w życiu społecznym i politycznym nabierały ruchy nacjonalistyczne<sup>35</sup>. Wiele grup społecznych domagało się równych praw. Spora część Brytyjczyków czuła się zagrożona z powodu częstych aktów wandalizmu, chuligaństwa, włamań, pornografii, a także grup skinheadów, punków oraz pseudokibiców piłki nożnej. Nie dziwi zatem fakt, iż spora ich część szukała autokratycznego przywódcy. Silna osobowość Margaret Thatcher, jak i stosunkowa prostota jej wolnorynkowych rozwiązań jawiła się więc jako atrakcyjna alternatywa dla rozczarowującej rzeczywistości<sup>36</sup>.

Po trudnym okresie początku lat 80. w roku 1986 okazało się, iż kondycja gospodarki brytyjskiej uległa znacznej poprawie. Społeczeństwo napełnione optymizmem zaczęło hołdować zasadom przedsiębiorczości. Wielka Brytania stała się zamożniejsza, bardziej konkurencyjna i bardziej skoncentrowana na sprawach finansowych aniżeli na hierarchii społecznej<sup>37</sup>. Dzięki złagodzeniu tradycyjnych podziałów możliwe stało się otwarcie wielu profesji i branż gospodarki zarówno dla obywateli brytyjskich z „nieuprzywilejowanych” grup społecznych, jak i dla podmiotów zagranicznych.

W latach 80. ubiegłego wieku wielką popularnością cieszyła się wizja imperialistycznej Brytanii, m.in. w filmach<sup>38</sup>. Nieważne, iż wiele z reform zainicjowanych w sferze gospodarczej przez Margaret Thatcher wywołało skutki

<sup>34</sup> W sferze zatrudnienia, w roku 1970 uchwalono ustawę o równości wynagrodzenia The Equal Pay Act, która weszła w życie w roku 1975. Również we wspomnianym roku The Sex Discrimination Act uregulował kwestię dyskryminacji kobiet w większości branż.

<sup>35</sup> Organizacje, takie jak The National Front, która stała się trzecią co do wielkości partią i zwyciężyła nad The Liberal Party w wyborach lokalnych, czy The National Association of Freedom, zyskały wielu zwolenników. D Christopher: *British Culture: An Introduction*. Routledge, London 1999, s. 9.

<sup>36</sup> *Ibid.*, s. 9-13.

<sup>37</sup> *Ibid.*, s. 13.

<sup>38</sup> *Ibid.*, s. 15.

społecznie negatywne. Działania te miały przywrócić stabilność i siłę państwa brytyjskiego. Dlaczego „żelazna dama” trwała, a głębokie przemiany w gospodarce państwa były możliwe? Właśnie ze względu na zakorzeniony w kulturze i tradycji obraz państwa – państwa imperium, który przywoływała. Należy pamiętać, iż lata 80. to również upadek establishmentu. Mit nietykalnej królowej, której nadano nadzwyczajną siłę spajającą naród w jedność, nagle zakończył się. Brytyjczycy poszukiwali przywódcy, który wyprowadziłby kraj z kryzysu i odtworzył jego znaczenie międzynarodowe.

Można również zaryzykować stwierdzenie, iż społeczeństwo brytyjskie ma w swoim światopoglądzie zakorzenione zasady kapitalizmu. Wielka Brytania jako jedna z pierwszych w Europie zamieniła system feudalny na kapitalizm. Ponadto pewna część sprywatyzowanych w latach 1979–1997 przedsiębiorstw powstała z kapitału prywatnego (Rolls-Royce, Jaguar, BP, Cable & Wireless). Co więcej, dominująca w Wielkiej Brytanii religia protestancka, jak podkreślał M. Weber, dostarczyła moralnego uzasadnienia dla rozwoju zachodniego kapitalizmu. Etyka gospodarcza, występująca w ramach tej religii, propagowała motyw i cele określone jako ciężka praca, chęć gromadzenia majątku, indywidualizm, oszczędność i zapobiegliwość<sup>39</sup>. Istnieją zatem pewne kulturowe czynniki ułatwiające podjęcie działań liberalizacji gospodarki i wprowadzenia do życia gospodarczego zasad kapitalizmu.

## Podsumowanie

Podsumowując, cechy kulturowe Brytyjczyków, takie jak indywidualizm, tradycyjne wartości, a także przekonania religijne, w wielu przypadkach ułatwiły wprowadzenie zasad kapitalizmu. Demografia społeczeństwa brytyjskiego, rozpowszechnienie idei postmodernizmu czy emancypacja kobiet spotęgowały dążenia do odejścia od wizji państwa opiekuńczego.

Zatem zjawiska społeczno-kulturowe stymulowały raczej, niż wywoływały przemiany. Trudno wskazać jednoznacznie związek przyczynowo-skutkowy pomiędzy tego typu czynnikami a czynnikami ekonomicznymi. Wystąpiło bowiem między tymi dwoma kategoriami uwarunkowań wiele sprzężeń zwrotnych.

---

<sup>39</sup> M.F. Murove: *The Incarnation of Max Weber's Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism in Post-colonial Sub-saharan African Economic Discourse: The Quest for an African Economic Ethic*. „Mankind Quarterly” 2005, No. 45. Issue 4, s. 389.



Zakres tematyczny i objętościowy niniejszego artykułu nie pozwalał na uwzględnienie kwestii, takich jak np.: czynniki ekonomiczne, rosnąca integracja gospodarcza w regionie czy proces globalizacji jako uwarunkowań przemian strukturalnych gospodarki brytyjskiej w latach 1979-1997. Istnieje zatem jeszcze szerokie pole dla rozważań nad przyczynami tak dużego powodzenia działań i samych poglądów mieszczących się w ramach tzw. *thatcherizmu*.

## **SOCIO-CULTURAL FACTORS OF THE SYSTEM CHANGES OF GREAT BRITAIN IN THE THATCHER ERA**

### **Summary**

The present article is an attempt to show the relevance of the socio-cultural factors to the structural changes that took place in Great Britain in the Thatcher era. The period in question was characterized by some spectacular transitions in the organization of the British economy, as well as with equally important phenomena which occurred within the culture and society of the country. The hypothesis suggests that it is possible to draw a causal relationship between the two kinds of factors, namely socio-cultural and economic.

In the first part of the article the primary economic changes, both in the regulatory and the real dimension, have been described. Besides conversions in the fiscal and financial sectors, also restrictions imposed on the functioning of quangos and the formative power of trade unions have been taken into consideration. Moreover, such issues as privatisation, minimalization of employment in many of the formerly state-owned enterprises and the consequent variation in its distribution across sectors, changes in the industry and the trade structures, have been addressed by showing the empirical data.

All the above phenomena have been placed in the socio-cultural environment in the subsequent part of the article. First of all, it should be noticed that the highly individualistic character of the British society as well as the spread of the postmodern thought shaped a surprisingly positive attitude towards Thatcherism. Despite severe social effects of the undertaken reforms, Margaret Thatcher continued to win the elections and have the support for her policy. Self-reliance and individual choice were developed and the small private enterprise thrived. Moreover, the shrinkage of the working class and its changing face, namely the equation of its aspirations and life styles with the middle class, cause a great popularity of such programs as e.g. *"the Right to Buy"*. The unrest within the society, the nationalist movements, the collapse of the Establishment, the attachment to the imperialistic view of the country, and the "spirit of capitalism" rooted in the history and religion of Great Britain exerted an important influence on the economic changes of the period.

However, it would be difficult and improper to draw a simple causal relationship between the two kinds of factors in question. Sometimes, like in case of unemployment, inflation and common discontent, the economic situation determined social phenomena. But there are also examples of the inverse relation. The Protestant ethic advocates hard-work, self-reliance and is far

---

from criticising gathering wealth, thus it promotes capitalism. Notwithstanding, it would be safer to ascribe rather a facilitative role than a causative one to the socio-cultural factors. In many cases, it is impossible to trace which was the first incentive for the change: economic or socio-cultural. The multiple feedbacks occurred there. The role of the socio-cultural environment in shaping the British economy is, however, unquestionable.

**Monika Szudy**

# **SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA EWOLUCJI SYSTEMU GOSPODARCZEGO HISZPANII**

---

## **Wprowadzenie**

Wiek XX był dla Hiszpanii wiekiem głębokich przemian zarówno gospodarczych, politycznych, jak i społecznych. Do najważniejszych zjawisk i wydarzeń w tym okresie należy zaliczyć przede wszystkim ewolucyjne przejście od dyktatury do demokracji oraz uzyskanie członkostwa we Wspólnotach Europejskich i NATO. Ponadto Hiszpania doświadczyła dynamicznego rozwoju społeczno-gospodarczego, który przyczynił się do zmiany jej pozycji na arenie międzynarodowej, zarówno w Europie, jak i na świecie. Należy pokreślić, iż o kształcie współczesnego hiszpańskiego systemu gospodarczego zdecydował spłot wielu czynników o zróżnicowanym charakterze, tak gospodarczym i politycznym, jak kulturowym i społecznym.

Przemiany w systemie gospodarczym Hiszpanii nie mogą być dobrze zrozumiane bez uwzględnienia, podlegającej głębokim wstrząsom, historii tego kraju. W XVI wieku Hiszpania zdobyła pozycję potęgi na skalę światową, następnie stopniowo traciła znaczenie gospodarcze i polityczne, a jej ludność doznała postępującego przez wieki w ujęciu relatywnym zubożenia. Kraj ten stanowi interesujący przypadek państwa opóźnionego gospodarczo względem innych krajów tej części Europy, którego gospodarka, oparta na mechanizmie rynkowym, doświadczyła licznych niepowodzeń w procesie rozwoju gospodarczego. Jednak wiek XX to okres, w którym ostatecznie Hiszpania wyrwała się z historycznego zacofania i zmniejszyła dystans dzielący ją od najbardziej rozwiniętych krajów Europy.

W pracy przedstawiono najważniejsze zjawiska społeczne i kulturowe, które towarzyszyły przemianom gospodarczym i politycznym w Hiszpanii w XX wieku. Można postawić tezę, iż powodzenie procesu budowania porządku gospodarczego i politycznego w Hiszpanii było uzależnione w znacznym stopniu od uwarunkowań społecznych i kulturowych panujących w okresie wprowadzania zmian.

## **1. Społeczne i kulturowe uwarunkowania zmian instytucjonalnych w Hiszpanii na przełomie XIX i XX wieku**

System gospodarczy Hiszpanii w pierwszej połowie XIX wieku był archaiczny, a reżim polityczny – reakcyjny. Gospodarka Hiszpanii była gospodarką zacofaną, opierającą się na rolnictwie, którego niewielką część stanowiło rolnictwo towarowe, współdziałające z jeszcze mniejszymi wówczas działami, jak: przemysł, handel i usługi<sup>1</sup>. W nowoczesnych wówczas gałęziach gospodarki, takich jak: wydobywanie minerałów i rud metali, bankowość i kolejnictwo, dominował kapitał obcy<sup>2</sup>.

Dla zacofania gospodarczego Hiszpanii znamienny był brak ducha przedsiębiorczości i nieobecność społecznej inicjatywy, które wywarły swoje piętno na wszystkich sektorach gospodarki, a główną siłą sprawczą rozwoju gospodarki hiszpańskiej było naśladownictwo<sup>3</sup>. Zatem Hiszpania nie doświadczyła takiej rewolucji przemysłowej, jaka wystąpiła w Anglii czy we Francji. Industrializacja, która pojawiła się pod koniec XIX wieku, objęła swoim zasięgiem jedynie niewielkie obszary na północy półwyspu: Asturię, Kraj Basków i Katalonię, przyczyniając się do narastania nierówności w poziomie rozwoju gospodarczego i życia ludności poszczególnych regionów. Ich wynikiem było nasilanie się tendencji regionalistycznych, które z czasem przekształciły się w ruchy autonomiczne czy wręcz separatystyczne. Jednym z czynników wyjaśniających niedorozwój Hiszpanii na gruncie nauki i technologii była dominacja jednej religii

<sup>1</sup> U schyłku XIX wieku w przemyśle i rzemiośle zatrudnionych było 18-20% ludności aktywnej zawodowo, w usługach – 20%, a w rolnictwie – 60% aktywnych zawodowo. T. Miłkowski, P. Machciewicz: *Historia Hiszpanii*. Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 1998, s. 306.

<sup>2</sup> R. Cameron, L. Neal: *Historia gospodarcza świata. Od paleolitu do czasów najnowszych*. Książka i Wiedza, Warszawa 2004, s. 275-276.

<sup>3</sup> L. Straszewicz: *Hiszpania*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1982, s. 173.

i duch kontrreformacji<sup>4</sup>. Cechą charakterystyczną ruchów regionalistycznych było to, że zanim osiągnęły poziom polityczny, doświadczały fazy odrodzenia kulturowego, kultywowania rodzimego języka, historii i obyczajów.

Zapaść w sferze finansów publicznych, wywołana m.in. licznymi wojnami domowymi, hamowała wzrost gospodarczy i uniemożliwiała prowadzenie jakiegokolwiek spójnej polityki gospodarczej. Chroniczny deficyt budżetowy<sup>5</sup> powodował, że rząd manipulował systemem bankowym, co doprowadziło do inflacji i do zaciągania pożyczek za granicą na niekorzystnych dla rządu hiszpańskiego warunkach. Ogromne potrzeby finansów publicznych przyczyniły się do niepowodzenia reformy rolnej – skonfiskowane majątki arystokracji ostatecznie licytowano na rzecz osób, które zaoferowały najwyższą cenę. Władze kilkakrotnie ogłaszały częściową niewypłacalność i nie spłacały pożyczek zaciąganych na prowadzenie działań wojennych, co powodowało częste zmiany rządów<sup>6</sup>.

Lata 1875-1931, określane mianem restauracji, obfitowały w wydarzenia, które przyczyniły się do redefinicji tożsamości Hiszpanii. Utrata w 1898 roku ostatnich kolonii w Ameryce (Kuby i Filipin) utwierdziła społeczeństwo hiszpańskie w przekonaniu, że Hiszpania traci status mocarstwa i przyczyniła się do zmiany dotychczasowego systemu wartości<sup>7</sup>. Na początku XX wieku następował zatem rozpad państwa w wyniku spadku autorytetu władzy i silnych ruchów nacjonalistycznych w Katalonii i Kraju Basków.

Pokolenie intelektualistów tego okresu wskazywało na konieczność zastąpienia dotychczasowego i tradycyjnego rozumienia patriotyzmu nowym nacjonalizmem, którego fundamentami powinno być silne państwo narodowe i postępująca europeizacja Hiszpanii<sup>8</sup>. Pierwszą udaną próbą ingerencji państwa w gospodarkę (a dokładnie w sektor przemysłowy) było utworzenie dopiero w 1941 roku Narodowego Instytutu Przemysłu (*Instituto Nacional de Industria*, INI), instytucji i zarazem przedsiębiorstwa, którego zadaniem było zarządzanie i finansowanie przedsiębiorstw o kapitale państwowym lub mieszanym. Natomiast europeizacja społeczeństwa hiszpańskiego na szeroką skalę rozpoczęła się dopiero w latach 50. XX wieku.

<sup>4</sup> J.A. Gonzalo, J.L. Gallizo: *European Financial Reporting. Spain*. Carnegie International, London 1992, s. 7.

<sup>5</sup> Czynnikiem pogłębiającym trudności ze zrównoważeniem budżetu państwa w latach 1800-1830 była utrata kolonii w Ameryce i wywołany tym spadek dochodów publicznych. R. Cameron, L. Neal: *Op. cit.*, s. 275.

<sup>6</sup> *Ibid.*, s. 275-276.

<sup>7</sup> S. Balfour: *The End of the Spanish Empire 1898-1923*. Clarendon Press, Oxford 1997.

<sup>8</sup> A. Müller: *Od autorytaryzmu do demokracji. Transformacja ustrojowa na przykładzie Hiszpanii i Polski*. MADO, Toruń 2004, s. 29.

Wzrastające różnice w poziomie rozwoju regionów przyczyniły się do pojawienia się dwóch odrębnych modeli konfliktu społecznego. Pierwszy konflikt miał charakter tradycyjny – agrarny i toczył się pomiędzy właścicielami ziemskimi a dzierżawcami i robotnikami rolnymi. Natomiast drugi konflikt nosił znamiona konfliktu nowoczesnego, o charakterze industrialnym – pomiędzy właścicielami kapitału i robotnikami przemysłowymi<sup>9</sup>.

Znaczna część ludności starała się polepszyć warunki życia drogą emigracji zamorskiej<sup>10</sup>. Struktura przyrostu naturalnego charakteryzowała się wysoką stopą urodzin i wysoką stopą zgonów. Niemniej jednak pomimo niskiego poziomu higieny średnia długość życia wydłużyła się z 29 lat w 1860 roku do 35 lat w 1885 roku. Stagnację przeżywało szkolnictwo wyższe. Wysiłki podejmowane w kierunku rozbudowy szkolnictwa podstawowego nie skutkowały wzrostem poziomu skolaryzacji. Na przełomie wieków do szkół podstawowych uczęszczało zaledwie 50% dzieci. Pomimo to w latach 1860-1901 odsetek analfabetów zmniejszył się z 76% do 66%<sup>11</sup>.

Z kulturowego i artystycznego punktu widzenia wiek XIX był bardzo bogaty. Poprzedzające go kilka wieków wpływów arabskich na Półwyspie Iberyjskim zaowocowało nie tylko licznymi pomnikami kultury arabskiej, systemami irygacyjnymi i obszernym słownictwem o arabskich korzeniach (które dotyczy niemal 15% słownictwa hiszpańskiego), ale także stylem życia opartym na zrozumieniu, tolerancji i respekcie. W tym okresie wiele miast hiszpańskich, m.in. Toledo, Kordoba, Tudela czy Agreda, były przykładami tolerancji pomiędzy rasami i kulturami żydowską, arabską i chrześcijańską – jak w żadnym innym miejscu na świecie<sup>12</sup>.

