

Zeszyty Naukowe



**Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego
w Zielonej Górze**

nr



**Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
w Zielonej Górze**

**Zeszyty Naukowe
Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego
w Zielonej Górze
nr 7**

Zielona Góra 2017

WYDAWCA

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Zielonej Górze
Copyright © by PTE, Zielona Góra 2017

RADA NAUKOWA

Elżbieta Mączyńska (Przewodnicząca), Anetta Barska, Yuryi Boshytskyi, Markus Breuer, Bogusław Fiedor, Grzegorz Gorzelak, Janina Jędrzejczak-Gas, Jerzy Kaźmierczyk, Anatolii Kolot, Olivera Kostoska, Maria Agnieszka Paszkowicz, Stanisław Owsiak, Marko Perić, Vasyl Petukh, Bogusław Pietrulewicz, Stanisław Rudolf, Marianna Siničáková, Eulalia Skawińska, Nebojša Stojčić, Marek Suchanek, Andrzej Szplit, Bogdan Ślusarz, Janusz Witkowski, Henryk Wnorowski, Joanna Wyrwa, Maciej Żukowski

RECENZENCI WSPÓŁPRACUJĄCY

Aldona Andrzejczak, Bogusław Banaszak, Robert Barski, Adam Baszyński, Michał Borychowski, Markus Breuer, Wiesław Danielak, Andrzej Daniluk, Włodzimierz Deluga, Ratbek Dzhumashev, Bogusław Fiedor, Grzegorz Gorzelak, Hanna Hall, Randal Holcombe, Ireneusz Jaźwiński, Paweł Józwiakowski, Magdalena Knapińska, Iveta Korobaničová, Barbara Kryk, Krzysztof Kubiak, Piotr Kułyk, Mirosława Kwiecień, Jolanta Laskowska, Elżbieta Mączyńska, Stanisław Owsiak, Aleksander Panasiuk, Marko Perić, Bogusław Pietrulewicz, Oksana Roza, Waldemar Rydzak, Katarzyna Smędzik-Ambroży, Małgorzata Słodowa-Helpa, Nebojša Stojčić, Gerasimos T. Soldatos, Andrzej Szplit, Janusz Śnihur, Jacek Trębecki, Anna Wasiluk, Julia Wojciechowska-Solis, Joanna Zarębska, Agnieszka Ziomek, Maciej Żukowski

KOMITET REDAKCYJNY

Redaktor naczelny

Bogdan Ślusarz

Redaktorzy tematyczni

Anetta Barska, Janina Jędrzejczak-Gas, Jerzy Kaźmierczyk, Joanna Wyrwa

Redaktor techniczny

Jacek Grzelak

Redaktorzy językowi

Anna Kuzio, Richard Sharp

ISSN 2391-7830

Pierwotną wersją czasopisma jest wersja drukowana.

Zawarte w publikacji teksty wydrukowano zgodnie z materiałami dostarczonymi przez Autorów, po uwzględnieniu uwag recenzentów i niezbędnej korekcie wydawniczej.

Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za ich treść, formę i styl.

Adres redakcji:

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

Wydanie pierwsze

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

SPIS TREŚCI

Elena Andrianova, Anna Tarasova	Społeczne konsekwencje interwencji rządu w zarządzaniu pracą w Rosji The social consequences of government intervention in labor management in Russia	5
Łukasz Augustowski, Zbigniew Binek	Wpływ wydatków rządowych na konsumpcję gospodarstw domowych w krajach V4	19
Adam Baszyński	Oblicza kapitalizmu - pomiędzy kapitalizmem państwowym a anarcho-kapitalizmem	28
Judyta Cabańska, Katarzyna Mroczek-Dąbrowska	Odporność branż polskich na skutki działania kryzysu gospodarczego	40
Krystyna Celarek	Finansowanie samorządu lokalnego w Polsce w świetle standardów Europejskiej Karty Samorządu Lokalnego	50
Agnieszka Cenker	Ocena aktywności gospodarczej państwa – wybrane problemy	61
Aleksandr Chernyshev, Svetana Chernomorchenko	Kapitał społeczny jako podstawa rozwoju działalności publicznej w Rosji Social capital as a developmental basis of public work in Russia	71
Wiesław Danielak, Karolina Gębska	Bariery rozwoju i kluczowe czynniki sukcesu małych i średnich przedsiębiorstw	83
Vladimir Davydenko, Gulnara Romashkina, Daria Lazutina	Struktura i dynamika gospodarki (przypadek Rosji). Ocena prognoz gospodarczych. Structure and dynamics of the economy (Russia's case). Evaluation of the economic forecast	97
Yanina Dymitrowska	Rola państwa prorozwojowego	120
Lucyna Grabowska	Strategia rozwoju powiatu chodzieskiego jako instrument kreacji wizerunku	134
Małgorzata Jażdżewska	Aktywność społeczna Polaków	146
Karina Jędrzejowska	Nacjonalizm ekonomiczny: stare-nowe zjawisko w gospodarce światowej ...	159
Lidia Kłos	Wybrane uwarunkowania środowiskowe zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich województwa zachodniopomorskiego	172
Kazimierz A. Kłosiński	Szwedzkie państwo dobrobytu	182

Julia Krysztofiak, Karolina Pawlak	Ekonomiczna dostępność żywności w gospodarstwach domowych krajów Unii Europejskiej	192
Jarosław Kuczer	"L'économie du bon plaisir". Wpływ myśli etatystycznej na organizację życia administracyjno-ekonomicznego Śląska doby habsburskiej (1525-1740)	209
Anna Matysek-Jędrych	Polityka makroostrożnościowa i bank centralny – małżeństwo z rozsądku?	225
Paweł Mikołajczak, Waldemar Czternasty	Współczesne wyzwania nowej ekonomii społecznej	237
Gulnara Romashkina, Vladimir Davydenko, Natalia Semova	Problem zaufania do instytucji publicznych i rozwój gospodarczy w regionach Rosji. The problem of trust in public institutions and economic development in the regions of Russia	250
Waldemar Rydzak	European Communication Monitor – kierunek zmian komunikowania się firm z otoczeniem	276
Monika Spychalska-Wojtkiewicz, Monika Tomczyk	Modele innowacyjności społecznej na przykładzie analizy działania podmiotów Szczecińskiego Inkubatora Kultury	287
Radosław Ślusarczyk	Kryzys finansowy a udział bilansów banków centralnych w gospodarce	305
Joanna Wiśniewska-Paluszak	Teorie sieci gospodarczej współcześnie – założenia i konkretyzacja	318
Larisa Zamuraeva, Yuliya Shumilova	Development of Industry in the Tyumen Region: Problems, Opportunities, Impact of the State. Rozwój przemysłowy w regionie Tyumen: wyzwania, szanse, wpływ państwa	330

Elena Andrianova, Cand. Soc. Sci., Associate Professor
Tyumen State University, Russia
Anna Tarasova, Cand. Soc. Sci., Associate Professor
Tyumen State University, Russia

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.95>

The social consequences of government intervention in labor management in Russia

Abstract

The article discusses the problem of the proliferation of informal employment in Russia as a result of state regulation of the labor market. The purposes of this article are: the search for patterns of informal employment; identification of factors that determine the willingness of employees to this particular form of employment. That will predict the consequences of government intervention in the labor sphere. The empirical base of the work were the results of sociological research 2006-2016 in the Tyumen region. The methods of cluster, correlation analysis and Mann-Whitney U-Test are used. It is shown that informal employment is divided into two fundamentally different clusters: the forced work that way due to lack of experience, education, social relationships and consciously chosen form of informal employment as a more profitable for themselves. The article shows the difference between these groups by type of motivation, the level of social well-being, ways of involvement in informal employment and reaction to the government impact.

Keywords: state administration of work; informal employment; the labor market.

JEL CODE: J46.

Spoleczne konsekwencje interwencji rządu w zarządzaniu pracą w Rosji

Abstrakt

W artykule omówiono problem rozrostu nieformalnego zatrudnienia w Rosji w wyniku regulacji rynku pracy. Celami niniejszego artykułu są: poszukiwanie wzorców zatrudnienia nieformalnego oraz identyfikacja czynników wpływających na gotowość pracowników do tej formy zatrudnienia. To pozwoli przewidzieć konsekwencje interwencji rządu w sferze pracy. Empiryczną podstawą artykułu są wyniki badań socjologicznych z lat 2006-2016 przeprowadzone w regionie Tyumen. Wykorzystano metody klastrowe, analizę korelacji oraz test U Manna Whitneya. Wykazano, że nieformalne zatrudnienie jest podzielone na dwa zasadniczo różne klastry: przymusowe zatrudnienie wynikające z braku doświadczenia, edukacji, relacji społecznych oraz świadomie wybierane nieformalne zatrudnienie, którego

powodem są większe zyski. W artykule przedstawiono różnice między tymi grupami według rodzaju motywacji, poziomu dobrobytu społecznego, sposobów zaangażowania w nieformalną pracę oraz reakcji na działania podejmowane przez rząd.

Słowa kluczowe: państwowa administracja pracy; zatrudnienie nieformalne; rynek pracy.

Introduction

The 1990s Russian reforms led to the unemployment release and the dual job holding acceptance. The government made labour sphere a specific market and turned a blind eye on a large number of infringement of employees' rights which has led to the growth of illegal processes on the labour market and the expansion of informal employment. The result of this policy was the systematic underfunding of the state budget and Compulsory Medical and Pension Insurance Funds. It is difficult to evaluate the size of these losses due to the specificity of informal employment and its concealed nature. Using various evaluation methods, the researchers give different evaluations which vary widely from 15 to 45 percent of total labour force (Barsukova 2003; Varshavskaya, Donova 2003; Gimpelson 2013; Malysheva 2016). For example, the Russian Federal State Statistics Service (Rosstat) evaluates the difference between expenses and registered income of the households and claims that the concealed income is about 10 trillion roubles. Submitted by the Ministry of Finance, the project "Guidelines for Fiscal policy" planned for 2017-2019 points out that the size of illegal salaries is about 5 trillion rubles a year (Ministry of Finance, 2016). The government pays more attention to this phenomenon due to its wide proliferation. The Ministry of Finance declares one of the priority measures the need to combat the phenomenon of illegal salaries.

Despite the growing attention to informal employment, from both the scientific community and the institutions of state authority, not all aspects of this problem have been studied well. Most scholars focus on estimating the spread of informal employment and "count the losses" caused by it (Feige 1990; Hart 1999; Xue, Gao, Guo 2014; Williams, Horodnic 2015; Bologna 2016; Malysheva 2016). Since the phenomenon has the informal nature and the researches use different methods of estimation the results often vary widely. Yet, to solve the problem we should pay more attention to understanding the mechanisms that lead to the problem and provoke its proliferation rather than its accurate evaluation. The purpose of this article is to search for patterns of informal employment and determine the factors that make employees the part of this particular form of employment. If we know the

specificity of formal and informal employment in the country we can give a more accurate estimation of the consequences of the government's intervention in the labour sphere (Każmierczyk 2008). The objectives of the study are: to build a social portrait of an informal worker, to analyse the work motivation of employees with different types of employment, to compare their social feeling with their attitude to state institutions. The main hypotheses of the study: 1) people working on conditions of informal employment have a lower level of education than officially employed; 2) self-assessment of the financial situation and social well-being of informally employed is significantly lower than among officially employed; 3) informally employed workers will most often demonstrate a motivation to attainable type work.

The empirical base of the work was the results of sociological research 2006-2016 in the Tyumen region. The methods of cluster and correlation analysis, Mann-Whitney U-Test are used. It is shown that informal employment is divided into two fundamentally different clusters: the forced work that way due to lack of experience, education, social relationships and consciously chosen form of informal employment as a more profitable for themselves. The article shows the difference between these groups by type of motivation, the level of social well-being, ways of involvement in informal employment, reaction to the government impact (Każmierczyk 2013; Kaźmierczyk, Nowak 2013). In this work reviewed articles were taken from following databases: Ebsco, Emerald, Elsevier, eLibrary.

The article discusses the problem of the proliferation of informal employment in Russia as a result of state regulation of the labor market. Based on the analysis of socio-demographic characteristics of informal workers and the characteristics of their work motivation, the main mechanisms of involvement in informal employment are highlighted. This is 1) discriminatory when employees are forced out of the formal labor market and 2) entrepreneurial in which informal employment is a way of reducing the costs of "law-abiding". Accordingly, each of these mechanisms forms its own specific cluster of informally employed workers. A description of these clusters is given.

An overview of the concepts of informal employment

An attempt was made to study publications, addressing the problem of informal employment in different countries (Xue, Gao, Guo 2014; Bologna 2016; Fernández, Meza 2015; Binay 2015; Magidimisha, Gordon 2015; Selwaness, Zaki 2015; Lopez-Ruiz, Benavides, Artazcoz, Vives 2016; Sahoo, Neog 2016; Williams, Horodnic 2015). Primarily,

the phenomenon of informal employment, was perceived by the researchers as a sign of poverty and underdevelopment of the labor market, that typical for developing countries (Hart 1999; De Soto 1995). Nowadays, this opinion is shared by some researchers (Sahoo, Neog 2016). However, considering the fact that informal employment is detected almost everywhere, including countries with developed market economies and even in the former USSR (Grossman 1977; Portes, Castells, Benton 1989; Williams Horodnic 2015), this assessment is overly simplified.

It is possible to arrive at an erroneous conclusion when comparing the results of the studies because the different authors' opinion may not coincide. That is why, primary, we need to define the studied phenomenon clearly (Gutmann, 1979). Almost all the informal employment conceptions put an emphasis on the specificity of person's attitude to state and law. For example, D. Gershoni says that the informal employment indicators are the conclusion of a contract bypassing state laws and regulations and the concealment of the financial operations of an enterprise (Gershoni 1999, p. 344). E. Feige claims that informal employment is the conclusion of the labour contract avoiding administrative measures of regulation of labour relations (Feige 1990, p. 992). Thus, it is emphasised that the informal employment is not registered or recorded.

But what does it mean "not registered"? There are two approaches. In the first, the financial operations of the enterprise are not registered. In this case, informal employment includes all workers employed in the informal (shady) economy (Latov 2001; Bologna 2016). In the second, the fact of employment is not registered. Within this approach, informally employed are the employees working without labour contract. These may be both formally and informally employed people, such as workers who have only a personal agreement with the employer or self-employed persons (Magidimisha, Gordon 2015; Lopez-Ruiz, Benavides, Artazcoz, Vives 2016; Williams, Horodnic 2015). Synthetising these two approaches, we provide a more developed definition. So, the informal employment is not declared one, when the real employee's income exceeds the officially registered (Barsukova 2003; Zaslavskaya, Shabanova 2002). Special attention is paid to the role of social ties in the labor market (Granovetter 1992). In this article, the informal employment is defined as a relationship between the employer and the employee, based only on the personal agreement.

Materials and methods of research

The empirical base of the work was the results of the sociological research carried out in 2006-2016 in the Tyumen region by survey method. The opinion of the ordinary people as the representatives of the labour market was studied to identify the groups of respondents employed without the labour contract. 1500 people were interviewed in 2006, 1560 in 2009 and 1514 people in 2016. The structure of the sample was modelled in a precise conformity with the structure of the general sample according to these parameters: sex, age, type of settlement (city-village) and the level of education. The sampling error on one indication is less than 3% (2,5-2,6%) which provides high representativeness of the research results.

Various statistical methods were used to analyse sociological data. The Mann-Whitney-U-test was used to estimate the value of the difference between subsamples with formal and informal employment. The associations between variables were determined through the correlation analysis. The informally employed population was segmented through the cluster analysis.

Main results

Respondents were asked: "If you work today do you have a labour contract?" 64% of the respondents said "yes" in 2006, 63% in 2009 and 62% in 2016. The absence of the labour contract was noted by 8% of the respondents in 2006 and 2009 and by 11% in 2016, i.e. one person in ten can be referred to the informally employed. Besides, the situation has not really changed over the last decade. Interestingly, about 30% of the respondents had no answer or even refused to answer this question. Firstly, it could happen because the employees didn't want to expose their involvement into illegal economics, or, secondly, because the informal employment has the seasonal nature. In the third, as S.Y. Barsukova claims, this could be a sign of a paradoxical interdependence of the formal and informal employment (Barsukova 2003, p. 4), i.e. the workers do not know what to answer in a situation when the labour contract seems to exist but it's a total fiction and the main part of their salary is paid "cash-in-hand".

The informal employment prevails among the private enterprises, where one person in five doesn't have a labour contract (Table 1). However, the private sector is not the only source of the informal employment. Six per cent of those working in state-owned enterprises

and budget institutions do not have the labour contract either. The share of informally employed in the area of trade (22%) and services (18%) is higher.

Table 1. Informal employment among workers of different types of companies and spheres of activity (%*, N=1514, 2016)

	Do you have a written employment contract at your main job?		
	Yes, I have a written contract	No, I do not have a written contract	I do not know, refusal of an answer
Company type			
Budget organization or institution	88	6	6
State enterprise	86	7	7
Joint-stock company with state participation	90	3	7
Joint-stock company without state participation	93	4	3
Enterprise/company (your personal property)	78	17	5
Private enterprise (not your property)	76	20	4
Individual work activity	51	36	13
Sphere of activity			
State and Municipal Administration	89	4	7
Social sphere (education, health, culture)	87	6	7
Sphere of activity (except for mining industry)	80	10	10
Mining	74	16	10
Industry Services	78	16	6
Services to the population	75	18	7
Trade	71	22	7
Agriculture	65	15	20
In general	62	11	27

Source: survey research.

The type of the human capital excluded from the legal economics and perspectives of its formalization can be determined by identifying demographic characteristics of the informally employed population. Sex, age and the level of education determine the possibility of involvement into illegal economics (Magidimisha, Gordon 2015; Lopez-Ruiz, Benavides, Artazcoz, Vives 2016; Sahoo, Neog 2016). The studies carried out in the early 2000s (including ours) show that men employ informally more often than women (Varshavskya, Donova 2003, p. 45; Tarasova 2004, p. 214). This gender difference remained in the 2006 study: the informal employment among men was 1.4 times higher than among women. However, the difference almost disappeared by 2008 (it was less than 3%), and in 2016 the proportion of informal employment between men and women became the same – 11%.

People under the age of 25 (18% of all working young people) and over 50 (14% of the whole group) are more often involved in the informal employment. The spread of informal

employment among other age groups is within 9%. The higher involvement of extreme age groups can be explained by the following reasons. Young people do not have work experience, what can be an obstacle to getting an official employment. In addition, the issue of forming a future pension, as one of the main advantages of official employment, is less actual for young people, what increases the willingness to work not officially. Older people are being squeezed out of the formal labour market, but to ensure a more or less acceptable standard of living, many of them try to work anywhere, even without proper registration of their activity.

Young people employ informally the most because, on the one hand, lack of experience makes their formal employment difficult, on the other hand, the formation of a future pension, as one of the main benefits of the official employment, is not a matter of a great importance to them. Older people evicted from the official labour market try to earn money just to provide a decent living standard and usually do not conclude the labour contract.

The level of education varies significantly in the groups of respondents with formal and informal employment. People with high level of education generally conclude the labour contract. Among the informally employed, 6% have higher education and only 2% have a postgraduate education (for comparison: 11% of respondents are employed informally), according to the 2016 survey.

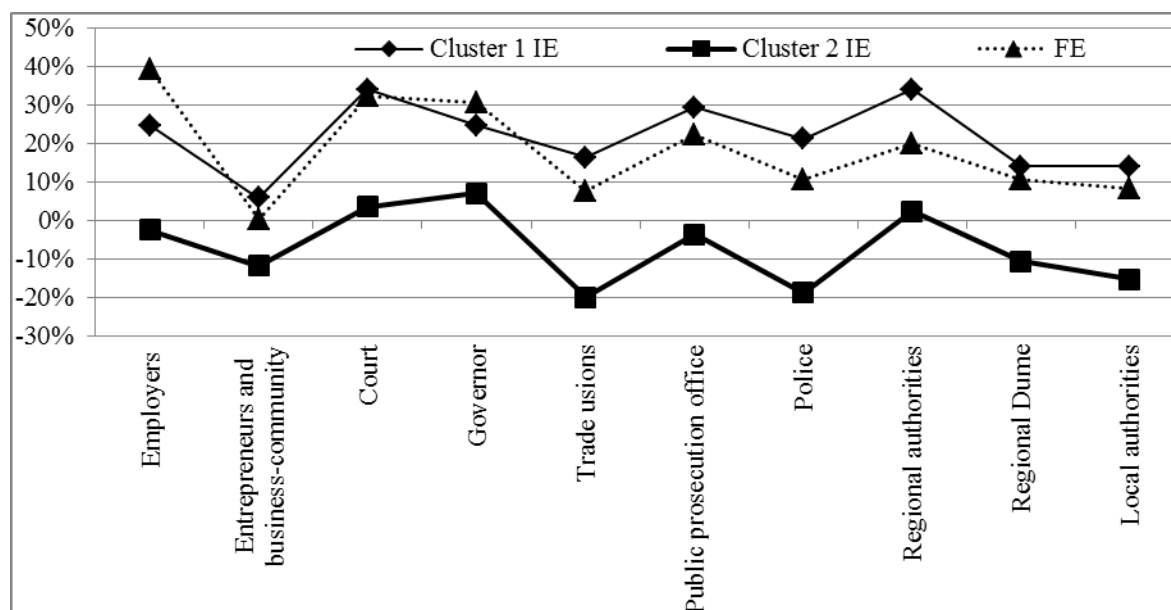
The informal employment is generally associated with poverty and infringement of employee's rights. So, it is hypothesized that the informally employed persons estimate their financial standing and social feeling lower than the formally employed ones. However, this hypothesis has not been confirmed. This is due to the fact that the composition of informal workers group is not very homogeneous and includes not only low-status workers whose rights are discriminated, but also high-status employees who consciously choose informal employment for tax evasion.

The analysis showed that there is no statistically significant difference between employees with different types of employment. They estimated their social feeling equally by such parameters as: financial standing, life satisfaction, social optimism, safety, consolidated indicator of social feeling. The informally and formally employed people answer the question "Have your right to labour ever been abused?" in the same way. It's surprising because informal employment itself can be seen as an infringement of rights. The informally and formally employed equally often face an infringement of rights (27% in both groups). And 65-66% of respondents have never been abused in their rights (again, the situation is the same

in both groups). Both groups of respondents estimate the importance of respecting the right to labour in the same way (88-89%). This situation is connected with blurring of boundaries of formal and informal employment in Russia. An employee reports the violation of his rights not when there is a violation of the requirements of the labour legislation, but only when the employer ceases to comply with the initial agreement with the employee. As S. Yu. Barsukova has noticed, the agreement between the employer and employee does not always determine the real conditions of the labour transaction. External formal hiring can be informal in its nature. The likelihood of compliance with the terms of the original agreement (formal written or oral informal) is virtually independent of the degree of formalization of the labour transaction. In the case of oral hiring, the terms of the contract compliance are observed at least as often as in the case of a formal contract (Barsukova 2003, p. 4-8).

The informally employed population is diverse, so the use of averaged estimations is not representative. The cluster analysis identified two groups of informal workers different in their structure and characteristics. The first group consists of people from 25 to 40 years of age who are the entrepreneurs, business leaders, highly-qualified professionals, self-employed with the high level of education. So, their financial standing and social feeling are considerably higher. The second group consists of employees of middle and low qualification who do not have higher education. Exactly this group of people is the most vulnerable on the labour market: they are 1.5 times more likely to face the infringement of the right to labour, comparing with the “informals” of the first cluster. This group of informals shows a low level of trust (Figure 1) to the employers, the business community and the state’s institutions.

Figure 1. The level of trust* to the employers, the business community and the state's institutions among groups of informally (IE) and formally (FE) employed people



Notice: * The trust level is calculated as the difference between the trust and the non-trust shares (%)

Source: survey research.

It has been hypothesized that informal employees are more active on the labour market. However, the market motivation characterises only more educated informals: 28% of them are ready to become entrepreneurs (and 15% among formally employed). Low-skilled informals (cluster 2) are motivated to have a small but constant earnings and more spare time (28%).

During the research, one has put forward a hypothesis that informally employed workers will most often demonstrate motivation to work of attainable type. The results show that the motivation for achievement is characteristic only for educated informally employed employees: among them almost every third (28%) is ready to have their own business and to lead it at own risk (among officially employed 15%). But among the low-skilled informally employed workers (2nd cluster), the avoiding failures motivation predominates. 28% of the informally employed workers agree to have a small but constant earnings and more free time.

The need for money is considered to be the cause of the employees' involvement into the informal economics. However, by analysing the respondent's answers, the focus moved from the need for money to the distrust to the state's institutions and the unimportance of the social guaranties. V. Gimpelson and R. Kapelushnikov argue that the distrust to the formal institutions, the dissatisfaction with the quality of regulation and the absence of the unified rules of the game provoke the growth of the informal employment. Nevertheless, this relation is bilateral: informality encourages the institutional erosion (Gimpelson, Kapelushnikov 2014,

p. 8). The formal and informal employment are interdependent and their relations are complicated and miscellaneous. Therefore, the formal labour market may suffer in case we put a pressure on the informal one (Gimpelson 2013). But it is not taken into account the state employment policy.

As a result of the informal employment growth, there is a significant underfunding of the state's budget. Therefore the state is in search of the combat measures. Nowadays, in Russia there is an administrative liability for evasion of conclusion the labour contract: from 10 thousand roubles for self-employed entrepreneurs to 100 thousand roubles for companies. If the employee breaks the law again he will be fined 5 thousand roubles. E. Malysheva said: a set of measures is developed to formalise the self-employed. It is stated that the Ministry of Labour and Social Affairs managed to formalise more than 2 million people in 2015. However, the Rosstat claims that the share of the informally employed increased from 20,8 to 21,2% in one year (Malysheva 2016). The government's regulation is ineffective.

Conclusions

Despite all of the government's efforts, the informal labour market in Russia is still growing. The difference between formal and informal employment is not clear. The formal employment does not always guarantee the respect for the rights of employees; however, informal employment is not necessarily mean that the employees are deceived. Between the formally employed and informally employed workers there is no statistically significant difference in the assessment of violations of their labour rights. Employees usually consider their rights not being abused if the personal agreements with the employer are compiled regardless of whether these agreements meet the requirements of the law or not. The absence of the labour contract is usually viewed not as a breaking of the law but an everyday practice (perhaps not what the employee wanted, but what he is familiar with).

The informal labour market is heterogeneous and its parts vary greatly in their demographic characteristics. For some, illegal employment means the reduction of income and the absence of social guaranties, yet it serves as a peculiar protection from unemployment and greater need. For others, it is an opportunity to develop their business when the government regulates the market too strictly. As soon as the business becomes successful they give it a legal basis. Thus, on the one hand, informal employment helps people to adapt to new economic conditions, on the other hand, it destabilises the society and doesn't give a new market system a chance to strengthen.

The current Russian state's policy restrains the growth of the most effective sectors, hinders competence development, worsens the future of the economics which increases employee's economic uncertainty and supports the existence of the informal labor market. The government continues to regulate the labor market using such administrative measures which have proved to be ineffective. That is why the government's regulative measures have often adverse social and economic consequences.

The hypotheses put forward by the research are not confirmed if we consider the set of informally employed workers as a whole. There are no statistically significant differences between informally and formally employed in any of the positions considered. However, if we divide the informally employed workers into two clusters (informally employed with a high status and with a low one), then these differences are immediately clearly manifested. The assumptions claiming that informally employed workers have a lower level of education, a lower level of social well-being self-esteem and financial position are characteristic only for a cluster of the low status informally employed. This cluster includes the most discriminated and vulnerable groups in the labour market (young people, older people, wage workers with low qualifications and no higher education). But the motivation for attainable type work is more typical for a group of high status informally employed (entrepreneurs, self-employed and professionals with a high level of skills and education in active working age). This is what significantly differs them from both: the low status informally employed and formally employed employees.

The work was supported by the Russian Foundation for Humanities Fund, a project No. 16-030-00500. Tyumen State University.

References

Barsukova S.Y. (2003), *Formal and informal employment: paradoxical similarity against the background of obvious differences*, "Sociological Studies", no. 7, pp. 3-15.

Binay M. (2015), *Optimal Informal Employment Ratio for Turkish Economy*, in: 4th World Conference on Business, Economics and Management (WCBEM-2015), "Procedia Economics and Finance", pp. 598-602, DOI: 10.1016/S2212-5671(15)00960-0.

Bologna J. (2016), *The effect of informal employment and corruption on income levels in Brazil*, "Journal of Comparative Economics", August 2016, no. 44 (3), pp. 657-695, DOI: 10.1016/j.jce.2015.12.001.

De Soto E. (1995), *The Other Path. The invisible revolution in the «third» world*, Catallaxy, Moscow.

Feige E.L. (1990), *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach*, "World Development", vol. 18, no. 7, pp. 989-996.

Fernández A., Meza F. (2015), *Informal employment and business cycles in emerging economies: The case of Mexico*, "Review of Economic Dynamics", April 2015, vol. 18, issue 2, pp. 381-405, DOI: 10.1016/j.red.2014.07.001.

Gershoni J. (1999), *Budgets time and informal economic activity*, "Informal Economy. Russia and the World", Logos, Moscow, pp. 343-355.

Gimpelson V. (2013), *Third of Russians prefer "shadow" labor*, "The National Research University "Higher School of Economics", Moscow, <https://iq.hse.ru/news/177669569.html>, (access: 20.10.2016).

Gimpelson V., Kapeliushnikov R. (eds.) (2014), *In the Shadow of Regulation: Informality in the Russian Labor Market*, HSE (in Russian), Moscow.

Granovetter M. (1992), *The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View*, in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.), *The Sociology of Economic Life*, Westview Press, Boulder, pp. 233-257.

Grossman G. (1977), *The "Second Economy" of the USSR*, "Problems of Communism", no. 5.

Gutmann P.M. (1979), *Statistical Illusions, Mistaken Policies*, "Challenge", vol. 6, no. 22, pp. 14-17.

Hart K. (1999), *Informal income and urban employment in Ghana*, in: Shanin T. (ed.), *The Informal Economy: Russia and the world*, Logos, Moscow, pp. 532-536.

Kaźmierczyk J. (2008), *Fundusz pracy jako pozabudżetowe narzędzie ochrony socjalnej i zmniejszania bezrobocia*, in: Marchewka-Bartkowiak K. (ed.), *Pieniądz, budżet i rynek*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Katedra Teorii Pieniądza i Polityki Pieniężnej, pp. 141-150.

Kaźmierczyk J. (2013), *Konsensus Poznański i Konsensus Azjatycki – jak daleko do Konsensusu Waszyngtońskiego? Analiza porównawcza. Pierwsze spostrzeżenia*, in: *Ekonomia dla przyszłości: odkrywać naturę i przyczyny zjawisk gospodarczych: IX Kongres Ekonomistów Polskich*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, p. 65.

Kaźmierczyk J., Nowak, D. (2013), *Czy kryzys węgierski można potraktować jako przykład kryzysu modelu gospodarki?*, in: Owsiak S., Pollok A. (ed.), *W poszukiwaniu nowego ładu ekonomicznego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, pp. 43-59.

Latov Yu. V. (2001), *Outside the law economy: essays about the theory and history of shadow economy*, Moscow Public Scientific Fund, Moscow.

Lopez-Ruiz M., Benavides F.G., Artazcoz L., Vives A. (2016), *Informal employment, unpaid care work, and health status in Spanish-speaking Central American countries: a gender-based approach*, "International Journal of Public Health", vol. 62, issue 2, 29 August 2016, pp. 209-218, DOI: 10.1007/s00038-016-0871-3.

Magidimisha H.H., Gordon S. (2015), *Profiling South African gender inequality in informal self-employment*, "Journal of Gender Studies", 4 May 2015, vol. 24, no. 3, pp. 275-292, DOI: 10.1080/09589236.2013.841569.

Malysheva E. (2016), *Self-employed will be withdrawn from the shadows*, "The Gazeta.ru", 17.02.2016, <https://www.gazeta.ru/business/2016/02/16/8077541.shtml> (access: 20.10.2016).

Portes A., Castells M., Benton L.A. (eds.) (1989), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, MD: The Johns Hopkins University Press, Baltimore, pp. 135-149.

Sahoo B.K., Neog B.J. (2016), *Heterogeneity and participation in informal employment among non-cultivator workers in India*, "International Review of Applied Economics", vol. 31, issue 4, 19 November 2016, pp. 437-467, DOI: 10.1080/02692171.2016.1257584.