Niezwykle ważną rolę w konstruowaniu tożsamości i jedności narodowej odegrała wojna domowa (1936-1939). Okazała się ona najbardziej traumatycznym wydarzeniem w historii Hiszpanii, w związku z czym w okresie powojennym społeczeństwo hiszpańskie odczuwało silny lęk przed możliwością powtórzenia się tego zdarzenia. Lęk ten nauczył Hiszpanów umiejętności wyciszania konfliktów i prowadzenia dialogu<sup>13</sup>.

<sup>9</sup> T. Miłkowski, P. Machcewicz: Op. cit., s. 308.

<sup>10</sup> W latach 1882-1914 z Hiszpanii do Argentyny i Brazylii wyjechało ok. 1 mln emigrantów, co stanowiło ok. 1/3 całkowitego przyrostu ludności. J.A. Gill: *Causas del desarrollo económico. España en Europa: 1900-2000*. Minerva Ediciones, Madrid 2001, s. 8.

<sup>11</sup> Ibid., s. 8 i nast.

<sup>12</sup> J.A. Gonzalo, J.L. Gallizo: Op. cit., s. 7.

<sup>13</sup> A. Müller: Op. cit., s. 31 i nast.

Wśród istotnych czynników, które doprowadziły do wojny domowej, należy wymienić tragiczne podziały społeczeństwa hiszpańskiego. Aż do początku XVIII wieku Hiszpanię tworzyły królestwa połączone osobą władcy, a różniące się między sobą charakterem instytucji politycznych i ekonomicznych. Natomiast od początku XIX wieku Hiszpania była sztywno zorganizowanym państwem centralistycznym utworzonym na wzór francuski. Wszelkie decyzje były podejmowane w Madrycie<sup>14</sup>. Regiony, takie jak Katalonia, Kraj Basków, Pampeluna czy Galicja, zamieszkane przez ludność nieposługującą się językiem kastylijskim, otrzymały jedynie nieliczne prawa<sup>15</sup>.

## 2. Okres dyktatury gen. Franco

W ewolucji hiszpańskiego systemu gospodarczego w XX wieku można wyróżnić kilka okresów:

- lata 1939-1957 – kiedy to podjęto próby zbudowania nowego państwa, którego ład instytucjonalny opierał się na zanegowaniu mechanizmu rynkowego i zastępowaniu go bezpośrednią interwencją państwa w gospodarkę,
- lata 1958-1963 – w których wdrażanie idei liberalizmu gospodarczego zaowocowało położeniem fundamentów pod rozwój sprawnie funkcjonującego systemu gospodarki rynkowej i demokracji,
- lata 1964-1974 – czyli okres nieudanej próby wprowadzania indykatywnego planowania rozwoju gospodarczego,
- lata 1975 i następne – to okres budowy demokratycznego ładu politycznego oraz zbliżania systemu gospodarki rynkowej do rozwiązań charakterystycznych dla rozwiniętych krajów Europy Zachodniej.

System gospodarczy Hiszpanii, który rozwijał się w latach 1939-1978, był systemem kapitalistycznym, w którym obywatele nie zostali pozbawieni prawa własności, jednak swoboda prowadzenia działalności gospodarczej została silnie ograniczona licznymi regulacjami prawnymi. Wynikało to przede wszystkim z tego, że gen. Franco przejawiał brak zaufania do mechanizmu rynkowego i starał się zastępować go bezpośrednimi działaniami instytucji państw-

<sup>14</sup> Z. Podlasiak: *Ekonomiczno-społeczne problemy krajów Unii Europejskiej*. Uniwersytet Łódzki, Łódź 2001, s. 86-87.

<sup>15</sup> R. Hofmann: *Polityka regionalna w kontekście przemian demokratycznych w państwie dyktatury – przykład Hiszpanii*. W: *Zmiany konstytucyjne związane z członkostwem w Unii Europejskiej*. Red. K. Wójtowicz. Instytut Europejski, Łódź 1998, s. 151-152.

wowych<sup>16</sup>. Równocześnie był on głęboko przekonany o zdolności instytucji państwowych do bezpośredniego kierowania gospodarką, więc narzucał podmiotom gospodarczym określone rozwiązania. Owe daleko idące regulacje dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej, w warunkach tradycyjnie niskiego poziomu przedsiębiorczości w społeczeństwie hiszpańskim<sup>17</sup>, stanowiły silny bodziec do ograniczania aktywności gospodarczej. Ramy instytucjonalne, które powstały w pierwszym okresie dyktatury (w latach 1939-1958), nie gwarantowały respektowania praw prywatnych właścicieli i rodziły wysokie koszty transakcyjne, przyczyniając się do pogłębiania kryzysu gospodarczego.

Należy podkreślić, iż gen. Franco nie podjął się jednoznacznego sformułowania zasad porządku ustrojowego. Rolę hiszpańskiej konstytucji miał pełnić tradycyjny, przyjęty przez naród system wartości oparty na religii i tradycji, z którym prawo pozytywne miało być zgodne<sup>18</sup>. Brak ustawy zasadniczej nie był przeszkodą w procesie instytucjonalizacji porządku, który był regulowany przez tzw. prawa fundamentalne (*los leyes fundamentales*). Pozory konstytucjonalizmu spełniało siedem fundamentalnych ustaw uchwalonych w okresie rządów dyktatora, przy czym zostały one uchwalone w zasadzie w celu legitymizowania sytuacji już zaistniałej.

W tym początkowym okresie budowania państwa przez gen. Franco powstał system autarkii ekonomicznej, który okazał się na tyle niesprawny, iż doprowadził państwo hiszpańskie niemal do bankructwa<sup>19</sup>.

W 1959 roku rozpoczęto realizację Planu Stabilizacyjnego, który okazał się punktem zwrotnym w procesie budowania systemu gospodarczego. Urzeczywistnienie założeń przyjętych w Planie oznaczało zerwanie z państwem interwencyjnym i protekcyjnym. Ograniczenie interwencji rządu w gospodarkę było formą zachęty dla rozwoju przedsiębiorczości i konkurencyjnego rynku. Reforma z 1959 roku oznaczała odejście od szerokiego zakresu trady-

<sup>16</sup> G. Caballero: The Dynamic of Spanish Institutional Evolution Towards Economic, Social and Political Decentralization 1950-2000: Markets, Democracy and Federalism for Economic Development. EAEPE Conference, Maastricht 2003, s. 7.

<sup>17</sup> Zdaniem V. Pereza Diasa źródeł takich postaw w społeczeństwie hiszpańskim, jak pasywność i brak samodzielnej inicjatywy, należy szukać jeszcze w okresie największej świetności państwa hiszpańskiego za czasów rządu Filipa II w XVI wieku. Budowaniu ówczesnej potęgi wojskowej i politycznej nie towarzyszył rozwój nowoczesnej gospodarki kapitalistycznej (tak jak działo się to w Wielkiej Brytanii czy Holandii). <http://forsal.pl> (dostęp 08.07.2010).

<sup>18</sup> A. Müller: Op. cit., s. 40.

<sup>19</sup> Od katastrofy gospodarczej Hiszpanię uratowała pomoc Stanów Zjednoczonych, której podstawę stanowiła umowa polityczna określana mianem „Umowy Baz Amerykańskich”. A. Lorca: Wpływ przystąpienia do Wspólnoty Europejskiej na gospodarkę hiszpańską. W: Hiszpańska droga do Unii Europejskiej. Red. A. Zakrzewska. Instytut Europejski, Łódź 1998, s. 25.



cyjnej dyskrejonalnej interwencji państwa hiszpańskiego w gospodarkę i zaakceptowanie mechanizmu rynkowego jako ważnego mechanizmu koordynacji decyzji gospodarczych.

W tym sensie reforma oznaczała zakwestionowanie porządku gospodarczego budowanego w pierwszych 20 latach dyktatury gen. Franco. Zapołączowano budowę nowych ram instytucjonalnych gospodarki, zakładających przyjęcie modelu gospodarki rynkowej podobnego do funkcjonujących w innych krajach Europy Zachodniej<sup>20</sup>. Należy jednak pamiętać, że procesy liberalizacji gospodarki hiszpańskiej były ograniczone w swym zasięgu i postępowały stopniowo, doprowadzając do powstania gospodarki z silnymi elementami protekcjonizmu<sup>21</sup>.

Sektor publiczny odziedziczony po gen. Franco był niewielki, charakteryzował się wysokim stopniem centralizacji i skrajnym interwencjonizmem. Natomiast sektor prywatny, zdominowany przez małe i średnie przedsiębiorstwa o słabych strukturach finansowych i technologicznych, nie był na tyle silny, aby sprostać konkurencji na arenie międzynarodowej. Podstawową przyczyną tej słabości była zbyt duża jego ochrona zarówno przed konkurencją krajową, jak i zagraniczną. W odniesieniu do sektora prywatnego gen. Franco przyjął rozwiązania charakterystyczne dla francuskiego modelu planowania indykatywnego J. Monneta i nie uwzględnił specyfiki problemów strukturalnych hiszpańskiej gospodarki. Warunki sprzyjające rozwojowi konkurencji pojawiły się dopiero po zawarciu paktów Moncloa w 1977 roku i uchwaleniu konstytucji w 1978 roku. Do Wspólnoty Hiszpania wchodziła już z rozwiniętym systemem gospodarki rynkowej.

W okresie dyktatury gen. Franco dążył nie tylko do zapanowania nad życiem politycznym obywateli, ale również do stworzenia hiszpańskiej integralności, także pod względem kultury. Jednym ze sposobów osiągnięcia tego celu były działania zmierzające do zlikwidowania języków regionalnych, zwłaszcza w Katalonii i Kraju Basków. Przy czym Katalonia i Kraj Basków były najbardziej uprzemysłowionymi regionami Hiszpanii, w których swoje najsilniejsze ośrodki mieli republikanie. W ośrodkach tych opór przeciwko gen. Franco utrzymywał się do końca dyktatury<sup>22</sup>.

<sup>20</sup> Zmiany dotyczące zapisów ustawowych nie od razu znajdowały zastosowanie w praktyce, czego potwierdzeniem może być zastosowanie się rządu hiszpańskiego do zalecenia OECD, dotyczącego utworzenia instytucji ochrony konkurencji, które to instytucje następnie były uśpione aż do początku lat 90.

<sup>21</sup> A. Lorca: *Op. cit.*, s. 26.

<sup>22</sup> R. Hofmann: *Op. cit.*, s. 152.

Od początku lat 50. środowisko studentów, artystów i intelektualistów nie ulegało wpływom ani państwa, ani Kościoła. Uniwersytety zdołały wykształcić kulturę polityczną wrogą wobec panującego systemu politycznego, która stanowiła załączek nowej klasy średniej, dążącej do transformacji. Znamionym procesem w tym okresie był rozwój społeczeństwa obywatelskiego, co wymuszało na reżimie dokonanie pewnych zmian w zakresie realizacji celów: na pierwsze miejsce wysunęły się takie cele, jak ogólnospołeczny dobrobyt i wzrost gospodarczy.

Procesy modernizacyjne sprzyjały spadkowi zainteresowania postawami skrajnymi i skłanianiu się ludności hiszpańskiej ku postawom bardziej umiarkowanym. W pewnej mierze zjawisko to było związane z tym, że technokratyczny porządek został oparty na odpolitycznieniu, któremu miało towarzyszyć zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych. Wraz ze słabnięciem konfliktów następowała homogenizacja kultury hiszpańskiej z uniwersalizującą się cywilizacją europejską. W epoce frankizmu powstała również silna klasa średnia, która dzięki rozwojowi gospodarczemu i masowej emigracji stała się grupą wewnętrźnie zintegrowaną i bardzo nowoczesną<sup>23</sup>.

Jeszcze w okresie poprzedzającym dyktaturę gen. Franco społeczeństwo hiszpańskie było wewnętrznie podzielone (okres dyktatury nie wpłynął na eliminację tego podziału). Główna linia tego podziału przebiegała między nie-Europejczykami i Europejczykami. Bycie Europejczykiem oznaczało bycie opozycjonistą, pragmatykiem i zwolennikiem liberalnych metod ekonomicznych<sup>24</sup>.

Gruntowna przemiana społeczeństwa hiszpańskiego w latach 60., wynikająca w dużej mierze z przyspieszonego rozwoju gospodarki hiszpańskiej, wyrażała się zmianami w strukturze społecznej, w poziomie dochodów poszczególnych grup zawodowych oraz skali dzielących je dystansów, zarówno ekonomicznych, jak i cywilizacyjnych. Czynnikiem dynamizującym przemiany społeczne był w tamtym okresie masowy exodus ze wsi do miast. W latach 1950-1975 hiszpańską wieś opuściło 3,8 mln osób<sup>25</sup>. Przyczyniło się to do poprawy struktury hiszpańskich gospodarstw rolnych oraz wzrostu dochodów robotników rolnych.

<sup>23</sup> A. Müller: *Op. cit.*, s. 53.

<sup>24</sup> G. Bernatowicz: *Europejska polityka Hiszpanii. Wnioski dla Polski*. „Sprawy Międzynarodowe” 1993, nr 4, s. 85-100.

<sup>25</sup> T. Milkowski, P. Machciewicz: *Op. cit.*, s. 415.

Procesy industrializacji i urbanizacji kraju przyczyniły się m.in. do wydłużenia przeciętnej długości życia, zmniejszenia wskaźnika śmiertelności, zmniejszenia przeciętnej wielkości rodziny, wzrostu wskaźnika alfabetyzacji i skolaryzacji na wszystkich szczeblach nauczania. Przeciętna długość życia wydłużyła się z 62,1 roku w 1950 roku do 73,3 roku w 1975 roku. W latach 1960-1975 wielkość przeciętnej rodziny zmniejszyła się z 4 do 3,02 osoby. Wskaźnik alfabetyzacji zwiększył się z 82,6% w 1950 roku i 86,3% w 1960 roku do 91,2% w roku 1975<sup>26</sup>.

Zjawiskiem niemal powszechnym stała się postępująca laicyzacja, podmywająca fundamenty narodowego katolicyzmu. Przyczyn tego zjawiska można upatrywać we wzrastającej liczbie zachodnich turystów, jak i masowych wyjazdach zarobkowych Hiszpanów do bogatszych krajów Europy Zachodniej. Liczba turystów odwiedzających Hiszpanię zwiększyła się z 4 mln osób w 1959 roku i 14 mln osób w 1965 roku do 32,5 mln osób w 1972 roku<sup>27</sup>.

W okresie niespełna 25 lat warunki życia w Hiszpanii uległy diametralnej zmianie. Poprawie warunków życia w wyniku dynamicznego wzrostu gospodarczego w takich obszarach, jak odżywianie, mieszkalnictwo, opieka zdrowotna i edukacja, towarzyszyła modernizacja czy wręcz homogenizacja wartości i zwyczajów hiszpańskich ze zwyczajami krajów członkowskich Unii Europejskiej<sup>28</sup>.

Bezprecedensowy wpływ kultury zagranicznej na społeczeństwo hiszpańskie był jednym z czynników, które powodowały wzrost niezadowolenia społecznego w związku z restrykcjami nakładanymi przez reżim gen. Franco. Silne niepokoje społeczne w połowie lat 60. nie zachwiały jednak stabilnością Hiszpanii, w której reżim gen. Franco wydawał się wystarczająco dobrze umocowany i poparty dynamicznym rozwojem społeczno-gospodarczym. Niepokoje te sprawiły jednak, iż gen. Franco podjął działania w kierunku modernizacji budowanego przez siebie państwa frankistowskiego. Prawo organiczne o państwie, zatwierdzone w referendum w 1966 roku<sup>29</sup>, z jednej strony było wyrazem pewnej liberalizacji, a z drugiej – umocowania systemu politycznego gen. Franco. Działaniem w kierunku łagodzenia restrykcji była także ustawa

<sup>26</sup> Ibid., s. 417.

<sup>27</sup> Ibid.

<sup>28</sup> *Política económica española*. Red. M.A.G. Martín. Editorial Universidad S.A., Madrid 1996. s. 340.

<sup>29</sup> Frankistowski system polityczny zawierał, obok elementów monarchicznych, arystokratycznych i elitarnych, także element demokratyczny – możliwość wypowiedzania się społeczeństwa w referendum oraz fakt, iż w sprawowaniu władzy brali udział przedstawiciele ludu.

o wolności religijnej, uchwalona w czerwcu 1967 roku, łagodząca restrykcje wobec niekatolików. W tym samym roku zmodyfikowano także prawo o cenzurze, a w 1969 roku gen. Franco pogłębił stopień legitymizacji reżimu poprzez wskazanie swojego następcy, którym został następca tronu książę Juan Carlos de Borbón.

Stopniowy i ewolucyjny rozkład dyktatury wynikał ze zmiany generacyjnej (dochodzenia do głosu nowego pokolenia), przemian gospodarczych oraz presji opinii międzynarodowej. Jednak upadek dyktatury, której ramy instytucjonalne charakteryzowały się koncentracją całej władzy w rękach gen. Franco, okazał się możliwy dopiero wraz ze śmiercią dyktatora.

### 3. Od dyktatury do demokracji i członkostwa w Unii Europejskiej

Transformacji politycznej w drugiej połowie lat 70. towarzyszył kryzys gospodarczy. Wzrost niepokoїв społecznych zmusił rząd hiszpański do negocjowania kolejnych uzgodnień społecznych, co dało początek strategii stałych konsultacji pomiędzy rządem, siłami politycznymi reprezentowanymi w wyborach, związkami zawodowymi oraz organizacjami pracodawców<sup>30</sup>.

Procesowi demokratyzacji w Hiszpanii towarzyszyły także istotne przemiany w sferze społecznej. Hiszpania doświadczyła drugiego przejścia demograficznego, którego istotą było pojawienie się splotu takich zjawisk, jak<sup>31</sup>:

- zmniejszenie płodności (w Hiszpanii stopa urodzeń zmniejszyła się z 2,4 dziecka na jedną kobietę w latach 60. do zaledwie 1,3 dziecka w latach 90.
- poziom ten był jednym z najniższych na świecie),
- zwiększenie liczby rozwodów i niepełnych rodzin,
- zwiększenie liczby związków niezarejestrowanych,
- wzrost liczby dzieci urodzonych poza małżeństwem,
- wzrost aktywności zawodowej kobiet.

<sup>30</sup> Skutkiem tego ostatniego zjawiska była m.in. zmiana proporcji między dochodami z tytułu pracy a dochodami z tytułu kapitału, na korzyść tych pierwszych. W 1974 roku wynagrodzenia z tytułu pracy stanowiły 55,3% PKB, a zyski 4,6% PKB. Natomiast w 1976 roku wielkości te kształtowały się odpowiednio: 57,2% i 2,9% PKB. G. Caballero: *The Dynamic of Spanish Institutional Evolution Towards Economic, Social and Political Decentralization 1950-2000: Markets, Democracy and Federalism for Economic Development*. EAEPE Conference, Maastricht 2003, s. 10.

<sup>31</sup> M. Loużek: *Zagadnienie równości kobiet i mężczyzn w UE*. Instytut Sobieskiego, „Międzynarodowy Przegląd Polityczny” 4 (20)/2007, s. 108 (s. 102-111).

Zjawiskiem charakterystycznym dla społeczeństwa hiszpańskiego był także wzrost roli kobiet w społeczeństwie. Do 1975 roku kobieta w Hiszpanii nie mogła otworzyć rachunku bankowego bez zgody i autoryzacji męża. Zakaz dyskryminacji ze względu na płeć czy religię został wprowadzony dopiero w konstytucji Hiszpanii z 1978 roku<sup>32</sup>. Otworzyło to drogę do feminizacji niektórych zawodów. Pozycja kobiety w społeczeństwie hiszpańskim zaczęła wzrastać, czego wyrazem było to, że kobiety zaczęły zajmować stanowiska w administracji publicznej wcześniej zarezerwowane dla mężczyzn<sup>33</sup>.

Uzyskanie członkostwa we Wspólnotach wzmocniło proces wzrostu roli kobiet w społeczeństwie i przyczyniło się do modyfikacji typowego modelu rodziny hiszpańskiej. W latach 90. XX wieku w krajach członkowskich Unii Europejskiej ponad połowa gospodarstw domowych uzyskiwała dochody z pracy co najmniej dwóch osób – w Hiszpanii (podobnie jak we Włoszech i w Grecji) gospodarstw tych było nieco mniej – niemniej jednak świadczy to o tym, że zmianie ulega dotychczasowy model rodziny z jednym żywicielem<sup>34</sup>.

Z całą pewnością można stwierdzić, iż 25 lat po uchwaleniu konstytucji Hiszpania znalazła się na drodze do osiągnięcia równouprawnienia kobiet i mężczyzn. Świadczą o tym następujące zjawiska<sup>35</sup>:

- większa liczba kobiet podejmujących studia,
- po raz pierwszy w historii Hiszpanii wskaźnik aktywności zawodowej wśród kobiet młodych zrównał się ze wskaźnikiem aktywności zawodowej wśród odpowiedniej grupy młodych mężczyzn,
- kobiety zaczynają zajmować stanowiska pracy o coraz wyższym statusie społecznym.

<sup>32</sup> A. Palacio: Doświadczenia hiszpańskie w procesie harmonizacji prawa. W: *Hiszpańska droga do Unii Europejskiej*. Op. cit., s. 81.

<sup>33</sup> W niektórych instytucjach administracji publicznej (np. w Andaluzji) w układach zbiorowych pracy wprowadzono prawo do indywidualnego urlopu ojcowskiego, niezależnie od prawa do urlopu macierzyńskiego przysługującego matce. Takie rozwiązanie oznacza uznanie współodpowiedzialności ojca w opiece nad dzieckiem i jest instrumentem zorientowanym na ułatwianie godzenia życia zawodowego z rodzinnym. Równowaga praca – życie. Studium porównawcze Finlandia – Polska – Hiszpania, Red. C. Sadowska-Snarska. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok 2007, s. 179.

<sup>34</sup> Należy jednak podkreślić, iż dla Hiszpanii nadal charakterystyczny jest laciński model polityki prorodzinnej. W modelu tym preferuje się tradycyjny „jednokarierowy” model rodziny, w którym zakłada się pomoc rodziny w ochronie jej członków przed zagrożeniami socjalnymi i ekonomicznymi. M. Loužek: Op. cit., s. 108-109.

<sup>35</sup> *La sociedad española tras 25 años de Constitución*. Instituto Nacional de Estadística, Madrid 2003, s. 15.

## Uwagi końcowe

W XX wieku Hiszpania doświadczyła swoistej transformacji z kraju peryferyjnego i zacofanego technologicznie w kraj o nowoczesnej i konkurencyjnej gospodarce. Towarzyszył temu znaczny wzrost poziomu życia mieszkańców Hiszpanii. Głębokim zmianom w sferze politycznej i gospodarczej towarzyszyły istotne zmiany o charakterze społecznym i kulturowym. Z jednej strony zmiany te były wynikiem przemian politycznych i gospodarczych, a z drugiej – wpływały na kierunek i ostateczny kształt przekształceń w obu tych sferach. Kształt i natura porządku politycznego w okresie dyktatury gen. Franco miały istotny wpływ na kondycję psychiczną społeczeństwa hiszpańskiego i formułę idiomu kulturowego, decydującego w dużej mierze o powodzeniu internalizacji nowego demokratycznego porządku.

Z jednej strony wykształcenie się w latach 50. XX wieku środowiska intelektualistów, które nie ulegało wpływom państwa, przyczyniło się do modyfikacji reżimu gen. Franco, a z drugiej – procesy europeizacji demokratyzacji życia społecznego wpływają na zmianę tradycyjnego modelu rodziny hiszpańskiej i roli kobiety w społeczeństwie.

### SOCIO-CULTURAL DETERMINANTS OF SPANISH ECONOMIC SYSTEM EVOLUTION

#### Summary

Spain is a very interesting example of a country which has transformed its under-developed economy into an economy that is modern and competitive. This economic and political transformation has been accompanied by crucial social and cultural changes. This article discusses the socio-cultural determinants of Spanish economic system evolution. The first part of the article pays attention to the historical background of changes dated back to the XIX century. The second part discusses the socio-cultural surroundings of evolution of Gen. Franco's dictatorship. The last part of the article stresses the main socio-cultural determinants of contemporary economic system in Spain.

**Viktoria Stepanenko**

# **SPOŁECZNO-KULTUROWE UWARUNKOWANIA KSZTAŁTOWANIA SIĘ SYSTEMU GOSPODARCZEGO UKRAINY**

---

## **Wprowadzenie**

Każde działanie jednostki gospodarczej, bądź to jednej osoby, bądź całej organizacji, zależy przede wszystkim od dwóch typów czynników: przyczyn i motywów o charakterze stricte ekonomicznym oraz czynników pozaekonomicznych (systemy wartości, stereotypy, wzorce zachowań, normy i tradycje społeczne oraz tendencje i wektory rozwoju społeczeństwa), które oddziałują na sferę gospodarczą wbrew temu, iż istotą swoją do niej nie należą. Obydwa typy czynników działają nierozłącznie: dążenie aktorów ekonomicznych do maksymalizacji korzyści nie tylko koegzystuje, ale współdziała z kulturowymi, społecznymi oraz moralno-etycznymi uwarunkowaniami funkcjonowania danych podmiotów gospodarczych.

Podstawowym celem danego opracowania jest opisanie czynników społeczno-kulturowych, które oddziałują na kształtowanie się i funkcjonowanie systemu gospodarczego Ukrainy, a dokładnie – próba przedstawienia podstawowych przekonań, zasad, postaw i wartości, które wpływają na ekonomiczne zachowania i aktywność obywateli i organizacji, określają zachowania ludzi w zakresie produkcji, wymiany i redystrybucji zasobów, czyli są ściśle związane z funkcjonowaniem jednostek ekonomicznych i społecznych będących podstawą funkcjonowania gospodarki narodowej. Czynniki te są efektem długiego historycznego rozwoju nacji, pokazują obecny stan kapitału społecz-

nego, zdolność nacji do osiągnięcia bogactwa, ukształtowane społeczne mechanizmy dystrybucji zasobów oraz kulturowe tendencje dalszego rozwoju społeczeństwa.

## 1. Cechy właściwe dla ekonomicznej kultury Ukrainy

W literaturze przedmiotu kultura ekonomiczna nazywana jest również kulturą gospodarczą. Profesor J. Hryniewicz wyszczególnia jako kulturę gospodarczą wzory i wartości kształtujące np. skłonności i postawy do oszczędzania albo zaciągania kredytów, poziom społecznego zaufania, stosunek do pracy, własności, jak również egalitarne i elitarne poglądy w społeczeństwie<sup>1</sup>. Ważną rolę w sferze gospodarczej odgrywa również miejsce postępu, twórczości i innowacyjności w życiu i funkcjonowaniu ludzi oraz ukształtowana historycznie i kulturowo zdolność ludzi do adaptacji do nowych okoliczności i warunków funkcjonowania.

Do wyszczególnienia cech i wyznaczników ukraińskiej kultury gospodarczej chciałabym skorzystać z typologii cech, profiliów i wymiarów kultur postępowych i zachowawczych, które powstały w wyniku badań L. Harrisona, przedstawionych przez K. Kostro w opracowaniu „Zagadnienia kulturowe w ekonomii”<sup>2</sup>.

Tabela 1

Cechy kultur postępowych i zachowawczych według L. Harrisona, cechy właściwe dla kultury Ukrainy

Cecha kulturowa	Kultura postępową	Kultura zachowawcza	Ukraina
1	2	3	4
orientacja czasowa	nacisk na przyszłość	nacisk na teraźniejszość i przeszłość	orientacja krótkoterminowa, nacisk na teraźniejszość (niski poziom oszczędności, ograniczone fundusze inwestycyjne)

<sup>1</sup> J. Hryniewicz: Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004, s. 192.

<sup>2</sup> K. Kostro: Zagadnienia kulturowe w ekonomii. „Gospodarka Narodowa”, nr 3/2009, s. 39-50.



1	2	3	4
			tycyjne, brak zapobiegliwości, chęć dorównania innym, nawet kosztem znacznych wydatków)
praca	praca jako podstawa dobrego życia, tworząca strukturę dnia codziennego	praca jako brzemię	praca cieszy się szacunkiem, ale warunki prowadzenia biznesu dla przedsiębiorców są utrudnione
oszczędność	oszczędności jako źródło inwestycji	oszczędności jako zagrożenie dla naruszenia „egalitarnego” status quo	bieżąca konsumpcja – 53%, oszczędności – 42%*, obawa przed utratą kapitału w razie depozytowania w bankach i in. instytucjach finansowych, 80% Ukraińców nie ufa bankom, 53% trzyma oszczędności w gotówce**
edukacja	edukacja jako podstawa rozwoju	edukacja zarezerwowana tylko dla elit	edukacja umożliwia rozwój, jest dostępna dla wszystkich klas społecznych
najwyższa wartość	kompetencje	koneksje, więzi rodzinne	najważniejszą rolę odgrywają znajomości i interesy rodzinne
poczucie wspólnoty	zaufanie wykracza poza rodzinę	rodzina wyznacza granicę wspólnoty	„zamknięte” społeczeństwo rodzinne, zaufanie nie wykracza poza rodzinę
moralność	rygorystyczne kodeksy etyczne	przyzwolenie na zachowania korupcyjne	Ukraina zajmuje 146. miejsce na 180 w rankingu Wskaźnika Percepcji Korupcji 2009, to jest o 12 pozycji niżej w porównaniu do 134. miejsca w 2008 r.***
idea sprawiedliwości	sprawiedliwość i uczciwość są powszechnie oczekiwane w kontaktach międzyludzkich	sprawiedliwość zależy od znajomości i zasobności portfela	brak klarownych, przezroczystych procedur prawnych, wysoki poziom korupcji; społeczeństwo, w którym rację mają pieniądze, lecz nie prawo

cd. tabeli 1

1	2	3	4
władza	władza rozproszona, dominacja struktur poziomych	koncentracja władzy, dominacja struktur pionowych	władza w większości scentralizowana: głowy obłasti i rejonów są odgórnie naznaczone, tylko władze najniższego poziomu (municipalne) są wybierane lokalnie
sekularyzm	wpływ instytucji religijnych na życie świeckie jest niewielki	wpływ instytucji religijnych na życie świeckie jest znaczący	instytucje religijne i rządowe są oddzielone, instytucje religijne nie wywierają wpływu na procesy polityczne i życie społeczne

\* Reszta ankietowanych (5%) – trudno odpowiedzieć na pytanie.

\*\* Zachowanie finansowe – to reakcja na społeczno-ekonomiczną i polityczną rzeczywistość, która na Ukrainie na razie nie jest na najwyższym poziomie i powoduje brak zaufania do wszystkich instytucji finansowych. W konsekwencji pierwszym priorytetem wśród ludności jest nie chęć pomnożenia i inwestowania kapitału, lecz zachowanie go, by nie stracić. Przy tym podejmowane są takie decyzje, które tylko pogarszają sytuację w sferze finansowej kraju.

\*\*\* Corruption Perceptions Index 2008, 2009. Transparency International, [www.transparency.org](http://www.transparency.org)

Źródło: K. Kostro: Zagadnienia kulturowe w ekonomii. „Gospodarka Narodowa”, nr 3/2009, s. 40; Badanie opinii społecznej „Модели финансового поведения украинцев: рациональность или эмоции?”, przeprowadzone przez Research & Branding Group Kiev w latach 2008-2009: [www.rb.com.ua](http://www.rb.com.ua); M. Lissowska: Type and Role of Social Capital in Post-transition European Economies. „Gospodarka Narodowa” nr 3/2009, s. 14-17; BTI 2010 – Ukraine Country Report, Bertelsmann Stiftung, 2009, s. 29. [www.bertelsmann-transformation-index.de](http://www.bertelsmann-transformation-index.de)

Krótkoterminowa orientacja czasowa, niski poziom oszczędności i funduszy inwestycyjnych, brak zapobiegliwości i nieracjonalne zachowanie finansowe, wysoki poziom korupcji, niski wymiar sprawiedliwości, pasywnie akceptowany przez społeczeństwo, wysoka centralizacja władzy oraz familijna orientacja i preferowanie zamkniętych społecznych kontaktów świadczą o dominacji cech kultury zachowawczej na Ukrainie, niektóre cechy można określić nawet jako cechy o charakterze „stagnacyjnym”.

Statyczny charakter ukraińskiej kultury gospodarczej potwierdzają również europejskie badania opinii społecznej, przedstawione przez M. Lissowską<sup>3</sup>. Jak pokazują wyniki badań, Ukrainę cechują: niskie ogólne zaufanie do spo-

<sup>3</sup> M. Lissowska: Type and Role of Social Capital in Post-transition European Economies. „Gospodarka Narodowa”, nr 3/2009, s. 16.

łeczeństwa, niska orientacja w kierunku szerszych więzi społecznych (słabe uczestnictwo w organizacjach formalnych i nieformalnych, słaba skłonność do rozwoju słabych więzi społecznych), średni poziom altruizmu, wysoka preferencja co do zamkniętych relacji społecznych. Ponadto wiara w prawo jest bardzo niska. Taka konfiguracja wyników badań (przyzwyczajień i preferencji) wskazuje na dość niewysoki poziom kapitału społecznego Ukrainy, jak również świadczy o jego niskiej zdolności do dynamicznego rozwoju.

M. Lissowska typuje kilka hipotetycznych czynników wyjaśniających niski poziom kapitału społecznego i statyczność kultury na Ukrainie:

- krótkie funkcjonowanie rynkowej gospodarki i demokratycznego społeczeństwa,
- kilka dekad totalitaryzmu: w tym czasie społeczna aktywność pozapartyjnych organizacji była znacznie ograniczona; obywatele przez długi okres byli pozbawieni możliwości rozwoju spontanicznych „słabych” więzi horyzontalnych i organizacji, na potrzebę obsługi potrzeb społecznych,
- niewysoki poziom kapitału społecznego na Ukrainie może wynikać m.in. z poziomu rozwoju kraju (poziom przychodów, wykształcenie) i ze zmian w społeczeństwie, które zaszły w wyniku transformacji, m.in. nierówność w dochodach, mocne preferencje sukcesu indywidualnego<sup>4</sup>.

Opisane cechy stanowią poważną barierę w międzyludzkiej i międzyorganizacyjnej współpracy. Ma to szczególny wpływ na współpracę między małymi i średnimi przedsiębiorstwami, gdzie personalne stosunki i kontakty odgrywają szczególną rolę, ponieważ nie tylko konkurencja i wysiłek indywidualny ekonomicznych agentów wpływają na wyniki przedsiębiorstwa i całej gospodarki, ale i sposób oraz zasady współpracy między jednostkami wspólnoty.

## 2. Przedsiębiorczość i kultura prowadzenia biznesu

Korzystając z typologii kultur, opracowanej przez R. Gesteland w odniesieniu do stylów prowadzenia biznesu w różnych krajach, można stwierdzić, iż narodowa kultura Ukrainy, podobnie jak Polski, Rosji, Rumunii, posiada cechy następujących typów kultur:

---

<sup>4</sup> Ibid.

- umiarkowanie propartnerskiej: ludzie nie zawsze są skłonni do robienia interesów z obcymi,
- ceremonialnej (hierarchicznej): ceni się różnicę w statusie społecznym i zawodowym, ceremonialność jest sposobem na okazanie szacunku, rozbudowana protokolarność,
- polichronicznej: dobre relacje międzyludzkie mają większy priorytet niż punktualność i przestrzeganie zasad,
- o niestałej ekspresyjności: często ludzie mówią głośno, przerywają sobie nawzajem, cechuje ich ożywiona gestykulacja, mały dystans przestrzenny między ludźmi<sup>5</sup>.

Opisane cechy, charakterystyczne dla narodowej kultury prowadzenia biznesu, nie sprzyjają efektywnym zasadom uprawiania interesu, co przekłada się na marne postępy w rozwoju całej gospodarki. Ukraińską kulturę biznesu określają cechy, które nie tylko nie korelują, lecz są diametralnie różne w stosunku do zasad uprawiania biznesu w wiodących gospodarkach świata – krajach skandynawskich, Niemczech, Wielkiej Brytanii itp. Paradoksalne jest to, że wymienione kraje – wbrew kardynalnym różnicom w sposobach zachowania ukraińskich podmiotów gospodarczych oraz ich partnerów z tych krajów – są największymi dawcami bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) na Ukrainie. Chociaż napływ BIZ właśnie z wysoko rozwiniętych krajów może oddziaływać pozytywnie na rozwój przedsiębiorczości ukraińskich podmiotów: zagraniczni inwestorzy przekazują własne know-how wraz z zasadami prowadzenia biznesu, a często – i kadrą menedżerską. Zaimportowana kultura i wiedza dają Ukraińcom możliwość uczenia się nowoczesnych technologii, postaw, metod organizacji, wyjątkowych umiejętności.