Selwaness I., Zaki C. (2015), *Assessing the impact of trade reforms on informal employment in Egypt*, "The Journal of North African Studies", vol. 20, issue 3, 10 January 2015, p. 24, DOI: 10.1080/13629387.2014.997717.

Tarasova A.N. (2004), *Socio-demographic characteristics of informal employed population in the labour market of Tyumen*, in: *Sociology today: a mosaic of areas, approaches and methods*, Univers-Grupp, Samara, vol. 1, pp. 213-217.

The Ministry of Finance and Rosstat differ in evaluation of the volume of "grey wages" (2016), "The Journal Kommersant.ru", 17.10.2016, <http://kommersant.ru/doc/3118422>, (access: 20.10.2016).

Varshavskaya E., Donova I. (2003), *Informal employment: the portrait of "an unknown woman"*, "Man and labor", no. 11, p. 45.

Williams C.C., Horodnic I.A. (2015), *Self-employment, the informal economy and the marginalisation thesis: Some evidence from the European Union*, "International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research", 13 April 2015, vol. 21, issue 2 , pp. 224-242, DOI: 10.1108/IJEER-10-2014-0184.

Xue J., Gao W., Guo L. (2014), *Informal employment and its effect on the income distribution in urban China*, "China Economic Review", vol. 31, December 31 2014, pp. 84-93, DOI: 10.1016/j.chieco.2014.07.012.

Zaslavskaya T.I., Shabanova M.A. (2002), *Illegal labor practices and social transformations in Russia*, "Sociological Research", no. 4, pp. 3-17.

Łukasz Augustowski, mgr
Zbigniew Binek, dr
Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.96>

Wpływ wydatków rządowych na konsumpcję gospodarstw domowych w krajach V4

Abstrakt

W artykule przedstawiono wpływ wybranych kategorii wydatków rządowych na konsumpcję prywatną gospodarstw domowych w krajach Grupy Wyszehradzkiej. Problemem badawczym była odpowiedź na pytanie, czy wydatki rządowe w krajach V4 korzystnie wpływają na wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych? Postawiona została hipoteza, że różne rodzaje wydatków w krajach V4 wpływają odmiennie na wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych. Do analizy wykorzystano metodę regresji panelowej z efektami ustalonymi. Krajem odniesienia była Polska. Wykorzystano także analizę statystyczną dla wydatków rządowych i wskazano zależności między PKB per capita a wielkością wydatków do PKB. Otrzymane rezultaty wykazały, że różne typy wydatków rządowych w różny sposób wpływają na konsumpcję gospodarstw domowych, przy czym najsilniejszy dodatni wpływ na konsumpcję wywierają wydatki na zabezpieczenie społeczne.

Słowa kluczowe: Grupa Wyszehradzka, wydatki rządowe, konsumpcja.

The impact of government expenditure on household consumption in V4 countries

Abstract

The article presents the impact of selected categories of government expenditure on private consumption of households in the Visegrad Group countries. The research problem was the answer to the question whether the government spending in V4 countries had a positive impact on consumer spending in households. It was hypothesized that different types of expenditure in V4 countries have a different effect on consumer spending of households. The analysis used a panel regression method with fixed effects. The country of reference was Poland. A statistical analysis of government expenditures was also used, and the relationship between GDP per capita and expenditure to GDP was indicated. The results showed that different types of government expenditure affect household consumption in a variety of ways, with social security spending having the strongest positive impact on consumption.

Keywords: Visegrad Group, government expenditures, consumption.

JEL CODE: C51, F02, G28, H50.

Wstęp

Utworzenie Grupy Wyszehradzkiej (V4) stało się rezultatem zbiorowej inicjatywy 4 państw, która miała na celu realizację wspólnych interesów. Współpraca Polski, Węgier, Słowacji i Czech objęła szereg obszarów- od polityki gospodarczej po ekologiczną. Obecnie (od 01.07.2016r. do 30.06.2017r.) prezydenturę w V4 pełni Polska. Od utworzenia Grupy Wyszehradzkiej w 1991 roku miało kilka kluczowych zdarzeń z życia ekonomicznego, które wywarły wpływ na sytuację tych gospodarek. Od roku 2004 wszystkie te kraje stały się członkami Unii Europejskiej. Z kolei w obliczu kryzysu, w 2009 roku do strefy euro przyłączyła się Słowacja.

Celem opracowania jest wskazanie wpływu wydatków rządowych na konsumpcję w krajach Grupy Wyszehradzkiej. Autorzy postawili sobie za problem odpowiedź na pytanie, czy wydatki rządowe w krajach V4 korzystnie wpływają na wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych? Postawiona została hipoteza, że różne rodzaje wydatków w krajach V4 wpływają odmiennie na wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych. W badaniach wykorzystano analizę statystyczną wydatków rządowych oraz metodę regresji panelowej z efektami ustalonymi w odniesieniu do Polski. W celu ustalenia jakości analizowanego modelu wykorzystano wybrane testy statystyczne oraz miary dopasowania.

Grupa Wyszehradzka

Grupa Wyszehradzka (Visegrad Group lub V4) powstała w 1991 roku jako nieformalne zrzeczenie trzech państw Europy Środkowo-Wschodniej: Polski, Czechosłowacji i Węgier (Kobzová 2012, s. 17). Nazwa grupy pochodzi od miasta Wyszehrad w północnych Węgrzech, gdzie w roku 1335 królowie Czech, Węgier i Polski spotkali się, aby uzgodnić współpracę między swoimi królestwami w dziedzinie polityki oraz handlu. 656 lat później, w lutym 1991 r., prezydenci Czechosłowacji, Polski i Węgier w tym samym mieście zainicjowali współpracę, którą wyróżnili jego nazwą (Biuro Spraw...2012, s. 3). Współpraca członków Grupy Wyszehradzkiej (Polska, Czechy, Słowacja i Węgry) obejmuje dziedzinę polityczną, gospodarczą, obronną, społeczną, ekologiczną, transportową (Czyż 2014, s. 14). Pierwszym potencjalnym obszarem współdziałania państw V4 jest współpraca na forum UE. Zbliżony poziom rozwoju ekonomicznego, podobieństwa w strukturze gospodarczej, zamożności mieszkańców, duże znaczenie środków finansowych z budżetu UE dla rozwoju gospodarczego i społecznego oraz położenie geograficzne to uwarunkowania, które powodują, że państwa V4 bardzo często mają i będą miały zbieżne interesy, jeśli chodzi

o kształt unijnych polityk i decyzje zapadające w UE. Współpraca ta jest możliwa i pożądana w instytucjach zarówno międzyrządowych (Rada Europejska i Rada UE), jak i wspólnotowych (Parlament Europejski i Komisja Europejska) (Kubin 2014, s. 29).

Znaczenie wydatków rządowych

W 2014 roku średni udział wydatków publicznych w PKB (stopa fiskalizmu) wyniósł 46,3% w krajach Unii Europejskiej (UE) i 45,3% w krajach OECD. Zróżnicowanie wynosiło od 32,3% w Korei Południowej do 58,3% w Finlandii. Największe znaczenie sektora publicznego mierzone udziałem wydatków publicznych w PKB miało miejsce w krajach skandynawskich. W Polsce udział wydatków publicznych w PKB w 2014 roku wyniósł 42,1%. Wysokość tego wskaźnika była niższa zarówno od średniej w krajach UE i OECD, jak i mediany dla wszystkich analizowanych krajów (43,5%) (Sawulski 2016, s. 4).

Wydatki rządowe mogą oddziaływać na wahania gospodarcze za pośrednictwem mechanizmów popytowych i podażyowych. Zgodnie z szeroko rozpowszechnioną interpretacją popytowego oddziaływania polityki fiskalnej na gospodarkę, przedstawioną przez Samuelsona (1948), na skutek zwiększenia wydatków rządowych następuje mnożnikowy wzrost agregatowego popytu i w rezultacie również zwiększenie produkcji (Krajewski 2017, s. 75).

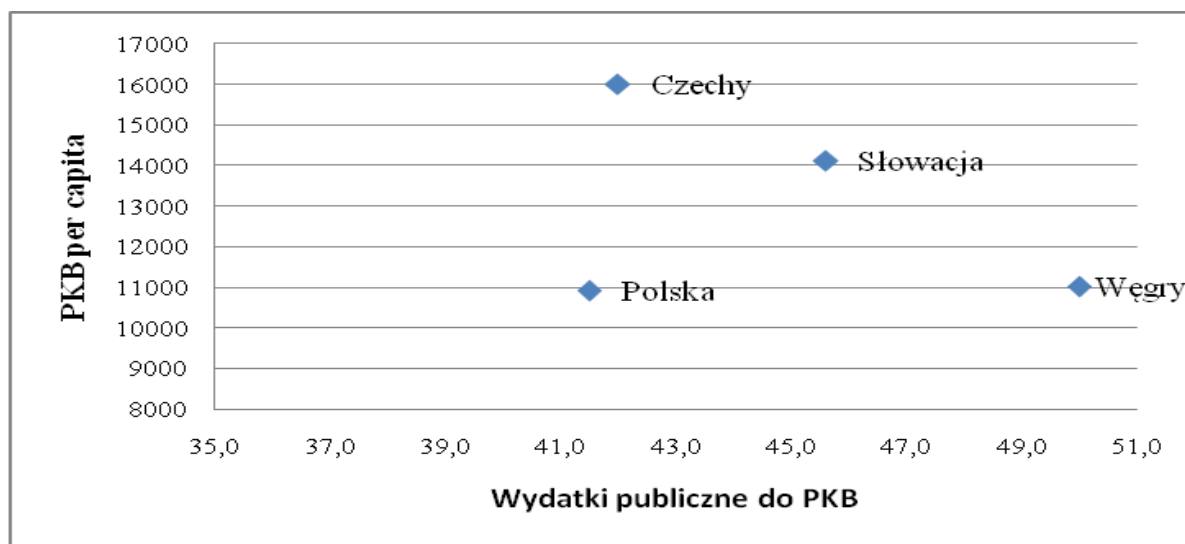
W modelach realnego cyklu koniunkturalnego (RBC) duże znaczenie ma rozróżnienie między przejściowym a trwałym wzrostem wydatków rządowych. Trwały wzrost wpływa na obniżenie się majątku gospodarstw domowych, co przekłada się na wzrost podaży pracy oraz ograniczenie konsumpcji. Z kolei wzrost zatrudnienia przesuwą krzywą krańcowego produktu kapitału w górę, co zwiększa pożądany zasób kapitału. W początkowym okresie, ze względu na powolne dostosowywanie się ilości kapitału, wzrost PKB jest jednak głównie spowodowany zwiększeniem się podaży pracy. W wyniku zmiany podaży pracy, przy prawie niezmiennym poziomie kapitału, spada krańcowy produkt pracy i maleje stawka płac. Jednocześnie wyższa podaż pracy powoduje wzrost krańcowego produktu kapitału i podwyższenie się stopy procentowej. W okresie dostosowawczym wraz ze zwiększaniem się ilości kapitału stopa procentowa i stawka płac zbliżają się do wyjściowego poziomu. Im krócej trwa zmiana wydatków rządowych, tym silniej polityka fiskalna oddziałuje za pośrednictwem substytucji czasu wolnego, a słabiej poprzez wpływ na zdyskontowany majątek gospodarstw domowych. Główna różnica pomiędzy efektami przejściowego oraz trwałego wzrostu wydatków rządowych dotyczy inwestycji. W przypadku trwałego

zwiększenia wydatków rządowych inwestycje rosną z powodu podniesienia pożądanego poziomu kapitału. Przy przejściowym wzroście wydatków rządowych nakłady inwestycyjne kształtują się na niższym poziomie, tak by nie doprowadzić do znacznych wahań konsumpcji (Krajewski 2017, s. 75-76).

Najbardziej ogólnym problemem empirycznym związanym z wpływem, jaki rząd może wywrzeć na gospodarkę jest pytanie o związek między rozmiarami sektora publicznego a stopą wzrostu w długim okresie. W kwestii tej neoklasyczna i endogeniczna teoria wzrostu formułują odmienne przewidywania. Pierwsza z nich przekonuje, że stopa wzrostu w długim okresie jest niezależna od skali redystrybucji dokonywanej przez rząd, druga natomiast, że zarówno zbyt duże, jak i zbyt małe wydatki publiczne powinny działać przeciw wzrostowo, gdyż rząd albo dostarcza niedostateczną liczbę produktywnych dóbr publicznych, albo zniekształcenia wywoływane przez podatki przeważają nad korzyściami płynącymi z interwencji publicznej (Bukowski, Kowal, i in. 2005, s. 113).

Istotne znaczenie ma także wielkość wydatków rządowych. Adolf Wagner zaobserwował, że wraz z rozwojem społecznym rosną wydatki, a rozwój nowoczesnego państwa wymaga stale rosnących wydatków publicznych (Kańduła 2010, s. 142). Można więc powiedzieć, że wraz ze wzrostem PKB danego kraju rośnie stopień aktywności jego sektora publicznego. Zależność wielkości wydatków rządowych od PKB *per capita* przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Wielkość wydatków rządowych a PKB *per capita* w krajach V4 (2015 rok)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W roku 2015 Czechy dysponowały największym PKB *per capita* w krajach grupy V4, choć poziom wydatków rządowych nie odbiegał znacząco od wydatków Polski, której wartość PKB p.c. nie przekraczała 11000 euro. Podobny do Polski poziom dochodu na osobę

zaobserwowano na Węgrzech, podczas gdy tamtejsze wydatki sięgały poziomu 50% do PKB. Jak wskazuje Joanna Siwińska-Gorzelak, kraje te charakteryzują się dość dużymi wydatkami publicznymi przy niższym niż większość krajów OECD poziomie PKB *per capita*. Zjawisko takie zwane jest „przedwczesnym państwem dobrobytu”, gdzie rozwiązania socjalne przyjęte są na poziomie krajów bogatych, lecz poziom rozwoju jest znacznie niższy (Siwińska-Gorzelak 2012, s. 36-37). Zmianę wielkości całkowitych wydatków rządowych w Grupie Wyszehradzkiej prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Całkowita wielkość wydatków rządowych w krajach V4

GEO/TIME	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Średnia	Odch. st	Vz	Śr. chron.
Czechy	43,0	43,0	44,5	42,6	42,2	42,0	42,9	0,89088	0,020774	42,96
Węgry	49,5	49,7	48,6	49,3	49,0	50,0	49,4	0,500999	0,010152	49,27
Polska	45,7	43,8	42,7	42,4	42,1	41,5	43,0	1,512173	0,03514	42,92
Słowacja	42,1	40,8	40,6	41,4	42,0	45,6	42,1	1,826928	0,043412	41,73

Objaśnienia: Odch. St. - odchylenie standardowe, Vz - współczynnik zmienności, Śr. chron. - średnia chronologiczna (średni poziom zjawiska w czasie).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W 2015 roku najwyższą wielkość całkowitych wydatków rządowych do PKB w krajach V4 wykazywały Węgry (50%/PKB), zaś w Polsce wartość ta wynosiła 41,5%/PKB. W rozpatrywanym okresie wydatki wykazywały zmienność w przedziale 2-4%, a ich średni poziom mierzony zarówno średnią arytmetyczną i średnim tempem zmian nie przekraczał 50%/PKB. Niskie wartości przyjętych miar dyspersji wskazują raczej na stabilny charakter wydatków w krajach Grupy Wyszehradzkiej.

Metodologia i wyniki badań

W opracowaniu wykorzystano model panelowy z efektami ustalonymi do oceny wpływu wydatków rządowych mierzonych udziałem do PKB na finalną konsumpcję gospodarstw domowych w krajach Grupy Wyszehradzkiej. Za główne źródło danych posłużyły bazy Eurostatu. W modelu wykorzystano 56 obserwacji, włączono 4 jednostki danych przekrojowych. Autorzy wykorzystali dane za okres 2002-2015 (szereg czasowy długości 14). Wśród analizowanych zmiennych niezależnych znalazł się także realny poziom PKB *per capita*. W swoim dezagregatowym podejściu J. Cartel, R. Craigwell i S. Lowe badali także wpływ takich zmiennych jak populacja, otwartość gospodarki, poziom cen, realne wydatki rządowe i inwestycje w stosunku do realnego PKB *per capita* (Carter, Craigwell, Lowe 2013, s. 9-13). Czynniki te były rozważane jednak jako zmienne wpływające na wzrost

gospodarczy. Podejście panelowe w odniesieniu do wydatków rządowych było zastosowane w wielu pracach m.in. M. Mahmoodi i E. Mahmoodi (2014, s. 38-39). Ze względu na szeroki zakres wydatków państwa w różnych dziedzinach życia publicznego, podjęto próbę dezagregacji wydatków rządowych. Podejście takie wydaje się zasadne, ze względu na możliwość odmiennego wpływu różnych kategorii wydatków państwowych na prywatną konsumpcję. Wybrane komponenty wydatków rządowych na konsumpcję badał M.A. Dada dokonując początkowo dezagregacji całkowitych wydatków rządowych na wydatki na administrację rządową, wydatki edukację, zdrowie, rolnictwo, wydatki budowlane, wydatki publiczne na transport i łączność oraz wydatki rządowe na zabezpieczenie społeczne (Abiodun Dada 2013, s. 22-28). Z kolei w pracy Boldenau i Tache przeprowadzono analizę prostej regresji w której zmienne stanowiły zdekomponowane całkowite wydatki rządowe na wydatki na ogólne usługi publiczne, obronę, porządek i bezpieczeństwo publiczne, sprawy gospodarcze, zdrowie, edukację i zabezpieczenie społeczne (Boldenau, Tache 2015, s. 116-119). Zgodnie z metodyką Eurostatu zdekomponowano całkowite wydatki publiczne na 10 subkategorii wydatków, które poza opisanymi w pracy F.T. Boldenau i I. Tache zawierały także wydatki na ochronę środowiska, gospodarkę komunalną i mieszkaniową oraz rekreację, kulturę i religię. Zgodnie z podejściem Y. Chen'a, F. Luan'a i W. Huang'a (2014, s. 2) wszystkie zmienne poddane zostały transformacji logarytmem naturalnym. W modelu nie zastosowano opóźnień czasowych, więc ujęcie przedstawia problem niejako w sposób stacjonarny w odniesieniu do wydatków rządowych. W modelu wyjściowym znalazło się 10 subkategorii wydatków rządowych, a w kolejnym etapie usunięte zostały zmienne charakteryzujące się wysoką wartością *p-value* i ostateczna postać modelu przybrała postać:

$$\ln C_{it} = \alpha_{i0} + \alpha_1 \ln G_{1it} + \alpha_2 \ln G_{2it} + \alpha_3 \ln G_{3it} + \alpha_4 \ln G_{4it} + \ln RPKB + v_{it},$$

gdzie:

C - wydatki gospodarstw domowych na konsumpcję

G₁ - wydatki na porządek i bezpieczeństwo publiczne,

G₂ - wydatki na zdrowie,

G₃ - wydatki na rekreację, kulturę i religię,

G₄ - wydatki na zabezpieczenie społeczne,

RPKB - realne PKB *per capita*¹,

V_{it} - łączny błąd losowy.

¹ W swoim modelu Y. Chen, F. Luan i W. Huang (2014) zamiast realnego PKB *per capita* przyjęli za zmienną dochód do dyspozycji.

Oszacowany model metodą regresji panelowej z użyciem ustalonych efektów oraz po estymacji parametrów dla każdego kraju grupy V4 w odniesieniu do Polski prezentuje tabela.

Tabela 2. Wpływ wybranych wydatków rządowych i PKB per capita na konsumpcję gospodarstw domowych

	<i>Współczynnik</i>	<i>Błąd stand.</i>	<i>t-Studenta</i>	<i>wartość p</i>	
Const	-2,92890	0,365491	-8,014	0,0041	***
G1	-0,330816	0,085428	-3,8725	0,0305	**
G2	0,430283	0,0974779	4,4142	0,0216	**
G3	0,151087	0,0867637	1,7414	0,1800	
G4	0,500657	0,122868	4,0747	0,0267	**
RealGDP	1,71501	0,0885	19,3786	0,0003	***
Hungary	-0,73048	0,0166694	-43,8217	<0,0001	***
Slovakia	-1,02267	0,0202166	-50,5859	<0,0001	***
Czech Republic	-0,875096	0,0220951	-39,6059	<0,0001	***

Oznaczenie: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Źródło: opracowanie własne przy użyciu programu Gretl 2016d.

Tabela 3. Ocena dopasowania i testy statystyczne modelu

Średn.aryt.zm.zależnej	4,822337	Odch.stand.zm.zależnej	0,314382
Suma kwadratów reszt	0,031295	Błąd standardowy reszt	0,025804
LSDV R-kwadrat	0,994243	Within R-kwadrat	0,993263
F(8, 3)	1111,809	Wartość p dla testu F	0,000041
Logarytm wiarygodności	130,2494	Kryt. inform. Akaike'a	-242,4987
Kryt. bayes. Schwarza	-224,2705	Kryt. Hannana-Quinna	-235,4317
Autokorel.reszt - rho1	0,240691	Stat. Durbina-Watsona	1,409526

Źródło: opracowanie własne przy użyciu programu Gretl 2016d.

Przedstawiony model wskazuje, że w krajach V4, wydatki na zdrowie, na rekreację, kulturę i religię oraz na zabezpieczenie społeczne mają korzystny wpływ na konsumpcję gospodarstw domowych. W przedstawionym modelu wydatki rządowe najsilniej wpływały na konsumpcję w Polsce. Zauważalnie największy wpływ na wzrost konsumpcji mają wydatki na zabezpieczenie społeczne (najwyższa wartość współczynnika), jako że stanowią one dodatkowe źródło dochodu gospodarstw domowych otrzymywanych w wyniku płatności transferowych. Korzystny wpływ na konsumpcję w analizowanym okresie wywarły także wydatki na zdrowie, choć badania F.T. Boldenau i I. Tache ujawniły ich negatywny wpływ na wzrost gospodarczy. Dodatni wpływ na zmienną zależną wywarł także realny PKB. Wydatki na porządek i bezpieczeństwo publiczne w prezentowanym modelu negatywnie wpływają na konsumpcję. Podobne konkluzje w tym zakresie wysunęli w cytowanej wcześniej pracy

Boldenau i Tache w odniesieniu do wzrostu gospodarczego. Należy zauważyć, że w analizowanym modelu poza wydatkami na kulturę, rekreację i religię, wszystkie zmienne były statystycznie istotne na poziomie 1% lub 5%.

Podsumowanie i wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy statystycznej oraz wyników modelu należy stwierdzić, że różne rodzaje wydatków rządowych odmiennie wpływają na wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych, co potwierdza postawioną wcześniej hipotezę badawczą. Na konsumpcję prywatną dodatnio oddziaływały wydatki na zdrowie, zabezpieczenie socjalne oraz na religię, kulturę i rekreację. Ujemną zależność ujawniono dla wydatków na porządek i bezpieczeństwo publiczne. Ponadto wydatki rządowe najsilniej wpływały na konsumpcję w Polsce. Przedstawiona analiza wykazała także, że w 2015 roku w Grupie Wyszehradzkiej wybrane kraje cechowały się podobnym poziomem PKB *per capita*, przy różnej skali wydatków rządowych do PKB (Polska-Węgry) czy podobną skalą wydatków przy odmiennym dochodzie na osobę (Polska-Czechy).

Bibliografia

Boldenau F.T., Tache I. (2015), *Public expenditures by subdivision and economic growth in Europe*, „BASIQ 2015 – New Trends in Sustainable Business and Consumption”, Bucharest.

Bukowski M., Kowal P., Lewandowski P., Zawistowski J. (2005), *Struktura i poziom wydatków i dochodów sektora finansów publicznych a sytuacja na rynku pracy. Doświadczenia międzynarodowe i wnioski dla Polski*, NBP, Warszawa.

Carter J., Craigwell R., Lowe S. (2013), *Government Expenditure and Economic Growth in a Small Open Economy: A Disaggregated Approach*, Central Bank of Barbados.

Chen Y., Luan F., Huang W. (2014), *The Effect of Government Expenditure on Private Consumption: Evidence from China*, „Journal of Global Economics”, no. 2: 120, DOI: 10.4172/2375-4389.1000120.

Czyż A. (2014), *Grupa Wyszehradzka – 20 lat współpracy*, „Atheaneum. Polskie Studia Politologiczne”, nr 42.

Dada M.A. (2013), *Composition Effects of Government Expenditure on Private Consumption and Output Growth in Nigeria: a Single-Equation Error Correction Modelling*, „Romanian Journal of Fiscal Policy”, vol. 4, issue 2(7).

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10a_exp&lang=en,
(dostęp: 15.03.2017).

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_co3_p&lang=en,
(dostęp: 15.03.2017).

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdec100&plugin=1> (dostęp: 15.03.2017).

Informacja na temat Grupy Wyszehradzkiej (2012), Biuro Spraw Międzynarodowych i Unii Europejskiej, Kancelaria Senatu, Warszawa.

Kańduła S. (2010), *Prawo Wagnera w gospodarce jednostek samorządu terytorialnego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 620, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 61.

Kobzová J. (2012), *The Visegrad Group in Eastern Europe: An actor, not a leader*, „Visegrad Insight”, nr 2.

Krajewski P. (2017), *Regionalne zróżnicowanie oddziaływania wydatków rządowych na zatrudnienie – wnioski z analizy SVAR*, „Bank i Kredyt”, nr 48 (1).

Kubin T. (2014), *Grupa Wyszehradzka – perspektywy dalszej współpracy*, „Atheaneum. Polskie Studia Politologiczne”, nr 42.

Mahmoodi M., Mahmoodi E. (2014), *Government Expenditure-GDP Nexus: Panel Causality Evidence*, *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, nr 3(1).

Sawulski J. (2016), *Finanse publiczne w Polsce – diagnoza na tle innych krajów*, „IBS Policy Paper”, nr 4.

Siwińska-Gorzelak J. (2012), *Sektor publiczny w gospodarce*, w: Wilkin J. (red.), *Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Adam Baszyński, dr hab.
Collegium Da Vinci w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.97>

Oblicza kapitalizmu – pomiędzy kapitalizmem państwowym a anarchokapitalizmem

Abstrakt

Spektrum współczesnej gospodarki kapitalistycznej obejmuje kapitalizm państwowy, rozumiany współcześnie jako forma gospodarki opartej na prywatnej własności czynników produkcji, w której państwo interweniuje po to, by bronić interesów wielkich firm. W swej klasycznej postaci, kapitalizm państwowy rozumiany był jako model gospodarki, w której kapitalistyczne stosunki produkcji, oparte na własności prywatnej, znajdują się pod ścisłą kontrolą instytucji państwowych. Na przeciwnym krańcu spektrum kapitalizmu znajdują się poglądy anarchokapitalistów, tj. doktryny, w myśl której możliwe jest zastąpienie wszystkich funkcji społecznych spełnianych do tej pory przez państwo przez takie, które będą oparte na dobrowolnych umowach rynkowych. Mniej skrajne poglądy głoszą minarchiści, skłonni zaakceptować pewne funkcje państwa, jednak pod warunkiem odpłatności za konkretne usługi. Pomędzy tymi skrajnymi podejściami plasuje się większość współczesnych gospodarek kapitalistycznych.

Słowa kluczowe: anarchokapitalizm, kapitalizm państwowy.

Faces of Capitalism – between Anarcho-capitalism and State Capitalism

Abstract

The spectrum of the contemporary capitalist economy includes state capitalism, understood as a form of modern economy based on the concept of private ownership of the factors of production, in which the state intervenes to defend the interests of big companies. In its classic form, state capitalism was understood as a model of economy in which capitalist relations of production based on private property, are under the strict control of state institutions. At the opposite end of the spectrum of capitalism, there are the views of anarcho-capitalism followers, i.e. the doctrine, according to which it is possible to replace all the social functions fulfilled so far by the state for those that will be based on market's voluntary agreements. Less extreme views proclaim minarchists, willing to accept certain functions of the state, but under the condition of payment for specific services. Between these two extreme approaches can be found the most modern capitalist economies.

Keywords: anarcho-capitalism, state capitalism.

JEL CODE: P16.

Wstęp

Dogodny punkt wyjścia do rozważań nad współczesnym kapitalizmem wydaje się stanowić koncepcja F. Fukuyamy „końca historii i ostatniego człowieka” (1996, 1997). Koniec zimnej wojny oraz kryzys i upadek ZSRR skłoniły amerykańskiego ekonomistę do okrzyknięcia ostatecznego zwycięstwa kapitalizmu nad innymi koncepcjami społeczno-gospodarczymi. W efekcie wyczerpania się kwestii spornych miało dojść do ostatecznej unifikacji systemów społeczno-gospodarczych, konwergujących w kierunku zachodniego kapitalizmu liberalnego (zob. Brzeziński, Gorynia i Hockuba 2008). Jednak – w opozycji do poglądów F. Fukuyamy – pojawiły się koncepcje, w myśl których przyszłą politykę zdominują międzynarodowe starcia cywilizacyjne, powstałe na skutek różnic kulturowych, głównie religijnych (Huntington 1993). Jak zauważa K. Nowakowski (2014, s. 237), dwudziestowieczne współzawodnictwo między kapitalizmem a socjalizmem zostało zastąpione rywalizacją między różnymi wersjami kapitalizmu.

Przesłanką podjęcia tematu zróżnicowania form kapitalizmu jest teza, zgodnie z którą pod wpływem słabości systemowych współczesne gospodarki kapitalistyczne przechodzą kryzys, którego siła wymusza poszukiwanie nowej formy systemu społeczno-gospodarczego, pozbawionego dotychczasowych wad oraz przystającego do współczesnego rozwoju świata. Na tym tle powstają problemy, sformułowane w postaci pytań: czy ów nowy ład zdominowany zostanie przez państwo (i w jakiej funkcji – właściciela czy regulatora), czy może jednak głównym mechanizmem alokacji zasobów w gospodarce zostanie rynek? Ponadto, czy zmiana w rozwoju kapitalizmu dokona się w drodze powolnej ewolucji w kierunku nowych rozwiązań (wariant zachowawczy) czy też dynamika zmian będzie mieć charakter nagły (wariant rewolucyjny)? Celem artykułu jest przedstawienie skrajnie przeciwnych odmian kapitalizmu, jakie istnieją bądź mogą powstać w wyniku procesów zainicjowanych kryzysem dotychczasowego kapitalizmu. Realizacji postawionego celu oraz próbie odpowiedzi na sformułowane pytania służyć ma przyjęta metoda badawcza, którą jest przegląd literatury. Z oczywistych względów w ramach niniejszego artykułu nie jest możliwe wyczerpanie tematu różnych odmian kapitalizmu, a jedynie zasygnalizowanie wariantów skrajnych i powstających na tym tle problemów.

Kapitalizm i jego rozwój

Kapitalizm (zwany również gospodarką wolnorynkową) jest systemem gospodarczym opartym na prywatnej własności czynników produkcji i ich wykorzystaniu dla osiągania zysku oraz na swobodzie wymiany dóbr w ramach wolnego rynku (Haremska 2013, s. 39-54; Milewski 1999, s. 88-89). System kapitalistyczny obejmuje „gospodarki, w których własność prywatna i mechanizm rynkowy mają charakter dominujący” (Kozłowski 2010, s. 66). Realnie funkcjonujące gospodarki kapitalistyczne, to systemy, w których dominuje: prywatna kapitalistyczna własność środków produkcji, rynek jako mechanizm koordynacji i państwo korygujące ułomności rynku (Kozłowski 2010, s. 70). Odwołując się do zasady dwubiegowości w gospodarce światowej, przedstawione wyżej definicje odpowiadają kapitalistycznej gospodarce centrum. Oprócz niej istnieją jeszcze obszary peryferyjne, charakteryzujące się odmiennymi cechami. Jako półperyferyjne sklasyfikować można gospodarki kapitalizmu państwowego, będące – zdaniem K. Nowakowskiego (2014, s. 238) – tylko pewnym etapem rozwoju gospodarki kapitalistycznej.

Współczesny kapitalizm formował się w czasie pod wpływem różnych form rządów, miejsc i kultur. Pomimo pewnych różnic, kapitalizm jest systemem ekonomicznym, czy też sposobem produkcji, któremu można przypisać następujące cechy: akumulację kapitału², produkcję towarową³, prywatną własność środków produkcji⁴, powszechne zastosowanie (wykorzystanie) pracy najemnej⁵, inwestowanie w celu osiągnięcia zysku, wykorzystanie mechanizmu cenowego do alokacji zasobów pomiędzy konkurencyjnymi (alternatywnymi) zastosowaniami⁶. Innymi słowy, kluczowymi cechami tego systemu są: prywatna własność, motyw zysku, konkurencja rynkowa i – posługując się marksistowskim sformułowaniem – rezerwowa armia pracy.

Po okresie wczesnokapitalistycznym, gdzie pierwotna akumulacja kapitału uwypuklała klasowy charakter tego systemu społeczno-gospodarczego (podział na kapitalistów i proletariata), poprzez neokapitalizm, gdzie klasowy charakter systemu nie był aż tak widoczny dzięki zrównaniu konsumpcji, nastąpić miałby okres pokapitalistyczny (czy też

² Produkcja umotywowana zyskiem, który służy akumulacji kapitału, przy zawężeniu lub wręcz eliminacji wcześniejszych motywów produkcji jakimi było zaspokojenie potrzeb wspólnoty, czy gospodarstwa domowego.

³ Produkcja w celu wymiany na rynku. Jej celem jest maksymalizacja wartości wymiennej, a nie użytkowej.

⁴ Hernando de Soto (2000, 2002) uważa, że ta cecha ustroju kapitalistycznego, a więc formalna (instytucjonalna) ochrona praw własności, jest najważniejszą cechą systemu kapitalistycznego.

⁵ Kapitalistyczny system produkcji opiera się na stwierdzeniu, że każdy człowiek ma przynajmniej jedno dobro, które może podlegać wymianie. Jest nim własna praca, będąca połączeniem siły mięśni i intelektu.

⁶ Najbardziej istotnymi wyróżnikami systemu kapitalistycznego są dominacja kapitalistycznej prywatnej własności oraz rynkowy mechanizm alokacyjny (Kozłowski 2010, s. 68).

postkapitalistyczny) (Drucker 1999), pozbawiony takich wad ustroju kapitalistycznego, jak: nierówności dochodów, powtarzające się kryzysy bezrobocia i inflacji, niekorzystny wpływ na środowisko (np. ocieplanie klimatu). Siłą mającą doprowadzić do zastąpienia przestarzałego ustroju społeczno-gospodarczego – zdaniem P.F. Druckera – miałyby stać się wiedza, która zastąpi dotychczasowe czynniki produkcji: pracę, kapitał i ziemię, jako nowe źródło bogactwa. Osiągnięcie stanu postkapitalistycznego wymaga przemyslenia pojęcia własności intelektualnej i stworzenia uniwersalnego systemu licencjonowania. Ustrój postkapitalistyczny mógłby zatem przyjąć formę technokapitalizmu (Suarez-Villa 2009, 2012), ustroju generującego nowe formy gospodarowania nastawione na wykorzystanie wartości niematerialnych i prawnych, takich jak kreatywność i nowa wiedza.

Z koncepcją P.F. Druckera (1999) nie zgadza się M. Guzek (2015). Bazując na myśli J. Schumpetera, zgodnie z którą kreatywną destrukcję zastąpi destrukcja niekreatywna, rozumiana jako negatywny wpływ klasy inteligencji na dwie cechy ustrojowe kapitalizmu: własność prywatną oraz wolność (Guzek 2015, s. 56). Autor postuluje kontynuację zmian współczesnego kapitalizmu w kierunku cesjonalizmu, przedstawiając swoje postulaty w monografiach poświęconych przyszłości współczesnego kapitalizmu (Guzek 2014, 2016).

W opozycji do powyższych poglądów, zwolennicy socjalizmu oraz anarchizmu proponują celowo i nieewolucyjnie zastąpić kapitalizm innym systemem społeczno-gospodarczym. Oprócz samej istoty nowego ustroju, problematyczne jest również przejście, tj. wyodrębnienie sił mających doprowadzić do nowego ładu społecznego.

Słabościami systemowymi kapitalizmu okazały się zawodności rynku (czy też występowanie efektów zewnętrznych) oraz praktyki monopolistyczne. Zawodność rynku pojawia się wówczas, gdy występują efekty zewnętrzne (np. zanieczyszczenie powietrza), co prowadzi do niedostatecznej produkcji dóbr wywołujących pozytywne efekty zewnętrzne lub nadmiernej produkcji dóbr wywołujących negatywne efekty zewnętrzne. Ponieważ część dóbr nie ma określonego właściciela (dobra wolne występujące w przyrodzie, np. wspomniane powietrze), nie jest zbywana na żadnym rynku i tym samym nie ma rynkowej ceny, która zapewniałaby racjonalną alokację danego zasobu. Istotną słabością systemu kapitalistycznego, opartego na wymianie rynkowej na zasadach wolnej konkurencji, jest stosowanie praktyk monopolistycznych przez uczestników rynku, którzy z racji barier wejścia na rynek, heterogeniczności bądź unikalności dostarczanego produktu, oraz niewielkiej liczby dostawców i znacznej ich koncentracji, mogą osiągać zyski nadzwyczajne wynikające z siły

monopolowej dzięki dostarczaniu mniejszej ilości dóbr po cenie wyższej niż wynikająca z krańcowej produktywności czynników produkcji.

Oprócz nieosiągalności modelu konkurencji doskonałej i wynikających stąd ułomności rynku, za brak czysto kapitalistycznej gospodarki odpowiada siła pracowników najemnych, stanowiących większość kapitalistycznego społeczeństwa (Kozłowski 2010, s. 69). Podobnie jak w społeczeństwach postkapitalistycznych dominującą liczebnie formacją społeczną będzie inteligencja, która – zgodnie z oczekiwaniami M. Guzka (2015, s. 55-56), a wcześniej J. Schumpetera – doprowadzi do upadku współczesnego kapitalizmu.

Krytycy kapitalizmu obwiniają ów system gospodarczy za nierówności społeczne, niesprawiedliwy podział bogactwa i władzy, materializm, represje wobec pracowników i związkowców, alienację społeczną, nadmierne nierówności ekonomiczne, bezrobocie oraz niestabilność gospodarczą (Korstanje 2015).

Klasyfikacja kapitalizmu

Istnieje wiele wariantów (odmian) kapitalizmu, różniących się czasem i miejscem występowania oraz zróżnicowanych pod względem instytucjonalnym, czy roli państwa⁷. Debata dotycząca zróżnicowania kapitalizmu koncentruje się w głównej mierze na państwach wysoko rozwiniętych⁸. Ich wspólną cechą jest dostarczanie towarów i usług dla osiągnięcia zysku, przy zachowaniu rynkowej alokacji zasobów oraz akumulacji kapitału. Wymienić wśród nich można: merkantylizm, zaawansowany kapitalizm, kapitalizm finansowy, gospodarkę wolnorynkową, społeczną gospodarkę rynkową, kapitalizm państwowy, kapitalizm korporacyjny, gospodarkę mieszaną, i wiele innych określeń, przypisujących kapitalizmowi rozmaite cechy.

W świetle przedstawionej powyżej typologii różnych odmian kapitalizmu, ustrój ten różni się w głównej mierze rolą państwa w korygowaniu głównych cech ustrojowych – prywatnej własności oraz rynkowego mechanizmu alokacji dóbr. Skrajne podejścia do wizji funkcjonowania współczesnego kapitalizmu prezentują zwolennicy anarchokapitalizmu, negujący istnienie państwa w ogóle oraz zwolennicy kapitalizmu państwowego, dopuszczający daleko posuniętą ingerencję państwa, zarówno we własność czynników

⁷ Na alternatywne modele tego systemu gospodarczego wskazuje A. Wojtyła (2005).

⁸ Stabilność funkcjonowania pozwala na dokonywanie długookresowych porównań, a unifikacja systemów umożliwia porównywanie w ogóle (Jasiecki 2014, s. 49). W efekcie rozpatrywane spektrum obejmuje zakres pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Szwecją (Kozłowski 2010), z pominięciem szeregu innych państw, nie mieszczących się w centrum.

produkcji, jak i mechanizm alokacji dóbr. Dochodzimy tu zatem do pytania o pożądany zakres interwencji (roli) państwa: minimalny, maksymalny a może optymalny?

Rola państwa traktowana jest odmiennie w różnych modelach gospodarki kapitalistycznej. Wprawdzie państwo nie zabrania posiadania prywatnej własności i bogacenia się, nie ingeruje w swobodne ustalanie cen dóbr oferowanych na rynku, nie zabrania pracować robotnikom najemnym tam, gdzie chcą. Jednak to samo państwo określa poziom płacy minimalnej, reguluje standardy bezpieczeństwa produktów i usług, finansuje z podatków różne programy gospodarcze, zakazuje tworzenia jednych monopolii i jednocześnie ustanawia inne, świadczy usługi publiczne, czy wreszcie reguluje przepływy kapitałowe oraz używa narzędzi finansowych (takich jak stopa procentowa) do wpływania na stopę inflacji i bezrobocia.

Współczesne gospodarki rynkowe, klasyfikowane niekiedy (Wilczyński 1996, s. 19) jako liberalna, społeczna, socjaldemokratyczna i gospodarka azjatyckich tygrysów⁹, różnią się znacząco poziomem wolności gospodarczej i politycznej. Jeżeli za miernik wolności gospodarczej przyjąć – publikowany przez The Wall Street Journal we współpracy z Heritage Foundation (2016) – wskaźnik wolności gospodarczej (IEF, ang. Indeks of Economic Freedom), a za miarę wolności politycznej publikowany przez Freedom House (2016) wskaźnik wolności i demokracji (FiW, ang. Freedom in the World), to stwierdzić należy, że większej wolności gospodarczej towarzyszy większa wolność polityczna (istotny statystycznie dla $\alpha = 0,05$ współczynnik korelacji dla IEF oraz FiW wynosi 0,59). Ponadto większej wolności ekonomicznej odpowiada większy poziom PKB per capita według parytetu siły nabywczej (istotny statystycznie dla $\alpha = 0,05$ współczynnik korelacji dla IEF oraz PKB per capita PPP wynosi 0,57).

Tabela 1. Współzależność wolności gospodarczej i politycznej oraz poziomu PKB

Współczynnik korelacji IEF względem	r	t	p
Wskaźnika FiW	0,5906	9,486791371	2,30525E-17
PKB per capita PPP	0,5699	9,382314361	2,52971E-17

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Heritage Foundation 2016; Freedom House 2016).

⁹ Klasyfikacja ta nawiązuje do debaty na temat ewolucji współczesnego kapitalizmu, w ramach której w 1990 roku G. Esping-Andersen wyróżnił trzy modele kapitalistycznego państwa opiekuńczego: liberalny, korporatystyczny u socjaldemokratyczny, a w 1994 r. M. Albert przedstawił dwa warianty rozwiniętej gospodarki rynkowej – neoliberalny model anglosaski oraz model nadreński (Jasiecki 2014, s. 47).

Kapitalizm państwowy

Na przeciwległym w stosunku do gospodarki wolnorynkowej krańcu spektrum współczesnej gospodarki kapitalistycznej znajduje się kapitalizm państwowy. Jest to system ekonomiczny, w którym państwo podejmuje działalność gospodarczą nastawioną na zysk, organizując tę działalność w postaci przedsiębiorstw państwowych, lub komercyjnych spółek kontrolowanych przez państwo. W ten sposób państwo pozostawiając kapitalistyczne stosunki produkcji i pracy, dokonując akumulacji kapitału i wykorzystując pracę najemną przy scentralizowanym systemie zarządzania wchodzi w rolę kapitalisty. Państwo jako właściciel czynników produkcji może, choć nie musi, kierować się logiką rynkową, a powstała w ten sposób struktura, pejoratywnie określana jako pseudokapitalistyczna, krytykowana jest za państwową regulację rynku. Dla anarchistów kapitalizm państwowy jest synonimem państwowego socjalizmu¹⁰.

Pierwsze użycie terminu kapitalizm państwowy przypisywane jest W. Liebknechtowi (1896), niemieckiemu socjaldemokracie, założycielowi SPD. Później termin ten, przy różnych zabarwieniach, wykorzystywany był odmiennie przez socjalistów, liberalnych ekonomistów czy włoskich faszystów. Współczesne użycie terminu kapitalizm państwowy przypisywane jest Ch. Johnsonowi, który użył go do opisu „państwowo-rynkowych relacji w Japonii, Korei Południowej, Singapurze, na Tajwanie i w Hongkongu” (Nowakowski 2014, s. 228).

Współczesny kapitalizm państwowy jest określeniem systemu społeczno-gospodarczego, w którym państwo chroni określonych producentów (głównie wielkie przedsiębiorstwa) przed innymi przedsiębiorstwami lub konsumentami¹¹. Nurt lewicowy definiuje kapitalizm państwowy jako kombinację kapitalizmu (wykorzystanie pracy najemnej do generowania zysków, w znaczeniu przewłaszczenia wartości dodatkowej) i własności bądź kontroli państwowej, co w efekcie prowadzi do tego, że państwo funkcjonujące jak ogromna korporacja przejmuje od siły roboczej część nadwyżki i przeznacza ją na dalszą produkcję. Zatem ogólnie rozumiany kapitalizm państwowy to „system ekonomiczny, w którym środki produkcji są w większości prywatne (zachowana jest cecha kapitalistycznej prywatnej własności – przyp. autora), ale państwo sprawuje kontrolę nad alokacją kredytu i inwestycji” (Nowakowski 2014, s. 227).

¹⁰ Traktowanie każdej interwencji państwa w gospodarkę jako kapitalizmu państwowego – zdaniem K. Nowakowskiego (2014, s. 232) – jest przesadą.

¹¹ Ideę tę dobrze oddaje zdanie: „prywatne przedsiębiorstwa zmagają się z szeregiem konkurentów często będących własnością państwa, protegowanym, subsydiowanym i sponsorowanym przez rząd, albo wszystko razem” (Nowakowski 2014, s. 226).

Najczęściej podawanymi współczesnymi przykładami kapitalizmu państwowego są kraje BRIC: Brazylia, Rosja, Indie i Chiny. Źródła współczesnego kapitalizmu państwowego są odmienne w różnych krajach. K. Nowakowski (2014, s. 232) wylicza, że wykształcił się on w krajach: 1) historycznie skrajnie zetatyzowanych, postsocjalistycznych (np. Chiny, Rosja¹²), 2) posiadających ogromne zasoby złóż surowców naturalnych (np. Brazylia, kraje naftowe), 3) ze specyficznymi powiązaniem między gospodarką a armią (np. Pakistan, Egipt).

Anarchokapitalizm i minarchizm

W tradycji libertariańskiej radykalnych zwolenników gospodarki wolnorynkowej dzieli się na anarchokapitalistów i minarchistów¹³. Anarchokapitaliści postulują zastąpienie państwa i wszelkich odgórnych instytucji wolnym rynkiem, który koordynując poczynania właścicieli dóbr doprowadzi do powstania spontanicznego ładu społecznego, który z kolei zapewni wytworzenie wszelkich niezbędnych dóbr z policją, sądami i obroną terytorialną włącznie¹⁴. Anarchokapitalizm jako wyraz tradycji libertariańskich zakłada całkowite odejście od państwowych regulacji życia społeczno-gospodarczego.

Natomiast minarchizm (funkcjonujący czasem w języku polskim również jako minimalny etatyzm) dopuszcza pewne funkcje państwa w gospodarce, traktując państwo jako byt nieuchronny¹⁵, będący gwarantem ochrony jednostki przed agresją, kradzieżą, naruszeniem umowy czy oszustwem. Zatem naturalnymi obszarami działalności państwa są: obrona terytorialna, ochrona policyjna, czy system sądowiczy. W konsekwencji należy przyjąć, że dopuszczalne jest funkcjonowanie państwowej straży pożarnej, państwowych więzień, organów władzy wykonawczej oraz ustawodawczej. W wersji mniej skrajnej, zwanej „minarchizmem plus” dopuszcza się dodatkowo kontrolę państwa nad czystymi dobrami publicznymi. Inaczej w ultraminimalnym „minarchizmie minus” dopuszcza się rezygnację z niektórych z trzech wyżej wymienionych funkcji państwa, jak np. współwystępowanie prywatnych policji z publicznym prawem i sądownictwem.

¹² Z zastrzeżeniem, że odmienne są uwarunkowania rozwoju kapitalizmu państwowego w obu krajach. Po upadku ZSRR, w Rosji państwowa spersonalizowana kontrola nad strategicznymi branżami gospodarki doprowadziła do powstania kapitalizmu oligarchicznego. Natomiast w Chinach, mimo postępującego rozwoju kapitalizmu państwowego, państwo sukcesywnie zmniejszało swój udział w gospodarce, mierzony relacją wydatków do PKB (Nowakowski 2014, s. 232).

¹³ Szerzej na temat koncepcji jednostki i państwa w libertariańskiej myśli politycznej M. Modrzejewska (2010).

¹⁴ M.N. Rothbard (1973) utrzymywał, że „dobra i usługi dostarczane obecnie przez państwo można podzielić na dwie kategorie: dobra i usługi, które powinny zostać wyeliminowane, oraz dobra i usługi, które powinny zostać sprywatyzowane”.

¹⁵ Jako taki odpowiada koncepcji państwa minimalnego G. Sormana (1987).

Anarchokapitalizm – jako doktryna społeczno-polityczna – wykrystalizował się głównie dzięki pracom M. Rothbarda, L. i M. Tannehillów, H. Hoppego, D. Friedmana, K. Hessa, S. E. Konkina, R. LeFevre’a, czy R. Longa. Przedstawiciele anarchokapitalizmu – bazując na ustaleniach szkoły austriackiej – nawiązują głównie do anarchoindywidualizmu i klasycznego liberalizmu, choć anarchokolektywizm czy anarchokomunizm (kwestionujące akumulację własności czy domagające się regulacji przepływów kapitałowych) nie uznają anarchokapitalizmu za część ruchu anarchistycznego. Zdaniem anarchistów, anarchokapitalizm plasuje się gdzieś obok klasycznego liberalizmu i myśli libertariańskiej. Niemniej krytyczny stosunek do roli państwa i chęć jego całkowitego wyeliminowania z życia społeczno-gospodarczego oraz pragnienie zastąpienia go przez funkcje oparte na dobrowolnych umowach rynkowych, pozwalają odróżnić anarchokapitalizm od klasycznej koncepcji państwa jako stróża nocnego.

Poglądy anarchokapitalistów nie są jednorodne i zdają się coraz mocniej polaryzować. Różnice dotyczą głównie spojrzenia na współczesny kapitalizm państwowy oraz znaczenie pracy najemnej. W łagodniejszej wersji anarchokapitalizmu dopuszcza się współpracę z państwem w celu przeprowadzenia postulowanych zmian. Z kolei agoryzm, odrzuca jakąkolwiek współpracę na płaszczyźnie politycznej, uważając kapitalizm państwowy za źródło wszelkich problemów ekonomicznych. Ponadto agoryści kwestionują pracę najemną, uznając za bardziej pożądane samozatrudnienie (Konkin 1983, s. 12).

Termin minarchizm (od złożenia słów minimalny anarchizm) – upowszechniony przez przedstawiciela agoryzmu S. Konkina (1983, s. 9) – kojarzony jest powszechnie z klasycznym liberalizmem, choć odróżnia się od niego radykalizmem. Minarchiści proponują likwidację podatków na rzecz zastąpienia ich dobrowolnymi opłatami, składkami członkowskimi lub darowiznami. Ponadto proponują oni zastąpienie współczesnych systemów finansowych opartych na rezerwach częściowych prywatnymi bankami emisyjnymi bądź przywróceniem parytetu złota. Zatem błędem jest utożsamianie minarchizmu z państwem minimum, gdzie naturalne obszary działalności państwa: policja, sądownictwo i obrona terytorialna finansowane są z podatków, co odpowiada koncepcjom klasycznego liberalizmu. Minarchiści odwołują się głównie do poglądów utylitarystów oraz do rozważań teoretycznych szkoły austriackiej, bądź do danych ekonomicznych np. wskaźnika wolności gospodarczej. Za przedstawicieli tej doktryny społeczno-politycznej uważa się L. von Misesa, A. Rand, T. Machana oraz przede wszystkim R. Nozicka, za sprawą pracy pt. *Anarchia, państwo i utopia* (2010).

Anarchokapitalizm i minarchizm – mimo że są dwoma równoległymi prądami w obrębie libertarianizmu wyznającymi zasadę nieagresji – bywają względem siebie nastawione wrogo¹⁶. Każda doktryna uznaje przeciwną jako przeinaczenie własnej koncepcji¹⁷. Ponieważ dla minarchistów państwo jest gwarantem przestrzegania zasady nieagresji, a dla anarchokapitalistów jest ono pogwałceniem zasady nieagresji¹⁸.

Podsumowanie

W opozycji do poglądów F. Fukuyamy, okres po upadku ZSRR i wygranej kapitalizmu można określić początkiem historii nowego człowieka: we współczesnym świecie ścierać się będą różne kultury (co miało już miejsce wcześniej), dominująca dziś kultura Zachodu ustępować będzie miejsca innym kulturom. Wojna kultur będzie początkiem nowej historii i genezą kolejnego człowieka. Wydaje się, że późny kapitalizm¹⁹ w amerykańskim wydaniu (tzw. złoty wiek kapitalizmu po 1945 roku) jest coraz częściej postrzegany jako nieuczciwy, niesprawiedliwy, i tym samym nie jest w stanie przetrwać, choć siły prowadzące do zmian oraz kierunek tych zmian są dziś trudne do przewidzenia.

Jak dowodzi przegląd literatury przedmiotu kraje o największym stopniu upaństwowienia kapitalizmu – których sztandarowym przykładem są Chiny – funkcjonują na ogół sprawnie. Natomiast doświadczenia praktyczne z anarchokapitalizmem są jak dotąd niewielkie, a wnioski z nich płynące niezbyt obiecujące. Proklamowanie w 2015 roku Wolnej Republiki Liberlandu na pograniczu Chorwacji i Serbii na tzw. ziemi niczyjej zostało zablokowane przez sąsiadów jako potencjalne zarzewie nowego konfliktu w tym regionie Europy. Free state project – libertariański ruch na rzecz utworzenia jednego ze stanów USA krajem bliskim ideałom anarchokapitalizmu – znajduje się w fazie początkowej i trudno wyrokować o szansach jego powodzenia. Natomiast doświadczenia Somalii, gdzie w latach 1991 – 2006 nie istniał rząd centralny, napawają pesymizmem. W tym kraju powszechnie naruszano zasadę nieagresji, a wojny klanów stały się codziennością. Zatem przeobrażenia

¹⁶ Zasada sformułowana przez J. Locke'a (1689) w następującym brzmieniu: „będąc równi i niezależni, nikt nie powinien szkodzić innym w jego życiu, zdrowiu, wolności lub mieniu”.

¹⁷ Szerzej o różnicach między klasycznym liberalizmem a anarchokapitalizmem czytamy w opracowaniu J.H. de Soto (2009).

¹⁸ Ponieważ państwo stosuje przymus siły wobec osób, które nie naruszyły prywatnej własności, nie napadły nikogo, czy nie dopuściły się oszustwa, traktując każdą jednostkę jako potencjalnego złodzieja, winnego napaści, oszusta. Ponadto powstaje problem określany mianem: Quis custodiet ipsos custodes? (Kto ogląda obserwatorów?).

¹⁹ Termin wprowadzony do literatury przez W. Sombarta (1902), który rozróżniał wczesny kapitalizm, rozkwit kapitalizmu i późny kapitalizm.

współczesnego kapitalizmu państwowego, cechującego się bardzo zróżnicowaną skalą interwencji państwa, pozostają trudne do przewidzenia.

Bibliografia

Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z. (2008), *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „Ekonomista”, nr 2.

Drucker P.F. (1999), *Spółczesność pokapitalistyczna*, PWN, Warszawa.

Freedom House (2016), *Political freedom*, <http://www.freedomhouse.org>, (dostęp: 20.11.2016).

Fukuyama F. (1996), *Koniec historii*, Wydawnictwo Z-sk i Spółka, Poznań.

Fukuyama F. (1997), *Ostatni człowiek*, Wydawnictwo Z-sk i Spółka, Poznań.

Guzek M. (2014), *Kapitalizm na krawędzi*, Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego, Warszawa.

Guzek M. (2015), *Od welfare state do cesjonizmu*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, nr 2 (49).

Guzek M. (2016), *Przyszłość kapitalizmu – cesjonizm?*, Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego, Warszawa.

Haremska K. (2013), *Kapitalizm – narodziny idei*, „Argument: Biannual Philosophical Journal”, vol. 3, nr 1.

Heritage Foundation (2016), *Economic freedom*, <http://www.heritage.org/index/>, (dostęp: 19.11.2016).

Holub R. (1992), *Antonio Gramsci: Beyond Marxism and Postmodernism*, Routledge, London.

Huntington S.P. (1993), *The Clash of Civilizations*, Foreign Affairs, summer.

Jasiecki K. (2014), *Polska transformacja w perspektywie różnorodności kapitalizmu*, „Przegląd Socjologiczny”, vol. 63, nr 4.

Konkin S.E. (1983), *New Libertarian Manifesto*, Koman Publishing, <http://agorism.info/docs/NewLibertarianManifesto.pdf>, (dostęp: 28.11.2016).

Korstanje M. (2015), *Review: Why Nations Fail. The origins of Power, Prosperity and Poverty*, „Journal of International and Global Studies”, vol. 6, no. 2.

Kozłowski S.G. (2010), *Różnorodność i bieguny współczesnego kapitalizmu*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, Sectio H Oeconomia, vol. 44, nr 1.

Liebkecht W. (1896), *Our Recent Congress*, „Justice”, 15 August, p. 4,

<https://www.marxists.org/archive/liebknecht-w/1896/08/our-congress.htm>, (dostęp: 24.11.2016).

Locke J. (1689), *Two Treatises of Government*,

<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/locke/government.pdf>, (dostęp: 30.11.2016).

Milewski R. (1999), *Elementarne zagadnienia ekonomii*, PWN, Warszawa.

Modrzejewska M. (2010), *Libertariańskie koncepcje jednostki i państwa we współczesnej amerykańskiej myśli politycznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

Nowakowski K. (2014), *Kapitalizm państwowy jako dylemat praktyczny i teoretyczny*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, vol. 76, nr 1.

Nozick R. (2010), *Anarchia, państwo i utopia*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa.

Rothbard M.N. (1973), *For a New Liberty: The Libertarian Manifesto*, Collier Books, New York.

de Soto H. (2000), *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else?* Basic Books, New York.

de Soto H. (2002), *Tajemnica kapitału. Dlaczego kapitalizm triumfuje na Zachodzie i zawodzi gdzie indziej?*, tłum. Sz. Czarnik, Fijorr Publishing, Warszawa-Chicago.

de Soto J.H. (2009), *Classical Liberalism versus Anarcho-Capitalism*, in: Hülsmann J.G., Kinsella S. (eds.), *Property, Freedom and Society. Essays in Honor of Hans-Hermann Hoppe*, Mises Institute, <https://mises.org>, (dostęp: 18.11.2016).

Sombart W. (1902), *Der Moderne Kapitalismus*, Verlag von Duncker, Humblot, Leipzig; <https://archive.org/details/dermodernekapit01sombgoog>, (dostęp: 28.11.2016).

Sorman G. (1987), *Państwo minimum*, Wydawnictwo „Kurs”, b.m.

Suarez-Villa L. (2009), *Technocapitalism: A Critical Perspective on Technological Innovation and Corporatism*, Temple University Press, Philadelphia.

Suarez-Villa L. (2012), *Globalization and Technocapitalism: The Political Economy of Corporate Power and Technological Domination*, Ashgate, London.

Wilczyński W. (1996), *Ekonomia i polityka gospodarcza okresu transformacji. Wybór prac z lat 1991-1995*, Wydawnictwo WSB, Poznań.

Wojtyła A. (2005), *Alternatywne modele kapitalizmu*, w: Lis S. (red.), *Dylematy wyboru modelu rozwoju gospodarczego Polski*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

Judyta Cabańska, dr
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katarzyna Mroczek-Dąbrowska, dr
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.98>

Odporność branż polskich na skutki działania kryzysu gospodarczego

Abstrakt

Jak wynika z badań Polska nie znajdowała się w najtrudniejszej sytuacji ekonomicznej ani w czasie trwania kryzysu, ani bezpośrednio po nim. Ze względu na osiągnięty w 2009 r. wzrost gospodarczy w tym czasie Polskę zwykło się nazywać „zieloną wyspą”, czyli krajem o relatywnie lepszym tempie rozwoju gospodarczego od innych europejskich gospodarek. Jako główną przyczynę tego sukcesu podaje się przede wszystkim akumulację kapitału połączoną z dostosowaniami na rynku pracy (Gradzewicz et al. 2014). Kanały transmisji kryzysu, w Polsce, jak i innych państwach, były zróżnicowane i uzależnione od cech strukturalnych gospodarek oraz występujących w nich powiązań. W przekroju makroekonomicznym Polska nie odnotowała poważniejszych zaburzeń, jednak na niektóre branże kryzys oddziałował silniej niż na inne. Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja tych branż, a także ustalenie, jak obecnie – kilka lat po kryzysie gospodarczym – funkcjonują one na globalnym rynku. Okres badania obejmował lata 2007-2015. W badaniu wykorzystane zostały dane wtórne GUS w przekroju PKD 2007, a zastosowaną metodą badawczą były rankingi.

Słowa kluczowe: branże, kryzys gospodarczy, mezoekonomia.

Industry resistance to the economic crisis – the case of Poland

Abstract

Research shows that, in comparison to other European countries, Poland has not suffered from the effects of the world economic crisis. Due to the steady growth rate maintained in 2009, Poland used to be called the "green island", which means a country with a relatively better pace of economic development than other economies. The main reason for this success is given primarily to capital accumulation combined with adjustments in the labor market (Gradzewicz et al. 2014). However, despite the fact that in macroeconomic perspective Poland performed relatively well, the picture is less homogenous on mesoeconomic level since various industries have been affected by the crisis more strongly than others.

The purpose of this article is to identify those industries and to verify, how they overcome (or not) those negative effects. The study period covers the years 2009-2015.

Keywords: industries, economic crisis, mesoeconomy.

JEL CODE: F14, L60, L80.

Wstęp – kryzys gospodarczy w Polsce

Pojęcie „kryzys” wywodzi się od greckiego słowa *krisis*, oznaczającego decyzję, czy rozstrzygnięcie (Dzikowska, Trąpczyński 2016). Współcześnie termin ten utożsamiany jest z „okresem załamania” i nawiązuje do wielu dziedzin życia społecznego. Kryzys gospodarczy nawiązuje bezpośrednio do teorii cykli koniunkturalnych i w ostatnich latach stał się niezwykle istotnym zagadnieniem ze względu na niepokoje, jakie wywołał na rynku globalnym.

Konsekwencje kryzysu gospodarczego zapoczątkowanego pęknięciem bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości w 2007 roku w Stanach Zjednoczonych, bardzo szybko były odczuwalne w Europie. Kryzys miał tak szeroki zasięg w wyniku daleko idącego umiędzynarodowienia działalności, a także powiązań o charakterze globalnym wśród instytucji finansowych. Już w 2008 roku z konsekwencjami wydarzeń, które miały miejsce w Stanach Zjednoczonych, musiały zmierzyć się instytucje finansowe, a wkrótce potem zdecydowane pogorszenie sytuacji ekonomicznej obserwowano już nie tylko na polu finansowym (Komisja Europejska 2009). Konsekwencje wydarzeń w sferze stricte finansowej znalazły swoje odzwierciedlenie w sferze realnej gospodarki. Kryzys przejawiał się w postaci zmniejszenia konsumpcji ogólnej, zmniejszenia eksportu towarów i usług, ogłoszenia upadłości licznych podmiotów gospodarczych, wzrostu bezrobocia czy zwiększenia długu publicznego w wielu krajach (Borowiecki, Siuta-Tokarska 2012). Początkowo sądzono, że europejska gospodarka, która swój rozwój opierała na przychodach eksportowych oraz silnej pozycji przedsiębiorstw i indywidualnych gospodarstw domowych z łatwością oprze się turbulencjom rynków finansowych. Tak błędna ocena została zweryfikowana już pod koniec 2008 r., kiedy to upadłość ogłosił Lehman Brothers powodując panikę na rynkach finansowych i giełdzie.