Natomiast druga strona medalu jest taka, że zaimportowana kultura i wzorce zachowań pozbywają ukraińskie jednostki gospodarujące możliwości potencjalnego rozwoju własnej twórczości, innowacyjności oraz konkurencyjności, które powszechnie uznawano za czynniki stymulujące dynamiczny rozwój własnej kultury, jak i rozwój całego systemu gospodarczego. Zdaniem J. Hryniewicza społeczeństwo w krajach importujących wzory kulturowe wiele psychicznej energii zużywa na adaptację i przyswojenie importowanych wartości, przez co zbyt mało energii i potencjału pozostaje na pielęgnowanie, innowację i rozwój własnej kultury. To często prowadzi do powstania patologii

---

<sup>5</sup> K. Kostro: Op. cit., s. 39.

w instytucjach formalnych i nieformalnych, korupcji oraz do działań w interesach grup przyjacielsko-rodzinnych, chroniących członków tych grup od realiów i mechanizmów gospodarki rynkowej<sup>6</sup>.

### **3. Specyfika kultury ekonomicznej w świetle transformacji systemowej**

Mówiąc o Ukrainie jako kraju, który 20 lat temu wstąpił na drogę transformacji systemowej, nie można zapomnieć o specyfice kultury ekonomicznej, a właściwie jej tzw. odgórnym tworzeniu podczas przemian systemowych. Z rozpoczęciem transformacji powstała potrzeba zastąpienia instytucji właściwych gospodarce centralnie planowanej instytucjami nowymi, zbudowanymi od podstaw, które będą działały według zasad rynkowych i mechanizmów swobodnej konkurencji.

O ile szybko można wprowadzić formalne instytucje rynkowe, o tyle szybko i łatwo nie da się zmienić ludzkich umysłów, przyzwyczajęń i wzorców zachowań. Mogą one być komplikowane powrotem i ciągłym powoływaniem się na ontologię poprzedniego systemu.

System socjalizmu ukształtował swoje własne społeczno-kulturowe wartości i wyznaczniki racjonalności działania jednostek gospodarujących. Zrozumienie genezy wzorców zachowań agentów ekonomicznych w gospodarce socjalistycznej wymaga rozpoznania istoty systemu socjalistycznego, ale pozwala na wykrycie i pokonanie barier w tworzeniu nowych wzorców i mechanizmów funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej, do której dąży Ukraina.

W ukraińskiej gospodarce, która przez dziesięciolecia funkcjonowała jako gospodarka administracyjnie planowana, w warunkach ciągłego niedoboru materialnego tworzyły się specyficzne kulturowe wyznaczniki efektywności i racjonalności. Podstawowymi cechami patologicznymi, którymi cechowało się zachowanie podmiotów gospodarczych w socjalistycznej Ukrainie, to znane z wielu publikacji, w tym M. Webera: utrata szacunku wobec społecznej własności, oszukiwanie państwa jako centralnego planisty poprzez minimalizację wkładu własnego w pracę zbiorową i korzystanie, gdzie tylko jest to możliwe, z dóbr wspólnych do celów prywatnych, w tym różnorakich gwarancji i zasiłków socjalnych. W szerokiej skali rozwinęło się zawłaszczenie zasobów wspólnych na podstawie amoralnych układów korupcyjnych, rodzinnych itp.,

---

<sup>6</sup> J. Hryniewicz: Op. cit., s. 254-255.

które E. Hankiss określa jako „pułapki społeczne”<sup>7</sup> i które przez stawianie interesów indywidualnych ponad społeczne w procesie decyzyjnym aktorów ekonomicznych prowadzą nie do realizacji interesów społecznych, tylko wręcz przeciwnie.

Jedną z form pułapek społecznych analizowanych przez E. Hankissa, która poprzez zachowania jednostek gospodarczych oddziaływała na przebieg transformacji systemów gospodarczych krajów postsocjalistycznych, w tym Ukrainy, jest tzw. tragedia wspólnego pastwiska<sup>8</sup>. Jest to jeden z podstawowych czynników, które wywołały erozję ładu socjalistycznego w bloku wschodnim. Traktując dobro wspólne jako „niczyje” albo jako dobro „partyjne” i chcąc zawłaszczyć formalnie lub nieformalnie jak największy kęs, jednostki przyczyniają się do pogorszenia dobrobytu całej wspólnoty, włącznie z nimi samymi. Dodatkowo egalitarne korzystanie ze „wspólnego pastwiska” (dobra wspólnego) było połączone z minimalizacją wkładu własnego w produkcję tego dobra. Powszechnie stosowanymi nadużyciami, które miały najbardziej drastyczne konsekwencje dla społeczeństwa, były budowanie willi z inwestycji przeznaczonych na unowocześnienie kopalni i przemysłu ciężkiego oraz wykorzystanie stanowisk i pełnionych obowiązków do prywatyzacji kluczowych obiektów krajowego przemysłu ciężkiego za grosze. Do dnia dzisiejszego popularnością cieszą się również niesłusznie wyrabiane renty inwalidzkie, wykorzystywanie luk w przepisach do uzyskania podwyższonych emerytur i świadczeń socjalnych, co prowadzi do trwałego wzrostu wydatków z budżetu państwa, traktowanego jako „dobro niczyje”. Wielkość wydatków socjalnych trwale rośnie, nie tylko przez zwiększającą się liczbę osób, która z nich korzysta, w stosunku do liczby osób pracujących na te wydatki, ale i z tytułu nieuzasadnionej populistycznej polityki prospołecznej prowadzonej wbrew interesom budżetu państwa przez działaczy politycznych, szczególnie od 2004 roku. Przez zakorzenienie takiego wzorca w mentalności społeczeństwa, szczególnie tej generacji, która była wychowana w okresie realnego socjalizmu, „tragedia wspólnego pastwiska” nadal wpływa na funkcjonowanie społeczeństwa, nie tylko rozkładając transformujący się system, ale i prowadząc rozwój gospodarczy tych krajów w kierunku tzw. gospodarek zależnych<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> E. Hankiss: Pułapki społeczne. Wiedza Powszechna, Warszawa 1986, s. 7. „Pułapkę społeczną” E. Hankiss określa jako „sytuację decyzyjną (...), w której stojące naprzeciwko siebie strony, starając się doprowadzić do optymalnego urzeczywistnienia własnych interesów, w rezultacie wychodzą na tym. zarówno każda z osobna, jak i obie razem, gorzej niż gdyby interesy te ze sobą uzgodniły”.

<sup>8</sup> Ibid., s. 18-20.

<sup>9</sup> A. Bartoszek: Społeczno-kulturowe wyznaczniki racjonalności systemów gospodarczych. Refleksje nad czynnikami transformacji socjalistycznej gospodarki niedoboru w konsumencką gospodarkę rynkową. W: Systemy gospodarcze i ich ewolucja. Red. S. Swadźba. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 1999, s. 46-47.

## 4. Regionalny czynnik rozwoju kultury ekonomicznej i politycznej na Ukrainie

Dla absolutnej większości obywateli Ukrainy pojęcie „region” ma dwa znaczenia: jako miejscowość, gdzie na stałe przebywają, oraz jako ta część Ukrainy, którą od reszty kraju wyróżniają swoja historia, kultura, gospodarka i wymiary<sup>10</sup>.

Rozpatrując fenomen regionalizmu na Ukrainie, należy wyznaczyć dwie jego podstawowe formy.

Pierwsza forma regionalizmu jest związana z ekonomicznymi interesami poszczególnych regionów i ogólnie koreluje z istniejącym administracyjno-terytorialnym podziałem na oblasti. W przyszłości ta forma może stać się dominującym czynnikiem regionalizacji.

Jednak na współczesnym etapie, kiedy jeszcze za wcześnie mówić o rzeczywistym bilansie między obroną ogólnopństwowych interesów ekonomicznych a lokalnych ekonomicznych interesów na poziomie regionalnym, decydującą rolę odgrywa druga forma regionalizmu – historycznie-etniczna, ignorowanie której stwarza podstawę do znacznych napięć w zakresie polityki wewnętrznej. W tym kontekście badacze społeczni wyznaczają z reguły cztery albo sześć regionów (w przypadku podziału Wschodu na północno-wschodni region (Ukrainę Słobodzką) i Donbas oraz oddzielnego rozpatrzenia południa Ukrainy i AR Krym)<sup>11</sup>.

Ludność południowo-wschodniej Ukrainy pozostaje głęboko zrusyfikowana, dominuje wśród niej przeświadczenie, iż Ukraińcy i Rosjanie są częścią jednej wspólnoty cywilizacyjnej, a w interesie obu narodów leży ścisła współpraca. Mieszkańcy Ukrainy środkowej, a zwłaszcza zachodniej podkreślają swoją odrębność kulturowo-cywilizacyjną od Rosjan. Silne są wśród nich tendencje proeuropejskie, ale także nacjonalistyczne.

Przyczyniły się do tego przede wszystkim wydarzenia i procesy o charakterze historycznym, m.in. rozbiór I Rzeczypospolitej, kiedy to Rosjanie zajęli obszary położone na zachód od Kijowa, Podole i Wołyń i prowadzili tam bezwzględłą rusyfikację. Austriacy wówczas zajęli tzw. Galicję, gdzie stopniowo

<sup>10</sup> А. Стегний: Региональный фактор развития политической культуры населения Украины, Социология: теория, методы, маркетинг, 2005, 3, s. 95.

<sup>11</sup> Ibid., s. 96

pozwalali na rozwój ukraińskich organizacji oświatowych, kulturalnych i ekonomicznych<sup>12</sup>. To spowodowało, iż w XVIII i XIX wieku kultura ukraińskiego narodu kształtowała się i utrzymywała tylko na ziemiach galicyjskich. Po I wojnie światowej, polsko-ukraińskich walkach i wojnie polsko-bolszewickiej, Galicja Wschodnia i Wołyń znalazły się w II Rzeczypospolitej, Ruś Podkarpacka weszła w skład Czechosłowacji, Besarabia i Bukowina – Rumunii, zaś pozostała, największa część współczesnej Ukrainy została jako jedna z republik radzieckich włączona do ZSRR. Od tego czasu na Ukrainie była przeprowadzana głęboka rusyfikacja.

Mówiąc o zagadnieniach kulturowych, nie można pominąć problematyki językowej na Ukrainie. Wraz z deklaracją niepodległości Ukrainy w 1991 roku jedynym językiem rządowym jest język ukraiński. Historycznie się złożyło, że język ukraiński odczuwał naciski ze strony języka polskiego (w czasach Rzeczypospolitej), a w ciągu ostatnich trzech wieków – ze strony języka rosyjskiego<sup>13</sup>. W 2001 roku 67,5% ludności Ukrainy zadeklarowało język ukraiński jako swój język ojczysty i tylko 43,6% ankieterów uznało go za język codziennego użycia. Taką sytuację wyjaśnia się z jednej strony długookresową dominacją w tych regionach samego języka rosyjskiego w najważniejszych sferach zastosowania, a z innej – językowym konformizmem Ukraińców. Język ukraiński dominuje w zachodnich i północnych regionach Ukrainy, rosyjski – na południu, wschodzie oraz w Kijowie.

Ukraińscy socjolodzy poświęcają sporo uwagi wpływowi historycznej specyfiki społecznego rozwoju wspólnot terytorialnych na ich stosunek do historycznej przeszłości Ukrainy, atrybutom jej państwowości, wyborowi kierunków polityki zewnętrznej oraz partnerów strategicznych. Śledzenie dynamiki procesów osobistej samoidentyfikacji przedstawicieli trzech generacji mieszkańców Doniecka i Lwowa w latach 1994-1999 ujawniło olbrzymie znaczenie lokalnej identyfikacji dla mieszkańców obydwu miast. Przy tym przedstawiciele różnych generacji Lwowa ogólnie wykazali wzorce bardziej statycznego środowiska społecznego, wówczas gdy mieszkańcy Doniecka – bardziej Dynamicznego<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> T. Dąbkowski: *Ukraiński ruch narodowy 1912-1923 w Galicji Wschodniej*. Warszawa 1985, s. 25-26.

<sup>13</sup> О. Субтельний: *Україна у XX столітті. Застій та спроби реформ. Русифікація. Історія України*. Частина п'ята, s. 450-454.

<sup>14</sup> А. Стегний: *Региональный фактор развития политической культуры населения Украины*, Социология: теория, методы, маркетинг, 2005, 3, s. 97.



Warto zwrócić uwagę na trzy wektory wpływu na płaszczyźnie politycznej kultury Ukrainy: południowo-zachodni – wektor wpływu na kulturowe i religijne procesy, południowo-wschodni – wektor wpływu na decyzje ekonomiczne, południowy (włącznie z AR Krym) – wektor wpływu na separatystyczne tendencje w ukraińskiej polityce<sup>15</sup>.

Istniejące regionalne grupy społeczne różnią się szczególną regionalną świadomością, opartą na regionalnej identyfikacji, regionalnych interesach i wartościach, ogólnym historycznym i politycznym doświadczeniu oraz obecności regionalnych „agentów” formowania kultury politycznej. W takim razie można mówić o braku we współczesnym ukraińskim społeczeństwie jednolitej politycznej kultury ze zgodnym stosunkiem obywateli całego kraju do poszczególnych sił politycznych, które bronią odpowiednich wartości ideologicznych i politycznego kierunku rozwoju, w tym do zewnętrznego politycznego kierunku w warunkach rozwoju procesów globalizacji.

Podział między regionami zachodnimi a wschodnimi ujawnił się szczególnie ostro w 2004 roku, podczas poprzednich wyborów prezydenckich. Właśnie wtedy zaczęto szeroko mówić o tym, że Ukraińcy tak różni, nigdy nie będą mogli stanowić jedności. Żeby zrozumieć, czego jest więcej w stosunkach między wschodem a zachodem Ukrainy – wspólnego czy różnego – zostały przeprowadzone badania opinii społecznej mieszkańców Doniecka i Lwowa w zakresie aktualnych pytań politycznych:

- skutki pomarańczowej rewolucji dla Ukrainy: według mieszkańców Doniecka (82%) są negatywne, podczas gdy 46% mieszkańców Lwowa uważa diametralnie inaczej albo jest zdania, że pomarańczowa rewolucja nie zmieniła niczego na Ukrainie (34%),
- wektory polityki zewnętrznej: według 88% mieszkańców Doniecka największym sojusznikiem Ukrainy aktualnie jest Rosja, a według lwowian strategicznymi partnerami Ukrainy są Unia Europejska (25%), Polska (17%) i tylko 16% ankietowanych uważa, że to Rosja,
- wejściu Ukrainy do NATO jest przeciwnych 83% ankietowanych mieszkańców Doniecka, w tym czasie ponad połowa lwowian (54%) opowiada się za akcesją.

Jednak wbrew różnym poglądom politycznym i społeczno-kulturowym, ostatnie badania pokazują, że 88% mieszkańców Lwowa ma pozytywny stosunek do rodaków ze Wschodu i 79% Dońców mówi to samo w stosunku do

<sup>15</sup> Ibid.

obywateli Lwowa. Warto zaznaczyć też, że 74% lwowian i 51% mieszkańców Doniecka uważa, że obywatele zachodu i wschodu Ukrainy mają więcej wspólnego niż cech rozróżniających te regiony. Pozytywny stosunek do rodaków z „przeciwego” regionu świadczy o tym, że problem regionalizmu na Ukrainie nie jest drastycznie głęboki i przy przemyślanym rządzeniu ukraińska nacja ma perspektywę dalszego становienia i rozwoju.

## Podsumowanie

Perspektywa rozwoju ukraińskiej kultury ekonomicznej zależy od gotowości jej przedstawicieli do społeczno-kulturowej aktywności, która w obecnym momencie jest niska. Niskie wskaźniki zaufania, altruizmu, słabe uczestnictwo w organizacjach formalnych i nieformalnych, słaba skłonność do rozwoju słabych więzi społecznych oraz zamknięte relacje społeczne świadczą o niewysokim poziomie kapitału społecznego Ukrainy. Opisane powyżej cechy mogą stanowić znaczne przeszkody w międzyludzkiej i międzyorganizacyjnej współpracy, co w konsekwencji wpływa na wyniki nie tylko poszczególnych osób, przedsiębiorstw, ale i całej gospodarki narodowej.

Współczesna kultura ukraińska, w znacznej mierze przez swój los historyczny, stoi przed kilkoma innymi problemami niż kultury wielu innych państw europejskich. Czynniki, które wpłynęły na statyczność gospodarczej kultury na Ukrainie, to m.in. niedługo funkcjonowanie rynkowej gospodarki i demokratycznego społeczeństwa oraz długi okres totalitaryzmu, gdy społeczna aktywność w instytucjach nieformalnych była znacznie ograniczona. Dodatkowo w wyniku transformacji systemowej w ukraińskim społeczeństwie powstały znaczne nierówności w poziomie dochodów społeczeństwa, co również odegrało istotną rolę w kształtowaniu kapitału społecznego na Ukrainie.

We współczesnym ukraińskim społeczeństwie brakuje również jednolitej politycznej kultury ze zgodnym stosunkiem obywateli całego kraju do poszczególnych sił politycznych, które bronią odpowiednich wartości ideologicznych i politycznego kierunku rozwoju, łącznie z wektorami polityki zewnętrznej. Określone regionalne różnice ukształtowały się na Ukrainie wskutek specyfiki rozwoju historycznego oraz demograficznego składu społeczeństwa. Czynniki regionalizmu, jak i inne wskazane powyżej trzeba uwzględnić w dalszym kształtowaniu gospodarki Ukrainy i становieniu jedynej ukraińskiej nacji.