Europa będąc uczestnikiem globalnego rynku finansowego i handlowego szybko odczuła skutki światowej nadpłynności. Istniały trzy podstawowe kanały, poprzez które transferowano zmiany. Pierwszy z nich związany był z presją na europejskie kursy walutowe związane bezpośrednio ze zmianami kursu dolara amerykańskiego, a pośrednio także chińskiego yuana

i japońskiego jena. Drugim kanałem okazali się być kredytobiorcy posiadający zobowiązania w walutach krajów, których dotychczasowe oprocentowanie i koszty obsługi zobowiązań były korzystne. Przyczynili się oni do „rozlania” globalnej nadpłynności kapitału na kraje europejskie. Po trzecie, liberalizacja rynku kapitałowego umożliwiła swobodny przepływ kapitału do krajów, w których obserwowano znaczący wzrost dochodu *per capita*. Znaczna część tego kapitału lokowana była w rynku nieruchomości, który w wysokim stopniu odczuł turbulencje finansowe (Berger, Hajes 2009; Boone, Van den Noord 2008; Dreger, Wolters 2009).

Jak z perspektywy czasu sytuację tę oceniają ekonomiści, Polska nie znajdowała się w najtrudniejszej sytuacji ekonomicznej ani w czasie trwania kryzysu, ani bezpośrednio po nim. Ze względu na osiągnięte w 2009 r. tempo wzrostu gospodarczego Polskę zwykło się nazywać „zieloną wyspą”. Gradzewicz et al. (2014) twierdzą, że głównym powodem tego wzrostu była akumulacja kapitału połączona z dostosowaniami na rynku pracy. Inwestycje kapitałowe w Polsce pochodziły w znacznej mierze z funduszy europejskich, których długoterminowy charakter gwarantował ciągłość projektów inwestycyjnych. Dostosowania na rynku pracy ograniczały się głównie do zmniejszenia liczby przepracowanych godzin, jednak nie miały trwałego charakteru.

O ile dość oczywistym jest, że kryzys gospodarczy miał zdecydowanie mniejszy wpływ na sytuację gospodarczą Polski niż innych europejskich gospodarek, niektórzy badacze (np. Gradzewicz et al. 2014) udowadniają, że w ogóle nie można przesądzać o istnieniu takiej zależności. Ich zdaniem nie ma trwałych efektów oddziaływania kryzysu na rozwój kraju mierzony chociażby wykorzystaniem mocy produkcyjnych (*capacity utilization*) lub wskaźnikiem całkowitej produkcji (*total factor productivity*). Trzeba jednak pamiętać, że ze względu na stosunkowo krótki czas, który upłynął od początku kryzysu wyniki te mogą ulec zmianie, gdyż:

- w następnych latach Polska może „wpaść” w pułapkę średniego dochodu (Aiyar et al. 2013) spowalniającą konwergencję względem krajów wyżej rozwiniętych,
- oddziaływanie kryzysu może ujawnić się w innych niż analizowane miernikach (np. stopa trwałego bezrobocia),
- oddziaływanie kryzysu może nie być zauważalne na poziomie makroekonomicznym, ale na poziomie sektorowym, co jest trudne do stwierdzenia w przypadku analizy danych agregowanych.

Stąd celem niniejszego opracowania jest poszerzenie analizy skutków kryzysu w Polsce o analizę sektorową. W oparciu o wybrane wskaźniki ekonomiczne przeprowadzono badanie czy i ewentualnie w jakim stopniu polskie branże odczuły skutki spowolnienia gospodarczego oraz jak radziły sobie z tym problemem w kolejnych latach. Stosowaną metodą badawczą były rankingi oparte na wskaźnikach odpowiadających za charakterystykę struktury branży i jej efektywność. Analizę oparto na danych GUS w podziale na PKD 2007 dla lat 2009, 2011, 2013 i 2015. Okresy te miały na celu zobrazowanie zmian, jakie zaszły w czasie trwania kryzysu gospodarczego, bezpośrednio po jego zakończeniu, a także w ostatnim okresie.

Branża jako jednostka analizy skutków kryzysu gospodarczego

Przez lata nauki ekonomiczne ewoluowały i zmieniały się kładąc nacisk na różne poziomy analizy. Sztandarowym podziałem jednostek analizy jest podział na poziom mikro – i makroekonomiczny odnoszący się kolejno do przedsiębiorstw i do całości gospodarki. Jednak występują także poziomy pośrednie – tak jak chociażby mezoekonomia koncentrująca swoją uwagę na branżach i regionach, poziom mikromikro, który odnosi się do indywidualnych decyzji osób (np. agentów w firmie), a także jego odwrotny biegun, czyli poziom globalny. Mezoanaliza pozwala na połączenie perspektywy mikro- i makroekonomicznej, jednocześnie wyodrębniając części wspólne nazywane branżami, które funkcjonują równolegle do siebie tworząc całość gospodarki (Gorynia 1995). Jak często zdarza się przy definiowaniu zjawisk i terminów, trudno jest w literaturze przedmiotu znaleźć jednoznaczną definicję *branży*. Wyodrębnienie *branży* związane jest z pojęciem *delimitacji*, czyli wyznaczenia granic tworzących pewien wycinek systemu gospodarczego (Jankowska 2002).

Odnosząc delimitację do pojęcia *branży* należy przywołać jej wymiar pionowy i poziomy. W wymiarze pionowym delimitacja będzie oznaczać umiejscowienie branży pomiędzy analizą mikro- i makroekonomiczną. W takim rozumieniu branża stanowi pewien podsystem gospodarki narodowej, scalający przedsiębiorstwa i inne podmioty występujące na rynku, np. instytucje. W wymiarze poziomym delimitacja wywołuje więcej kontrowersji. Pomijając kwestie geograficzne, które mogą być rozstrzygnięte w dość logiczny i oczywisty sposób¹,

¹ Wyróżnia się trzy zasadnicze podziały geograficzne: kryterium administracyjne, fizyczno-geograficzne oraz ekonomiczno-przestrzenne (Secomski 1982). Kryterium administracyjne odwołuje się do jednostek terytorialnych wyodrębnionych w danym kraju. Kryterium fizyczno-geograficzne opiera się na wspólnych

Marshall (1972) deklarował, że podstawą rozróżnienia powinna być homogeniczność technologii produkcji. Z czasem okazało się jednak, że spojrzenie wyłącznie od strony podażowej może okazać się niewystarczające. Istnieją bowiem na rynku produkty substytucyjne, które nie są wytwarzane za pomocą tej samej technologii. Patrząc na branżę od strony popytowej podkreśla się, że powinny je tworzyć te przedsiębiorstwa, które oferują produkt lub usługę zaspakajającą tę samą potrzebę, niezależnie od procesu technologicznego (Jankowska 2002).

Delimitacja branży jest tym trudniejsza, że wraz z postępem technologicznym widoczne staje się zacieranie granic pomiędzy branżami. Tym samym trudno określić, czy dane przedsiębiorstwo należy do jednej, czy drugiej branży, czy też *de facto* jest obecne w kilku branżach jednocześnie, gdyż jego produkty mają różne przeznaczenie. Dlatego też w różnych opracowaniach i bazach statystycznych trudno jest znaleźć jednoznaczne kryteria definiujące i wyodrębniające branżę.

W Unii Europejskiej wprowadzono wspólną klasyfikację opartą w większości o definicję Marshalla. Na jej podstawie stworzono agregaty o czterech poziomach szczegółowości. Klasyfikacja działalności gospodarczej jest dokonywana za pomocą kodów NACE Rev. 2, a wcześniej NACE Rev. 1.1. Składa się ona z 21 rodzajów działalności oznaczonych literami alfabetu. W ramach każdej sekcji wyróżnia się szczegółowe podziały, w tym dywizje, grupy i klasy. Jest ona obowiązkowa dla wszystkich członków Unii Europejskiej, jednak dopuszcza się wprowadzenie krajowych odpowiedników klasyfikacji NACE. W Polsce obowiązuje oparta na niej klasyfikacja PKD 2007. W tym kontekście klasy odpowiadają Marshallowskiemu rozumieniu branży.

Zakładając, że skutki kryzysu gospodarczego nie były znaczne na poziomie makroekonomicznym, warto przyjrzeć się, czy są one widoczne na niższym poziomie analizy, jaki stanowią branże. Fakt, że cała gospodarka nie ucierpiała w skutek kryzysu nie oznacza, że warunki branżowe pozostały niezmiennie. W związku z tym w dalszych rozważaniach przeprowadzono analizę tych zależności właśnie na poziomie mezoekonomicznym.

Metodologia

W niniejszej analizie przedstawiono replikę badań ilościowych oceny wpływu kryzysu gospodarczego na sytuację polskich branż (Dzikowska, Gorynia, Jankowska 2016). Pierwotne

cechach przyrodniczych danego regionu niezależnie od przynależności administracyjnej. Kryterium ekonomiczno-przestrzenne nawiązuje do kontekstu historycznego lub rozwoju społecznego.

badania przeprowadzone zostały na bazie danych GUS i prowadzone były zarówno na poziomie makroekonomicznym, jak i częściowo mezoekonomicznym (tylko sekcja C PKD). Replika tych badań na poziomie wszystkich branż ma na celu uszczegółowienie otrzymanych wyników, gdyż obejmować będzie wszystkie sekcje działalności gospodarczej, a nie jedynie sekcję C oraz dotyczyć będzie nie działów wg PKD 2007, a klas, które w tej publikacji utożsamiane są z branżami². Zastosowano jedną zmianę w stosunku do badania pierwotnego – za rok reprezentujący kryzys gospodarczy wybrano rok 2009, jednak za rok *prosperity* wybrano 2011³, a nie 2012. Celem tej zmiany było sprawdzenie, jak szybko poszczególnym branżom udało się zwalczyć negatywne skutki kryzysu. Analizę uzupełniono także o dwa kolejne punkty czasowe, mianowicie rok 2013 i 2015, aby zweryfikować, czy skutki osłabienia miały charakter długo-, czy krótkoterminowy.

Klasyfikacja obiektów odbyła się za pomocą miernika syntetycznego obejmującego następujące pojedyncze zmienne (por. Dzikowska, Gorynia, Jankowska 2016):

- liczba zatrudnionych pracowników wyrażona w tysiącach,
- przychody z całokształtu działalności wyrażone w milionach złotych,
- wartość przychodów eksportowych wyrażona w milionach złotych,
- wynik finansowy netto wyrażony w milionach złotych.

Mierniki te odzwierciedlały skalę prowadzonej działalności, efektywność branż i ich poziom internacjonalizacji. Zmienne przekształcono jako procentowe odchylenie od stanu wyjściowego, jakim był rok 2007, a jedynie w przypadku wyniku finansowego netto jako różnicę w stosunku do stanu z 2007 roku⁴. Analizę przeprowadzono dla 338 klas⁵ działalności, ze względu na brak lub niepełną informację w przypadku pozostałych obiektów. Badanie obejmowało 161 branż produkcyjnych, 105 branż usługowych i 72 branże zakwalifikowane jako pozostałe.

Odporność branż polskich na skutki działania kryzysu gospodarczego – wyniki badań

W celu stworzenia miernika syntetycznego sprawdzono współczynnik zmienności poszczególnych zmiennych, który przekroczył próg 0,2. Zmienne uznano za destymulanty, a następnie przekształcono i poddano standaryzacji.

² Dane pozyskano dzięki uprzejmości właściciela bazy PontInfo Gospodarka, który agreguje dane GUS do poziomu aktywności gospodarczych grupowanych zgodnie z PKD 2007.

³ W roku 2011 odnotowano wyraźny wzrost gospodarczy oraz zatrzymanie wzrostu stopy bezrobocia w Polsce.

⁴ Ze względu na ujemne wyniki finansowe netto osiągane w niektórych branżach.

⁵ W niektórych przypadkach zamiast klas użyto grupy, gdyż nie wszelka działalność gospodarcza posiada podział w pełnym stopniu szczegółowości i grupy stanowiły ostatni możliwy punkt odniesienia.

W efekcie powstania rankingów możliwe jest stwierdzenie, które branże zostały najsilniej/najslabiej dotknięte przez turbulencje gospodarcze (2009) oraz które branże odnotowały największe/najmniejsze problemy z powrotem do sytuacji sprzed kryzysu gospodarczego (2011). Analiza zależności w kolejnych latach (2013, 2015) umożliwiła ocenę krótko- lub długotrwałego charakteru tych turbulencji. Agregacja danych na poziomie klas a nie działów pozwala na stwierdzenie, czy w ramach danych grup widać znaczące zróżnicowanie, a dodatkowe uwzględnienie usług buduje pełniejszy obraz sytuacji całej gospodarki. W tabeli 1. przedstawione zostały rankingi (pierwszych 10 pozycji) kolejno dla sytuacji w czasie i w kolejnych latach po zakończeniu kryzysu. Zaprezentowane dane obejmują zarówno branże najbardziej, jak i najmniej dotknięte przez kryzys. Im wyższa wartość wskaźnika (w przedziale $<0;1>$) tym większa skala oddziaływania kryzysu lub trudności dostosowawczych.

Tabela 1. Sytuacja polskich branż w czasie kryzysu i po jego zakończeniu – rankingi branż

Rok	2009		2011		2013		2015	
Branże najmniej negatywnie zmienione w stosunku do okresu sprzed kryzysu								
Lp.	PKD 2007	Wskaźnik	PKD 2007	Wskaźnik	PKD 2007	Wskaźnik	PKD 2007	Wskaźnik
1	72.2	0,21	72.2	0,39	72.2	0,19	72.2	0,17
2	01.19	0,38	26.12	0,57	75.0	0,58	75.0	0,57
3	64.99	0,45	52.21	0,58	52.21	0,63	52.21	0,59
4	75.0	0,55	64.99	0,59	64.99	0,66	74.1	0,64
5	28.96	0,58	75.0	0,61	95.21	0,67	82.99	0,65
6	52.1	0,65	35.14	0,62	72.1	0,68	62.02	0,66
7	60.2	0,65	82.99	0,64	74.3	0,68	31.03	0,68
8	10.85	0,69	74.3	0,65	82.99	0,69	74.3	0,68
9	72.1	0,69	31.03	0,65	26.12	0,69	26.12	0,69
10	66.22	0,69	46.52	0,66	74.1	0,69	72.1	0,69
Branże najbardziej negatywnie zmienione w stosunku do okresu sprzed kryzysu								
	PKD 2007	Wskaźnik	PKD 2007	Wskaźnik	PKD 2007	Wskaźnik	PKD 2007	Wskaźnik
1	52.23	0,90	50.2	0,91	52.23	0,90	18.11	0,89
2	26.11	0,89	46.24	0,90	26.11	0,90	28.11	0,88
3	20.15	0,85	26.11	0,89	10.85	0,90	52.23	0,87
4	23.11	0,85	18.11	0,88	46.23	0,90	21.1	0,87
5	24.51	0,85	52.23	0,88	50.2	0,89	46.23	0,87
6	13.93	0,85	23.62	0,88	09.9	0,89	10.85	0,87
7	14.14	0,85	63.99	0,88	38.31	0,89	19.1	0,86
8	28.91	0,84	43.32	0,87	08.12	0,89	09.9	0,86
9	50.2	0,84	14.14	0,87	46.43	0,88	23.32	0,86
10	24.34	0,83	46.41	0,87	21.1	0,88	10.42	0,86

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PontInfo Gospodarka.

W całym analizowanym okresie najmniej dotkniętą przez kryzys branżą były „badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie nauk społecznych i humanistycznych” (72.2). Większe zróżnicowanie można było zauważyć w przypadku kolejnych pozycji rankingu, gdzie w czasie trwania kryzysu (w 2009 roku) uplasowały się „pozostałe uprawy rolne inne niż wieloletnie” (01.19), ale które w kolejnych latach miały problem z powrotem do stanu z 2007 roku (wartości wskaźników to kolejno 0,73; 0,79; 0,76). Wśród branż radzących sobie dobrze zarówno w czasie kryzysu, jak i po nim przeważały branże nieprodukcyjne (z wyjątkiem produkcji elektronicznych obwodów drukowanych 26.12).

W drugiej części rankingu, branż najbardziej dotkniętych przez kryzys i mających trudności ze zwalczaniem jego skutków przeważały branże produkcyjne, chociaż branżą najbardziej „poszkodowaną” w 2009 roku okazała się być „działalność usługowa wspierająca transport lotniczy” (52.23). Widać było także znaczące trudności tej branży w zwalczaniu skutków kryzysu zarówno w okresie prosperity (2011), jak i w latach 2013 i 2015. Co ciekawe, chociaż w 2009 roku kryzys dotknął najbardziej branże produkcyjne (8 na 10 pozycji w rankingu) w kolejnych latach branżom tym udało się znacząco poprawić swoją pozycję kosztem branż nieprodukcyjnych. W 2011 i 2013 roku w rankingu najgorzej radzących sobie branż zidentyfikowano jedynie 2 branże produkcyjne, a w 2013 roku 3 branże produkcyjne.

Podsumowanie

Chociaż Polska jako gospodarka nie doświadczyła wielu negatywnych skutków kryzysu gospodarczego, które można było zaobserwować w innych krajach europejskich, to jednak w wymiarze branżowym konsekwencje spowolnienia gospodarczego są o wiele bardziej widoczne. W 2009 roku kryzys dotknął przede wszystkim branże produkcyjne, a w mniejszym pozostałe rodzaje działalności. Jednak zwalczanie skutków kryzysu dla wspomnianych branż produkcyjnych nie okazało się być bardzo uciążliwe. Stosunkowo największe problemy wykazywała „produkcja elementów elektronicznych” (26.11), która w analizowanym okresie plasowała się w pierwszej 20-tce branż najbardziej dotkniętych turbulencjami ekonomicznymi.

W zależności od typu branż niektóre czynniki miały różny na nie wpływ (np. liczba pracowników, wynik finansowy netto). Znacząco pogorszył się generowany wynik finansowy netto, który dotyczył ok. 70% branż usługowych i produkcyjnych powodując spadek o kolejno 15% i ponad 30% w stosunku do roku 2007. Pozostałe branże odniosły niewielki

wzrost w tym wskaźniku, który wyniósł ok. 3%. Pozytywnie kształtowały się osiągnięte przychody eksportowe, wzrosły średnio o 2% w całej gospodarce. Liczba pracowników spadła o ok. 6% w branżach produkcyjnych, wzrosła o ok. 4% w branżach usługowych, a pozostałych utrzymał się poziom zatrudnienia z 2007 roku. W analizowanym okresie w całej gospodarce rosły przychody – w branżach produkcyjnych o ok. 5%, usługowych o ok. 11%, a w pozostałych aż o ok. 17%. W kolejnych latach poprawie uległy praktycznie wszystkie analizowane wskaźniki przy czym największą pozytywną zmianę odnotowano w przychodach eksportowych branż produkcyjnych, a najmniejszą w wielkości generowanych zysków netto.

Bibliografia

Aiyar S., Duval R., Puy D., Wu Y., Zhang L. (2013), *Growth slowdowns and the middle-income trap*, „IMF Working Paper”, no. 71.

Berger H., Hajes T. (2009), *Does global liquidity matter for monetary policy in the euro area?*, „IMF Working Paper”, no. 17.

Boone L., van den Noord P. (2008), *Wealth effects on money demand in the euro area*, „Empirical Economics”, no. 34.

Borowiecki R., Siuta-Tokarska B. (2012), *Wyzwania i dylematy społeczno-gospodarcze Polski w okresie transformacji*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń.

Chudik A., Fratzscher M. (2011), *Identifying the global transmission of the 2007-2009 financial crisis in a GVAR model*, „European Economic Review”, vol. 55, no. 3.

Dreger C., Wolters J. (2009), *Money velocity and asset prices in the euro area*, „Empirica”, no. 36.

Dzikowska M., Gorynia M., Jankowska B. (2016), *Zmiany gospodarcze w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu – rankingi gospodarek i branż w: Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu*, Difin, Warszawa.

Dzikowska M., Trąpczyński P. (2016), *Kryzysy gospodarcze – aspekty teoretyczne i empiryczne w: Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu*, Difin, Warszawa.

Gorynia M. (1995), *Mezoeconomia – modele samoregulacji branży*, „Ekonomista”, nr 5-6.

Gradzewicz M., Growiec J., Kolasa M., Postek Ł., Strzelecki P. (2014), *Poland's exceptional performance during the world economic crisis: New growth accounting evidence*, „NBP Working Paper”, no. 186.

Jankowska B. (2002), *Branża jako mezosystem gospodarczy*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, LXIV, nr 2.

Komisja Europejska (2009), *Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses*, Office for Official Publications of the European Communities, Luksemburg.

Marshall A. (1972), *Principles of Economics*, Macmillan, London.

Secomski K. (1982), *Ekonomika regionalna*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Krystyna Celarek, dr
Uniwersytet Pedagogiczny im. KEN w Krakowie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.99>

**Finansowanie samorządu lokalnego w Polsce w świetle standardów
Europejskiej Karty Samorządu Lokalnego**

Abstrakt

Adekwatność udziału samorządu lokalnego w dochodach państwa jest wartością podstawową i w sytuacji prawnej samorządu lokalnego: powinna stabilizować tę sytuację, wymaga ona jednak przyjęcia systemu gwarancji zapewniających poszanowanie owej adekwatności. Taką funkcję gwarancyjną pełni Europejska Karta Samorządu Lokalnego, która powinna mieć istotny wpływ na gospodarkę finansową samorządu lokalnego w Polsce. Zwłaszcza art. 9 EKSL i (wywiedzione z art. 9 ust. 2 EKSL) odniesienie do państwa obowiązku zapewnienia gminom i powiatom środków finansowych, które pozwalają na realizację zadań. Problemem jednak jest, brak właściwego przyjęcia przez ustawodawcę elastycznych systemów finansowych, które gwarantowałyby pełne wdrożenie art. 9 EKSL. Opracowanie jest próbą odpowiedzi na pytanie jakie znaczenie dla gospodarki finansowej samorządu lokalnego w Polsce ma Europejska Karta Samorządu Lokalnego po 22 latach od jej ratyfikacji.

Słowa kluczowe: samorząd lokalny, gospodarka finansowa, adekwatność dochodów, Europejska Karta Samorządu Lokalnego.

**Financing local self-government in Poland in light of the standards of the European
Local Self-Government Charter**

Abstract

An adequate participation of the local government in the state's income is a fundamental value, and it should stabilize the legal status of the local government; however, a system of guarantees must be implemented to ensure that the rule of adequate participation is observed. Such a guarantee function is performed by the European Charter of Local Self-Government that should have a material effect on financial management in Polish local government. Especially, Article 9 of the ECLSG requires that local government units be provided with sufficient funds to complete their tasks and an obligation of the state to provide such funds may be derived from Article 9 paragraph 2 of the ECLSG. However, a problem exists due to the legislature's failure to adopt flexible financing systems ensuring the full implementation of

Article 9 of the ECLSG. The objective of this study is to address the question of importance and effect of the European Charter of Local Self-Government for and on financial management of local government after 22 years since the ratification of the Charter.

Keywords: government, financial management, sufficiency of income, the European Charter of Local Self-Government.

JEL CODE: R58, G28.

Wstęp

Celem opracowania jest zestawienie i porównanie standardów: wyznaczonych przez Europejską Kartę Samorządu Lokalnego (EKSL) w zakresie gospodarki finansowej i rozwiązań w zakresie gospodarki finansowej samorządu lokalnego w Polsce. Tematyka artykułu jest aktualna i ważna dlatego, że Polski samorząd terytorialny działa już od ponad 25 lat (pierwsze wybory samorządów odbyły się 27 maja 1990 r.) a przedstawiciele korporacji samorządowych oraz delegacji Kongresu Władz Lokalnych i Regionalnych Europy coraz częściej zwracają uwagę na niepełne przestrzeganie w naszej kulturze administracyjnej niektórych artykułów tejże Karty.

Współcześnie decentralizacja nie polega jedynie na samodzielności w sferze *imperium* (jak to rozumiano w XIX w.), dziś bowiem samorząd i decentralizacja stanowią podstawę samodzielnego zarządzania sprawami publicznymi przede wszystkim w rozumieniu gospodarczym, w systemie sieciowym, a nie hierarchicznym, przez osiągnięcie korzyści społecznych i gospodarczych w skali lokalnej czy regionalnej, poprzez działanie na rzecz rozwoju danej jednostki samorządu terytorialnego, organizowanie dostarczania usług publicznych, współdziałanie i zarazem konkurowanie z innymi samorządami, udział w rynkach ponadlokalnych i ponadregionalnych itp., że zamiast aneksji terytorialnej należy podejmować współpracę z sąsiadami w celu realizacji zadań w szerszej skali. Skuteczna ochrona samodzielności samorządu stanowi działanie na rzecz rozwoju, należy więc ją chronić i wspierać, a nie przykrawać do ubiegłowiecznej sztancy. Dziś samorząd na świecie stanowi najważniejszą rozwiniętą formę przedsiębiorczości publicznej, jest swoistą firmą, która działa na rzecz członków wspólnoty (niczym spółka prawa handlowego na rzecz akcjonariuszy), i jak każda firma musi dysponować stabilnym potencjałem ekonomicznym, społecznym i terytorialnym (Kulesza 2012, s. 7-24).

Zbyt często mianem samorządu określa się władze lokalne, wójta lub radę. Tymczasem samorząd to coś zupełnie innego. Według ratyfikowanej przez Polskę Europejskiej Karty

Samorządu Lokalnego samorząd terytorialny oznacza prawo i zdolność społeczności lokalnej, w granicach określonych prawem, do kierowania i zarządzania zasadniczą częścią spraw publicznych na własną odpowiedzialność i w interesie mieszkańców. Oznacza to, że aby samorząd zaistniał, społeczność musi móc, a także umieć i chcieć kierować własnymi sprawami. Do tego potrzebny jest zaś ustrój, który otwiera przed tą społecznością odpowiednie możliwości, a także świadomość obywatelska oraz chęć podejmowania właściwych decyzji i ponoszenia za nie odpowiedzialności (Regulski LEX 2011, dostęp: 03.10.2016).

Samorząd lokalny to społeczność lokalna o demokratycznej organizacji wewnętrznej, która została przez ustawę wyodrębniona strukturalnie i podmiotowo w celu zdecentralizowanego wykonywania zasadniczej części lokalnych zadań z zakresu administracji publicznej z prawem do korzystania z prawnych form działania charakterystycznych dla administracji publicznej (Kisiel 2003, s. 17-18).

Zgodnie z unormowaniami konstytucyjnymi (art. 167 Konstytucji RP) jednostkom samorządu terytorialnego zapewnia się udział w dochodach publicznych odpowiednio do przypadających im zadań. Dochodami jednostek samorządu terytorialnego są ich dochody własne oraz subwencje ogólne i dotacje celowe z budżetu państwa. Źródła dochodów jednostek samorządu terytorialnego są określone w ustawie. Zmiany w zakresie zadań i kompetencji jednostek samorządu terytorialnego następują wraz z odpowiednimi zmianami w podziale dochodów publicznych, Należy zwrócić uwagę, że z w/w unormowań wynika pewien szczególny aspekt samodzielności jednostek samorządu terytorialnego, który można nazwać samodzielnością finansową. W jej ramach jednostki samorządu terytorialnego winny mieć udział w dochodach publicznych odpowiednio do przypadających im zadań (Zimmermann 2012, s. 189).

Profesor Harasimowicz przed ponad 40 laty wskazywał, że decentralizacja finansowa (budżetowa) nie jest samodzielnym zjawiskiem prawno-politycznym, lecz stanowi jedynie instrumentalne odbicie zasad rządzących organizacją i funkcjonowaniem państwa (Harasimowicz 1971, s. 132). Jak podkreślał Profesor Kulesza dziś także, w zupełnie innych warunkach ustrojowych, trzeba ciągle przypominać, że system finansów publicznych powinien być pochodną zasad rządzących organizacją i funkcjonowaniem państwa, a nie – jak, niestety, pokazuje codzienna praktyka – odwrotnie (Kulesza 2012, s. 7-24).

Nasz obecny model samorządu lokalnego generalnie odpowiada współczesnym standardom międzynarodowym, zwłaszcza wyrażonym w Europejskiej Karcie Samorządu

Lokalnego (EKSL). Niestety nie dotyczy to sfery finansów samorządowych, gdzie wciąż daleko do realizacji zadeklarowanej w Konstytucji i w EKSL zasady adekwatności dochodów JST do przypisanych im zadań (Izdebski, Hausner 2013, s. 17).

Mając na uwadze powyższe zasadnym było podjąć polemikę nad tematyką gospodarki finansowej samorządu lokalnego w Polsce w aspekcie standardów wyznaczonych przez EKSL i wzbogacić dotychczasowy dorobek naukowy w tym zakresie.

Poruszane zagadnienie dotyczące dochodów samorządu lokalnego wydawać by się mogło, że nie jest problemem doktrynalnym - doktryna jest tu czytelna: dochody własne na zadania własne plus subwencja, a tam, gdzie nie wystarczy: dotacje na zadania własne. Problem polega raczej na całkowitym nieprzystawianiu doktryny do rzeczywistości. Najbardziej kosztowne zadanie własne samorządu lokalnego to tzw. „prowadzenie szkół”. Po stronie finansowania określone parametrycznie (i to w procesie politycznym, a nie analitycznym). Po stronie wydatkowej zaś głównie kwotowo (narzucona przez państwo wysokość wynagrodzeń nauczycieli w stosunku do wykonywanej pracy). Słowem, pełna rozbieżność między dochodami a wydatkami (Izdebski, Hausner 2013, s. 90).

Europejska Karta Samorządu Lokalnego – zasady finansowania społeczności lokalnych

Europejska Karta Samorządu Lokalnego w art. 3 określa koncepcję samorządu lokalnego - samorząd lokalny oznacza prawo i zdolność społeczności lokalnych, w granicach określonych prawem, do kierowania i zarządzania zasadniczą częścią spraw publicznych na ich własną odpowiedzialność i w interesie ich mieszkańców.

W doktrynie podkreśla się, iż polskie rozwiązania, mimo zupełnie wystarczających podstaw konstytucyjnych i ustawowych, w praktyce zmierzają w kierunku ograniczenia samodzielności gminy, wbrew postanowieniu w/w art. 3 ust. 1 EKSL, radykalnemu zawężeniu ulega „prawo”, a w ślad za tym – „zdolność” społeczności lokalnych do zarządzania swoimi sprawami. Dzieje się to poprzez wypieranie ogólnych podstaw prawnych i zastępowanie ich rozwiązaniami szczegółowymi i kazuistycznymi, również na tych obszarach, gdzie nie przewiduje się kompetencji władczych (Kulesza 2009, s. 7-22).

EKSL charakteryzowana jest jako wzorzec wartości, które kształtują istotę „prawdziwego” samorządu lokalnego (Gilowska, Kieres, Sowiński 1993, s. 8).

Istotnym elementem tego wzorca są zasady finansowe społeczności lokalnych określone w art. 9 EKSL zgodnie z którym:

1. Społeczności lokalne mają prawo, w ramach narodowej polityki gospodarczej, do posiadania własnych wystarczających zasobów finansowych, którymi mogą swobodnie dysponować w ramach wykonywania swych uprawnień.
2. Wysokość zasobów finansowych społeczności lokalnych powinna być dostosowana do zakresu uprawnień przyznanych im przez Konstytucję lub przez prawo.
3. Przynajmniej część zasobów finansowych społeczności lokalnych powinna pochodzić z opłat i podatków lokalnych, których wysokość społeczności te mają prawo ustalać, w zakresie określonym ustawą.
4. Systemy finansowe, na jakich opierają się zasoby pozostające do dyspozycji społeczności lokalnych, powinny być wystarczająco zróżnicowane i elastyczne, aby mogły w miarę możliwości odpowiadać rzeczywistym zmianom zachodzącym w poziomie kosztów związanych z wykonywaniem uprawnień.
5. Ochrona społeczności lokalnych, finansowo słabszych, wymaga zastosowania procedur wyrównawczych lub działań równoważących, mających na celu korygowanie skutków nierównego podziału potencjalnych źródeł dochodów, a także wydatków, jakie te społeczności ponoszą. Procedury lub działania tego typu nie powinny ograniczać swobody podejmowania decyzji przez społeczności lokalne w zakresie ich uprawnień własnych.
6. Społeczności lokalne powinny być konsultowane, w odpowiednim trybie, co do form przyznania im zasobów pochodzących z redystrybucji dochodów.
7. O ile jest to możliwe, subwencje przyznane społecznościom lokalnym nie powinny być przeznaczane na finansowanie specyficznych projektów. Przyznanie subwencji nie może zagrażać podstawowej wolności społeczności lokalnej do swobodnego prowadzenia własnej polityki w zakresie przyznanych jej uprawnień.
8. Dla potrzeb finansowania nakładów inwestycyjnych społeczności lokalne powinny mieć dostęp do krajowego rynku kapitałowego, w granicach określonych prawem.