## **SOCIAL AND CULTURAL DETERMINANTS IN THE FORMATION OF THE UKRAINE'S ECONOMIC SYSTEM**

### **Summary**

The paper presents social and cultural factors that affect the functioning of the Ukraine's economic system. The problem in question is of microeconomic nature and focuses on the patterns and mechanisms of the behaviour of the active economic entities in Ukraine that produce an effect on the formation and development of the national economy.

In the first part of the paper the author, based on the typologies of features and profiles of cultures developed by L. Harrison, has presented the features that are characteristic for the Ukraine's economic culture. Short-term time orientation, lack of providence and propensity to save, irrational financial behaviour, widespread corruption, family orientation and preference for the closed social contacts are evidence of the dominating features of conservative culture in Ukraine. Factors have been also indicated that hypothetically have an effect on the moderate level of the social capital in Ukraine.

The second part has described the business and enterprise culture in Ukraine based on the works of R. Gestelland.

The third part has shown the specifics of the Ukrainian economic culture in the light of system transformation. The understanding of the origin of behavioural patterns of the economic agents in the socialist economy helps to detect and overcome the barriers in the formation of the new patterns and mechanisms of free market economy in Ukraine. The basic unhealthy features that were characteristic of the behaviour of the economic entities in the socialist Ukraine included: disrespect for public property, deceiving the State as the central planner by minimising contributions to collective effort, and using collective property for private purposes.

The phenomenon of regionalism in Ukraine, associated with the economic interests of the individual regions, and regionalism of historical and ethnic nature, have been presented in the fourth, final part of the paper. Regional specificity has arisen in Ukraine as the result of historical development and demographic structure of the nation.

Having known the social and cultural considerations in the process of forming the Ukrainian economic system, particularly of the origins and causes of adopting defined attitudes in the society, may help to define future trends in the development of the social culture and capital of Ukraine. Elimination of the social aberrations and dynamic growth of the social capital could gradually add to the establishment of capitalist economy and democratic society in Ukraine.

**Andrzej Mielcarek**

# **POGLĄDY NA ZNACZENIE KONFUCJANIZMU DLA PRZEMIAN GOSPODARCZYCH I SPOŁECZNYCH W CHINACH I AZJI WSCHODNIEJ**

---

## **Wprowadzenie**

Nierównomierny rozwój społeczny i gospodarczy przejawiający się szczególnie wyraźnie w dziedzinie gospodarczej, a co za tym idzie – militarnej i politycznej, skłaniał do pytania o uwarunkowania przewagi świata Zachodu nad Azją, a szczególnie jej najpotężniejszą cywilizacją – Chinami. Intelktualiści stawiający sprawę modernizacji Chin zadawali pytanie o znaczenie w tych procesach podstawowych chińskich wartości związanych z konfucjańskim systemem etycznym. Konfucjanizm był stale obecny w życiu chińskich społeczności także w czasach, gdy najpierw Japonia, a potem tzw. „małe tygrysy” rozpoczęły zwycięski marsz ku modernizacji. Dołączyły do nich Chiny w latach 80., gdy umożliwiono tam rozwój elementów gospodarki rynkowej.

Artykuł przedstawia oceny znaczenia konfucjanizmu dla zmian gospodarczych i społecznych zachodzących od końca wieku XIX do czasów dzisiejszych.

## **1. Konfucjanizm – doktryna i znaczenie w czasach cesarstwa**

W wierzeniach Chińczyków największą rolę odgrywały kult przodków i wierzenia animistyczne. Najwyższym bóstwem było Niebo. Było związane z kultem przodków, bo ich duchy bytują w niebie. Władca panował z woli Nieba.

Mogło ono jednak odwrócić się od niego i wtedy tracił władzę. Ponadto liczne bóstwa miały pod swoją władzą różne sprawy, reprezentowały siły przyrody. Wróżby służyły do odgadnięcia zamiarów tych bóstw<sup>1</sup>.

W okresie wschodnich Czou (VI w. p.n.e.) pojawiły się doktryny, w których niewiele było elementów teistycznych i mistycznych. Najważniejsze z nich to konfucjanizm i taoizm<sup>2</sup>. Doktrynę konfucjanizmu tworzył Czteroksiąg konfucjański składający się z Dialogów konfucjańskich, Księgi Mencjusza, Doktryny Środka i Wielkiej Nauki (III i II w. p.n.e.). W tych dziełach wyłożone zostały podstawowe cele moralne – samodoskonalenie i dążenie do uporządkowania państwa i społeczeństwa. „Cnota jest korzeniem, reszta tworzy gałęzie”. Wzorcem moralnym jest człowiek szlachetny, czyli mądry i odważny<sup>3</sup>.

W doktrynie konfucjańskiej podstawowe jest pojęcie *tao* (droga) – zasada postępowania słusznego i sprawiedliwego, czyli zgodnego z normami etycznymi. Poznanie „drogi” zapewnia możliwość wspólnego działania. Aby poznać drogę, należy działać zgodnie z zasadą humanitarności (*žen*), czyli odpowiednim postępowaniem wobec ludzi. Odpowiednie to takie, które uwzględnia pozycję społeczną człowieka<sup>4</sup>. Oznacza to dalej posłuszeństwo synowskie wobec ojca i wobec władcy. Stojący wyżej w hierarchii powinni postępować sprawiedliwie wobec ludzi od nich zależnych. Dla wyrażenia stosunku do innych ludzi ustalono rytuały i etykiety<sup>5</sup>.

Korzenie humanitarności tkwią w szacunku dzieci do rodziców. Rodzina to nie tylko najmniejsza komórka społeczna, ale także podstawowa struktura współżycia społecznego. Znak symbolizujący państwo składa się ze znaku „ziemia” (kraj) i znaku „rodzina”. Szczególne znaczenie w społeczeństwie chińskim miały więzi rodzinne i klanowe. Konfucjusz nadał im szczególne znaczenie poprzez kult przodków, posłuszeństwa synowskiego i nadrzędności rodziny i klanu wobec jednostki<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> T. Żbikowski: Kultura a wierzenia religijne w Chinach. W: Kultura a religia. Iskry, Warszawa 1977, s. 196-200.

<sup>2</sup> Ibid., s. 209-210.

<sup>3</sup> Chen Yang Li: Wielka nauka (Da xue), Doktryna środka (Zhongyong). W: I.P. McGreal: Wielcy myśliciele Wschodu. Wydawnictwo al fine, Warszawa 1997, s. 63-68, 72-75.

<sup>4</sup> T. Żbikowski: Op. cit., s. 211-213.

<sup>5</sup> Ibid., s. 214.

<sup>6</sup> L.S. Wasiliew: Tradycja a problem postępu społecznego w historii Chin. W: Tradycja i nowoczesność. Red. J. Kurczewska, J. Szacki. Czytelnik, Warszawa 1984, s. 266-267.

Inną ważną cechą społeczeństwa chińskiego było istnienie więzi społeczno-korporacyjnych, czyli ziomkostw, cechów i gildii, stowarzyszeń zawodowych, samoobrony, tajnych związków i sekt. W ten sposób tworzyła się struktura równoważąca siłę scentralizowanego, biurokratycznego państwa<sup>7</sup>.

Taoizm, który powstał na przełomie IV i III w. p.n.e., w przeciwieństwie do konfucjanizmu kierował się ku jednostce wolnej, nieskrępowanej normami społecznymi, lecz dążącej do własnego szczęścia i długiego życia<sup>8</sup>.

Konfucjanizm był więc etyką, taoizm koncentrował się na jednostkowej egzystencji, a buddyzm był religią zbawienia (soteriologią). Wyznawanie jednej religii nie wykluczało wyznawania i praktykowania innej<sup>9</sup>.

Od czasów dynastii Han, tj. od III w. p.n.e., konfucjaniści zaczęli odgrywać istotną rolę. Ich działalność rozwijała się na trzech płaszczyznach: wcielania doktryny w życie przez służbę państwu, egzegezę i komentowanie tekstów, filozofii<sup>10</sup>.

W programie reform końca I w. p.n.e. konfucjaniści reformatorzy dążyli do powrotu do gospodarki naturalnej i likwidacji gospodarki pieniężnej lub też ścisłej kontroli państwa nad gospodarką<sup>11</sup>. Program reform „Nowe Prawa” sformułował Wang An-szy w połowie XI w. n.e. Zamierzał m.in. zmniejszyć obciążenia podatkowe chłopów, wprowadzić kontrolę cen żywności, tworzenie państwowych zapasów zboża miało zapobiec spekulacjom i głodowi. Konserwatyści wystąpili przeciw, głosząc, że losy kraju zależą od kultywowania cnót i obyczajów, a nie od siły ekonomicznej<sup>12</sup>. Reformy kończyły się fiaskiem, ponieważ wywoływały niezadowolenie społeczne lub kontrakcję konserwatystów.

System rządów, administracja, troska państwa o rolnictwo i potrzeby ludu, etyka konfucjańska niemająca źródeł w religii objawionej były przedmiotem zainteresowania i podziwu Europejczyków. Cesarstwo czasów Mingów i panowania dynastii mandżurskiej miało być wzorem dla Europy. Dla F. Quesnaya, „Konfucjusza Europy”, Chiny były realizacją idei fizjokratyzmu<sup>13</sup>. Jednak w XIX wieku Chiny były już postrzegane jako kraj głęboko zacofany.

<sup>7</sup> Ibid., s. 268-269.

<sup>8</sup> T. Żbikowski: Op. cit., s. 229.

<sup>9</sup> W. Jabłoński: Chiński pluralizm ustrojowy. „Przegląd Socjologiczny” 1937, t. V, z. 1-2, s. 108-109.

<sup>10</sup> M.J. Künstler: Sprawa Konfucjusza. Iskry, Warszawa 1983, s. 171-172.

<sup>11</sup> Ibid., s. 187, 191.

<sup>12</sup> Ibid., s. 247-248.

<sup>13</sup> A. Mielcarek: Chiny jako model fizjokratycznego społeczeństwa i państwa. W: Fizjokratyzm wczoraj i dziś. Ekonomia – filozofia – polityka. Red. J. Rosicka. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 1996, s. 19-22.

## 2. Reformatorzy z przełomu XIX i XX wieku

Reformatorzy u schyłku cesarstwa musieli określić, jak widzą znaczenie konfucjanizmu dla przyszłości Chin. Kang Youwei, który przyczynił się do przeprowadzenia reform przez cesarza w 1898 roku, uczynił podstawą programu reform nową interpretację ksiąg konfucjańskich. Twierdził, że pierwotne teksty Konfucjusza zostały wypaczone przez jego następców. Cnoty konfucjańskie mogą rozpowszechnić się na całą ludzkość. Kiedy miłość stanie się powszechna, powstanie Wielka Jedność. Znikną narody i najważniejsza stanie się jednostka. Według Kang Youweia Konfucjusz był świętym mędrcem zesłanym przez Niebo i radykalnym reformatorem. Kang starał się przekształcić konfucjanizm w religię i uczynić z niej religię państwową<sup>14</sup>. W 1915 roku, dyskutując o nowej konstytucji, uznano, że w Republice Chińskiej konfucjanizm nie może być religią państwową, ale może być podstawową zasadą dyscypliny etycznej<sup>15</sup>.

Należący do grupy reformatorów schyłku cesarstwa Tan Sitong twierdził, że konfucjanizm został sfałszowany i został zmieniony w doktrynę ucisku w czasach cesarstwa. Cnota humanitarności stojąca u podstaw konfucjanizmu powinna być kultywowana przez zniesienie nierówności. Zachodni parlamentaryzm i demokrację wiąże z chrześcijańską wiarą w równość wszystkich ludzi. Nowoczesny świat powstał z chrześcijaństwa, ponieważ w nim występuje więź (*tong*) między rządzącymi i rządzonymi, między mężczyzną a kobietą<sup>16</sup>. Tan Sitong uważał, że przemianę Chin mogłyby wesprzeć, oprócz nauk Mencjusza, buddyzm z ideą powszechnego współczucia, a także chrześcijaństwo z ideałem miłości bliźniego i poświęcenia. W społeczeństwie chińskim powinna rozwinąć się więź między ludźmi, powinna zostać zniesiona dyskryminacja kobiet i wyzysk młodych przez starych<sup>17</sup>. Pomimo włączenia konfucjanizmu w program modernizacji Chin był on postrzegany także jako system etyczny, który może służyć ludzkości.

<sup>14</sup> J.D. Sellmann: Kang Youwei. W: I.P. McGreal: Op. cit., s. 160, 162; Feng Youlan: Krótka historia filozofii chińskiej. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 364-365

<sup>15</sup> Feng Youlan: Op. cit., s. 366.

<sup>16</sup> R.H. Shek: Tan Sitong. W: I.P. McGreal: Op. cit., s. 168-169.

<sup>17</sup> Ibid., s. 169.

Mistrz Kong nie wyodrębnił w swoich rozważaniach wyraźnie spraw ekonomicznych. Reformatorzy starali się jednak stworzyć konfucjańską podstawę programu modernizacji. Temu właśnie poświęcił swoje dzieło Chen Huan-Chang<sup>18</sup>. W gruncie rzeczy, jak zauważył J.M. Keynes w swojej recenzji, był to pretekst do napisania historii gospodarczej Chin<sup>19</sup>.

Z konfucjańskiego kanonu miłości synowskiej, a więc nauczania etycznego, Chen Huan-Chang wywodzi konsekwencje ekonomiczne. Konfucjusz powiada: „Oni postępują odpowiednio do biegu niebios w zmieniających się porach roku, rozróżniają korzyści, jakie dają różne rodzaje gleby, są roztropni w swoim postępowaniu i gospodarni w swoich wydatkach wspierających rodziców; to jest miłość synowska zwykłych ludzi”. Tak więc Konfucjusz miałby identyfikować miłość synowską z wydajnością ekonomiczną. Pierwsze dwie frazy odnoszą się do produkcji, ostatnie dwie do konsumpcji<sup>20</sup>.

Wyjaśniając przyczyny zacofania Chin, Chen Huan-Chang stwierdza, że buddyzm, taoizm i, w mniejszym stopniu, konfucjanizm zahamowały rozwój gospodarczy Chin. W przypadku konfucjanizmu znaczenie miało podporządkowanie motywu ekonomicznego motywowi etycznemu. Ponadto nauki Konfucjusza służyły jedynie jako wiedza egzaminacyjna bez prób ich zrozumienia i odpowiedniego postępowania. Za zacofanie odpowiadają też nieproduktywne grupy, do których zaliczył taoistów i buddystów, ale nie konfucjańskich uczonych<sup>21</sup>. Rozwój ogranicza też brak emancypacji kobiet. Zarządcy prowincji troszczyli się jedynie o podatki, a nie o gospodarkę. Zaczęło się to szczególnie od czasów dynastii mongolskiej, kiedy zaprzestano prowadzonej od czasu dynastii Han polityki leseferyzmu. Do przyczyn ekonomicznych zaliczył przestarzałe metody produkcji, brak akumulacji kapitałów, brak eksploatacji zasobów naturalnych, stały wzrost ludności i względnie równy podział dochodu społecznego<sup>22</sup>. Zobowiązania społeczne, a więc wobec rodziny, klanu, przyjaciół i miasta, powodowały, że w Chinach konsumowano zbyt dużo bogactwa społecznego. Korzenie tych zobowiązań sięgające czasów przed Konfucjuszem zostały przez niego umocnione<sup>23</sup>.

<sup>18</sup> Chen Huan-Chang: *The Economic Principles of Confucius and his School*. Vol. XLIV (44) (whole number 112). *Studies in History, Economics and Public Law*. New York, Columbia University 1911.

<sup>19</sup> J.M. Keynes (bez tytułu). „*The Economic Journal*”, December 1912, Vol. 22, No. 88, s. 584.

<sup>20</sup> Chen Huan-Chang: *Op. cit.*, s. 157.

<sup>21</sup> *Ibid.*, s. 718-719.

<sup>22</sup> *Ibid.*, s. 721-722.

<sup>23</sup> *Ibid.*, s. 724-725.



Według Chen Huan-Changa Chiny miały ogromny potencjał rozwojowy, na który składały się m.in.: najlepsza religia, normy moralne co najmniej równe innym ludom, o ile nie wyższe, umiarkowany, demokratyczny i centralistyczny system rządów. Chiny powinny przejąć to, co najlepsze z zagranicy przy zachowaniu swojej tożsamości. W każdym razie nie powinny zastępować konfucjanizmu chrześcijaństwem. Nie gwarantuje ono pomyślnego rozwoju, o czym świadczyły liczne przykłady<sup>24</sup>. Konfucjańska doktryna Wang Shourena (Wang Yangming) miała swój udział w modernizacji Japonii<sup>25</sup>. Wobec tego konfucjanizm mógłby służyć także modernizacji Chin. Podobnie jak wielu innych chińskich zwolenników reform, uważał, że po modernizacji Chin przyjdzie czas na ustanowienie „wielkiej równości konfucjańskiej” na świecie. Powstanie państwo światowe, a wraz z tym braterstwo narodów i wieczny pokój<sup>26</sup>.

Upadek cesarstwa oznaczał też upadek znaczenia konfucjanizmu. Nowe pokolenie chińskich intelektualistów zło konfucjanizmu widziało w podporządkowaniu jednostki rodzinie i niskiej pozycji kobiet. Przejęcie konfucjanizmu przez militarystów i Kuomintang dało nowe argumenty jego przeciwnikom<sup>27</sup>.

### 3. Konfucjanizm a teorie modernizacji

Marksizm uważał konfucjanizm za ideologię okresu feudalnego. Musi ustąpić, gdy w Chinach zapanują kapitalizm i komunizm. Konfucjanizm może pozostać jako znak tożsamości narodowej Chińczyków, ale tylko w odniesieniu do przeszłości. Stanie się zabytkiem czczonym w muzeum, ale niemającym znaczenia dla modernizacji<sup>28</sup>. Może stać się jednak przeszkodą w rozwoju.

Radykalne odrzucenie konfucjanizmu można zilustrować słowami wdowy po Sun Yat-senie Soong Ching-ling, pełniącej wysokie funkcje w ChRL. Stwierdziła, że: „struktura naszego obecnego społeczeństwa zmieniła się radykalnie i trudno jest rozwiązać wiele problemów, które wyrosły z tej wielkiej zmiany. Konfucjanizm nie może pomóc w rozwiązaniu tych problemów; stracił zupełnie swoją praktyczną wartość. (...) Nauka Konfucjusza jest feudalna i auto-

<sup>24</sup> Ibid., s. 726-727.