Art. 9 EKSL przyznaje wyraźnie prymat subwencji ogólnej - postuluje ograniczanie przyznawania subwencji dla realizacji konkretnych projektów. Karta stwierdza wprost, że przyznanie subwencji nie może być użyte przeciwko podstawowej wolności wspólnoty samorządowej do prowadzenia własnej polityki administracyjnej. Ten sam cel - wzmocnienia samodzielności samorządu terytorialnego - ma art. 9 ust. 8 (dostęp do rynku kapitałowego) (Lipowicz 1991, s. 75-83).

Określony w art. 9 ust. 2 EKSL wymóg dostosowania wysokości zasobów finansowych społeczności lokalnych do zakresu kompetencji, wynikających z Konstytucji oraz z poza

konstytucyjnych norm prawnych nakłada na władze państwowe obowiązek wyposażenia społeczności lokalnych w źródła środków finansowych bądź też bezpośrednio w środki finansowe, których wysokość powinna co najmniej gwarantować im realizację zadań, wynikających z przyznanych im przez normy prawne, w tym przede wszystkim przez Konstytucję, kompetencji (Kotulski 2004, s. 123).

Zasada proporcjonalności podziału środków publicznych do podziału zadań nie pozwala na sformułowanie jednoznacznej wskazówki co do kierunku rozstrzygania sporów kompetencyjnych, tzn. orzekania na rzecz organów administracji rządowej lub samorządowej. Wskazuje ona jednak na konieczność dokładnej analizy przepisów prawa rozdzielających zadania publiczne i związane z nimi kompetencje, tak by prawidłowo „odczytać” zamiar ustawodawcy przekazania realizacji danego zadania do kompetencji administracji rządowej bądź samorządowej. Z zasady tej wynika także konieczność uwzględniania ustrojowego, i przede wszystkim, finansowego kontekstu podziału odpowiedzialności za wykonywanie określonych zadań między organy administracji rządowej a jednostki samorządu (Niezgoda 2007, s. 27).

Karta ponadto negatywnie ocenia finansowanie zadań własnych ze środków przekazywanych społecznościom lokalnym z zastrzeżeniem określonego ich przeznaczenia, a to charakterystyczne jest dla dotacji celowych. Wskazywanie określonego przeznaczenia środków przekazywanych jednostkom samorządu terytorialnego na realizację ich zadań własnych lub określanie innych warunków ich wykorzystania, ogranicza bowiem możliwość prowadzenia własnej polityki w zakresie przyznanych im uprawnień. Decydowanie natomiast o zakresie finansowania poszczególnych zadań własnych samorządu terytorialnego przez administrację rządową oraz konieczność przestrzegania przez gminy, powiaty i województwa samorządowe określonych warunków wykorzystania przyznanych środków finansowych, co wiązałoby się z wykorzystaniem dotacji celowych z budżetu państwa jako instrumentu finansowania zadań własnych samorządu, umożliwia administracji rządowej oddziaływanie na kierunki i sposób działania jednostek samorządu. Stwarza to sytuację zbliżoną do wykonywania przez administrację rządową nadzoru nad realizacją przez samorząd zadań własnych według kryterium celowości. Dokonuje się wówczas proces zwany zarządzaniem przez sakiewkę lub kierowaniem złotymi cuglami, co wydaje się nie do pogodzenia z samodzielnością samorządu (Niezgoda LEX 2012, dostęp: 18.10.2016).

Wskazuje się też w literaturze przedmiotu, że realizacja zasady adekwatności „(...) polegać powinna na konieczności odpowiedniego podziału źródeł dochodów publicznych

między państwo i samorząd (...)” oraz objęcia „(...) gwarancjami przeprowadzenia tego podziału odpowiednio do podziału kompetencji”. Adekwatność można wiązać z „(...) potrzebą określenia źródeł dochodów budżetowych JST na takim poziomie, aby możliwe było sfinansowanie zadań, za które konstytucyjnie i ustawowo jednostki te odpowiadają” (Filipiak 2014, s. 32-44).

Jednostki samorządu terytorialnego (JST) muszą posiadać zasoby środków finansowych odpowiednie do skali wykonywanych przez nie zadań publicznych. Zasada adekwatności nie określa jednak jednoznacznie charakteru dochodów przekazywanych JST przez państwo. Jak wskazuje teoria finansów publicznych oraz Europejska Karta Samorządu Lokalnego, istotną ich część powinny stanowić dochody własne, w odniesieniu do których wspólnoty lokalne mogłyby realizować własną politykę podatkową. Znaczący zakres samodzielności dochodowej może wpływać na wzrost poczucia odpowiedzialności za sytuację finansową swojej wspólnoty samorządowej. Sprzyja zatem utwardzaniu ograniczenia budżetowego JST (Babczuk 2009, s. 7-16).

System dochodów jednostek samorządu terytorialnego powinien wywierać dwie wartości, które wydają się wskazywać na odmienne kierunki kształtowania dochodów. Z jednej strony, wartością taką jest samodzielność finansowa jednostek samorządowych. Samorządy powinny mieć trwałe źródła dochodów (tzw. dochody własne), które nie będą zależały od wtórnych ingerencji państwa, ale jedynie od działań i decyzji samej JST (np. co do wysokości stawek podatkowych). Więcej, idealnie rzecz ujmując, chodzi tutaj o takie ukształtowanie dochodów samorządu terytorialnego, które każdej z jednostek samorządowych z osobna - niezależnie od wysokości dochodów innych jednostek – potencjalnie zapewni dochody adekwatne do zadań (jak to definiuje Konstytucja RP), czy nawet adekwatne do zakresu uprawnień (jak to definiuje EKSL) (Izdebski, Hausner 2013, s. 89).

Struktura dochodów samorządu lokalnego

Analizując omawiane zagadnienie dotyczące dochodów samorządu lokalnego (gminy, powiatu) od strony praktycznej – rzeczywistego funkcjonowania administracji lokalnej a jednocześnie badanie zachowania w tym procesie standardów wynikających z EKSL dokonano zestawienia struktury dochodów gmin i powiatów w latach 2013-2016 wskazując kwotę dochodów ogółem w poszczególnych latach (z podziałem na kwotę dochodów własnych, dotacji i subwencji) oraz formułując wnioski w badanym obszarze.

Tabela 1. Struktura dochodów gmin w latach 2013-2016 (w mln zł)

Dochody	2013	2014	2015	2016
Wysokość dochodów ogółem	82657,4	86763,4	88851,9	102128,7
Dochody własne	40066,3	42539,9	44112,2	44973,7
Dotacje	17839,4	19636,3	19322,6	30801,4
Subwencja	24751,7	24587,2	25417,1	26353,6

Uwaga: * Dotacje prawie w całości są dotacjami celowymi (95%).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

W analizowanym okresie zmniejszyła się rola dochodów własnych (w dochodach ogółem), wzrastało też znaczenie dotacji celowych, co jest zdecydowanie niekorzystne. W 2016 roku dotacje celowe stanowiły 25% dochodów gmin. Wzrost udziału dotacji celowych w strukturze dochodów gmin należy ocenić negatywnie. W przypadku dotacji kontrola ich wykorzystania jest przeprowadzana nie tylko z punktu widzenia legalności, ale również celowości i rzetelności. Podobnie negatywnie należy ocenić zmniejszenie w 2016 roku dochodów własnych (mniej niż 50%) w dochodach ogółem. Mając na uwadze powyższe zasadnym jest stwierdzić, iż standardy określone w art. 9 EKSL dotyczące odpowiedniej wysokości środków własnych gwarantujących samorządom lokalnym samodzielność finansową czy kwestia dotacji celowych nie znajdują odzwierciedlenia w gospodarce finansowej gmin.

Tabela 1. Struktura dochodów powiatów w latach 2013-2016 (w mln zł)

Dochody	2013	2014	2015	2016
Wysokość dochodów ogółem	23560,3	24195,8	23880,7	24 004,2
Dochody własne	7107,6	7498,5	7954,8	8353,5
Dotacje	6188,1	6 517,8	5877, 2	5425,3
Subwencja	10264,6	10179,5	10048,7	10225,4

Uwaga: * Dotacje prawie w całości są dotacjami celowymi (95%).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

Analizując dochody powiatów należy zwrócić uwagę na znaczny udział subwencji w dochodach ogółem. Analizując powyższe zestawienia dotyczące gmin i powiatów w wskazanym okresie zasadnym jest stwierdzić, iż w strukturze dochodów gmin ponad 50% stanowią dotacje i subwencje, w strukturze dochodów powiatów dotacje i subwencje stanowią ponad 85% dochodów ogółem. Podkreślić należy, iż 85% subwencji stanowi subwencja oświatowa. Co gorsza ta subwencja oświatowa nie wystarcza na realizację zadań z zakresu oświaty - gminy i powiaty dokładają ze środków własnych.

Analiza struktury dochodów gmin i powiatów potwierdza, iż gospodarka finansowa samorządu lokalnego nie odpowiada standardom wyrażonym w art. 9 EKSL:

- zbyt wysoki procent dotacji celowych w strukturze dochodów ogółem,
- zbyt mały procent dochodów własnych w strukturze dochodów ogółem (szczególnie widoczne w dochodach powiatów, które stają się powoli bardziej rządowe niż samorządowe jeżeli chodzi o realizację zadań i źródła ich finansowania),
- subwencja (oświata).

Podsumowanie

W gospodarce komunalnej, tak jak w biznesie, jest dziś coraz więcej obszarów, w których chodzi o podejście biznesowe, takie jak ocena ryzyka, analiza korzyści, inżynieria finansowa i regulacyjna, to bowiem decyduje o racjonalności i skuteczności konkretnego działania inwestycyjnego. Polityka władz centralnych względem samorządu musi te wyzwania uwzględniać. Jest oczywiste, że nie da się im sprostać bez gwarantowanej prawnie ochrony samodzielności jednostek samorządu terytorialnego (Kulesza 2012, s. 7-24), zwłaszcza w zakresie gospodarki finansowej.

Samorząd terytorialny odpowiada nie tylko za realizację zadań ważnych dla wspólnot samorządowych (zadania własne). Ich realizacja jest również istotna dla państwa; w interesie państwa leży stworzenie odpowiednich warunków, wspomagających realizację zadań przez jednostki samorządu terytorialnego, co odnosi się nie tylko do zadań zleconych, ale także do zadań własnych. Dlatego – co do zasady – jednostkom samorządu terytorialnego należy się udział w dochodach publicznych. Udział ten powinien być adekwatny do „przypadających im zadań” – środki powinny wystarczać na finansowanie realizacji zadań samorządowych. Adekwatność udziału samorządu terytorialnego w dochodach państwa jest wartością podstawową w sytuacji prawnej samorządu terytorialnego; powinna stabilizować tę sytuację, co wymaga przyjęcia systemu gwarancji zapewniających poszanowanie owej adekwatności (Kieres 2015, s. 96-98). Taką funkcją gwarancyjną (wywiedzioną z art. 9 ust. 2 EKSL) jest odniesienie do państwa obowiązku zapewnienia jednostkom samorządowym środków finansowych, które pozwalają na realizację zadań. Problemem jest brak właściwego przyjęcia przez ustawodawcę elastycznych systemów finansowych, które gwarantowałyby pełne wdrożenie w/w art. 9 EKSL.

Zważywszy, iż doktryna ciągle pozostaje w sferze podziału na zadania własne i zlecone i źródeł ich finansowania (o czym była mowa powyżej) nie dostrzegając problemów z jakimi mierzy się samorząd i państwo w praktyce w omawianym obszarze, a które to problemy w

coraz większym stopniu wpływają na ograniczenie samodzielności samorządu w aspekcie finansowym, koniecznym jest aby doktryna zmierzyła się z zagadnieniami gospodarki finansowej samorządu lokalnego z uwzględnieniem standardów wynikających z EKSL, w wymiarze nie tylko teoretycznym, ale i praktycznym.

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że rola teorii nie ogranicza się do umiejętnego stawiania problemów badawczych, ale w równym stopniu opiera się na konstruowaniu dla nich rozwiązań, nie może być tak że doktryna zamiast doskonalić funkcjonujące teorie po to by choćby rozważyć ich wdrożenie do praktyki stosowania prawa staje się często „zabawą intelektualną” (Jabłoński 2011, s. 114-115).

Wpisując się w powyższą potrzebę reakcji doktryny na problemy samodzielności finansowej samorządu lokalnego z uwzględnieniem standardów EKSL proponuję rozważyć konieczność analizy przyjętych rozwiązań prawnych w/w kontekście w wybranych obszarach (np. oświata). Oczywiście jest że państwo dysponuje określonymi środkami i próba zwiększenia dochodów samorządu kosztem państwa stanowiłaby dalsze obciążenie państwa na co zgody nie będzie, dlatego trzeba moim zdaniem szukać rozwiązań ustawowych, które pozwolą na odciążenie finansowe samorządów i państwa. Analizę należałoby rozpocząć od tych obszarów które stanowią największe obciążenie dla samorządów jak np. wspomniana oświata i rozważyć czy obecnie stać państwo (i samorząd lokalny) na to by nadal obowiązywała Karta Nauczyciela w niezmienionym kształcie (Karta Nauczyciela, która nie przystaje do współczesnych realiów i której uregulowania stanowią ogromne obciążenie dla samorządów i państwa).

Bibliografia

Babczuk A. (2009), *Kierunki ewolucji samodzielności finansowej samorządu lokalnego w Polsce*, „Finanse Komunalne”, nr 6-7.

Filipiak B.Z. (2014), *Adekwatność źródeł finansowania jednostek samorządu terytorialnego*, „Finanse Komunalne”, nr 1-2.

Wolters Kluwer LEX, Warszawa.

Gilowska Z., Kieres L., Sowiński R. (1993), *Samorząd terytorialny w Polsce a standardy europejskie*, Warszawa.

Harasimowicz J. (1971), *Warunki rozwoju decentralizacji budżetowej*, „Problemy Rad Narodowych. Studia i Materiały”, nr 19.

Izdebski H., Hausner J. (red.) (2013), *Raport o stanie samorządności terytorialnej w Polsce*, Kraków.

Jabłoński P. (red.) (2011), *Czy koniec teorii prawa? Z zagadnień teorii i filozofii prawa*, Wrocław.

Kieres L. (2015), *Europejska Karta Samorządu Lokalnego w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego*, „Ruch Prawnicze, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 3.

Kisiel W. (2003), *Ustrój samorządu terytorialnego w Polsce*, Warszawa.

Kotulski M. (2004), *Samodzielność samorządu terytorialnego w aspekcie decentralizacji finansów publicznych*, „Kwartalnik Prawa Publicznego”, nr 1.

Kulesza M. (2009), *O tym, ile jest decentralizacji w centralizacji, a także o osobliwych nawykach uczonych administratywistów*, „Samorząd Terytorialny”, nr 12.

Kulesza M. (2012), *Gospodarka komunalna - podstawy i mechanizmy prawne*, „Samorząd Terytorialny”, nr 7-8.

Lipowicz I. (1991), *Europejski standard samorządu terytorialnego a ustawodawstwo polskie*, „Samorząd Terytorialny”, nr 11-12.

Niezgoda A. (2007), *Glosa do postanowienia NSA z dnia 23 maja 2006 r., II Fw 2/06*, OSP, nr 3, Wolters Kluwer, Warszawa.

Niezgoda A. (2012), *Podział zasobów publicznych między administrację rządową i samorządową*, Wolters Kluwer LEX, Warszawa.

Regulski J. (2011), *Samorząd dziś i jutro*, „Miesięcznik Znak”, nr 669.

Zimmermann J. (2012), *Prawo administracyjne*, Warszawa.

Agnieszka Cenkier, dr hab., prof. SGH
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.100>

Ocena aktywności gospodarczej państwa - wybrane problemy

Abstrakt

Pewne formy aktywności państwa są nieodzowne dla jego sprawnego funkcjonowania. Zakres zadań, które państwo powinno wykonywać pozostaje jednak przedmiotem kontrowersji. Z tego względu nie jest łatwo rozstrzygnąć jednoznacznie, czy działania prowadzone w danym okresie były potrzebne oraz adekwatne do potrzeb i oczekiwań społecznych. Ponieważ aktywność państwa z jednej strony pochłania określone środki finansowe, z drugiej – wywołuje określone skutki, konieczna jest ocena nie tylko skali zaangażowania państwa, ale również efektywności realizowanych przedsięwzięć. Dostępne narzędzia oceny ograniczają w znacznym stopniu uzyskanie pełnego i rzetelnego obrazu sytuacji. Tymczasem decyzje dotyczące kształtu aktywności państwa w przyszłości są podejmowane na podstawie uzyskanych wyników. W konsekwencji znaczna część środków publicznych jest kierowana na realizację zadań niezgodnych z oczekiwaniami społecznymi.

Słowa kluczowe: aktywność państwa, potrzeby społeczne, oczekiwania społeczne, dobra dostarczone przez sektor publiczny, dobra publiczne dostarczone przez sektor prywatny, ocena aktywności państwa.

Abstract

Some form of activity of the Member States are essentials to its proper functioning. The range of tasks that you should perform, however, remains controversial. For this reason, it is not easy to decide conclusively whether the activities carried out during the period were necessary and appropriate to the needs and expectations of society. Because the activity of the State, on the one hand, absorbs the financial measures, on the other hand, calls the effects, it is necessary to evaluate not only the scale of involvement of Member States, but also the efficiency of the implementation. The available assessment tools are too poor to get a true and fair picture of the situation. Meanwhile, decisions about the shape of the State's activities in the future are taken on the base of the results obtained. Consequently, a significant part of public funds is targeted for tasks of low level of social acceptance.

Keywords: the State's activity, social needs, social expectations, publicly provided goods, privately provided public goods, the State's activity assessment.

JEL CODE: H1, H4, H41, H410, G28.

Wstęp

W rozważaniach o zaangażowaniu państwa w działalność gospodarczą w wielu wypadkach użyteczny okazuje się podział dóbr na dobra prywatne i dobra publiczne (np. Stiglitz 2004, s. 17, Owsiak 2005 s. 27-28).

Do dóbr publicznych zaliczane są dobra nie będące przedmiotem rywalizacji, z konsumpcji których nie można ponadto nikogo wykluczyć. Z dobra publicznego może zatem korzystać wiele osób, bez konieczności zapłaty, co jest przyczyną braku lub zbyt niskiej opłacalności produkcji dóbr publicznych. Z tego powodu przedsiębiorcy prywatni z reguły nie są zainteresowani ich wytwarzaniem (Czarny 2011, s. 287, 315). Dobra publiczne służą jednak do zaspokajania potrzeb zbiorowych, więc zapewnienie społeczeństwu należytego dostępu do tych dóbr staje się obowiązkiem państwa. I chociaż występowanie dóbr publicznych w czystej postaci (czyli spełniających w pełni wspomniane warunki) jest w rzeczywistości ograniczone, zapewnienie należytego dostępu do tych dóbr bez interwencji państwa nie jest możliwe. Państwo dostarcza potrzebne dobra wykonując określone zadania publiczne.

Istnienie dóbr publicznych to tylko jeden z przejawów zawodności rynku. To zarazem istotna przesłanka podejmowania przez państwo działań o charakterze gospodarczym, wystarczająca, aby pewne formy aktywności gospodarczej państwa uznać za niezbędne dla jego sprawnego funkcjonowania oraz dobra społeczeństwa (Czarny 2011, s. 315). Zakres tych działań jest przedmiotem kontrowersji.

Z wieloletniej praktyki gospodarczej wynika, że charakter i skala działań administracji publicznej w różnych krajach są zbliżone, ale nie jednakowe. Ponadto ulegają zmianom w czasie, raz jest ich więcej, raz mniej, zależnie od aktualnie obowiązującej doktryny polityczno-gospodarczej oraz możliwości budżetowych. Dodatkowo państwo może realizować swoje obowiązki w różny sposób, tradycyjnie bądź przy współudziale podmiotów prywatnych. Z tego powodu ustalenie rzeczywistego poziomu aktywności państwa w danym okresie pozostaje zadaniem zawsze aktualnym i złożonym. Ocena zakresu oraz efektywności realizowanych zadań jest równie istotna, choć niełatwa.

Zakres działania państwa

Zagadnienie powinności państwa wobec społeczeństwa autorka proponuje rozpatrywać dwojako, w ujęciu teoretycznym i w ujęciu praktycznym (tabela 1).

Tabela 1. Obowiązki państwa w ujęciu teoretycznym i w ujęciu praktycznym

Wyszczególnienie	Ujęcie teoretyczne	Ujęcie praktyczne
Zakres obowiązków	Zadania, które powinny należeć do obowiązków państwa	Zadania, które państwo wykonuje w rzeczywistości

Źródło: opracowanie własne.

Zadania prezentowane w ujęciu teoretycznym, to w istocie swoisty program działania państwa. Ujęcie praktyczne jest natomiast pomocne w określeniu rzeczywistej skali (i obszarów) aktywności. Działalność faktycznie prowadzona, jest bowiem z reguły okrojona wersją „listy” przedsięwzięć planowanych do realizacji w danym okresie, najczęściej z powodu ograniczeń budżetowych. Historia państwowości uczy, że w obu wypadkach wykaz zadań ulega zmianie z upływem czasu¹.

W ustaleniu, co powinno należeć do obowiązków państwa (ujęcie teoretyczne), pomocna może się okazać treść tabeli 2, zawierającej propozycję podziału powinności państwa według kryterium niezbędności dla sprawnego funkcjonowania państwa i dobrostanu społeczeństwa.

Tabela 2. Obszary działalności państwa według kryterium niezbędności dla sprawnego funkcjonowania państwa i dobrostanu społeczeństwa

Kategoria zadań	Obszar zadaniowy	Odbiór społeczny interwencji państwa	
		Kontrowersyjność	Akceptowalność
Niezbędne	Tworzenie i ochrona systemu prawa oraz systemu instytucjonalnego	Brak	Wysoka
Niezbędne w pewnym zakresie	Zaopatrzenie w dobra publiczne	Zróznicowana	Zróznicowana
Niepożądane	Zaopatrzenie w dobra prywatne	Raczej wysoka	Raczej niska

Źródło: opracowanie własne.

Prezentowane w tabeli 2 zadania „niezbędne” ograniczają się do tych form aktywności państwa, głównie administracyjnych, bez których instytucja państwa nie może funkcjonować. Działania te co do zasady są akceptowane przez społeczeństwo. Dwie pozostałe kategorie – zadania „niezbędne w pewnym zakresie” oraz zadania „niepożądane”, związane są z występowaniem państwa w roli dostawcy dóbr. Zaopatrywanie społeczeństwa przez państwo w dobra publiczne jest naturalne w pewnym zakresie i nie budzi większych

¹ Zwracał na to uwagę już A. Smith, analizując wydatki państwa (Smith 1952, s. 399, 423, 441).

kontrowersji. Jednak działania administracji publicznej prowadzone na zbyt szeroką skalę, wywołują konflikt preferencji poszczególnych konsumentów z preferencjami społeczeństwa. Sprzeczność interesów jednostki i społeczeństwa jest tym większa, im większy jest zakres konsumpcji zbiorowej. Poziom akceptacji preferencji państwa w odniesieniu do konsumpcji dóbr publicznych jest zatem zróżnicowany i zależny od pozycji społecznej i sytuacji materialnej poszczególnych członków społeczeństwa. Najmniejsza jest akceptacja dla państwa występującego w roli przedsiębiorcy, producenta i dostawcy dóbr służących zaspokajaniu indywidualnych potrzeb konsumpcyjnych społeczeństwa, a więc angażującego się w dostarczanie dóbr prywatnych i – tym samym – stanowiącego dla przedsiębiorców prywatnych niepożądaną konkurencję (Owsiak 2005, s. 29-32).

Niezadowolenie społeczne wywołane niechcianą konsumpcją dóbr dostarczanych przez państwo będzie tym mniejsze, im bardziej rządzący będą koncentrować swoje wysiłki na działaniach jak najmniej kontrowersyjnych².

Poszukując optymalnej postaci aktywności państwa można sięgnąć do dorobku nauki. Odwołanie takie przypomina o niejednakowym, dla przedstawicieli poszczególnych nurtów w ekonomii, podejściu do roli państwa w gospodarce i jego powinności wobec społeczeństwa. Nauka okazuje się zatem nieprzydatna w jednoznacznym rozstrzygnięciu w co, na jaką skalę i w jaki sposób powinno angażować się państwo, aby korzyści społeczne były jak największe, może natomiast służyć wyjaśnieniu bogactwa odmian etatyzmu, występujących w praktyce gospodarczej – w każdym okresie funkcjonowania państwa, jego obowiązki są ustalane zgodnie z doktryną aktualnie rządzących i realizowaną polityką społeczno-gospodarczą, kształtowaną pod wpływem „panującej” doktryny. Stąd różnorodność preferencji państwa w zakresie konsumpcji, obserwowana w praktyce w czasie i w przestrzeni.

Jak już wspomniano, część zadań przewidzianych do realizacji (ujęcie teoretyczne), często ujmowanych w formie różnego rodzaju programów rządowych, o charakterze prorozwojowym czy prospołecznym, niejednokrotnie nie może być wykonana, na przykład z powodu braku środków. Zakres zadań faktycznie wykonywanych przez państwo (ujęcie praktyczne) staje się wówczas ograniczony w stosunku do zamiarów.

² O zagrożeniach związanych z nadmierną konsumpcją przymusową pisze Stanisław Owsiak w (Owsiak 2005, s. 29).

Tryb oceny aktywności państwa – propozycja

Prowadzenie działalności przez aparat państwowy nie jest celem samym w sobie, lecz ma służyć przysparzaniu społeczeństwu określonych, jak największych korzyści. Z tego względu szczególnie istotna jest ocena osiągniętych efektów.

Niniejszym autorka proponuje następujący, trzyetapowy tryb oceny:

1. etap pierwszy, polegający na przeprowadzeniu szczególnego rodzaju „spisu z natury” zadań realizowanych przez państwo, w celu ustalenia faktycznego zakresu obowiązków, a tym samym – ile jest państwa w państwie³;
2. etap drugi, w którym, na podstawie wyników pierwszego etapu, następuje weryfikacja „dopasowania” aktywności państwa do potrzeb i oczekiwań społecznych, pomocna w rozstrzygnięciu, czy zaangażowanie władz jest odpowiednie, zatem – czy państwa w państwie jest tyle, ile trzeba, czy też zbyt mało bądź zbyt dużo;
3. etap trzeci, istotą którego jest badanie, czy państwo wykonuje swoje obowiązki w sposób efektywny, odpowiednio korzystny w aspekcie społecznym, a zarazem minimalizujący zagrożenia (tabela 3).

Tabela 3. Tryb oceny aktywności państwa

Etap oceny	Główne czynności prowadzone w ramach oceny	Podstawowy cel oceny
Pierwszy	Opracowanie wykazu zadań faktycznie wykonywanych przez państwo.	Określenie skali aktywności państwa – ile jest państwa w państwie.
Drugi	Badanie zgodności zakresu zadań wykonywanych przez państwo z potrzebami i oczekiwaniami społecznymi, co do liczby realizowanych przedsięwzięć oraz ich rodzaju.	Ustalenie, czy państwa w państwie jest: za mało, tyle ile trzeba, za dużo; czy to, czym zajmuje się państwo jest potrzebne w odczuciu społecznym.
Trzeci	Badanie zadań wykonywanych przez państwo pod kątem efektywności.	Określenie czy wykonywane zadania przysparzają społeczeństwu odpowiednich korzyści i jednocześnie pozwalają ograniczyć ryzyko wystąpienia różnorodnych zagrożeń.

Źródło: opracowanie własne.

Pierwszy etap oceny wydaje się stosunkowo najprostszy ze względu na dostępne narzędzia pomiaru. W szczególności można tu skorzystać z doświadczenia Adama Smitha, który analizy obowiązków „panującego lub państwa” dokonał przez pryzmat ponoszonych wydatków (Smith 1954, s. 399-571). Zastosowanie „metody Smitha” pozwala uzyskać czytelny, względnie rzetelny obraz aktywności państwa, zarówno pod względem skali jak

³ Użycie niniejszym określenia „ile państwa w państwie”, swoistego skrótu myślowego, autorka uzasadnia jego czytelnym przekazem, tu użytecznym, ze względu na ograniczoną objętość artykułu.

i rodzaju, co ilustrują odpowiednio wydatkowane kwoty oraz ich przeznaczenie. Nie dziwi zatem, że postępowanie Smitha znalazło wielu naśladowców i do dziś dnia pozostaje powszechnie stosowaną metodą z wyboru. Jednak dla uzyskania pełniejszego wizerunku tego, czym zajmuje się państwo, należy uwzględnić dodatkowo środki prywatne, z których są finansowane/współfinansowane zadania należące do powinności aparatu władzy. W dobie występującej w coraz większym zakresie realizacji zadań publicznych przy współudziale podmiotów prywatnych, ustalając ile jest państwa w państwie, nie można tego obszaru funkcjonowania państwa pominąć.

Na podkreślenie zasługuje, że obecność partnerów prywatnych zakłóca następującą zależność: większe wydatki publiczne - większy zakres oddziaływania państwa, mniejsze wydatki publiczne – mniejszy zakres oddziaływania państwa. Podjęcie współpracy z partnerami prywatnymi w wielu wypadkach otwiera bowiem przed sektorem publicznym możliwości zwiększonej skali działania, bez konieczności angażowania dodatkowych środków publicznych, a nawet przy zmniejszonym ich wydatkowaniu (tabela 4). Wydłużenie listy obowiązków wykonywanych przez państwo, równoznaczne ze zwiększonym zakresem wykonywanych zadań, któremu nie towarzyszy wzrost wydatków publicznych (przynajmniej w pewnym okresie), następuje, np., w wyniku budowy i późniejszej obsługi przez partnera prywatnego szlaku komunikacyjnego, nawet gdyby w okresie umownym obiekt pozostawał własnością prywatną.

Tabela 4. Wydatki publiczne a zakres interwencji państwa

Wyszczególnienie	Warianty wykonywania zadań publicznych				
	Tradycyjne		We współpracy z sektorem prywatnym		
	I	II	III	IV	V
Wydatki publiczne	Zwiększone	Zmniejszone	Zwiększone	Zmniejszone	Bez zmian
Wsparcie sektora prywatnego	Brak	Brak	Obecne	Obecne	Obecne
Interwencja państwa	Zwiększona	Zmniejszona	Zwiększona	Zwiększona	Zwiększona

Źródło: opracowanie własne.

Z tabeli 4 wynika, że realizacja zadań publicznych we współpracy z podmiotami prywatnymi, otwierająca przed administracją publiczną nowe obszary aktywności, nie musi być związana ze zwiększonym finansowaniem ze środków publicznych.

Wydatki państwa na finansowanie prowadzonej działalności nie są jedyną dostępną miarą jego zaangażowania. Można to wyrazić również w inny sposób, chociażby poprzez określenie części PKB objętej redystrybucją lub udziału konsumpcji publicznej w konsumpcji ogółem. Zdaniem autorki wybór narzędzia pomiaru nie powinien mieć znaczącego wpływu

na uzyskane wyniki. Umiejętnie i rzetelnie stosowane powinny prowadzić do uzyskania względnie obiektywnego obrazu aktywności państwa.

Znacznie trudniej jest ustalić – ze względu na ułomność instrumentarium, czy stopień ingerencji państwa, zidentyfikowany w pierwszym etapie oceny, można uznać za właściwy, czyli – kolokwializując (zob. przypis 3) – czy państwa jest w państwie tyle, ile trzeba. Z praktyki wynika, że sformułowanie rzetelnej, jednoznacznej opinii w tym zakresie jest wielce kłopotliwe, co zresztą komplikuje definiowanie roli państwa przez rządzących w bliższej i dalszej przyszłości. Żeby rozstrzygnąć, czy zaangażowanie państwa jest odpowiednie, trzeba bowiem jego skalę porównać z jakąś wielkością referencyjną. Za punkt odniesienia można przyjąć, np. bardziej ogólnie - określony standard usług publicznych, bądź bardziej szczegółowo – powszechną dostępność bezpłatnej podstawowej opieki medycznej, określoną czystość powietrza w całym kraju czy ograniczony do ustalonego poziomu odsetek osób bez pracy dotkniętych wykluczeniem społecznym oraz wiele, wiele innych. Niestety wyniki porównania będą różne w zależności od przyjętego punktu odniesienia⁴. Ponadto, każda z wybranych w toku oceny wielkości referencyjnych będzie miała zastosowanie tylko do określonej części zjawisk społeczno-gospodarczych. Życie społeczeństwa jest bowiem zjawiskiem zbyt złożonym, choćby ze względu na zróżnicowanie potrzeb i preferencji poszczególnych osób czy grup społecznych, by „objąć” wszystkie jego aspekty jedną, nawet bogatą w treść ekonomiczną, miarą (Deaton 2013, s. 167-169) Zatem, w jaki sposób dokonać porównania, żeby uzyskanie czytelnego i wiarygodnego obrazu sytuacji w odniesieniu do wszystkich sfer życia – czy państwa jest w państwie za mało, tyle, ile trzeba czy za dużo – stało się możliwe? Niestety w znalezieniu satysfakcjonującego rozwiązania nie okazują się pomocne ani odwołanie do dorobku nauki ekonomii, ani do praktyki. Pozostaje prowadzić badanie równoległe dla poszczególnych obszarów życia, metodą prób i błędów, koncentrując wysiłki na doskonaleniu logicznego klucza dobru narzędzi, w celu optymalizacji wyników oceny i podejmowaniu na ich podstawie właściwych decyzji odnośnie do przyszłej aktywności państwa.

⁴ Np. kłopoty warszawskiej giełdy, o których szczególnie głośno było w drugiej połowie 2016 r., próbowano tłumaczyć nadmierną obecnością wśród spółek notowanych podmiotów będących własnością państwa oraz ujawnionymi planami rządu w stosunku do stanowiących własność skarbu państwa („za dużo państwa w państwie”) - por. np. www.money.pl z 23 września 2016 r. i www.rp.pl z 2 listopada 2016 r. Z kolei, jako przyczynę obserwowanego w podobnym okresie osłabienia kondycji branży informatycznej i branży budowlanej, wskazywano zastój w przetargach prowadzonych przez urzędy i instytucje publiczne („za mało państwa w państwie”) – por. np. www.pb.pl z 17 października 2016 r. i www2.deloitte.com z 12 października 2016 r.

Trzeci etap oceny to badanie, czy państwo, niezależnie od stopnia zaangażowania, wykonuje swoje zadania w sposób efektywny, adekwatny do poniesionych nakładów, czyli w sposób zgodny z wcześniejszymi oczekiwaniami, przysparzając społeczeństwu określonych, odpowiednio wysokich korzyści, poprzez realizację celów społecznych, formułowanych w różnego rodzaju rządowych planach, programach czy strategiach.

Efektywność prowadzonych działań zasługuje na tym wyższą ocenę, im wyższy stopień realizacji wyznaczonych celów udaje się dzięki nim osiągnąć, a – tym samym – większe zadowolenie społeczeństwa z uzyskanych rezultatów.

Niestety badanie społecznego wymiaru efektów ponoszonych przez państwo nakładów nie jest powszechną praktyką. Poszczególne podmioty i instytucje publiczne są „rozliczane” przede wszystkim z umiejętności wydania przyznanych im kwot, co często jest jedynym kryterium oceny efektywnego ich wykorzystania. To powoduje, że pieniądze są zbyt często wydawane niezgodnie z oczekiwaniami społeczeństwa, niejednokrotnie po prostu marnotrawione. „Więcej” nie musi bowiem oznaczać „lepiej”⁵. Jednak wydatkowanie środków publicznych niezależnie od rzeczywistych potrzeb i oczekiwań mieszkańców, mimo że nie służy poprawie komfortu ich życia, jest nagminnie stosowaną praktyką⁶.

Wybór zadań do wykonania

Autorka postuluje konieczność jak najszybszej zmiany tej sytuacji. Wieloaspektowa ocena efektów przedsięwzięć realizowanych przez administrację publiczną, ze szczególnym uwzględnieniem korzyści społecznych, prowadzona z wykorzystaniem odpowiednich narzędzi, powinna stać się naturalnym, nieodzownym elementem działalności państwa, umożliwiającą identyfikację zadań najbardziej pożądaných ze względów społecznych.

Działania oceniane przez społeczeństwo jako potrzebne, dodatkowo charakteryzujące się odpowiednim poziomem efektywności, powinny być traktowane przez państwo priorytetowo i realizowane w pierwszej kolejności. Z kolei za najmniej pożądane należy uznać przedsięwzięcia niezgodne z oczekiwaniami społeczeństwa i nieefektywne. Tabela 5 zawiera propozycję swoistego rankingu zadań publicznych, który może znaleźć zastosowanie w wyborze do realizacji przedsięwzięć pozytywnie odbieranych przez społeczeństwo,

⁵ O tym, że wydatkowanie większych kwot nie gwarantuje lepszych rezultatów pisze Angus Deaton, porównując długość życia w USA i w innych państwach (Deaton 2013, s. 67-68).

⁶ Brak zainteresowania oceną skuteczności realizowanych przedsięwzięć jest szczególnie dobrze widoczny w odniesieniu do środków pomocowych. Mimo wprowadzenia obowiązku badań ewaluacyjnych projektów unijnych, pozwalających między innymi obserwować zmiany w środowisku lokalnym, wywołane interwencją, ilościowy aspekt wykorzystania środków pozostaje dominującym kryterium oceny; zob. np. (Godek 2008, <http://www.repozytorium.uni.wroc.pl/Content/37427/004.pdf>) (dostęp: 10.12.2016).

ze względu na rodzaj – to, co trzeba, skalę – tyle, ile trzeba, oraz poziom efektywności, pozwalający uzyskać poprawę standardu życia odpowiednią do ponoszonych nakładów. Dzięki temu w wykazie faktycznych obowiązków państwa znaczący udział będą miały zadania o odpowiednio wysokim poziomie akceptacji społecznej.

Tabela 5. „Ranking” zadań publicznych

Wyszczególnienie	Zaangażowanie państwa		
	zbyt małe	właściwe (takie, jak trzeba ⁷)	zbyt duże
Niska efektywność	3 ⁸	2	3
Wysoka efektywność	2	1	2

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Aktywny udział państwa w życiu społeczeństwa jest niezbędny ze względu na zawodność mechanizmu rynkowego. Ograniczenia budżetowe powodują, że nie wszystkie działania pożądane społecznie mogą być wykonane, a wszystkie potrzeby w pełni zaspokojone. Poziom akceptacji społeczeństwa zadań wykonywanych w rzeczywistości przez państwo jest zróżnicowany, niejednokrotnie niski, co w znacznym stopniu jest spowodowane realizacją przedsięwzięć, odpowiadających oczekiwaniom i potrzebom ludności w zbyt małym zakresie. Wykorzystanie środków na finansowanie przedsięwzięć o negatywnym odbiorze społecznym, uniemożliwia bądź odsuwa w czasie wykonanie zadań oczekiwanych. W konsekwencji ponoszone przez państwo nakłady trudno uznać za efektywne, gdyż nie prowadzą do osiągnięcia przez społeczeństwo odpowiednio wysokich korzyści. Utrzymywanie takiego stanu rzeczy nie leży w interesie państwa. Jak się wydaje, poprawę w tym zakresie można uzyskać m.in. poprzez:

1. wprowadzenie wydolnego mechanizmu oceny działań państwa pod kątem skali, zasadności i efektywności, umożliwiającego identyfikację „najlepszych” przedsięwzięć, czyli o najwyższym potencjale korzyści społecznych;
2. wykorzystanie wyników oceny w kształtowaniu polityki gospodarczej przyszłych okresów, w tym, w szczególności uwzględnianie w planach, a następnie realizację przede wszystkim przedsięwzięć „najlepszych”;

⁷ Por. tabela 3.

⁸ Pozycja rankingowa.

3. zwiększenie zakresu działań realizowanych przez państwo przy współudziale podmiotów prywatnych oraz możliwe dzięki temu:

- zwiększenie liczby realizowanych zadań publicznych,
- zwiększenie ich efektywności,
- wykorzystanie efektu swoistego wypierania (uwalniania) środków publicznych przez kapitał prywatny do finansowania innych potrzeb.

W opinii autorki wprowadzenie w życie proponowanego trybu oceny i wyboru zadań publicznych do wykonania przyczyni się do zwiększenia skuteczności rządu w zakresie działań wspierających wzrost dobrobytu i – dzięki temu – poprawy ich społecznego odbioru.

Bibliografia

Czarny B. (2011), *Podstawy ekonomii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Deaton A. (2013), *The great escape. Health, Wealth and the Oorigins of Inequality*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.

Godek K. (2008), *Efektywność wykorzystania funduszy strukturalnych Unii Europejskiej w Polsce*, Uniwersytet Wrocławski,
<http://www.repozytorium.uni.wroc.pl/Content/37427/004.pdf>, (dostęp: 10.12.2016).

Owsiak S. (2005), *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Smith A. (1954), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Stiglitz J.E. (2004), *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Aleksandr Chernyshev, Associate Professor, PhD

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.101>

Tyumen State University, Russia

Svetana Chernomorchenko, Associate Professor, PhD

Tyumen State University, Russia

Social capital as a developmental basis of public work in Russia

Abstract

Authorities have recently become a stable trend in the direction of the discourse related to the development of civic engagement and the need to enhance capacity of local communities to ensure sustainable development of society. The purpose of this work is to study opportunities of creation of a social capital market and of a development of an effective mechanism for converting of a social capital on the basis of four social activity development clusters. On the basis of results of research on the social capital market the problem is revealed - it is the process of dialogue with local and public authorities, whose decision allows eliminating a dam that stops social activity and effective social work. The principle of objectivity became the main methodological base of scientific research. Application of a comparative-historical method helped to reveal the general and specific issues related to the development of social works.

Keywords: social capital, society, social practitioners.

JEL CODE: I38.

Kapitał społeczny jako podstawa rozwoju działalności publicznej w Rosji

Abstrakt

W ostatnim czasie wśród ekspertów, działacze państwowi i publiczni stali się popularnym tematem dyskusji związanych z rozwojem aktywności społecznej i koniecznością aktywizacji potencjału lokalnych społeczności w celu zagwarantowania stabilnego rozwoju społeczeństwa. Celem nierniejszego artykułu jest zbadanie możliwości stworzenia rynku kapitału społecznego oraz stworzenia efektywnego mechanizmu konwersji kapitału społecznego na bazie czterech klastrów rozwoju aktywności społecznej. Na podstawie analiz rynku kapitału społecznego zidentyfikowano problem – jest nim proces dialogu z lokalnymi i centralnymi organami władzy. Rozwiązanie tego problemu pozwoli zniszczyć zaporę, która powstrzymuje aktywność obywatelską i realizację efektywnych praktyk społecznych. Podstawowym metodologicznym fundamentem niniejszego badania jest zasada obiektywizmu. Wykorzystana metoda porównawczo-historyczna pomogła zidentyfikować ogólne i specyficzne cechy rozwoju

praktyk społecznych. Przy analizie materiału celowe okazało się również wykorzystanie podejścia systemowego skoncentrowanego na ogółu podmiotów.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, społeczeństwo, praktyki społeczne.

Introduction

The meaning of social capital is central for sociological and economic sciences as a theoretical concept and as a subject of empirical researches. The study of the nature and functions of social and economic approaches leads to expansion of theoretical concept of social capital framework range, differentiation and specialization of empirical studies of the social phenomenon, the formation of different, often-conflicting interpretations of this phenomenon.

The aim of article is: analysis of the problem of dialogue non-governmental organizations with the state authorities. Proper construction of dialogue helps to activate civil activity and effective social practices that will contribute to the formation of democratic society. The study found that an effective mechanism for the conversion of social capital is based on four clusters of social activity development. The largest contribution to the development of the topic was made by many American scientists (G. Louri, Dzh. Koulmenom, R. Patnemom), as well as by the concept of Fukuyama, the cultural capital of Bourdieu and works of such foreign sociologists as Anthony Giddens, R. Rouza, M. Granovetter.

The purpose of this article is to reveal possibilities for creating conditions for the development of social capital in the relations of society and the state. The main methodological basis of scientific studies on social capital is a principle of objectivity. In article method of statistical comparison was used.

Literature review

Social capital is the foundation of mutual trust and support, built in such interpersonal relations as a commitment and trust, social networks and news channels. Social capital allows mobilizing the resources of public relations that is nucleus for the state and interstate organizations.

Recently, Russian social sciences are becoming particularly urgent problems of the social capital productivity. We should note that, first of all, the lead comes from multiple, that social capital is the main resource in building relations between society and the state. The objective of the last actions was to increase civil activity of the population. Authorities have recently

become a stable trend in the direction of the discourse related to the development of civic engagement and the need to enhance capacity of local communities to ensure sustainable development of society. It is important that the person has not been closed in the usual system of economic relations and became an active participant of a public life. This circumstance is the most important condition for maintaining the balance in the state-business-society relationship.

Analysis of successful social practices, which are already being implemented in different cities of the Russian Federation, shows the presence of a wide variety of projects, each of which is able to make life more comfortable and safe (Pedagogicheskoe obozrenie, 2015). However, society is very poorly incorporated into the system of the civil activity of the population: the authorities do not always provide adequate support, and sometimes can not provide it due to the imperfection of the legal framework (Federalnyi zakon ot 12.01.1996 N 7-FZ). The reason of the social inertia is lack of formed culture of civic engagement or lack of necessary values and knowledge. In the traditional sense, motivation of people to public life does not always look as the motivation but an "inner need of the individual", which does not need rewards and promotions. Neither the plane of the material (as business) nor the plane of the imperative (as a power) is the essence of this issue. It should be noted that the essence of the problem is related to the category of "social capital". The sources of this idea can be found in the works of A. Tocqueville (2008), G. Simmel (2002).

French explorer P. Bourdieu says that the capital of the society can be material assets, coercion opportunities or other resources that simply fall out of the purview of the usual economic logic. In his view, social capital is a set of real or potential resources associated with the possession of a stable network (durable networks), more or less institutionalised relationships of mutual acquaintance and recognition. (Bourdieu, p. 66) As the author points out social capital is a product of social production, material and, thereby, class practices, the means of achieving group solidarity (Bourdieu 1983, p. 185).

J. Coleman in his "Social capital in the creation of human capital" develops the idea of social capital as a resource for action that is one of the ways of administering social structure in a rational paradigm of action: "Unlike other forms of capital, social capital is an inherent structure of relations between actors among them. It does not depend on the actors themselves, nor depends on the means of production" (Coleman 1988). Especially the author identifies three forms of social capital: the obligations and expectations, information channels and social norms. The idea of J. Coleman was subsequently continued by an American

sociologist F. Fukuyama, who addresses the study of social capital to such categories as trust: "Social capital is the opportunity that arises from the presence of trust in the society" (Fukuyama 1995).

The opinion of the American sociologist M. Granovetter is also important in the study of social capital. In his view, modern society is permeated by networks of social relations between individuals. The author distinguishes two types of social relationships inherent in social networks: the first type consists of united family members, relatives (strong ties) and the second type includes bringing together friends, acquaintances (weak ties) (Granovetter 1973, p. 1366). According to the author, social capital is the product of the individual's involvement in the social structure.

The list of capitals one can also add human capital, which consists of knowledge, skills, individual skills. Nowadays all of the economists accept the fact that skills and knowledge of a single person are as much important for the production of goods as tools and machines. It is, apparently, a good time to focus on a social capital. Despite the difference in definitions of sociological theories, the basic parameters that determine the social capital can be identified quite specifically: trust, support, credibility, reputation and respect for resources that reduce the "transaction" costs in the implementation of any commercial, public and social projects.

Any capital can operate only if it can be "exchanged" for other types of capital. From the business point of view, economic value of social capital means that it reduces the cost of coordination of joint activities, replacing contracts, formal rules and bureaucratic procedures. Moreover, if relationships are based on trust, it is easier to learn the professional standards, ethics of communication by informal norms, which are transmitted by cultural traditions and education. To strengthen a way of overcoming the latent crisis of legitimacy, increasing absenteeism, an efficient mechanism of policies support is required. However, the main constraint impeding the development of civil activity, is the lack of an effective mechanism for the conversion of social capital.

The hypothesis of research

Trust, under certain conditions, may cease to be an individual quality and spread to a social group or society.

The results of scientific research

To study the social capital aim it is important to refer to empirical-sociological materials presented in the studies (Socio-cultural dynamics a portrait of the Tyumen region 2015). Based on the work of the group of Tyumen's scientists, one has identified the level of confidence in the authorities. The manifestation of high confidence on the social level – a recognition and prestige as government institutions and non-governmental organizations, the belief that people act in accordance with social needs and goals. A certain level of confidence in many respects determines the acceptance and support of the population of the selected political and socio-economic policy. It is also an important factor in triggering innovative activity that determines the effectiveness of the implementation of adopted decisions of the authorities. The objective of the study is to define the level of trust/distrust to regional authorities and to find points of tensions and contradictions of the social space in the region.

After some sociological observations we found negative attitudes regarding many governmental bodies in Tyumen region. So trust and confidence estimations show that the proportion of "not trust" among almost all social structures outweighs the "trust". The only exceptions are courts, the governor, and, in 2013, the prosecutor's office. The structure of the trust / distrust in the institutions of power was investigated for the years 2006-2013 and has a similar configuration. However, some certain dynamic shifts were found. The greatest confidence in the population of the Tyumen region had courts and the governor (44% and 35% of the population accordingly), but 25% of the population do not trust these institutions (Table 1).

Table 1. The level of confidence in the Tyumen region to regional institutions of power of the population in 2006-2013% of respondents

		The court	The Governor	The unions	The Prosecutor's office	Police	The government of the region	Lawmaker	Media	Municipal authorities
Trust	2006	43	43	25	29	20	28	18	28	
	2009	28	43	25	28	21	33	24	25	
	2011	34	31	20	27	22	26	24	27	25
	2013	44	35	25	36	29	29	23	228	28
Hard to say for sure	2006	25	30	35	31	26	30	36	24	
	2009	18	23	25	22	21	26	28	22	
	2011	22	27	28	25	24	29	30	27	27
	2013	20	29	29	25	23	28	30	23	30
Don't trust	2006	28	24	35	35	50	37	40	43	
	2009	27	23	28	30	40	28	30	40	
	2011	25	22	27	28	36	24	32	26	27
	2013	25	25	29	27	37	29	22	38	30
Don't know no answer	2006	4	4	6	5	5	5	6	5	
	2009	18	12	22	20	17	12	19	14	
	2011	18	20	25	20	18	22	24	21	21
	2013	11	11	13	12	11	14	16	10	13

Source: The socio-cultural dynamics – a portrait of the Tyumen area: the collective monograph, 2015. p. 276.

Studies show that the ratings of "trust" and "confidence" in the Tyumen region are stable enough. It was revealed that by 2013, comparing to 2006, the level of trust has increased and the level of confidence in the institutions of law and order has been reduced. This is especially noticeable in the attitudes towards the police. More and more people become distrustful of the police (50%), and the confidence level is about 20% (this is the highest position in the ranking of distrust of different social institutions and almost the lowest rank of trust). The level of distrust to militia/police (37%) is decreased and a slight increase in the level of trust (29%) was detected.

As a positive factor one mention the increase of the level of public confidence in the police and the prosecutor's office. For the first few years of observations in relation to the Prosecutor's assessment of "trust" and "rather trust" prevail over the negative assessments.

Answering to the question: "Do you trust the prosecutor's office?" from 27% to 36% of respondents expressed their trust. On the other hand, the share of "trust" to the police increased slightly (37%).

"Distrust" – is a factor of tension and potential conflict in society. High level of confidence may well serve as an obstacle in implementing a project of economic modernization. In addition, in the Tyumen region low institutional trust indicators were combined with a high potential for protest. Thus, the willingness to participate in a protests was expressed by (35%) of the respondents.

Table 2. The level of public trust in the south part of the Tyumen Region, Khanty-Mansiysk District and Yamalo-Nenets District to regional institutions of power (2006, 2009, 2011 and 2013% of the number of simplification by subregions)

		South of the Tyumen region				Khanty manskiysky autonomous area				Yamalo Nenetskiy autonomous area			
		2006	2009	2011	2013	2006	2009	2011	2013	2006	2009	2011	2013
Court	trust	43	41	37	45	42	34	32	44	42	43	34	42
	don't trust	28	31	24	27	29	23	27	23	28	26	24	23
Governor	trust	42	43	33	34	46	40	29	24	38	45	32	38
	don't trust	24	11	20	27	29	20	24	24	29	23	22	20
Labor union	trust	23	31	21	24	27	23	19	28	25	21	20	20
	don't trust	35	30	24	32	35	25	27	26	35	30	32	32
Prosecutor's office	trust	30	31	29	38	29	25	26	35	29	31	26	35
	don't trust	35	36	25	29	32	25	30	26	37	28	31	26
Police	trust	18	24	23	28	22	19	21	29	20	24	21	30
	don't trust	53	46	34	41	45	35	37	33	51	40	38	34
Government of the region	trust	29	35	27	30	28	30	24	29	24	36	27	32
	don't trust	38	32	21	31	34	26	25	28	42	28	28	25
Political parties	trust	12	21	16	13	14	22	17	17	13	19	17	13
	don't trust	45	37	23	47	46	29	31	40	48	41	31	43
Law. Duma of the region.	trust	19	26	26	22	17	23	24	25	19	24	25	23
	don't trust	39	23	19	34	39	25	24	31	42	32	23	30
Mass media	trust	27	29	27	28	27	23	26	30	30	22	27	27
	don't trust	45	39	23	42	43	38	27	33	42	46	29	43
Municipal to governing bodies	trust	-	-	25	27	-	-	24	28	-	-	27	27
	don't trust	-	-	24	32	-	-	29	28	-	-	31	29

Note: "I trust" = answers "I trust completely" + "perhaps I trust" "I do not trust" = answers "I do not really trust" + "I do not trust at all".

Source: Sociocultural dynamics — a portrait of the Tyumen region: collective monograph, 2015. p. 276

As mentioned above, the main restrictive factor preventing the development of the citizen activism is a lack of efficient mechanism of social capital conversion. It also should be noticed that, in the Russian Federation, some researches on development of such mechanisms are being conducted and it may be distributed in accordance with four main clusters. The first cluster is a socially oriented non-profitable organizations (NGO) existing in the Russian Federation. It includes stimulation of non-profitable organizations (NGO) that work on government procurements and act in socially significant fields approved by the government in the law on non-profitable organizations. The cluster problems are obstructed by its multipurposeness and result in narrowing the specialization, including the corrupted stimulation system and “clumsiness” of state authorities.

The second cluster is represented by groundfunding systems. They are rapidly developing electronic platforms aimed on fundraising from citizens for various social initiatives. With this, the citizens obtain the right to choose projects and types of stimulation; and that means that the main source of social capital – people – are involved in the process of social project implementation. However such systems do not ensure motivation itself, since they do not offer the donors anything else besides their personal satisfaction. The problem can be solved to a certain degree by using commercial crowdfunding experience where the initiator invents different ways to reward “investors”.

The third cluster is represented by a number of “tripartism” technologies. In most cases the authorities stimulate business to participate in socially effective activities. At the moment, however, the regulatory system almost excludes such privileges to commercial enterprises (which were also revoked), so the only thing is to use international experience. Business in this context gets different preferences – from tax remissions to top-priority level in obtaining governmental procurements. In Russia nowadays, such technologies are still not well-developed and it is difficult yet to expect them to be wide spread in the nearest future.

The fourth cluster is social and local currencies. There are reasons to believe that it is an upward trend, which is demonstrated by numerous successful projects implemented around the world. The idea is to provide an alternative means of exchanging goods and services (extra money), which is, on one hand, devoid of generic diseases typical for “large” monetary systems – percents, redistribution of capital, the possibility of accumulation and rent-seeking not from labor but from the money itself, and, on the other hand, has mechanisms that direct the specific problems of local communities (promotion of socially responsible consumption,

development of the local economy, overcoming unemployment, and so on) to proper institutions.

All these clusters are specific elements of "mosaic", which could start working as a single mechanism only if all the elements are connected together. An effective mechanism of the conversion of social capital should include as related elements: state support for socially-oriented NGOs, national financing mechanisms and promotion of socially responsible business conduct. And the universality of the conversion (as well as the motivation to participate in projects relevant to local communities) in this mechanism could be ensured by introduction of an unified social currency allowing an exchange of socially significant actions for the good of an individual or a group.

Among the factors significant contribution to the development of such systems the wide development of social networks should be mentioned. They create definite context able to ease interaction between people as well as to ensure the government understanding of the need of support for public institutions socially significant activities which, in case of a high efficiency, may cost cheaper than similar governmental mechanisms. Separately, almost all parts of the system are already developed and successfully implemented in different cities of Russia. For example, "Bank Vremeni" in Voronezh, "100 friends" system in Irkutsk, "Saratov Idea" platform, etc.

In Tyumen region a social project called a "neighborhood festival" is implemented. -This project includes work with urban communities and communities of residents. Its aim is to create sustainable neighborhood communities, to accumulate social capital and to develop a favorable social environment. Such work may be the new competitive advantage of the development projects and cities in the region and the country as a whole. Thus, it is possible to emphasize that the development of social capital takes place within the framework of social networks, under the influence of different levels of factors.

After analyzing of the possibilities to create a social capital market, it was found out that there is a broad range of uncovered problems requiring collective discussion and making joint decisions from the side of the active part of local communities. First of all, it is "the problem of price" – which means to make a sort of a public contract that could form all participants' common understanding of how valuable the socially significant actions are, to what, how and according to which criteria they should be referred. Secondly, in spite of the fact that modern Internet platforms suggest turnkey solutions for separate forms mentioned above, there is still no user-friendly platform which could integrate social currency market, crowd-funding

system, as well as government and commercial procurement for socially significant actions. Thirdly, long and, probably, complicated dialogue between local and state authorities who used to solve social problems in traditional way is needed. Solving these problems will result in reaching activation of citizens and implementing efficient social practices.

Conclusions

The present article considers the problem of the development of effective dialogue between public organizations and state authorities. In this context, a phenomenon of “social capital” is discussed and regarded as a basis of a mutual trust that contributes to social relations resources mobilization, which is essential in the development of interrelations between the society and the state in Russia. With a view to explore the demonstrations of social capital the article analyses the empiric-sociological material represented in the Tyumen State University scientists’ study. The material learned shows a stable “trust” and “distrust” ratings in the region that confirms the local community is, for a certain extent, ready for a dialogue with state authorities.

The research made it clear that the efficient mechanism of social capital conversion consists of four clusters of social activity development which have also been thoroughly analyzed. The defined clusters, if integrated properly, can become a basis for social activity efficient development in the Russian Federation. The authors formulate essential problems of social capital market development which becomes necessary in order to achieve a certain degree of citizen activism as well as social practices successful implementation. The presented research may become a fundamental for further investigation of social capital as a basis of social life development both in Russia and worldwide. Hence, the investigation of social capital as a basis for social activity development in Russia gives larger space for further research and theoretical thinking.

The work was supported by the Russian Foundation for Humanities Fund, a project No. 16-030-00500. Tyumen State University.

References

Bourdieu P. (1983), *Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital*, in: Kreckel R. (ed.) *Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2)*, Goettingen, Otto Schwartz & Co., pp. 183-198.

Burdie P. (2002), *Forms of capital* "Economic Sociology", vol. 3, no. 5, November, 2002//www.ecsoc.msses.ru (access: 15.09.2016).

Fukuyama F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press.

Granovetter M. (1973), *The Strength of Weak Ties*, "American Journal of Sociology", vol. 78, no. 6, pp. 1360-1380.

James S. (1988), *Coleman the Social capital in creation of a human capital* "The American Magazine of Sociology", issue 94, <http://www.jstor.org/stable/2780243>, (access: 15.09.2016).

Portes A., Vickstrom E. (2011), *Diversity, Social Capital, and Cohesion*, "Annual Review of Sociology", vol. 37, pp. 461-479.

Simmel G. (2002), *The Large cities and mental life*, "Logos", no. 3.

Socialnye praktyky kak obrazovatelnyi i vospitatelnyi resurs (2015), "Pedagogicheskoe obozrenie", no. 10.

Sociocultural dynamics – a portrait of the Tyumen region: collective monograph (2015), Romashkina G.F., Davydenko V.A. (ed.), Tyumen, Publishing house of the Tyumen State University.

Tocqueville A. (2008), *The Old regime and the Revolution* [Staryi poryadok i revolyutsiya], Sankt Petersburg, Aletheia, 2008.

Giarini O., Jacobs G., Šlaus I. (2014), *Inside this Issue* "Cadmus. New Perspectives on Major Global Issues", vol. 2, issue 2, Part 1, pp. i–ii.

Jacobs G. (2014), *New Paradigm: The Necessity and the Opportunity*, "Cadmus. New Perspectives on Major Global Issues", vol. 2, issue 2, Part 1, pp. 9-23.

Potsdam Manifesto "We Have to Learn to Think in a New Way" Global Challenges (2005), Network e.V., http://www.gcn.de/download/manifesto_en.pdf, (access: 30.01.2017).

Šlaus I. (2014), *Transition to a New Society*, "Cadmus. New Perspectives on Major Global Issues", vol. 2, issue 2, Part 1, pp. 1-8.

O nekommercheskih organizatsiyah: Federalnyi zakon ot 12.01.1996 N 7-FZ (19.12.2016), http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824, (access: 12.02.2017).

Wiesław Danielak, dr hab. inż., prof. UZ
Karolina Gębska, mgr
Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.102>

Bariery rozwoju i kluczowe czynniki sukcesu małych i średnich przedsiębiorstw

Abstrakt

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają największy wpływ na budowanie trwałych podstaw wzrostu gospodarczego, lepiej dostosowują się do dynamicznie zmieniającej się sytuacji na rynku. Pomimo wielu barier w ich rozwoju wskazać możemy szereg kluczowych czynników sukcesów. Celem artykułu jest ukazanie w świetle literatury przedmiotu barier rozwoju oraz kluczowych czynników sukcesu małych i średnich przedsiębiorstw.

Słowa klucze: małe i średnie przedsiębiorstwa, bariery rozwoju, kluczowe czynniki sukcesu.

Barriers to the development and key success factors of small and medium enterprises

Abstract

Small and medium enterprises have the greatest impact on building solid foundations for economic growth, better adapt to rapidly changing the market situation. Despite many barriers to their development, we can identify many of the key factors in their success. The aim of the article is to show the light of the literature on the subject's level of development barriers and key success factors of small and medium enterprises.

Keywords: small and medium enterprises, barriers to development, key success factors.

JEL CODE: M21.

Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają ważną rolę w gospodarce, poprzez znaczący udział w produkcie krajowym (generują 48,5% PKB), tworzenie nowych miejsc pracy (69% pracuje w podmiotach sektora MSP), zajmowanie nisz rynkowych, elastyczne dostosowywanie się do zmieniających oczekiwań klientów oraz posiadany potencjał sprzyjający rozwojowi gospodarczemu. Według Eurostatu Polska w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej zajmuje szóste miejsce pod względem liczby przedsiębiorstw (1,5 mln firm). Natomiast 19 miejsce pod względem liczby przedsiębiorstw do populacji w danym kraju – z wynikiem 40 przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców. Najwyższą wartością tego

wskaźnika mogą się pochwalić Czechy (96), Portugalia (75), Słowacja (74), Szwecja (70) i Grecja (66) (Tarnawa, Zadura-Lichota 2015, s. 14).

Małe i średnie przedsiębiorstwa (stanowią 99,8% wszystkich firm) mają największy wpływ na budowanie trwałych podstaw wzrostu gospodarczego, lepiej dostosowują się do dynamicznie zmieniającej się sytuacji na rynku. Pomimo wielu barier w ich rozwoju wskazać możemy szereg kluczowych czynników ich sukcesów.

Celem artykułu jest ukazanie w świetle literatury barier rozwoju (endogenicznych i egzogenicznych) oraz kluczowych czynników sukcesu (KCS) małych i średnich przedsiębiorstw.

Wychodząc z założenia, że kształtowanie KCS wymaga zaangażowania zarówno własnych, jak i zewnętrznych zasobów zasadnym jest poszukiwanie odpowiedzi pytanie: jak uzyskać dostęp do zewnętrznych zasobów oraz jakie zdolności zaangażować do pozyskiwania zasobów i kapitałów?