<sup>25</sup> R.L. Nadeau: Wang Yangming. W: I.P. McGreal: Op. cit.

<sup>26</sup> Chen Huan-Chang: Op. cit., s. 730.

<sup>27</sup> A. Dirlik: Confucius in the Borderlands: Global Capitalism and the Reinvention of Confucianism. „Boundary” 2, Vol. 22, No. 3 (Autumn 1995) Duke University Press, s. 232.

<sup>28</sup> Ibid., s. 233.

kratyczna od początku do końca. (...) Musimy dokonać wielkiego wysiłku, aby wykorzenić idee Konfucjusza ze wszystkich zakamarków naszego życia i myśli”<sup>29</sup>.

W dość szczególny sposób widzi znaczenie konfucjanizmu Joan Robinson w kontekście przemian komunistycznych. Konfucjanizm uczy odpowiedniego postępowania, a nie jest etyką z transcendentnym uzasadnieniem. Mając za punkt wyjścia głęboko wpojona zasadę „odpowiedniego postępowania”, można zmienić jej treść i przejść od obowiązków wobec rodziny do obowiązków wobec społeczeństwa. Robinson pisała na początku lat 60., że kiedy zasada taka zostanie ustalona, stanie się podstawą do budowy demokratycznego, socjalistycznego systemu w Chinach<sup>30</sup>.

W dyskusjach o znaczeniu konfucjanizmu jednym z najistotniejszych punktów odniesienia była teoria Maksa Webera wyjaśniająca związek między religią a rozwojem gospodarczym. Znaczenie purytanów dla rozwoju gospodarczego polegało na tym, że sukces ekonomiczny nie był dla nich celem ostatecznym, ale środkiem, by służyć Bogu. Natomiast konfucjański człowiek szlachetny uznawał samodoskonalenie za cel sam w sobie, a nie środek do jakiegoś leżącego poza tym celu. Dąży więc do racjonalnego dostosowania do świata. Purytanie natomiast dążyli do racjonalnego opanowania świata<sup>31</sup>.

W swoich studiach nad znaczeniem protestantyzmu Max Weber sformułował paradoksalną tezę głoszącą, że „tylko ponadświatowa orientacja purytańskiej etyki racjonalnej prowadzi do wewnątrzświatowego ekonomicznego racjonalizmu. Ponieważ jego wewnątrzświatowa praca jest tylko wyrazem dążenia do celu transcendentnego”<sup>32</sup>. W swoich studiach o Chinach Weber powtarza swoją „paradoksalną tezę”. Brzmi ona: konfucjanizm bardziej troszczy się o ludzki los w tym życiu niż o duchowe zbawienie na tamtym świecie. Nie tworzy jednak odpowiedniego systemu myślowego prowadzącego do tego celu. Konfucjanizm afirmował istniejący porządek doczesny i nie był w stanie poza

<sup>29</sup> Ph. Jaffé: *The Secret of China's Destiny*. W: Chiang Kai-shek: *China's Destiny and Chinese Economic Theory*. With Notes and Commentary by Ph. Jaffé. Roy Publishers, New York 1947, s. 16.

<sup>30</sup> J. Robinson: *Society and Economics in China Today*. W: *China and the West. Mankind Evolving*. The Garnstone Press Limited London [br.], s. 45.

<sup>31</sup> M. Weber: *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I*, J. C. B Mohr (Paul Siebeck) Verlag Tübingen 1988, s. 534.

<sup>32</sup> *Ibid.*, s. 534.

niego wykroczyć i spowodować zmiany. Racjonalność konfucjańskiego przystosowania do świata daje w rezultacie petryfikację stosunków społecznych i ekonomicznych<sup>33</sup>.

Liberalni zwolennicy reform uznawali argumenty Webera, podobnie jak marksizm, potępiali konfucjanizm jako dziedzictwo zacofania. Uznawali za konieczne porzucenie konfucjanizmu, jeśli Chiny mają rozwinąć kapitalizm czy też się zmodernizować.

Katastrofa I wojny poddała w wątpliwość wartość zachodniej nauki i demokracji. Dała argumenty przeciwnikom naśladowaniu Zachodu. Poszukiwanie pojednania między zachodnimi i chińskimi wartościami widzimy w myśli założyciela republikańskich Chin Sun Yat-sena. Nie traktował konfucjańskiej filozofii jako zamkniętej całości. Nie mieszał norm tej etyki z realiami chińskiej polityki i historii. Sun Yat-sen tworzył pogląd synkretyczny, próbując powiązać wybrane elementy konfucjańskiej tradycji z wybranymi ideami i instytucjami zachodniego kręgu kulturowego<sup>34</sup>.

Program Kuomintangu, firmowany przez Chiang Kai-sheka, a napisany w dużej części przez Tao Hsu-shenga, bardziej podkreśla znaczenie chińskiej tradycji. „Nasza chińska filozofia życia, rozwinięta przez Konfucjusza, zastosowana przez i propagowana przez Mencjusza i dalej wyjaśniana przez uczonych z okresu dynastii Han, stała się wzniosłym systemem, który przewyższa każdą filozofię na świecie... Wspaniałość i zakres naszej starożytnej chińskiej nauki nie ma sobie równej w historii potężnych dzisiaj narodów Zachodu”<sup>35</sup>. Przedmiotem chińskiej myśli ekonomicznej były „zarządzanie zaopatrzeniem”, „nauka o zarządzaniu ludźmi i regulowaniu”, „nauka o planowaniu narodowym i środkach utrzymania”, a jeszcze prościej o tym, jak uczynić naród bogatym i silnym. Z tego ma wynikać, że przedmiot chińskiej nauki jest szerszy niż zachodniej<sup>36</sup>. Podstawą chińskiej teorii jest, zgodnie z nauką Konfucjusza, rozumna natura człowieka, a nie jego potrzeby. Nawiązuje ona do „doktryny środka” istotnej dla chińskiej tradycyjnej filozofii głoszącej, że „Wszystko rozkwitnie, kiedy zostaną osiągnięte równowaga i harmonia, i kiedy niebo i ziemia są w swoich odpowiednich pozycjach”<sup>37</sup>.

<sup>33</sup> Chung-Hwa Ku: *Traditionismus und Rationalismus – Problem einer Unterscheidung am Beispiel der China Studie Max Webers*, Heidelberg 1987, s. 166.

<sup>34</sup> *Konfuzianismus, Sunyatsenismus und chinesischer Kommunismus*. Red. G.-K. Kindermann. Verlag Rombach Freiburg im Briesgau, 1963, s. 38.

<sup>35</sup> Ph. Jaffe: *Op. cit.*, s. 16.

<sup>36</sup> Chiang Kai-shek: *Op. cit.*, s. 243.

<sup>37</sup> *Ibid.*, s. 244-245.

Dobrobyt mogą zapewnić planowanie gospodarcze i kontrola gospodarki<sup>38</sup>. Autor tego programu był przekonany, że po II wojnie nastąpi porzucenie samolubnego indywidualizmu i dążenie do tych samych celów, które przepisano w ekonomicznych teoriach starożytnych Chin<sup>39</sup>. Jaffe komentuje to jako usprawiedliwienie doktryny autorytarnej kontroli<sup>40</sup>.

## 4. Kapitalizm konfucjański

Sukcesy modernizacji Japonii i tzw. małych tygrysów Azji – Korei, Singapuru, Tajwanu i Hongkongu zaczęto tłumaczyć uwarunkowaniami kulturowymi. Konfucjanizm przestał być uważany za przeszkodę w modernizacji, wręcz przeciwnie – miał być głównym jej czynnikiem. Miał więc odgrywać taką rolę, jaką Weber przypisał protestantyzmowi<sup>41</sup>. Większość chińskich intelektualistów biorących udział w tej dyskusji rozumiało globalizację w kontekście konfucjańskiego ideału powszechnej harmonii<sup>42</sup>.

Punktem wyjścia dyskusji o modernizacji Azji była znów teoria Webera. Badania nad chińskimi kupcami z Malezji dowodziły, wbrew Weberowi, że w tej społeczności występują motywacje i działania kojarzone z nowoczesnym duchem kapitalizmem. Kulturowe czynniki, takie jak dążenie do bogactwa, honoru, statusu, dobrego zdrowia, pobożność i poświęcenie dla rodziny i przodków, skłaniają do podejmowania inicjatyw gospodarczych<sup>43</sup>.

Rozwiązanie dylematu – albo konfucjanizm, albo modernizacja – znajduje P. Berger, rozróżniając konfucjańską naukę o państwie od norm życia codziennego, które obejmuje nazwą „konfucjanizmu pospolitego”. Uważa, że to etyka pospolitego konfucjanizmu, a nie konfucjanizmu jako ideologii politycznej ma pozytywny wpływ na rozwój Azji Wschodniej<sup>44</sup>.

---

<sup>38</sup> Ibid., s. 258.

<sup>39</sup> Ibid., s. 262-263.

<sup>40</sup> Ibid., s. 266.

<sup>41</sup> Wang Hui, R.E. Karl: *Contemporary Chinese Thought and the Question of Modernity*. „Social Text”, No. 55, *Intellectual Politics in Post-Tiananmen China* (Summer 1998), s. 21-22.

<sup>42</sup> Ibid., s. 36.

<sup>43</sup> Chung-Hwa Ku: *Op. cit.*, s. 160.

<sup>44</sup> Ibid., s. 161.

Szczególną rolę w propagowaniu konfucjanizmu odgrywał Singapur, którego władze już w końcu lat 70. XX wieku rozważały wychowanie społeczeństwa w duchu wartości azjatyckich jako przeciwwagi dla Zachodu<sup>45</sup>. Od 1978 roku co roku odbywają się w komunistycznych Chinach konferencje konfucjańskie<sup>46</sup>.

W dyskusji o relacji między konfucjanizmem a modernizacją ujawniły się trzy stanowiska: 1) istnieje bezpośredni związek między konfucjanizmem a modernizacją, 2) nie ma znaczącego związku lub też konfucjanizm jest przeszkodą w modernizacji, 3) konfucjanizm może pozytywnie wpływać na rozwój w odpowiednich warunkach gospodarczych i politycznych.

Reprezentanci pierwszego stanowiska twierdzili, że wybór drogi rozwoju zgodnej z etyką konfucjańską pozwala uniknąć tak komunizmu, jak kapitalizmu<sup>47</sup>. Podobnie jak wspomniany wyżej modernizatorzy z przełomu XIX i XX wieku widzieli w konfucjanizmie sposób na rozwiązanie problemów całego świata. Znaczenie konfucjanizmu polega na tym, że emocjonalne związki między ludźmi, orientacja na grupę i dążenie do harmonii przyczyniają się do rozwoju gospodarczego.

Według drugiego stanowiska konfucjanizm nie wpływa na modernizację, a jeśli już wpływa, to raczej ją hamuje. Singapurscy biznesmeni obawiali się skutków propagowania przez rząd konfucjanizmu. Badania empiryczne prowadzone w Hongkongu i na Tajwanie ujawniły wątpliwości co do znaczenia konfucjanizmu dla modernizacji tych społeczeństw. Przejawiały się one w traktowaniu konfucjanizmu jako narzędzia uciążliwej kontroli społecznej i ucisku politycznego<sup>48</sup>. Konfucjanizm nie jest w stanie zapobiec rosnącej nierówności właściwej społeczeństwom kapitalistycznym.

Według H. Kahna konfucjanizm miał być alternatywą dla znajdującego się w kryzysie zachodniego kapitalizmu. Przeciwnieństwem dla rozwiniętych gospodarczo krajów zachodnich i Japonii były Tajwan i Korea Płd., Hongkong, których gospodarcze sukcesy wynikały z wysokiego morale, zaangażowania kadry zarządzającej, umiejętności prowadzenia spraw gospodarczych. Szczególnym osiągnięciem była, pomimo szybkiego wzrostu gospodarczego, rosnąca równość podziału dochodu narodowego<sup>49</sup>.

---

<sup>45</sup> A. Dirlík: *Op. cit.*, s. 238.

<sup>46</sup> *Ibid.*, s. 240.

<sup>47</sup> *Ibid.*, s. 247.

<sup>48</sup> *Ibid.*, s. 249.

<sup>49</sup> *Ibid.*, s. 244.

H. Kahn i P. Berger wskazywali na cechy społeczeństw postkonfucjańskich (nazwę stworzył MacFarquhar w 1980 roku) sprzyjające rozwojowi kapitalizmu, takie jak: przywiązywanie ogromnego znaczenia do edukacji i do ciężkiej pracy, interes społeczności (najpierw rodziny) ma pierwszeństwo przed interesem indywidualnym, dążenie do harmonii w relacjach społecznych i w organizacjach, wynikające z poczucia hierarchii i współzależności. Do tego MacFarquhar dodał cnotę „praktyczności” wywiedzioną z konfucjańskiej filozofii jedności wiedzy i działania<sup>50</sup>. Nie ma tam konfliktu między życiem duchowym i materialnym.

Wyjaśniając wschodnioazjatycką modernizację, łączącą racjonalizm i tradycjonalizm, odwołano się do „paradoksu” Webera. Głosił on, że system idei religijnych może mieć nieprzewidziane psychologiczne i społeczne konsekwencje<sup>51</sup>. Weber mówi o tym, że działania i wyobrażenia o świecie są świadomie lub nieświadomie zapośredniczone przez tradycję kulturową. Racjonalność i tradycjonalizm nie są absolutnymi przeciwieństwami<sup>52</sup>.

Paradoksalne związki między wartościami konfucjańskimi a zachowaniami ekonomicznymi są podobne do tych, na które wskazywał Weber w odniesieniu do kręgu kultury chrześcijańskiej. Paradoksalne, ponieważ konfucjanizm nie cenił ciężkiej pracy, zapobiegliwości i długotrwałego wysiłku. Gloryfikował czas wolny i wygodę. Znaczenie miało przede wszystkim szczęście, któremu można dopomóc przez odpowiednie rytuały, rozpoznanie i wykorzystanie nadarzających się okazji. Nie oznaczało to jednak braku realizmu. Respektowało rzeczywistość i miało być, wbrew pozorom, motorem rozwoju kapitalizmu<sup>53</sup>.

Konfucjanizm przywiązuje dużą wagę do pracy nad sobą i potrzeby osiągnięć. Osiągnięcia mają polegać na wypełnianiu przypisanej roli w rodzinie, wypełnianiu zobowiązań nie tylko wobec rodziny, ale i większych zbiorowości – rodu, ziomków z tej samej prowincji<sup>54</sup>.

Wyjaśniając związek między konfucjanizmem a modernizacją, można odwołać się do stanowiska głoszącego, że skutki powodowane przez stonkowo trwałe wartości kulturowe są różne, zależne od warunków, w których działają. Ponadto na kulturę składa się wiele wartości. Znaczenie poszcze-

<sup>50</sup> Ibid., s. 246-247.

<sup>51</sup> Chung-Hwa Ku: *Op. cit.*, s. 164-166.

<sup>52</sup> Ibid., s. 168-169.

<sup>53</sup> L.W. Pye: „Wartości azjatyckie”: od efektu dynama do efektu domina? W: *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*. Red. L.E. Harrison, S.P. Huntington. Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 368-369.

<sup>54</sup> Ibid., s. 370-371.

gólnych wartości zależy od zmieniających się warunków<sup>55</sup>. Zgodnie z tym konfucjanizm mógł odegrać pozytywną rolę w sytuacji istnienia odpowiednich warunków społecznych gospodarczych i polityki gospodarczej. Może nie inicjować, ale odegrać pozytywną rolę, kiedy już kapitalizm zostanie wprowadzony z zewnątrz. W XIX wieku konfucjanizm hamował rozwój kapitalizmu, a po II wojnie przyczynił się do jego rozwoju<sup>56</sup>.

Kahn pisał, że społeczeństwo może funkcjonować, jeśli występuje w nim minimum hierarchii, dyscypliny i motywacji. Na Zachodzie zaczyna brakować tych elementów utrzymujących ład społeczny. Lekiem na to wydają się być wartości konfucjańskie, które zaczęły być postrzegane jako środek na uniknięcie problemów zachodniego kapitalizmu<sup>57</sup>.

„Amerykański Konfucjusz” Tu Wei-ming, podobnie jak wcześniejsi reformatorzy, głosi konieczność odrodzenia konfucjanizmu przez oczyszczenie go z negatywnej społecznej i politycznej praktyki (represywność, autorytaryzm, dyskryminacja kobiet). Z ubolewaniem jednak stwierdził, że świat chiński zamerykanizował się<sup>58</sup>. Oznacza to dominację indywidualizmu i kultury konsumpcji.

Tu Wei-ming chciałby, aby konfucjanizm nie był uważany za specyficznie chińskie osiągnięcie. Ze względu na uniwersalistyczny humanizm może być pogodzony (jak chrześcijaństwo) z różnymi kulturalnymi i religijnymi tradycjami<sup>59</sup>.

Odrodzenie konfucjanizmu w latach 80. XX wieku należy wiązać z postrzeganiem go jako istotnego elementu globalnego kapitalizmu, a także problemu chińskiej tożsamości intelektualnej<sup>60</sup>.

Na konfucjańską wizję ładu społecznego składało się uznanie istotnego znaczenia państwa także w systemie gospodarki rynkowej. Prawo nie jest w stanie zapewnić ładu społecznego i potrzebne zachowania regulowane są przez zwyczaj i obyczaj. Wytworzenie takich zachowań powinno następować w rodzinie. Społeczeństwo obywatelskie znajdujące się między rodziną a państwem zapewnia między nimi łączność, poprzez rozmaite instytucje kulturowe. Niezwykle istotną rolę odgrywa edukacja, która oprócz celów poznawczych po-

<sup>55</sup> Ibid., s. 363-364.

<sup>56</sup> A. Dirlík: Op. cit., s. 250.

<sup>57</sup> Ibid., s. 251-253.

<sup>58</sup> Ibid., s. 257.

<sup>59</sup> Ibid., s. 258.

<sup>60</sup> Ibid., s. 265.

winna realizować kompetencje społeczne przez wpajanie wartości duchowych. Każdy wychowany w ten sposób będzie się doskonalił, przyczyniając się do pomnażania swego szczęścia i tworzenia coraz lepszego społeczeństwa<sup>61</sup>.

Komunistyczni przywódcy Chin, w latach 80., uznali za wzór godny naśladowania kraje nazwane „małymi tygrysami azjatyckimi”, w tym szczególnie Singapur. Oznaczało to odchodzenie od marksizmu z jego koncepcją konfliktów społecznych na rzecz uznania harmonii społecznej, którą tak wysoko cenił konfucjanizm. Z kolei dla społeczeństw rozwiniętych otwierała się nowa przestrzeń dla ekspansji w krajach konfucjańskich i źródło wartości, które odnowią kapitalizm. Konfucjanizm bowiem oferuje nowy model społecznej kontroli i zarządzania eksploatacją pracy<sup>62</sup>.

Kryzys końca lat 90. XX wieku podważył wiarę w odnowienie kapitalizmu dzięki wartościom azjatyckim. Z wartościami azjatyckimi zaczęło się też kojarzyć działanie nieformalne – przykładanie wagi do osobistych znajomości, szczególnie tych opartych na więzach rodzinnych. Dla zapewnienia bezpieczeństwa transakcji za konieczne uznawano zapewnienie biznesowi opieki rządu. Sprzyjał temu przepływ ludzi między biznesem a polityką. Więzy między oboma sferami wzmocnione były więzią osobistą, relacjami rodzinnymi, pochodzeniem z tej samej prowincji<sup>63</sup>. Wysoka skłonność do oszczędzania mająca pozytywne znaczenie w pierwszym okresie industrializacji teraz stała się przeszkodą w pokonaniu kryzysu. Wartości azjatyckie nie uchroniły od załamania, ale być może pozwoliły stosunkowo szybko uporać się z kryzysem<sup>64</sup>. Załamanie gospodarek azjatyckich nie było czymś szczególnym, jeśli przypomnimy sobie historię gospodarczą krajów Zachodu.

Tu Wei-Ming wierzy w zdolność wartości konfucjańskich w odnowienie świata. Zachód dał Wschodowi wartości oświeceniowe (instrumentalną racjonalność, wolność, świadomość uprawnień, właściwą procedurę prawną, prywatność, indywidualizm), pisze dalej, że dzisiaj może otrzymać ze Wschodu „wartości azjatyckie” – „współczucie, sprawiedliwość dystrybucyjną, poczucie

<sup>61</sup> Tu Wei-Ming: *Wielość nowoczesności: wstępna analiza implikacji procesu modernizacji Azji Wschodniej*. W: *Kultura ma znaczenie*. Op. cit., s. 386-389.

<sup>62</sup> A. Dirlik: Op. cit., s. 267-268.

<sup>63</sup> D.H. Perkins: *Przepisy prawa, więzi rodzinne oraz wschodnioazjatycki sposób prowadzenia interesów*. W: *Kultura ma znaczenie*. Op. cit., s. 355-356.

<sup>64</sup> L.W. Pye: Op. cit., s. 378.



obowiązku, rytuał, wspólną duchowość oraz zorientowanie na grupę”<sup>65</sup>. Wniosek Tu Wei-Minga jest taki, że wartości cywilizacji Wschodu i Zachodu powinny się uzupełniać. Zachód przestał być jedynym obszarem zmodernizowanym, co nie oznacza, że górę mają teraz wziąć wartości azjatyckie.

## Zakończenie

W XVII i XVIII wieku cesarzy Chin stawiano za wzór władcom europejskim. Dla fizjokraty Quesnaya chińska gospodarka była wzorem gospodarki rolniczej.

Powiększająca się przewaga Europy w XIX wieku zmieniła obraz Chin na Zachodzie. Zapóźnienie przypisano tradycji konfucjańskiej, co uzasadnił teoretycznie Max Weber. Część reformatorów chińskich kojarzyła jednoznacznie konfucjanizm z feudalizmem i zacofaniem. Inni, uznawszy, jak np. autorzy programu Kuomintangi, że Zachód nie może być wzorem dla Chin, gloryfikowali konfucjanizm. Mao-tse tung zrywał radykalnie z konfucjanizmem, ale jego następcy zaczęli go rehabilitować.

Wobec sukcesów gospodarczych Azji Wschodniej konieczne stało się wyjaśnienie związku między kulturą a gospodarką. Z negatywną oceną konfucjanizmu uporano się przez odwołanie do „paradoksalnych skutków” wskazywanych przez Webera. Cnoty konfucjańskie miały nie tylko znaczenie w tworzeniu kapitalizmu, ale miały być też środkiem na jego negatywne strony. Powstawało jednak podejrzenie, że odwołanie do tych cnót służy w gruncie rzeczy utrwalaniu systemów autorytarnych. Na Zachodzie zaczęto szukać źródeł odnowienia kapitalizmu w wartościach azjatyckich. Wartości te bardzo odpowiadały wielkim korporacjom z Zachodu szukającym najdogodniejszych warunków inwestowania.

---

<sup>65</sup> Tu Wei-Ming: *Op. cit.*, s. 389-390.

---

**VIEWS ON THE SIGNIFICANCE OF CONFUCIANISM  
FOR ECONOMIC TRANSFORMATION IN CHINA  
AND OTHER EAST ASIAN COUNTRIES**

**Summary**

Confucianism as an ethical system has become fundamental for Chinese civilization. The reformers at the turn of the 19th and 20th centuries while not rejecting Confucianism, were critical of its role in the Empire period.

Max Weber pointed out that Confucianism had not helped in creating capitalist economy. When, however, a dynamic economic development of Eastern Asia occurred, it was attributed to great extent to Confucianism or Asian values.

**Michał Rogosz**

# **KULTUROWE I RELIGIJNE UWARUNKOWANIA NISKIEGO POZIOMU ROZWOJU GOSPODARCZEGO INDII**

---

## **Wprowadzenie**

Indie są największą demokracją współczesnego świata, państwem zamieszkałym przez ponad miliard ludzi należących do wielu ras, ludów, narodów, kast, wyznających różnorodne religie, należących często do odmiennych kultur i posługujących się ponad 20 językami. Indie to nie tylko państwo – Republika Indii to także subkontynent obejmujący swoim zasięgiem również Pakistan, Bangladesz, Bhutan i Sri Lankę. Tu powstała jedna z najstarszych cywilizacji na Ziemi, której wyrazem jest hinduizm, charakteryzujący się olbrzymią zdolnością do asymilacji innych kultur, religii i obyczajów. Przy tym próba zrozumienia hinduizmu przez człowieka należącego do zachodniego kręgu kulturowego jest bardzo trudna, wydaje się wręcz niemożliwa. Nie orientujemy się w wielości bóstw i ich wcieleń. Jeśli rozróżnienie niektórych z nich sprawia trudności samym Hindusom, to tym bardziej my zastanawiamy się nieprzerwanie, kto jest kim.

Indie to także gospodarka wzrastająca w prawie 10-procentowym tempie w ostatnich dwóch dekadach, nie tylko dzięki dynamicznemu sektorowi usług w obszarze nowoczesnych technologii. To również konkurujące z Chinami mocarstwo atomowe o globalnych aspiracjach daleko przekraczających granice regionu Azji Południowo-Wschodniej. Z drugiej jednak strony obserwujemy w Indiach gwałtownie rosnące dysproporcje ekonomiczne pomiędzy bogatymi i najbiedniejszymi, ponad 400 mln ludzi żyje poniżej granicy ubóstwa, czyli za

mniej niż 1,25 USD dziennie, jesteśmy świadkiem morderstw honorowych za przekroczenie kastowych różnic, jak i bezprzykładnej nędzy kulturowej np. dalitów.

Celem artykułu jest charakterystyka najważniejszych czynników socjo-kulturowych wpływających na dotychczasowy i przyszły rozwój gospodarczy Indii. Rozważania koncentrują się na twierdzeniu, że kultura, religia i mentalność mieszkańców Indii nie sprzyjają ani szybkiemu, ani równomiernemu rozwojowi społeczno-gospodarczemu. Artykuł ma charakter przeglądowy. Autor przeprowadził wnikliwe studia literaturowe, głównie publikacji anglojęzycznych, oraz wykorzystał metodę obserwacyjną podczas wyjazdów studyjnych do Indii.

## 1. Poziom rozwoju gospodarczego Indii

Indie są drugim co do liczebności krajem na świecie, a przy tym ich populacja rośnie w szybkim tempie. Stopa przyrostu naturalnego w latach 1990-1995 wynosiła 2%, a w latach 2005-2010 1,4%, natomiast liczba mieszkańców wzrosła z 862,2 mln w 1990 roku do 1164,7 mln w 2007 roku<sup>1</sup>. Większość Hindusów jest mieszkańcami wsi – w ostatnich 20 latach odnotowano stosunkowo niewielki przyrost mieszkańców miast, bo tylko o 5% (25,5% w 1990 roku, 30,1% w 2007 roku)<sup>2</sup>. Indyjskie społeczeństwo w odróżnieniu od starzejących się krajów wysoko rozwiniętych jest bardzo młode: 50% populacji jest poniżej 25. roku życia, a 40% poniżej 18. roku życia. Świadczy to zarówno o dużym potencjale społecznym Indii, jak i wskazuje na liczne możliwe zagrożenia, wynikające chociażby ze struktury rynku pracy: każdego roku wkracza nań 14 mln pracowników<sup>3</sup>.

Kompleksowe informacje na temat rozwoju społecznego i ludzkiego Indii w wymiarze ekonomicznym, wiedzy, oraz długości i jakości życia ludzi zawiera Human Development Index (HDI). Według rankingu HDI przedstawionego w Human Development Report 2009 Indie zajmują 134. miejsce na 182 państ-

<sup>1</sup> Human Development Report 2009. Overcoming Barriers: Human Mobility and Development. UNDP. New York 2009, s. 192-193. Dla porównania Chiny w 2007 roku zamieszkiwało 1329,1 mln ludzi. Szacuje się, że przy obecnym tempie przyrostu naturalnego w 2020 roku różnica w liczbie mieszkańców pomiędzy Chinami i Indiami zmniejszy się do ok. 64 mln.

<sup>2</sup> Human Development Report 2009. Op. cit., s. 191. Z kolei w Chinach proporcje te zmieniły się z 27.4% do 44.9% w tym samym okresie.

<sup>3</sup> Global Risk Analysis: China-India Chartbook. China & India. A Visual Essay. Deutsche Bank Research, October 10, 2005, s. 3.

wa i znajdują się w grupie krajów o średnim poziomie rozwoju (tabela 1). Rosnąca pozycja Indii w rankingu oraz zmiana wartości wskaźnika w latach 1985-2007 z 0,427 do 0,612 świadczy o dokonujących się w tym kraju pozytywnych, aczkolwiek wolnych przemianach<sup>4</sup>.

Wartość indyjskiego PKB w 2007 roku wyniosła 3 096,9 mld USD według parytetu siły nabywczej, natomiast średnia stopa wzrostu PKB per capita (w cenach stałych) w latach 1990-2007 kształtowała się na poziomie 4,5%<sup>5</sup>. W przeliczeniu na mieszkańca przypadało w 2007 roku zaledwie 1046 USD<sup>6</sup>.

Pomimo szybkiego wzrostu gospodarczego w Indiach w dalszym ciągu żyje poniżej granicy ubóstwa, czyli za mniej niż 1,25 USD dziennie, blisko 42% populacji (2007 rok). Ten odsetek zmniejszył się w porównaniu z 1981 rokiem (60% populacji), jednak w wartościach absolutnych, w związku ze wzrostem liczby ludności, nastąpił wzrost do 456 mln ludzi. Trzeba też zaznaczyć, że aż blisko 70% mieszkańców Indii żyje za mniej niż 2 USD dziennie<sup>7</sup>. Indie pozostają ciągle biednym krajem, gdyż modernizacja i rozwój koncentrują się głównie w Mumbaju, Bangalore i Chennai pozostających centrami usług high-tech, w tym outsourcingowanych i offshoringowanych<sup>8</sup>.

Tabela 1

Poziom rozwoju Indii według Human Development Index 2007 roku

Wyszczególnienie	Żywotność	Wiedza		Standard życia
1	2	3	4	5
Human Development Index (miejsce i wartość)	Przewidywany czas życia (w latach)	Stopa alfabetyzacji dorosłych (% ludzi pow. 15. roku życia)	Wskaźnik skolaryzacji (%)	PKB per capita (PPP USD)

<sup>4</sup> Human Development Report 2009 – Country Fact Sheets – India. [http://hdrstats.undp.org/en/countries/country\\_fact\\_sheets/cty\\_fs\\_IND.html](http://hdrstats.undp.org/en/countries/country_fact_sheets/cty_fs_IND.html) (dostęp 01.06.2010).

<sup>5</sup> Human Development Report 2009. Op. cit., s. 197.

<sup>6</sup> Ibid.

<sup>7</sup> F. Hütz-Adams: China, Indien, Brasilien und Südafrika: Plädoyer für die Fortsetzung einer armutsorientierten Entwicklungszusammenarbeit. Diakonisches Werk der EKD e.V., Stuttgart für die Aktion »Brot für die Welt«, Stuttgart 2007, s. 14.

<sup>8</sup> H. Müller, C. Rauch: Indiensweg zur Wirtschaftsmacht. „Aus Politik und Zeitgeschichte“ 2008, nr 22, s. 10-11.

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5
1. Norwegia (0.971)	1. Japonia (82.7)	1. Gruzja (100.0)	1. Australia (114.2)	1. Liechtenstein (85,382)
92. Chiny (0.772)	72. Chiny (72.9)	56. Chiny (93.3)	112. Chiny (68.7)	102. Chiny (5,383)
133. Laos (0.619)	127. Laos (64.6)	119. Egipt (66.4)	133. Trinidad and Tobago (61.1)	127. Gujana (2,782)
134. Indie (0.612)	128. Indie (63.4)	120. Indie (66.0)	134. Indie (61.0)	128. Indie (2,753)
136. Kongo (0.601)	130. Togo (62.2)	122. Ruanda (64.9)	136. Nepal (60.8)	130. Nikaragua (2,570)

Źródło: Human Development Report 2009, UNDP, 2009; [http://hdrstats.undp.org/en/countries/country\\_fact\\_sheets/cty\\_fs\\_IND.html](http://hdrstats.undp.org/en/countries/country_fact_sheets/cty_fs_IND.html)

O ile HDI pokazuje ogólny poziom rozwoju, to Human Poverty Index (HPI) mierzy w sposób syntetyczny poziom zacofania i również pokazuje wielkość ubóstwa. Im wyższe są jego składowe (prawdopodobieństwo niedożycia wieku 40 lat, analfabetyzm dorosłych, odsetek ludzi pozbawionych dostępu do bezpiecznego źródła wody, odsetek dzieci z niedowagą), tym większe zacofanie i bieda. Wartości poszczególnych składowych umiejscawiają Indie pośród zacofanych krajów afrykańskich i azjatyckich (tabela 2).

Tabela 2

Poziom ubóstwa w Indiach na podstawie Human Poverty Index 2007 roku

Wyszczególnienie	Żywotność	Wiedza		Standard życia
1	2	3	4	5
Human Poverty Index (HPI-1)	Prawdopodobieństwo niedożycia wieku 40 lat (%)	Wskaźnik analfabetyzmu dorosłych (% ludzi powyżej 15. roku życia)	Odsetek ludzi pozbawionych dostępu do bezpiecznego źródła wody (%)	Odsetek dzieci z niedowagą (% dzieci poniżej 5. roku życia)
1. Czechy (1.5)	1. Hongkong (1.4)	1. Gruzja (0.0)	1. Barbados (0)	1. Chorwacja (1)
36. Chiny (7.7)	59. Chiny (6.2)	56. Chiny (6.7)	74. Kirgistan (11)	46. Chiny (7)

1	2	3	4	5
87. Kambodża (27.7)	104. Bhutan (14.2)	119. Egipt (33.6)	75. Syria (11)	136. Timor-Leste (46)
88. Indie (28.0)	105. Indie (15.5)	120. Indie (34.0)	76. Indie (11)	137. Indie (46)
89. Ghana (28.1)	106. Jemen (15.6)	121. Ghana (35.0)	77. Chiny (12)	138. Bangladesz (48)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Human Development Report 2009, UNDP, 2009;  
[http://hdrstats.undp.org/en/countries/country\\_fact\\_sheets/cty\\_fs\\_IND.html](http://hdrstats.undp.org/en/countries/country_fact_sheets/cty_fs_IND.html)

## 2. Kulturowe determinanty rozwoju gospodarczego

Kategoria rozwoju gospodarczego jest bardzo złożona i z wielkim trudem poddaje się kwantyfikacji, ponieważ jest wypadkową zmiennych o charakterze ekonomicznym, politycznym, a także socjokulturowym.

Przez czynniki socjokulturowe można rozumieć stosunkowo trwałe, ukształtowane historycznie, spójny zestaw wartości<sup>9</sup>. Wartości te w dwóch konceptualnych wariantach albo można uznać za nowoczesne, sprzyjające modernizacji i rozwojowi systemu społeczno-gospodarczego, albo też za tradycyjne, niepostępowe, hamujące bądź utrudniające rozwój. W zależności od tego, które wartości dominują, dana kultura sprzyja postępowi lub nie. Do kulturowych determinant rozwoju gospodarczego tworzących kompleksowy system wartości M. Grondona zalicza religię, wiarę w jednostkę, imperatyw moralny, stosunek do bogactwa, poglądy na temat konkurencji, koncepcje sprawiedliwości, wartość pracy, rolę herezji, edukację, znaczenie użyteczności, cnoty, stosunek do czasu, charakter racjonalności, światopogląd, charakter władzy politycznej, pogląd na życie i zbawienie oraz stopień optymizmu<sup>10</sup>.

Specyfika kulturowości indyjskiej każe przyjrzeć się bliżej aspektom religijności oraz sposobowi organizacji życia społecznego. Inne determinanty są równie ważne dla charakterystyki procesów modernizacji systemu społeczno-gospodarczego Indii, ale ich analiza wykracza poza ramy niniejszego tekstu.