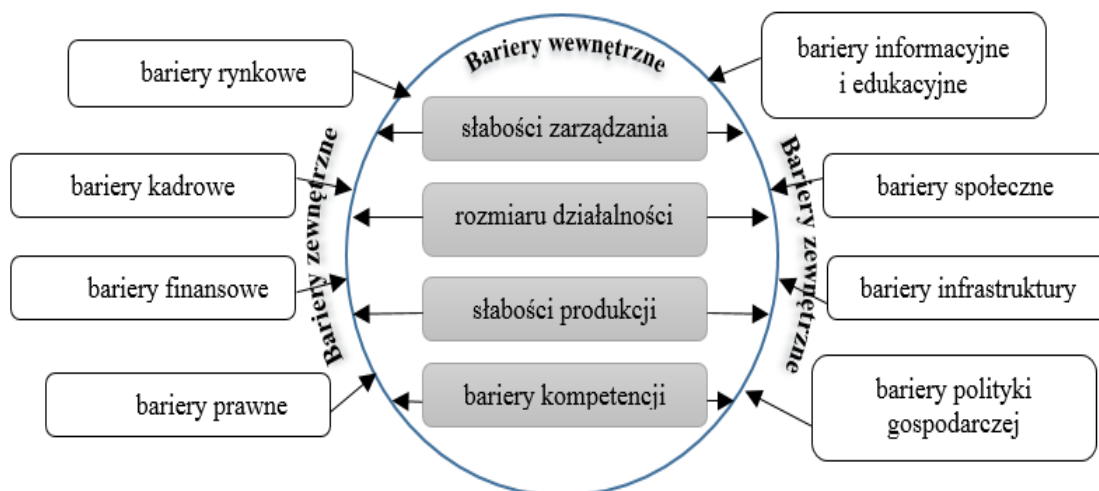
Wewnętrzne i zewnętrzne bariery rozwoju MSP

Bariery rozwoju przedsiębiorstw możemy podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne (Rysunek 1). Bariery o charakterze zewnętrznym wynikają z otoczenia przedsiębiorstwa i są związane z jego niskim potencjałem, wysoką złożonością i niepewnością działania w zmiennym środowisku gospodarczym. Mogą one być zatem rozpatrywane na poziomie makro (związanym z ogólnymi warunkami gospodarowania w skali kraju) i lokalnym (mikro).

Wewnętrzne bariery działalności i rozwoju są identyfikowane jako słabe strony firm sektora MSP, a więc rozpatrywane na poziomie mikro. Poziom ten obejmuje wnętrze przedsiębiorstwa: jego wielkość, strategię, strukturę (zarówno strukturę organizacyjną, jak również np. strukturę kosztów), technologię i możliwości wytwórcze, kompetencje właścicieli i kierownictwa, czy kwalifikacje pracowników (Matejun 2007, s. 122).

W ujęciu Natalii Ołówko (2016, s. 204) bariery wewnętrzne wynikają ze słabych stron podmiotów i dotyczą głównie zaburzonej struktury organizacyjnej oraz nieprzemyślanej strategii działania. Natomiast bariery zewnętrzne związane są z ryzykiem zmienności czynników wpływających na warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa, a im bardziej kompleksowa działalność, tym prawdopodobieństwo zmienności otoczenia jest większe.

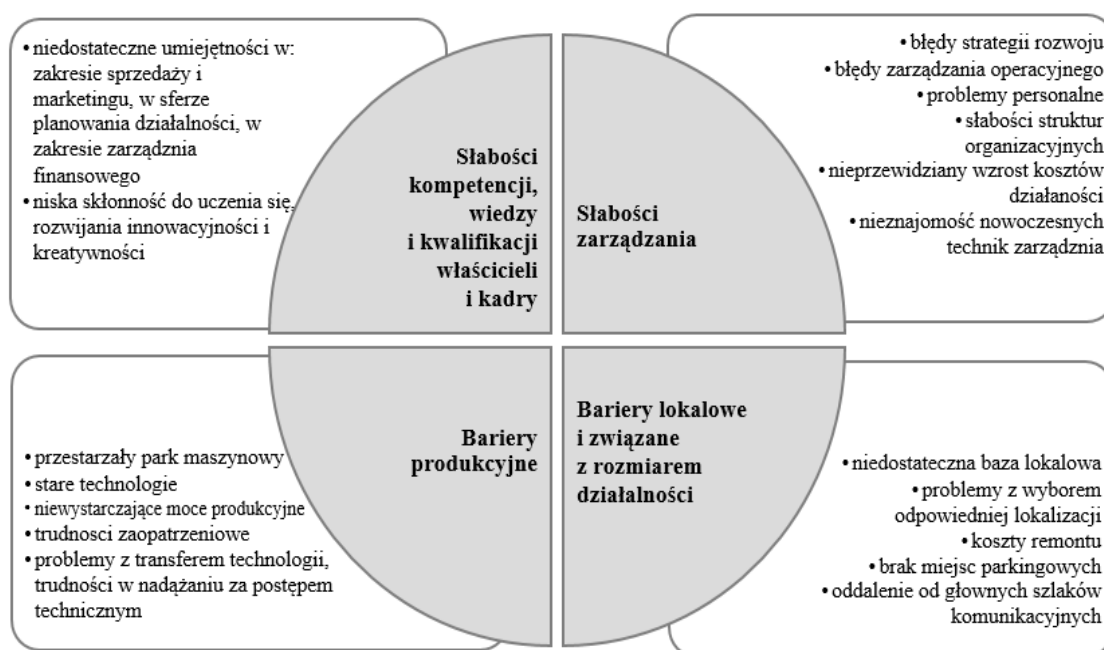
Rysunek 1. Wewnętrzne i zewnętrzne bariery rozwoju MSP



Źródło: opracowano na podstawie (Matejun 2007, s. 122).

Marek Matejun (2007, s. 123-124) w ramach wewnętrznych barier rozwoju firm sektora MSP wymienia bariery związane z zarządzaniem, słabości kompetencji, wiedzy i kwalifikacji właścicieli i kadry, bariery produkcyjne, bariery wynikające z niedostatecznej bazy lokalowej i związane z rozmiarem działalności (Rysunek 2).

Rysunek 2. Wewnętrzne bariery rozwoju firm sektora MSP



Źródło: opracowano na podstawie (Matejun 2007, s. 123-124).

Uwarunkowania zewnętrzne (makroekonomiczne), wpływające na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, to przede wszystkim poziom rozwoju gospodarki, tendencje i dynamika wzrostu gospodarczego, kształtowanie się rozmiarów popytu i podaży, poziom

inflacji, stabilność waluty, zjawiska wyżu i niżu demograficznego, regulacje prawne, finansowo-podatkowe, czynniki społeczno-kulturowe, międzynarodowe oraz techniczno-techniczne.

Według danych Instytutu Badań i Analiz oraz portalu Firmy.net. w roku 2014 najczęstsze obawy mikro i małych przedsiębiorców w związku z prowadzeniem działalności gospodarczej dotyczyły rosnących kosztów prowadzenia działalności, spadku popytu oraz złej kondycji gospodarki⁹.

W grupie barier makroekonomicznych ponad 70% respondentów za główną barierę rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw uznaje wysokie podatki i składki ZUS (szczególnie uciążliwe są dla firm nowo powstałych) (Danielak 2014, s. 91). W tworzeniu sprzyjających warunków (od roku 2017) do zakładania małych przedsiębiorstw i rozwoju już istniejących (których przychód nie przekracza 1,2 mln euro rocznie) ma sprzyjać 15 proc. CIT (większe firmy pozostaną z dotychczasowym 19 proc. podatkiem). Oznacza to dla około 400 tys. przedsiębiorstw zniwelowanie bariery związanej z wysokimi podatkami dochodowymi.

Utrudnieniem dla nowopowstających przedsiębiorstw, jak również dla już funkcjonujących jest brak jasnych przepisów prawnych oraz brak stabilnych rozwiązań podatkowych. Dodatkowo wiele problemów związanych z rozliczaniem VAT rodzą: skomplikowana konstrukcja ustawy czy niejasna klasyfikacja towarów i usług a w związku z tym trudności w określeniu stawki podatku (Możyłowski 2013, s. 57).

Barierą o szczególnym znaczeniu w rozwoju MSP są wysokie koszty pracy i zatrudnienia. Znacznym obciążeniem są koszty zabezpieczenia społecznego ponoszone przez przedsiębiorców w kosztach osobowych (18,2%). Wysokie koszty pozapłacowe pracy wpływają na zmniejszenie konkurencyjności MSP, jak też na ograniczenie ich chęci do zwiększania zatrudnienia (Zagórska 2011, s. 3).

Najwyższy udział kosztów ubezpieczenia społecznego pracowników występuje w Szwecji (32%), Włoszech (28,2%) oraz Belgii (26,2%). Z kolei najniższa wartość tego wskaźnika dotyczy Malty (6,5%), Danii (8,6%) oraz Luksemburga, Wielkiej Brytanii, Cypru, Słowenii i Irlandii (poniżej 14%) (Tarnawa, Zadura-Lichota 2015, s. 20).

W przypadku małych firm istotnego znaczenia nabierają również problemy wynikające z niedoborów zasobowych (głównie finansowych) (Matejun, Motyka 2015, s. 679). Brak środków pieniężnych jest poważną barierą w dynamicznym rozwoju firmy. Przy finansowaniu działalności prawie 60% firm korzystało ze środków własnych, 23% z dotacji,

⁹ Bariery rozwoju mikroprzedsiębiorstw w 2014 roku,
http://www.biznes.newseria.pl/komunikaty/bariery_rozwoju,b1664771195, (dostęp: 21.09.2016).

20% z finansowania „aniołów biznesu”, 18% z finansowania venture capital, a tylko 8% z kredytów bankowych (Skala, Kruczkowska, Olczak 2015, s. 24).

Wykorzystanie zewnętrznej pomocy o charakterze zasobowym daje jednak szanse na intensyfikację i zwiększenie zakresu wdrażanych zmian rozwojowych (Matejun 2015, s. 82). Według danych zawartych w raporcie o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013-2014 (parp.gov.pl), kredyty dla przedsiębiorstw rosły w 2014 roku najszybciej. Stan kredytów dla sektora MSP wyniósł na koniec 2014 roku 175,7 mld zł i był wyższy o 50 mld PLN od stanu kredytów dla dużych firm.

Barierą rozwoju MSP jest również istnienie szarej strefy, tj. przedsiębiorstw ukrywających stan zatrudnienia, uzyskiwane przychody oraz niepłacące podatków.

Słabo wygląda transfer wiedzy z instytucji nauki do nowych firm. Dostrzec można niekorzystną sytuację MSP w zakresie dostępu do B+R w porównaniu z dużymi podmiotami, jakość infrastruktury naukowo-badawczej czy słabe wsparcie komercjalizacji pomysłów naukowców (Tarnawa i in. 2016, s. 70).

Podsumowując należy zgodzić się ze stwierdzeniem, aby przedsiębiorczość stała się wyznacznikiem sukcesu działalności MSP należy dostosować czynniki wewnętrzne tworzone przez: przyjętą strategię, strukturę, zasoby, a przede wszystkim technologię do wymagań kreowanych przez czynniki zewnętrzne (otoczenie), (Lisowska, Szymańska 2013, s. 23).

Kluczowe czynniki sukcesu (KCS) w świetle badań różnych autorów

Poszukiwanie kluczowych czynników sukcesu zarówno przedsiębiorstw, jak i różnego rodzaju organizacji stanowi obszar badań na gruncie nauki, jak i praktyki. Sukces pozwala w warunkach konkurencyjnego rynku wyróżnić się na tle innych przedsiębiorstw czy organizacji. Sukces jest wypadkową wielu czynników go determinujących. W ujęciu Marty Grabowskiej i Magdaleny Drygas (2010, s. 520) sukces, a zarazem jego kluczowe czynniki okazują się być zmienną strukturalną, dającą się przedstawić za pomocą podziału na trzy klasy, tj.:

- I. pełny sukces przedsiębiorstwa, oznaczający znaczny udział w rynku,
- II. sukces przedsiębiorstwa, gdzie działania przedsiębiorstwa przynoszą wymierny efekt,
- III. umiarkowany sukces przedsiębiorstwa, osiąga się oczekiwane skutki a firma istnieje na rynku.

Sukces można osiągnąć poprzez pokonywanie barier rozwoju przedsiębiorstwa (istniejących wewnątrz przedsiębiorstwa i w jego otoczeniu), wykorzystanie szans

rynkowych, poprzez posiadanie szeregu zdolności (w tym dynamicznych, relacyjnych, marketingowych) oraz kompetencje kadr kierowniczych i pracowników pozwalające na absorpcję, alokację i konfigurację zasobów i kapitałów do realizacji celów przedsiębiorstwa.

Kluczowe czynniki sukcesu (KCS) definiuje się, jako „zasoby i umiejętności, w które przedsiębiorstwo inwestuje na rynku swojej działalności, i które wyjaśniają większą część obserwowanych różnic w uzyskanej wartości oraz w ponoszonych kosztach” (Grunert, Ellegaard 1992).

Na podstawie analizy opracowań w literaturze za KCS uznaje się: strategię przedsiębiorstwa, innowacyjność, personel (motywowanie i ćwiczenia) oraz jakość (Grabowska, Drygas 2010, s. 517). Ponadto KCS podzielić można ze względu na kontekst psychologiczny oraz organizacyjny. Do tych pierwszych zaliczane są: wiara w siebie, przekonanie do własnych racji, z kolei w drugim aspekcie do KCS zalicza się: ciągły rozwój przedsiębiorstw, zasoby, procesy i otoczenie (Fundacja Kronenberga 2010, s. 14).

Badania Marii Klonowskiej-Matynia i Izabeli Stasiukiewicz (2015, s. 78), dotyczące KCS w sektorze prefabrykatów betonowych wskazują na przywództwo w zakresie efektywności kosztowej, korzystną lokalizację własnych źródeł zaopatrzenia oraz inwestycje w nowoczesne technologie sprzyjające doskonaleniu jakości i wydajności produkcji oraz dywersyfikacji portfela produktów.

Za KCS według metodologii badania Konfederacji Lewiatan uznaje się czynniki decydujące o konkurencyjności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Badanie przeprowadzone w 2014 roku wyszczególnia wśród nich: jakość produktów, cenę produktów i usług, jakość obsługi klientów, wąską specjalizację, zdolność dostosowania produktu/usług do klienta, nowe innowacyjne produkty/usługi (tabela 1).

Zauważalny jest duży udział ceny w kreowaniu produktów wysokiej jakości. Istnieje warunek do spełnienia – jeśli taki ruch ze strony przedsiębiorców będzie wynikał z wdrożenia nowoczesnych produktów, innowacji i konkurencyjnego produktu – czynnik ten zaliczony zostanie do KCS. Ten w relacji MMŚP – otoczenie wymusza synchronizację działań otoczenia z modelem biznesowym przedsiębiorstwa. Dlatego też te z większości wymienionych branż decydują się na silniejsze włączenie innowacji w budowanie konkurencyjności jako jej czynnika sukcesu.

Tabela 1. Czynniki decydujące o konkurencyjności MMŚP w trzech najbliższych latach po 2014 roku

Wyszczególnienie	Jakość produktów	Cena produktów /usług	Jakość obsługi klientów	Wąska specjalizacja	Zdolność dostosowania produktu/ usługi do klienta	Nowe innowacyjne produkty/ usługi
Sekcja PKD	%	%	%	%	%	%
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo, rybactwo	86,5	62,9	52,6	17,6	39,3	7,3
Działalność produkcyjna	80,7	60,0	42,0	14,4	41,9	18,0
Budownictwo	78,9	67,5	46,3	19,1	32,5	11,2
Handel hurtowy i detaliczny	60,6	66,4	63,5	9,7	23,9	16,2
Transport, gospodarka magazynowa	56,9	75,5	63,4	12,1	25,4	9,9
Działalność związana z zakwaterowaniem, usługami gastronomicznymi	78,1	56,1	71,3	5,8	34,1	2,2
Informacja i komunikacja	60,8	32,5	63,4	36,5	44,4	12,0
Obsługa nieruchomości	43,6	56,8	73,7	11,2	44,5	4,6
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	63,3	40,6	54,2	33,9	29,9	13,5
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	88,9	19,9	65,5	32,6	11,9	19,7

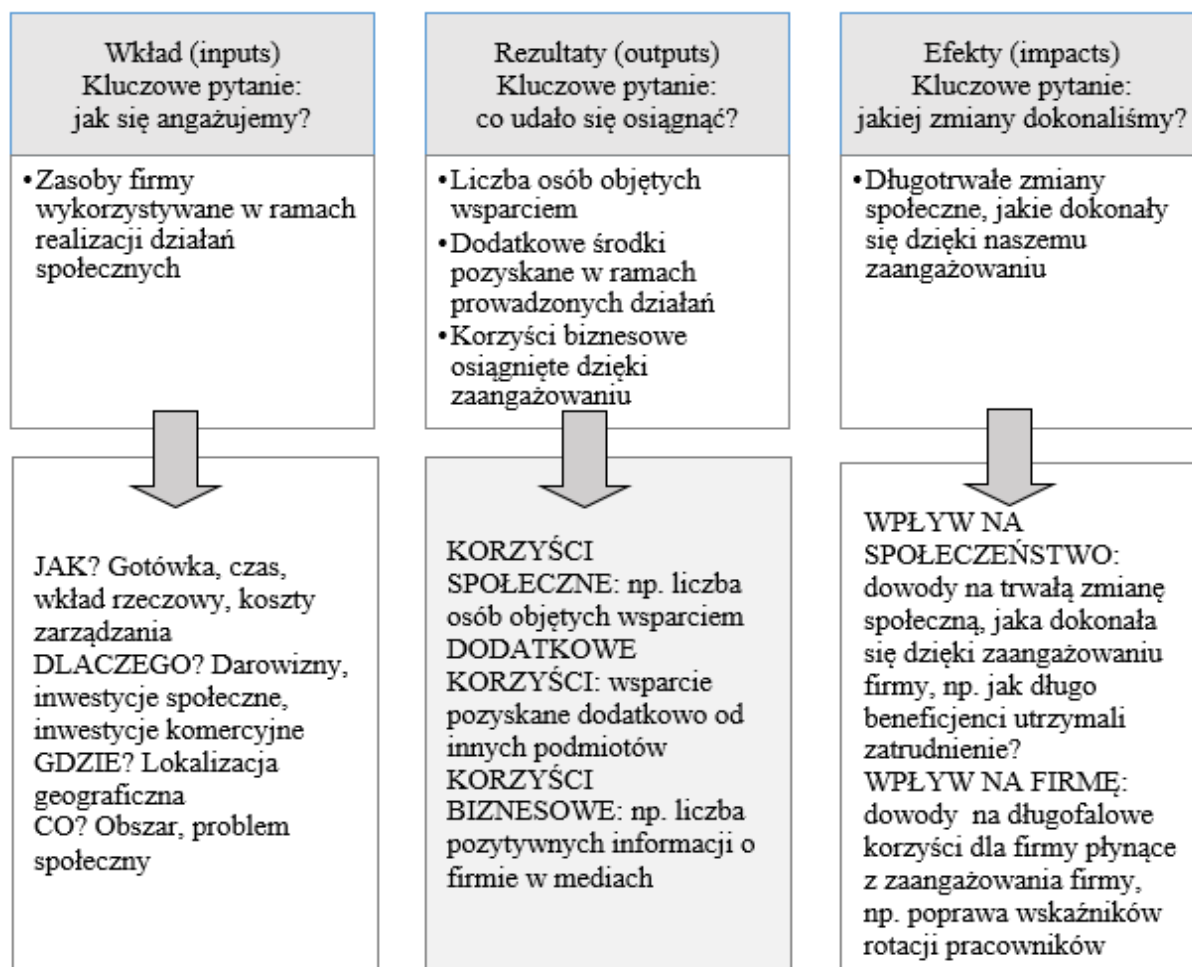
Źródło: (Starczewska-Krzysztofek 2014, s. 55).

Źródłem budowania przewagi konkurencyjnej, a zarazem czynnikiem budowania sukcesu przedsiębiorstwa stała się koncepcja CSR (Corporate Social Responsibility) – społecznej odpowiedzialności biznesu. Koncepcja, według której przedsiębiorstwa dobrowolnie uwzględniają interesy społeczne i ochronę środowiska, a także relacje z różnymi grupami interesariuszy. Koncepcję CSR zalicza się do KCS przedsiębiorstw najbardziej wpływowych na świecie (Żemigła 2007, s. 63). Do narzędzi budowania zsynchronizowanego sukcesu przedsiębiorstwa w otoczeniu zaliczyć można model LGB oraz normę AA1000. Podstawowym założeniem modelu LGB jest koordynacja celów rynkowych o zasięgu biznesowym i społecznym i przełożenie jej na wyniki ekonomiczne (Rysunek 3). Natomiast normowaniu relacji z interesariuszami służy norma AA1000, na którą składają się (Abec, Andrejczuk 2015, s. 12):

- a) Account Ability Principles Standard (2008) – stanowiący zestaw wskazówek ukierunkowanych na zrównoważony rozwój organizacji oraz wytyczający standardy i kierunki rozwoju organizacji w zależności od modelu i typu organizacji,

- b) Account Ability Assurance Standard (2008) – rozliczający organizacje z podjętych zobowiązań i wskazujący normy osiągnięcia standardu AA1000,
- c) Account Ability Stakeholder Engagement Standard (2005) – informujący, w jaki sposób traktować grupy interesariuszy po wcześniejszym grupowaniu ich i pozwalający wyzwolić zaangażowanie tychże grup w działaniu i osiąganiu efektu synergii.

Rysunek 3. Zakres modelu LGB



Źródło: CTS Sustainability, *Efektywność zaangażowania społecznego, przykłady wykorzystania modelu LGB*, Wydawnictwo SGS Polska, Warszawa 2014, s. 3.

Jednoczesne wykorzystanie tych koncepcji umożliwia porównanie konkretnych firm mających dostęp do dobrych praktyk zaangażowania społecznego. Zastosowanie różnorodnych jakościowych i ilościowych metod badania KCS, umożliwia menedżerom lepiej zrozumieć rynek, wybory konsumentów i doskonalenie krytycznych czynników sukcesu (Skawińska, Zalewski 2016, s. 19).

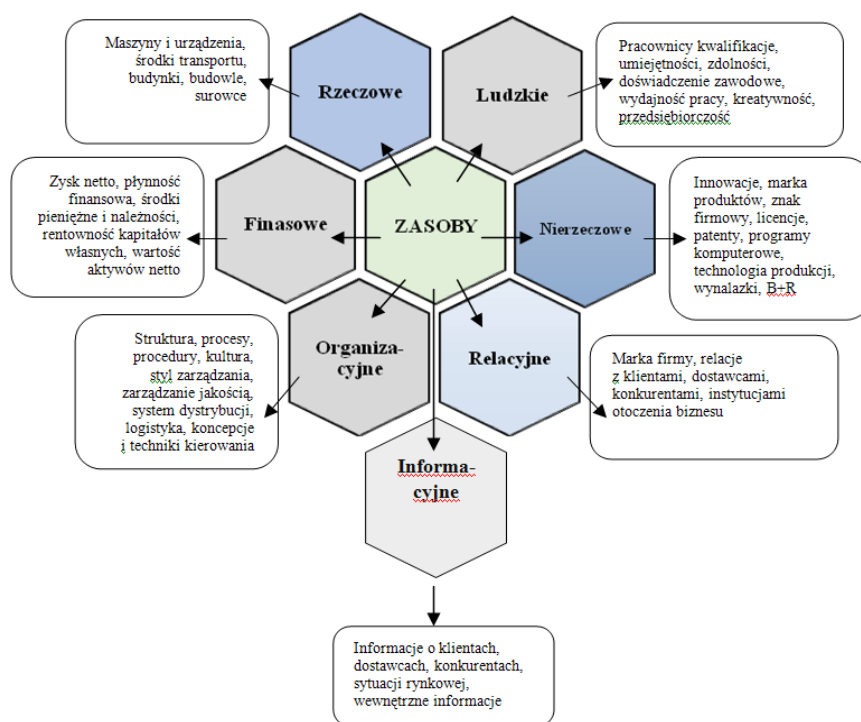
Zasoby i kapitał w kształtowaniu kluczowych czynników sukcesu (KCS)

Zasoby odgrywają istotną rolę w istnieniu i rozwoju przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa wykorzystują różnorodne zasoby (Rysunek 4) do realizacji swoich celów. Podstawowym problemem w działalności gospodarczej jest ograniczoność zasobów, niejednoznaczność sposobów ich tworzenia i alokacji, jak również brak samowystarczalności przedsiębiorstw (Danielak 2012, s. 35).

Rosnące na przestrzeni ostatnich lat znaczenie zasobów niematerialnych sprawia, że wzrasta rola zasobów informacyjnych i relacyjnych, a informacje, wiedza i relacje stają się kluczowymi wartościami przedsiębiorstwa.

Zasoby relacyjne stwarzają możliwość tworzenia sieci wzajemnych kontaktów z klientami, i dostawcami, dają szansę dostępu do wiedzy i rozwoju umiejętności interpersonalnych (zasoby ludzkie), pozwalają na import własności intelektualnej (zasoby organizacyjne), wykorzystują aktywa innych firm (zasoby materialne) oraz pośredniczą w zawieraniu transakcji kupna-sprzedaży generując zasoby finansowe.

Rysunek 4. Zasoby przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne.

Przedsiębiorstwa poszukują różnorodnych zasobów wykorzystując do tego różne rodzaje relacji. Dostęp do zasobów możliwy jest za pośrednictwem strategii: absorpcji, nabycia,

wymiany i współtworzenia (Rusanen, Halinen, Jaakkola 2014, s. 2). Najczęściej przedsiębiorstwa uzyskują dostęp do zasobów za pośrednictwem transakcji kupna-sprzedaży. Aby uzyskać dostęp do zasobów przedsiębiorstwa inicjują, utrwalają i formalizują relacje w ramach różnych form współpracy. Łatwo zbywalne zasoby mogą być dostępne za pośrednictwem słabych relacji i niskiej intensywności współpracy. Natomiast dostęp do trudno dostępnych zasobów wymaga silnych relacji oraz wysokiej intensywności współpracy (Rusanen, Halinen, Jaakkola 2014, s. 2).

Funkcjonowanie w warunkach dynamicznego otoczenia, wymaga często szybkiego reagowania na zmiany poprzez odpowiednią alokację i konfigurację zasobów. Od zdolności pracowników do szybkiego uczenia się, lokalizowania zasobów (wewnątrz i na zewnątrz) oraz ich pozyskania i wykorzystania stosownie do nowych wymagań rynku zależy sukces przedsiębiorstwa. Zasoby relacyjne pozwalają na integrację nowych zasobów zewnętrznych (na przykład wiedzy, technologii, potrzeb klientów) z zasobami wewnętrznymi przedsiębiorstwa. Sprzyjają rekonfiguracji struktury zasobów firmy na rzecz kreowania wartości dla samego przedsiębiorstwa i powiązanym z nim podmiotów.

Zatem zasoby informacyjne i relacyjne mogą dostarczać wielu korzyści, w postaci dostępu do informacji o potrzebach klientów, możliwościach dostawców oraz zachowaniach firm konkurencyjnych. Mogą przyczyniać się do wzrostu sprzedaży, poprawy rentowności czy umacniania wizerunku przedsiębiorstwa. Z kolei dysponowanie trwałymi, ukształtowanymi przez lata działalnością relacjami z klientami i dostawcami może stanowić o przewadze konkurencyjnej w sytuacji, gdy jest to atut wyróżniający firmę na tle konkurencji. Zasoby posiadają zdolność do tworzenia przewagi konkurencyjnej po spełnieniu warunków w postaci cenności (muszą tworzyć wartość dla firmy i dla klienta), rzadkości, trudności do imitacji oraz powinny być optymalnie wykorzystywane przez przedsiębiorstwo.

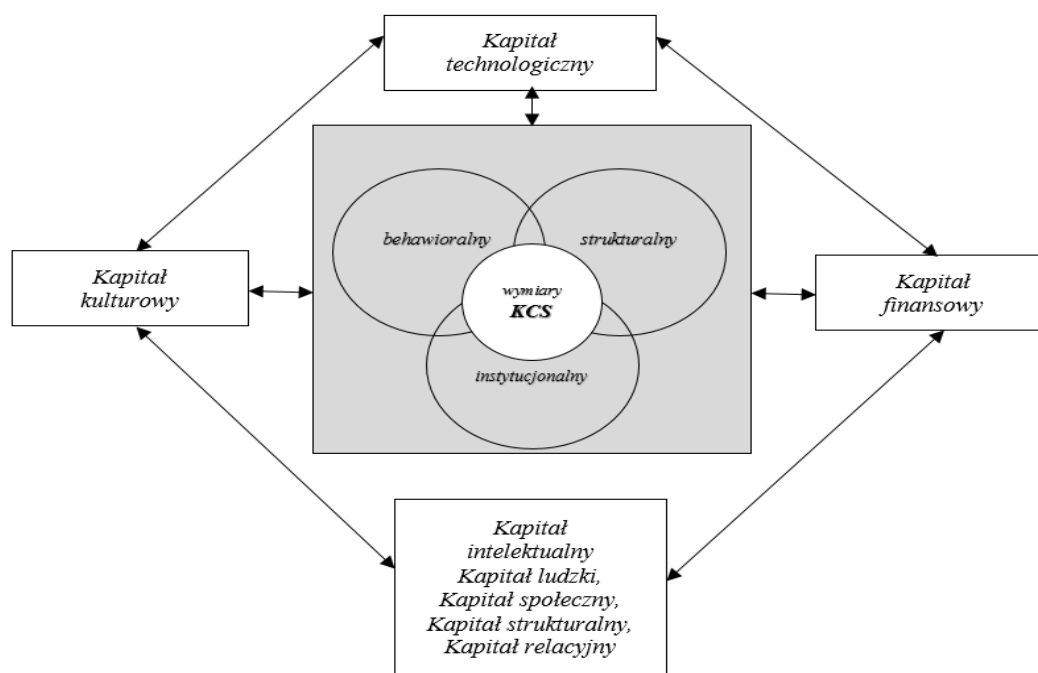
Odpowiednio ukształtowane zasoby mogą przekształcić się w kapitał stanowiący kluczowy czynnik sukcesu (KCS). W modelu kluczowych czynników sukcesu autorstwa Eulalii Skawińskiej i Romualda I. Zalewskiego (2016, s. 22) wyodrębniono cztery rodzaje kapitału, w postaci kapitału intelektualnego (obejmującego kapitał ludzki, społeczny, strukturalny i relacyjny), kapitał technologiczny, kulturowy i finansowy. Pomiędzy wskazanymi kapitałami zachodzą relacje zwrotne i wyłaniają się trzy wymiary KCS, tj. behawioralny, strukturalny i instytucjonalny (Rysunek 5).

Kapitał ludzki (będący składową kapitału intelektualnego) poprzez takie cechy jak: wiedza, talenty, umiejętności, wytrwałość, odwaga i pomysłowość wpływa na pozostałe

rodzaje kapitałów (Skawińska, Zalewski, 2016, s. 22). Przykładem jest wykorzystanie przez pracowników najnowszych rozwiązań w sferze technologii informacyjnych do pozyskiwania, utrzymywania i rozwoju relacji z klientami i dostawcami. Dzięki doskonaleniu kapitału ludzkiego nabywane są nowe umiejętności oraz kształtowane normy i wartości oraz inne atrybuty kapitału społecznego, takie jak: współpraca, przedsiębiorczość, lojalność, zaangażowanie czy uczestnictwo (Skawińska, Zalewski, Brzęczek 2011, s. 241). Wysoka jakość kapitału ludzkiego decyduje o kreowaniu różnych rodzajów źródeł przewagi konkurencyjnej, takich jak: budowa relacji z otoczeniem, zdobywanie i wykorzystanie informacji, wzrost innowacyjności itp. (Skawińska, Zalewski, Brzęczek 2011, s. 241).

Relacje jako zasoby niematerialne współprzyczyniają się do tworzenia kapitału relacyjnego, który w powiązaniu z kapitałem technologicznym i finansowym umożliwia realizację przedsięwzięć innowacyjnych w sferze produktów, technologii czy procesów.

Rysunek 5. Model kluczowych czynników sukcesu polskich przedsiębiorstw przyszłości



Źródło: (Skawińska, Zalewski 2016, s. 22).

Bez odpowiednich relacji trudno budować kapitał kulturowy obejmujący w szczególności: zaufanie, przedsiębiorczość, poziom generowanej informacji, jej ochrona i umiejętność zdobywania, stosunek do pracy, akceptacja wspólnych celów i zmian, tolerancja i zrozumienie problematyki przyszłości (Skawińska, Zalewski 2016, s. 23). Budowany przez lata kapitał kulturowy można utracić poprzez oportunistyczne zachowania powodujące utratę zaufania, zaangażowanych zasobów czy inicjujące proces zakończenia współdziałania.