<sup>9</sup> M. Grondona: Kulturowa typologia rozwoju gospodarczego. W: Kultura ma znaczenie. Red. L.E. Harrison, S.P. Huntington. Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 103-104.

<sup>10</sup> Ibid., s. 105-112.

### 3. Różnorodność religijna i kulturowa Indii

Religia jest integralnym elementem systemu społeczno-kulturowego, który scala społeczność oraz wzmacnia normy i wartości<sup>11</sup>. Wspólna wiara jest nieodłącznie związana ze wspólnym systemem wartości<sup>12</sup>. Szczególnie aktualne jest to w przypadku Indii, które na przestrzeni stuleci zasymilowały wiele innych kultur, religii i wierzeń, a obecnie nie mają jednolitej struktury religijnej. Dominującą większość stanowią wyznawcy hinduizmu (ponad 800 mln, czyli 80,5% ludności). Drugą co do wielkości grupą religijną są muzułmanie – ponad 140 mln mieszkańców (13,4 %). Inne, już mniej liczne, religie to chrześcijaństwo (2,3%), sikhizm<sup>13</sup> (1,9%) i buddyzm (0,8%). Indie zamieszkują również wyznawcy dżainizmu, judaizmu, zoroastrianizmu, bahaizmu, jak i wielu wierzeń plemiennych<sup>14</sup>. Stąd uzasadniona wątpliwość co do przekonania, czy religia spaja kraj<sup>15</sup>. Raczej należy się skłaniać ku przekonaniu, że jest ona barierą postępu i modernizacji kraju.

Podstawowym pojęciem podzielanym przez Hindusów jest *dharma*. Ma ono szerokie znaczenie zarówno w wymiarze indywidualnym, jak i społecznym, określa się nim obowiązek moralny, jak i prawo i etykę. Rdzeniem wierzeń jest koncepcja reinkarnacji i wynikające z niej prawo karmy oraz dążenie do wyzwolenia (rys. 1). Dusza wraz z kolejnymi wcieleniami przechodzi przez coraz wyższe postaci, a jej losy zależą od czynów, przez które dusza zbiera karmę. Zależnie od czynów, karma jest zła lub dobra, co z kolei warunkuje sukcesy i szczęście lub niepowodzenie i cierpienie. Powszechnymi praktykami religijnymi są: pudża, różne formy medytacji, jadžña, powtarzanie mantr i imion

<sup>11</sup> R.M. McCleary, R.J. Barro: Religia i gospodarka. „Gospodarka Narodowa” 2009, nr 1-2, s. 121-126.

<sup>12</sup> K. Kostro: Zagadnienia kulturowe w ekonomii. „Gospodarka Narodowa” 2009, nr 3, s. 27-60.

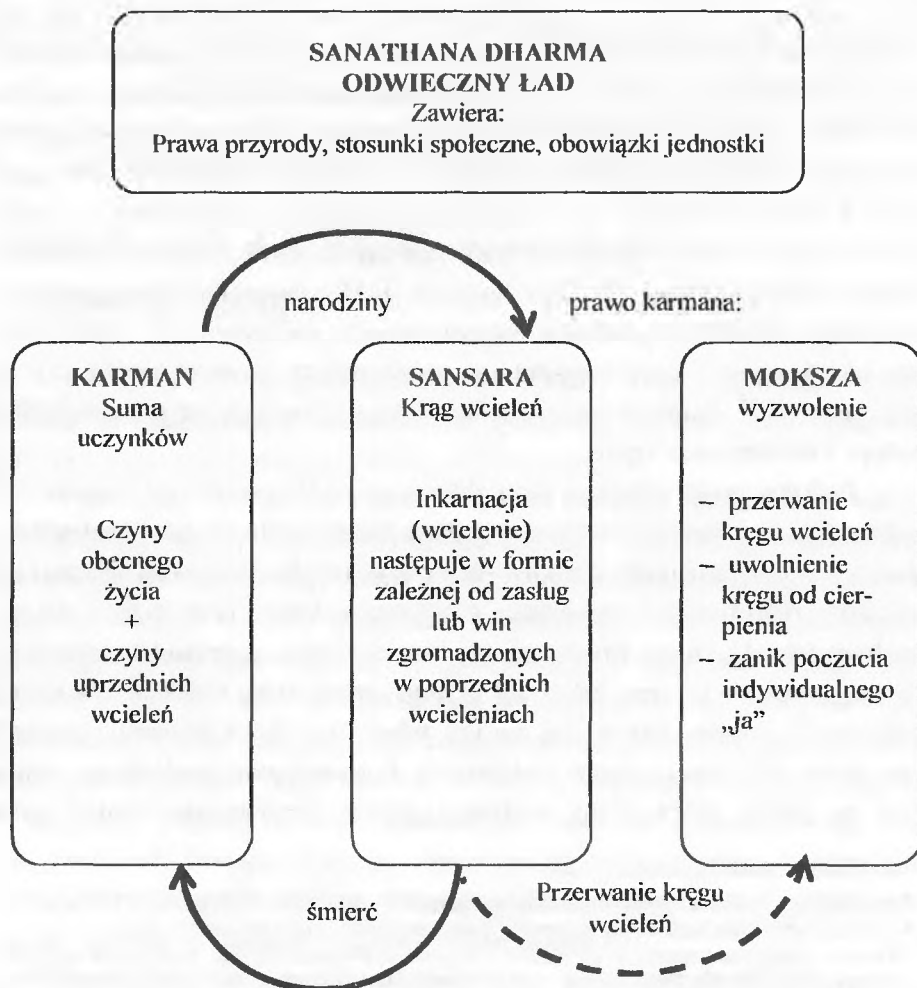
<sup>13</sup> Sikhowie – religia monoteistyczna powstała w XV wieku w prowincji Pendżab. Wymaga od swoich wyznawców szczegółowego przestrzegania zasad moralności, diety i sposobu ubierania się. Ważne elementy etyki sikhów to: wymóg samodzielnego utrzymywania się z uczciwej pracy, wzajemnego wspierania się i służby dla całej społeczności oraz równości wszystkich wyznawców. Wyrazem tego jest m.in. prowadzenie w ośrodkach kultu – świątyniach przez społeczność wspólnych kuchni – jadalni (Guru Ka Langar), w których mają obowiązek pracować wszyscy wyznawcy, bez względu na pozycję społeczną i materialną, a w których przygotowywane są posiłki dla wiernych. Korzystanie z Guru Ka Langar jest bezpłatne, ale na wiernych ciąży obowiązek daniny na rzecz wspólnoty. Sikhowie są społecznością cechującą się wyjątkową pracowitością i przedsiębiorczością, spora ich część jest dobrze sytuowana materialnie i wykształcona, dlatego to oni tworzą elity władzy i armii indyjskiej. Obecny premier Indii, Manmohan Sing, jest sikhem.

<sup>14</sup> P. Balcerowicz: Dżinizm i filozofia dżinijska. W: Filozofia wschodu. Red. B. Szymańska. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2001, s. 155-180.

<sup>15</sup> M. Grondona: Op. cit., s. 105-106.



boga, śpiewanie pieśni religijnych. Składa się ofiary z kwiatów, owoców, orzechów kokosowych, mleka koziego, w kulcie bogini Kali – krwawe ofiary z bawołów, kóz, owiec i kogutów.



Rys. 1. Koncepcja wiary w hinduizmie

Źródło: T. Mazur: Mozaika indyjska. Wydawnictwo Kurpisz, Poznań 2005. s. 431.

Praktyki religijne wyznawców hinduizmu są niezrozumiałe dla osób spoza Indii, zwłaszcza pochodzących z krajów wysoko rozwiniętych. Powodem tego jest zderzenie ich formy z powszechną, wręcz klującą w oczy biedą. Tylko centra dużych miast oraz stany z dominacją innej religii niż hinduizm (np. Pendżab – sikhizm, Ladakh – buddyzm) wolne są od widoku krów wałęsających się po ulicach, które nierzadko pochylają się nad żebrakami, trędowatymi, bezdomnymi leżącymi na ulicy. Swoistego rodzaju bunt człowieka zachodniej cywilizacji budzą sytuacje, w których praktyki religijne polegają na powszechnym karmieniu tychże krów, składaniu Śiwie ofiary z mleka czy oddawania czci szczurom (w świątyni Karni Mata w Deśnok, stan Radżastan, szczury są zwierzętami świętymi, które się nie tylko chroni, ale też karmi, m.in. mlekiem) w sytuacji powszechnej biedy i nierzadkiego głodu.

Konflikty religijne o podłożu społeczno-ekonomicznym przy pogłębianiu się rozwarstwienia społecznego zagrażają trwałemu i stabilnemu rozwojowi<sup>16</sup>. Przykładowo fanatyczni hinduiści widzą w fakcie chrześcijańskiej ewangelizacji zaprzeczenie tradycji hinduizmu, niszczenie odwiecznych obyczajów i kultury, sprzeniewierzenie się *hindutvie*. Chrześcijaństwo i jego filozofia współczucia i empatii, silnie poparte dotowanymi akcjami charytatywnymi, trafia do ludzi przynależnych do najniższych kast i pozakastowych, a to w konsekwencji oznacza utratę zwolenników i wiernych hinduizmu. Podobny konflikt dotyczy stosunków indyjsko-pakistańskich<sup>17</sup>.

Hinduizm jest religią, która z jednej strony może być wyznawana przez społeczeństwa słabo wykształcone, zaś z drugiej – utrwała nienowoczesne struktury społeczne i anachroniczne zachowania. Ze względu na ogrom terytorium oraz multikulturowość zaprezentowane problemy stanowią jedynie drobny wycinek sprzeczności, sporów czy napięć współczesnych Indii.

#### 4. System kastowy a podział ról w społeczeństwie

Tradycyjne społeczeństwo Indii było mocno zhierarchizowane, patriarchalne i oparte na silnych rodzinnych więzach krwi i sztywnej strukturze war-  
ny<sup>18</sup>. Akceptacja warn, czyli stanów społecznych, determinowała niegdyś

<sup>16</sup> S.O. Wolf: Hindu-Nazionalismus – Gefahr für die große Demokratie? „Aus Politik und Zeitgeschichte” 2008, nr 22, s. 26-32.

<sup>17</sup> S. Ganguly: Der indisch-pakistanische Konflikt. „Aus Politik und Zeitgeschichte” 2008, nr 22, s. 32-38.

<sup>18</sup> Pierwszy opis hierarchii warnowej został zawarty w Rygwedzie, która stanowi kolekcję hymnów religijnych.

i nadal determinuje w znacznej mierze sposób realizacji życia Hindusa. Istniały cztery stany zgodnie z hierarchią ważności: bramini (kapłani i nauczyciele), kszatrijowie (przywódcy i wojownicy), wajsjowie (kupcy i rzemieślnicy) oraz śudrowie (robotnicy i rolnicy). W tym podziale społeczeństwa według wykonywanej pracy wyodrębniły się jednostki, które zapewniały więź pomiędzy człowiekiem a boskim absolutem, te, które zapewniały ochronę fizyczną ludzi, te zapewniające ludziom pożywienie, oraz ci, których życie polegało na służbie innym, wyższym kastom<sup>19</sup>. Ten prosty podział uległ dalszej hierarchizacji na tzw. dżati – podkasty, które specjalizowały się w różnych zawodach, o różnym stopniu „czystości”<sup>20</sup>. Przypisane tradycją określone obowiązki i sposoby zachowania determinowały również kontakty pomiędzy członkami poszczególnych warn. Podział nie był efektem wyboru dokonanego przez człowieka, ale wynikał z odziedziczonej w wyniku urodzenia przynależności do określonej grupy. Poza systemem kastowym znaleźli się pariasi (lub inaczej dalici), czyli tzw. niedotykalni, którzy wykonywali zawody uważane za nieczyste, np. związane z zabijaniem (rzeźnicy, garbarze), śmiercią (obsługa stosów całopalnych), brudem (sprzątanie, czyszczenie latryn)<sup>21</sup>.

W 1950 roku konstytucja Indii formalnie zniosła podziały kastowe, w tym publiczne przywileje wyższych kast, co nie zmieniło jednak wielowiekowej tradycji, która nadal jest głęboko zakorzeniona w społeczeństwie. Pomimo uregulowań prawnych zakazujących dyskryminacji kastowej „niedotykalnych”, wysiłków rządu, różnych organizacji społecznych dalici są często traktowani jak podludzie.

Szczególnie indyjska wieś, którą zamieszkuje 70% obywateli, pozostaje ostoją i strażnikiem tradycji<sup>22</sup>. Tylko duże miasta, zwłaszcza Mumbai, Chennai, Bangalore, zawsze były otwarte na nowe prądy i idee, jak buddyzm czy dżainizm<sup>23</sup>. Ich mieszkańcy pokonują ograniczenie wynikające z podziałów kastowych i przekraczają granice swoich kast – przez edukację, ścieżki karier zawodowych, awans ekonomiczny, awans społeczny czy zajmowanie ważnych stanowisk<sup>24</sup>. Natomiast mieszkańcy wsi i małych miast, zwłaszcza niezamożni i niewyedukowani, tkwią w zacofanych strukturach – utrzymują patriarchalny

<sup>19</sup> M. Albanase: *Starożytne Indie. Historia kultury indyjskiej*. Tom I. Ediciones Folio S.A. 2008, s. 66.

<sup>20</sup> Czystość była fundamentem rytuałów religijnych i stanowiła o ograniczeniach i restrykcjach, mających na celu ochronę przed rytualnym skażeniem.

<sup>21</sup> D. Das: *Indie. Od Curzona do Nehru i później*. Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2009, s. 24.

<sup>22</sup> Human Development Report 2009. *Overcoming Barriers...*, op. cit., s. 191.

<sup>23</sup> M. Albanase: *Op. cit.*, s. 78.

<sup>24</sup> R. Meredith: *Chiny i Indie. Supremocarstwa XXI wieku*. NADIR Media Lazar, Warszawa 2009, s. 205-208.

model rodziny z tradycją aranżowania małżeństw, posłuszeństwem wobec starszych i pierwszeństwem obowiązku nad indywidualnym wyborem. Żona Hindusa jest oddana i służebna mężowi, mąż z kolei jest zobowiązany opiekować się nią. Podobnie na dzieciach ciąży obowiązek troszczenia się o rodziców, choć często wygasa on z chwilą śmierci ojca. Wówczas nierzadko matka zostaje wypędzona z domu (jeszcze w XIX wieku żywy był rytuał *sati* – palenia na stosie pogrzebowym żony wraz z jej zmarłym mężem). To tłumaczy, w jaki sposób powstają rzesze żebrzących kobiet, usuniętych z domu przez rodzinę. Często też konających rodziców wynosi się z domów na ulice, aby ich duch po śmierci nie niepokoił domowników. Ciągłe też ortodoksyjny hinduizm zakazuje małżeństw między członkami różnych *warn* i uważa je za degenerację społeczną.

Przykłady kultywowania anachronicznych tradycji i utrwalania konserwatywnych postaw determinowanych religią i kulturą można by mnożyć. Paradoksalnie nową klasę średnią, która powstaje w modernizujących się, niestety, tylko częściach Indii, tworzą przedstawiciele głównie wyższych warstw indyjskiego społeczeństwa. Oni też odtwarzają i utrwalają podziały klasowo-kulturowe oraz gwałtownie pogłębiające się różnice między bogatymi i najbiedniejszymi, pomiędzy miastem a wsią.

## Podsumowanie

Po latach zacofania i zastoju Indie próbują odzyskać ważne miejsce w gospodarce światowej. Jednak wysoki wzrost gospodarczy, choć nie tak spektakularny jak Chin, ciągle zbyt słabo przekłada się na podniesienie poziomu rozwoju, zwłaszcza zmniejszenie kręgów zacofania, analfabetyzmu i biedy. Przyczyn tego stanu rzeczy można upatrywać w kształcie systemu gospodarczego, polityce gospodarczej, sytuacji politycznej, a także uwarunkowaniach socjokulturowych.

Hinduska duchowość, filozofia „wyrzeczenia się”, fatalizm i ascetyzm ukonstytuowały przeszkody dla rozwoju materialnego społeczeństwa, które wydają się być trudne do pokonania. Zaś zachowawczy charakter kultury Indii hamuje modernizację kraju i struktur społecznych.

## **CULTURAL AND RELIGIOUS CONDITIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF INDIA**

### **Summary**

The purpose of article is characteristics of the main social and cultural factors which influenced on the past and will influence on the future economic development of India. The considerations concentrate on the thesis that culture, religion and mentality of India's inhabitants do not support neither fast, nor sustainable social and economic growth.

## Informacja o Katedrze Ekonomii

Katedra Ekonomii jest największą na Wydziale Ekonomii UE w Katowicach. W jej skład wchodzi: Zakład Systemów Gospodarczych, Zakład Koniunktury i Wzrostu Gospodarczego, Zakład Historii Myśli Ekonomicznej. Katedra liczy 26 pracowników naukowych: 2 profesorów tytularnych, 3 doktorów habilitowanych na stanowisku profesora nadzwyczajnego, 11 adiunktów, 6 starszych wykładowców oraz 4 asystentów.

Pracownicy Katedry zajmują się zagadnieniami badawczymi związanymi z metodologią nauk ekonomicznych, ewolucją systemów gospodarczych, transformacją gospodarczą Europy Środkowej i Wschodniej, problemami gospodarki światowej, ekonomicznymi konsekwencjami integracji gospodarczej, problemami dotyczącymi koniunktury gospodarczej oraz badaniami nad dorobkiem polskiej myśli ekonomicznej dwudziestolecia międzywojennego i współczesnymi teoriami ekonomicznymi.

Co roku Katedra organizuje cykliczne konferencje naukowe o charakterze międzynarodowym. Jej pracownicy prowadzą zajęcia dydaktyczne z przedmiotów: mikroekonomia, makroekonomia, ekonomia menedżerska, ekonomia międzynarodowa, historia myśli ekonomicznej oraz wykłady specjalizacyjne i seminaria dyplomowe na specjalności: rynki i konkurencja w warunkach globalizacji.

Opracowania zawarte w niniejszym numerze „Studiów Ekonomicznych” są ściśle związane z badaniami naukowymi prowadzonymi przez pracowników Katedry, głównie Zakładu Systemów Gospodarczych.