Podsumowanie

Analizowanie barier rozwoju oraz kluczowych czynników sukcesu (KCS) małych i średnich przedsiębiorstw wydaje się ważne w warunkach zmian otoczenia i wzrostu znaczenia zasobów niematerialnych w konkurencyjności przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa – w zależności od przedmiotu działalności i warunków w jakich funkcjonują – identyfikują zarówno bariery, jak i czynniki stanowiące o ich sukcesie rynkowym. Zazwyczaj są one zróżnicowane w zależności od sektora, w jakim działa przedsiębiorstwo. Bariery wynikają zazwyczaj z wewnętrznych słabych stron przedsiębiorstwa i zewnętrznych uwarunkowań. Przedsiębiorstwa identyfikują zarówno bariery wewnętrzne i zewnętrzne i podejmują działania w zakresie ich pokonywania. W celu bycia konkurencyjnym kształtują kluczowe czynniki sukcesu. Kształtowanie KCS wymaga zaangażowania zarówno własnych, jak i zewnętrznych zasobów i kapitałów. Obligatoryjne jest także wykorzystanie różnych zdolności (dynamicznych, relacyjnych, marketingowych), jako zbioru umiejętności pozwalających wyróżnić się na tle konkurencji, dając wartość zarówno przedsiębiorstwu, jak współpracującym z nim podmiotom. Zasoby stanowią fundament do rozwoju zdolności (dynamicznych, relacyjnych, marketingowych) przedsiębiorstwa. Najważniejszymi kluczowymi czynnikami sukcesu są wysoka jakość produktów, zdolność dostosowania produktu/usługi do potrzeb klienta, nowe innowacyjne produkty/usługi, konkurencyjna cena, wąska specjalizacja. Wskazane czynniki stanowią jedynie przykład i są poszerzane o czynniki sukcesu bazujące na zasobach niematerialnych determinujących rozwój przedsiębiorstwa oparty na kapitale intelektualnym.

Bibliografia

Abec A., Andrejczuk M. (2015), *Dialog i budowanie relacji z interesariuszami – podręcznik dla firm*, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa.

Bariera rozwoju mikroprzedsiębiorstw w 2014 roku,
http://www.biznes.newseria.pl/komunikaty/bariery_rozwoju,b1664771195, (dostęp: 21.08.2016)

CTS Sustainability (2014), *Efektywność zaangażowania społecznego, przykłady wykorzystania modelu LGB*, Wydawnictwo SGS Polska, Warszawa.

Danielak W. (2012), *Kształtowanie kapitału relacyjnego w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Danielak W. (2014), *Współdziałanie z perspektywy relacji międzyorganizacyjnych*, w: Ślusarz B., Wyrwa J. (red.), *Współczesne problemy rozwoju regionalnego*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze”, PTE, Zielona Góra.

Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy przy współpracy merytorycznej Microfinance Centre, Pentor, maj 2010.

Grabowska M., Drygas M. (2010), *Determinanty sukcesu przedsiębiorstw*, Konferencja Innowacje w Zarządzaniu i Inżynierii Produkcji, publikacja pokonferencyjna.

Grunert K.G., Ellegard Ch. (1992), *The Concept o KeySuccesFactors: Theory and Method*, MAPP Working Paper, no. 4, October, <http://pure.au.dk/ws/files/32299581/wp04.pdf>, (dostęp: 30.09.2016).

Klonowska-Matynia M., Stasiukiewicz I. (2015), *Analiza kluczowych czynników sukcesu jako metoda oceny pozycji spółki w sektorze*, „Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych”, nr 19, http://zeszyty.wne.tu.koszalin.pl/images/wydawnictwo/zeszyty/19/PL/08a.%20Klonowska_Stasiukiewicz%20art.pdf, (dostęp: 06.10.2016).

Kruczkowska D., Greszta M. (2014), *Efektywne zarządzanie i komunikacja działań społecznych firm w Modelu LGB*. As biznesu – odpowiedzialne relacje w biznesie, nr 10. Stowarzyszenie Centrum Promocji i Rozwoju Inicjatyw Obywatelskich PISOP, Poznań.

Lisowska R., Szymańska K. (2013), *Determinanty rozwoju przedsiębiorczego małych i średnich przedsiębiorstw w województwie łódzkim*, w: Matejun M., Szymańska K. (red.), *Perspektywy rozwoju przedsiębiorczości w warunkach niepewności i ryzyka*, Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź.

Matejun M. (2007), *Wewnętrzne bariery rozwoju firm sektora MSP*, w: Lachiewicz S. (red.), *Zarządzanie rozwojem organizacji*, Tom II, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź, http://www.matejun.com/pubspl/2007_Marek_Matejun_Wewnetrzne_bariery_rozwoju_firm_sektora_MSP.pdf, (dostęp: 21.09.2016).

Matejun M., Motyka A. (2015), *Dynamika barier rozwoju w cyklu życia firm sektora MSP – wyniki badań monograficznych*, „Marketing i Rynek”, nr 05.

Matejun M. (2015), *Absorpcja wsparcia w zarządzaniu rozwojem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – podejście strategiczne*, „Zeszyty Naukowe”, nr 1194, „Rozprawy Naukowe”, Z. 483, Politechnika Łódzka, Łódź.

Możyłowski P. (2013), *Prawno-administracyjne bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w świetle opinii przedsiębiorców*, Przedsiębiorczość – Edukacja, file:///C:/Users/komputer/Downloads/1309-3926-1-PB.pdf, (dostęp: 12.09.2016).

Ołówko N. (2016), *Polityka podatkowa państwa a funkcjonowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, w: Pujer K. (red.), *Zarządzanie organizacją w turbulentnym otoczeniu*, Exante Wrocław.

Rusanen H., Halinen A., Jaakkola E. (2014), *Accessing resources for service innovation – the critical role of network relationships*, „Journal of Service Management”, vol. 25, no 1.

Skala A., Kruczkowska E., Olczak M. (2015), *Polskie Startupy. Raport 2015*.

Skawińska E., Zalewski R.I., Brzęczek T. (2011), *Ocena kapitału społecznego szkolnictwa przez jego reprezentantów w Wielkopolsce*, Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie, nr 9.

Skawińska E., Zalewski R.I. (2016), *Konkurencyjność – kluczowe czynniki sukcesu przedsiębiorstw XXI wieku*, Przegląd Organizacji, nr 3, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Warszawa.

Starczewska-Krzysztofek M. (2014), *Raport Curriculum Vitae małych i średnich przedsiębiorstw 2014 – finansowanie działalności i rozwoju*, Konfederacja Lewiatan, Warszawa.

Tarnawa A., Zadura-Lichota P. (2015), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013-2014*, Warszawa, https://badania.parp.gov.pl/images/badania/ROSS_2013_2014.pdf, (dostęp: 14.09.2016).

Tarnawa A., Węclawska D., Zadura-Lichota P., Zbierowski P. (2016), *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2015*, Warszawa, http://badania.parp.gov.pl/attachments/article/47866/Raport_GEM_Polska_2016.pdf, (dostęp: 12.09.2016).

Zagórska J. (2011). *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Administracyjno-prawne aspekty prowadzenia działalności gospodarczej*, PARP, Warszawa.

Żemigala M. (2007), *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa – budowanie zdrowej, efektywnej organizacji*, Oficyna Wolters Kluwer business, Kraków.

Vladimir Davydenko, Doctor, Professor

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.103>

Tyumen State University, Russia

Gulnara Romashkina, Doctor, Professor

Tyumen State University, Russia

Daria Lazutina, Associate Professor, PhD

Tyumen State University, Russia

Structure and dynamics of the economy (Russia's case).

Evaluation of the economic forecast

Abstract

The research of this article is reinterpretation of the role of the Russian federal budget in the implementation of socio-economic policy of the country. Research question is based on the premise that a key moment of political and intellectual agenda is the future economic growth of the country, its quality, its sources and its progress rate. This article analysis the forecast of Ministry of Economic Development of Russia in the 2017-2019 (three scenarios – a basic, basic+ and target). The main idea is that the GDP growth rate (from the basic scenario) is too high and too optimistic: 2%. Neither the Economic Development Ministry, nor the Ministry of Finance of the Russian Federation explain such high rate. According to Rosstat, the 1Q 2017 GDP growth rate was only 0.5%. Current budgetary policy of cuts and accumulation of reserves leads to stagnation. The correlation analysis of the main components of the GDP were conducted (for the period 2006-2019). It turned out that the most important factor determining growth is internal consumption. The decline in real disposable income leads directly to the decrease in food and nonfood products sales. The reducing of income goes along with increasing of socio-economic differentiation. According to the data of Russia's budget for 2017-2019 years, there has been a decline in the share of spending on public administration, defense and public order in favor of the sectors that form the preconditions of growth. Russia falls into the trap of "long crisis". At low rates of economic growth, the state and society's resources are not enough to solve important social problems, to reduce poverty and to develop the infrastructure. There is not enough resources for technological production modernization. It influence a gradual loss of technological capacity, human capital, competitiveness decline, the ruble's exchange rate, and the destabilization of the payments' balance.

Keywords: GDP, forecast, development.

JEL COES: M1, M2.

Struktura i dynamika gospodarki (przypadek Rosji). Ocena prognoz gospodarczych

Abstrakt

Artykułu koncentruje się na reinterpretacji roli rosyjskiego budżetu federalnego w realizacji polityki społeczno-gospodarczej kraju. Przyjęto założenie, że kluczowym aspektem agendy politycznej i intelektualnej jest przyszły wzrost gospodarczy kraju, jego jakość, źródła i stopień postępu. W artykule analizuje się prognozę Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego Rosji na lata 2017-2019 (trzy scenariusze – podstawowy, podstawowy+ i docelowy). Główną ideą jest, że tempo wzrostu PKB (z podstawowego scenariusza) jest zbyt wysokie i zbyt optymistyczne: 2%. Ani Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego, ani Ministerstwo Finansów Federacji Rosyjskiej nie wyjaśniają tak wysokiego tempa. Według Rosstat, tempo wzrostu PKB w I kwartale 2017 wyniosło jedynie 0,5%. Obecna polityka budżetowa cięć i akumulacja rezerw prowadzą do stagnacji. Przeprowadzono analizę korelacji głównych składników PKB (w latach 2006-2019). Okazało się, że najważniejszym czynnikiem decydującym o wzroście jest konsumpcja wewnętrzna. Spadek realnych dochodów do dyspozycji prowadzi bezpośrednio do spadku sprzedaży artykułów spożywczych i artykułów nieżywnościowych. Zmniejszenie dochodów sprzyja zróżnicowaniu społeczno-ekonomicznemu. Zgodnie z danymi rosyjskiego budżetu na lata 2017-2019, nastąpił spadek udziału wydatków na administrację publiczną, obronę i porządek publiczny na rzecz sektorów, które stanowią wstępne warunki wzrostu. Rosja wpada w pułapkę "długiego kryzysu". Przy niskim tempie wzrostu gospodarczego zasoby państwa i społeczeństwa nie wystarczają do rozwiązania ważnych problemów społecznych, zmniejszenia ubóstwa i rozwoju infrastruktury. Nie ma wystarczających zasobów na modernizację produkcji technologicznej. Wpływa to na stopniową utratę zdolności technologicznych, kapitału ludzkiego, spadek konkurencyjności, spadek kursu rubla i destabilizację bilansu płatniczego.

Słowa kluczowe: PKB, prognozy, rozwój.

Introduction

We can observe recession in the Russian economy and this is the problem presented in this article. The dynamics of Russia's GDP is half-lower than the world's average rate that leads to an increase in the technological gap with rich countries (and as a consequence to the

gap in the living standard). The problem is exacerbated by the fact that in Russia the investment has been reducing for three consecutive years from 2014 to 2016. The paper discusses the main causes of the economic growth drivers' exhaustion. The first is the immense growth of the public sector. The second reason is the Ministry of Finance actions according to which investment support is not of the highest priority. Let it also be noted that the concern about the population income is not on the list of core values, discussed by senior management.

The aim of the study is to analyze the process of socio-economic and financial orders formation based on officially reported data in the context of power-oriented and political-cultural approaches. The hypothesis of the study includes several related statements. In Russia, there still exist discrepancies between the declared goals of overcoming the crisis and achieving the desired economic growth. On the one hand, the basic projections of the Russian government do not correspond to the tasks of achieving the required economic growth and of exit from the structural crisis. On the other hand, the declared goals of the Russian government do not correspond to the real data presented in the official projections. Contrary to the dominant point of view, the main risks of not achieving the basic projected parameters of Russia's social-economic development are not external (sanctions, oil price) but internal (institutions, priorities and the executive authorities' goals). Modern principles of the state economy support in Russia preserve its backwardness; the state representatives are not able to do anything productive to turn the emerging negative trend into a constructive direction.

In the article, the following methods and approaches were used to solve the problem: the analysis of statistical information, Russia's Ministry of Finance data, Russia's Ministry of Economic Development, Russia's Accounts Chamber. There were also used the methods of correlation, with the help of SPSS STATISTIC program (V23).

The article is devoted to the analysis of the Russian economy problems. The methodological base is the combination of political-cultural and power-oriented approaches. The discrepancies between the declared and real government priorities are shown on the examples of statistical data, analytical materials, structural analysis, Russia's budget dynamics and official forecasts. There was conducted the analysis of the state role in forming socio-economic and financial-monetary societal orders.

Bibliography review

The problem of the state's role in forming socio-economic and financial-monetary orders is studied according to different approaches. New institutional economic theory offers several mechanisms thankful to which the state's expenses and politics can have either positive or negative effect on economic growth. For example, according to the theory of endogenous growth, expenses on education, health, communication, housing, economic and transport infrastructures have a positive effect on economic growth (Aschauer 1990; Barro 1990; Romer 1990; Block 1990; Block 2010). Economic sociologists P. Evans and G. Rauch proved that the bureaucracy representatives "competence" has a positive effect on economic growth (Evans 1995). Basing on the idea that economic growth depends mainly on the quality of institutions ensuring the markets existence, property rights and low transaction costs D. North suggested a new approach to understand the process of economic change. He presented the way different societies come to different institutional infrastructure, which largely determines the trajectory of their economic development. According to A. Maddison, D. North, D. Wallis and B. Weingast the state also provides political stability, legal institutions, stable monetary system and secure reliable management (Maddison 1995; North, Wallis, Weingast 2011). Without these institutions economic actors will not make investment (Chandler, Amatori, Hikino 1997). Without the enumerated institutions, economic subjects will not make investment (Chandler, Amatori, Hikino 1997). Some economists suppose that investment in scientific research and development, support of high-risk projects and implementation of military expenses are effective. Moreover, the choice is not simply between "for" or "against" the state, but between "for" or "against" individual economic policy options that can support economic growth (Tyson 1992).

There is another opinion that do not accept the state intervention in the economics. It is noted that the state's activity in economics is illegitimate, that is the authorities try to maximize their share of the national income and thereby they take resources from the private sector (Buchanan 1997). These theories involve the question of how nations can achieve competitive advantages in the markets for their businesses (Dobbin, 2012, 2016; Kolodko, 2014; Cowen 2013; Ritchie, Lewis, Nicholls, Ormston 2013; March 2015; Temin, Vines 2015; Fligstein 2007, 2013).

Politico-cultural and power-oriented approaches offer a relatively new look at forms of stability and instability in modern market economies. Political and institutional stability in societies plays a huge role in their economic stability. In modern societies states are involved in both investing and in class conflict regulation. The state intervenes not only on the side of

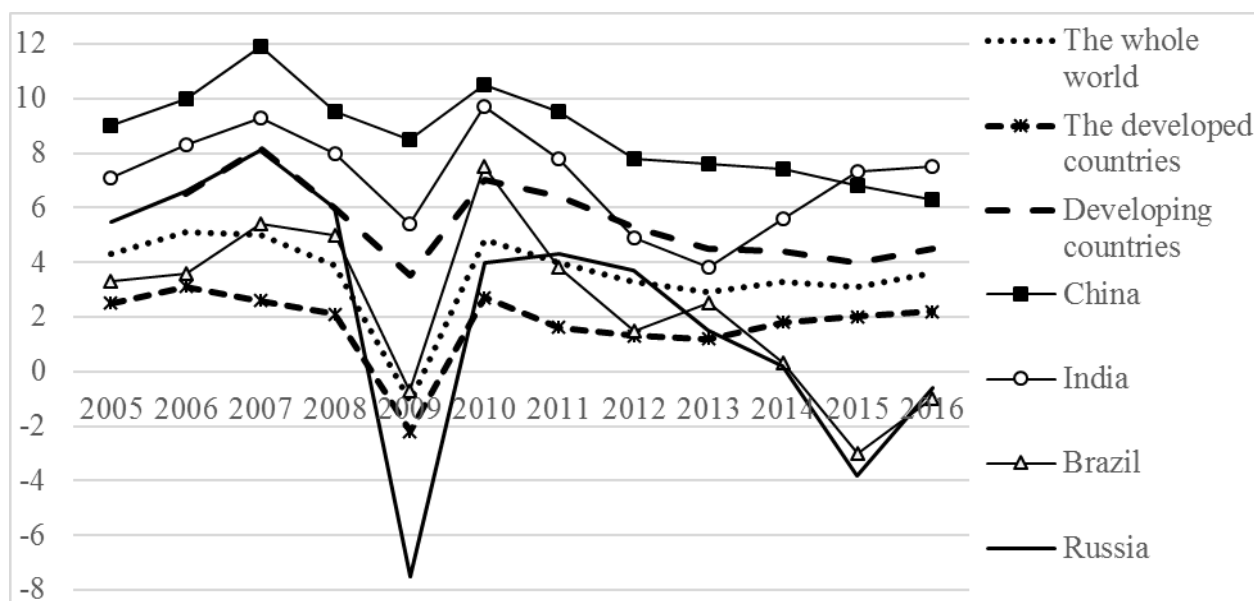
the capitalists, as suggested by the Marxists and Postmarxists (Burawoy 2001; Burawoy, Lukács 1992; Wright 2005). The state protects not only privileged groups of workers, according to institutional economists (Polanyi's 2002; Nureev 2015; Jessop 1990). Polanyi's tradition is valuable because it keeps our attention on the relations between states, their political structure and economy. Embedded autonomy factors are also significant as they re-contour the attitude of the state's representatives to economic development (Herschenkron 1962; Hannan, Freeman 1984; Evans 1995), when authority elite gets special significance (Voslensky 1991; Higley, Lengyel 2000). Their actual behavior allows to understand how there is solved the dualism whether the state is uniquely predatory in relation to the economy, or it is rational and benefits the people. Any analysis of the economics structure and dynamics performed in terms of politico-cultural and power-oriented approaches starts with the definition of conditions under which the relationship between the state and economics are mutually beneficial and productive. The initial path dependence (Hedlund 2015, p. 26), and structural inertia, influencing the change are also of importance (Hannan, Freeman 1984).

Institutional mechanisms as structural and cultural forms represent a codification of social relations and constitute a method of social regulation which serves to reproduce socio-economic relations and to stabilize the processes of societal savings. The economic system level captures the social mode of economic regulation, which is used by B. Jessop, and which is comfortable because it reflects the nature and the object of regulation (Jessop 1990; Jessop 1995). This important point also draws the attention of J. Kaźmierczyk (2015). The mode of societalization at the level of societal paradigm (Lapin 2005; Tickell, Peck 1992) relates to the processes of societal regulation that go beyond the economic system. There are meant the models of mass integration and social cohesion based on the universality of ideologies, values, life styles and mentality. The regime of societal accumulation and the method of societal regulation shape the way of this society's development. The basis of the institutional order is the active role of the state and comprehensive social compromise. Historical examples of national governments of different ideological orientation are de Gaulle in France, the Labour party in England, Christian Democrats in Germany who made great efforts to compromise and provide economic growth and rising living standards through the implementation of the "welfare state", the Keynesian model of demand management and control over the employment relationships (Harvey 1989; Lash, Urry 1987; Stevenson, Burawoy, Skocpol 1985). Neo-institutional realism explains the continuity of the politics by the organizational characteristics of the state. It is assumed that economic actions, social

norms related with them and institutions are immersed in the broad contexts of predictable relationships between economic agents, among which the most important role is performed by cultural and authority relations. Production, exchange, distribution, consumption of a product are associated with the development of information, production estimates, formation of identities, the generation and decoding of meanings. People borrow ready cultural scenarios prescribed scripts, develop conceptions of control to interpret what is happening and to explain their own actions (Radaev 2008, p. 76). Authority relations go through any economic system, and the essential character is “the inclusion of the criterion of authority control and disposal (Verfügungsgewalt) in the sociological concept of economic action” (Weber 1978, p. 67). The applied political-cultural and authority-focused approaches accept all the provisions.

The trajectory of Russia's development in the context of the world's economics

Power-oriented and political-cultural approaches reveal a broad range of key motives. In addition to economic interests, the agents' actions are structured by sociocultural and cultural-normative schemes, including ideal and practical standards of economic behavior, shared by customers, competitors and other subjects, and mandated by local and regional communities. There is also revealed the state's role, represented by bureaucrats, politicians and officials in the formation of socio-economic and financial-monetary societal orders. Figure 1 demonstrates the trajectory of the Russian economics' development, the economics of developed and developing countries and the economics of the whole world for the period of 2005-2016. The world economic growth rate began to fall simultaneously in 2010. In the same period Russia's economic trajectory also decreased. By 2016 over the past 10 years, the average annual growth rate of Russia's economics was 1.6% (Figure 1).

Figure 1. GDP growth rates in Russia and some chosen countries in 2005-2016 (%)

Sources: Russia and the World, 2016, pp. 14-18; Russia and the World, 2010, pp. 14-19.

As it follows from the projection for the 2017-2019 that is considered to be more realistic by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation (the base variant of the projection) by the beginning of 2020, the stagnation will have been continuing for 13 years (Official statements from the Russian Finance Ministry's website, 2016). In this projection by 2019 the oil price will grow to \$55 per barrel, and will not be set at \$40 for another three years, as it is noted in another version of the scrip (Table 1). The Russian economics' trajectory over the past decade was not entirely smooth. In different periods, it covers from the rise of oil prices to its collapse then the subsequent recovery and a new drop. But the average annual rate of the economics amounted to 1.6%, and its aggregate growth over the years is behind the world's one in 2.3 times. If we take 2010 as a starting point, eliminating the failure of 2009, then we can state that for all the second decade of the XXI century stagnation has been continuing. As the Russian economics rate of growth is below the world's average, the technological gap and the gap in living standards will at best be stable. Poorer but rapidly developing countries will try to reduce the gap from the leaders (Figure 1). If Russia doesn't change the economic development trajectory will shift closer to poor countries. There was conducted the analysis of the Russian elite actions. The highest level of the state's management is represented at meetings of the Russian government, which form key solutions to the country's development. The draft law "On the Federal budget for 2017, 2018 and 2019" was discussed on the 13th of October 2016 (Table 1) and was adopted as the basic variant of

Russia's socio-economic development projection. The parameters of it are presented in Table 1 and 2.

Table 1. The basic parameters of Russia's socio-economic development projection (year 2015 – fact, 2016-2019 – plan)

	2015	2016	2017	2018	2019
GDP, billion rubles	80804,0	82815,0	86806,0	92296,0	98860,0
The rate of GDP growth, % to the previous year	-3,7	-0,6	0,6	1,7	2,1
The average price of Urals oil, \$/bbl.	51,2	41,0	40,0	40,0	40,0
The average annual exchange rate of the ruble to the US dollar, rubles per \$	60,7	67,5	67,5	68,7	71,1
The consumer price index in annual terms, %	12,9	5,8	4,0	4,0	4,0

Source: The explanatory note to the..., 2016.

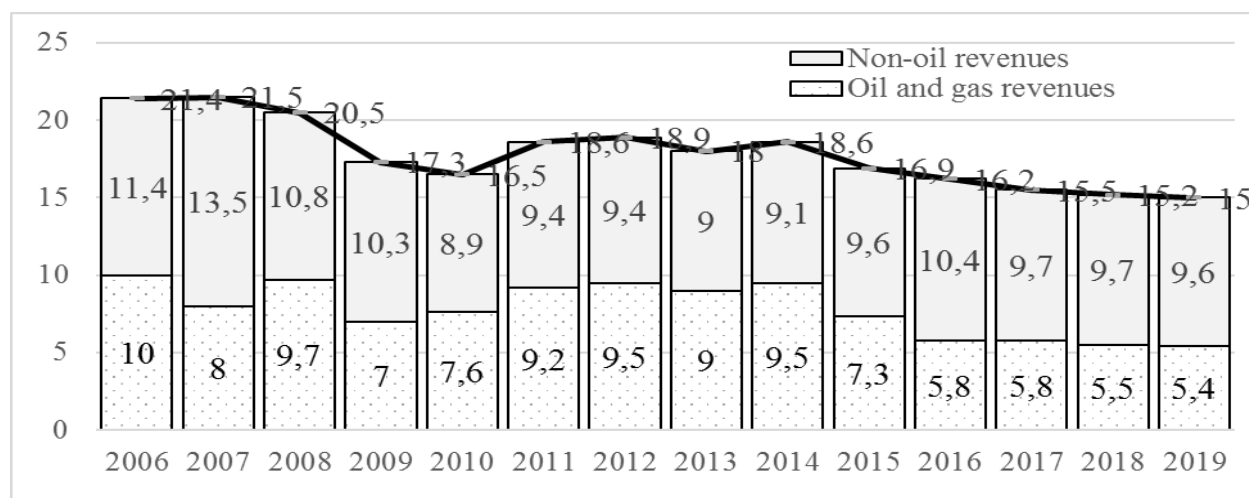
According to 2015 and 2016, the Russia's GDP pace decreased by 3.7% and 0.7%. According to the basic variant of Russia's GDP projection in 2017-2019 there would be the growth of Russia's GDP rate at +0.6%, +1.7% and +2.1% correspondingly. However, the reasons for such dramatic change in the dynamics are not obvious. There continues the tendency of the ruble's weakening from 60.7 to 71.1 ones per dollar, which will positively affect the competitiveness of Russian goods. The decline in the average oil price comes along with the decline in the rate of inflation in Russia (Table 1). As noted by V. Gurevich, "the sudden weakening of the ruble amid moderated inflation in 2017-2019, reduced capital flows and stable oil prices is not quite well understood (among other projective innovations)," (Gurevich 2016, p. 3). There comes the conclusion that the Ministry of Economic Development assesses the current situation and immediate prospects of Russia in all respects much more optimistic than the independent experts (Akindinova, Kondrashov, Cherniavsky 2016; Aleksashenko 2016; Dmitriev 2016). The main characteristics of the Federal budget, which are formed in accordance with the basic variant of socio-economic development projection, are presented in Table 2.

Table 2. The main characteristics of the federal budget (year 2015 – fact, 2016-2019 – plan)

	Billion rubles					In % of GDP				
	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
Revenues	13659	13369	13437	13989	14825	16,9	16,1	15,5	15,2	15,0
Including										
Oil and gas	5863	4778	5029	5133	5370	7,3	5,8	5,8	5,5	5,4
Non-oil and gas	7797	8591	8408	8856	9455	9,6	10,4	9,6	9,6	9,6
Expenses	15620	16403	16181	15978	15964	19,3	19,8	18,6	17,3	16,1
Deficit (-/ Surplus (+)	-1961	-3034	-2744	-1989	-1139	-2,4	-3,7	-3,02	-2,2	-1,2
Non-oil and gas deficit	-7823	-7812	-7773	-7122	-6509	-9,7	-9,4	-9,0	-7,7	-6,5

Source: Explanatory note to the draft..., 2016.

In 2017-2019 there is projected the decrease of federal budget revenues from 16.1% of GDP in 2016 to 15.0% of GDP by 2019. That will happen due primarily to the dynamics of oil and gas revenues, which will be reduced from 5.8% of GDP in 2016-2017 to 5.4% of GDP by 2019 (http://minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budj_rop, (access: 25.10.2016)). There is projected a steady volume of non-oil and gas revenues not below 9.6% of GDP, which corresponds to 2015. The notable increase of non-oil and gas revenues in 2016 (up to 10.4% of GDP) is a consequence of the expected additional revenues from the partial privatization of JSC “Rosneft”. According to the draft of the federal budget (Table 2) in 2017 the revenues of the federal budget will be reduced to 15.5% of GDP compared to 16.1% of GDP, expected by the end of 2016, and then by 2019 it will be reduced to 15.0% of GDP (Figure 2). In the medium term, despite the low forecast oil prices, oil and gas revenues will continue to provide more than a third of Federal revenues. In conditions of low oil prices, a key issue is the replenishment of budget revenues. Reduction of Federal budget revenues becomes the factor of decrease in federal budget revenues in general, expected from 33.3% of GDP in 2016 to 32.7% of GDP in 2017 and 32.3% of GDP in 2019. The draft budget projects the increase of non-oil and gas revenues in 2017-2019; this will be based on the growth of domestic production and import (primarily from value added tax, that is about one third of the Federal budget revenues).

Figure 2. The dynamics of the Federal budget revenues, % of GDP

Source: Explanatory note to the draft..., 2016; The project of the main characteristics..., 2016.

The analysis of the Russia's economic development scenario parameters

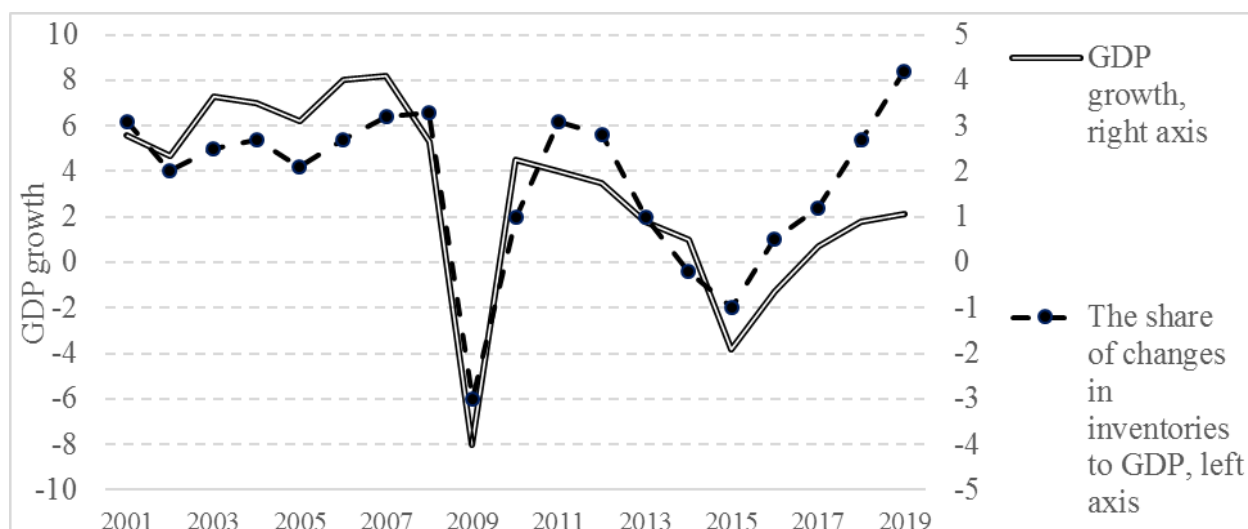
Component analysis of the basic economic development scenario parameters shows that the oil and gas portion of the revenues is at great risk. The structure of GDP growth in 2018-2019, contains significant contradictions, which lead to overestimation of GDP. The dynamics of more GDP components corresponds to lower growth rates. In 2018 the basic scenario projects the contribution of final consumption expenditure in the amount of 0.3 p.p., of gross fixed capital formation in the amount of 0.3 p.p., of goods and services exports in the amount of 0.6 p.p., of goods and services imports in the amount of minus 0.5 percentage points. These factors in sum are explained by the economics growth in 2018 by 0.6-0.7% versus 1.7% as projected in the basic scenario by the Russian Ministry of Economic Development (Table 3). In the official projection of the Ministry of Economic Development in 2018-2019, higher GDP growth is mainly explained by the positive contribution of the factor “changes in reserves” (Table 3, Figure 2). It is meant that the production growth in the framework of the business cycle theory reflects economic agents' expectations about future demand. The Ministry of Economic Development projects poor correlation between the dynamics of reserves and the economic logics, and this dynamics is too optimistic that it is best seen from the indicator “The share of reserves changes in GDP”, which is the derivative to the indicator “Contribution of reserves to GDP growth”. In the basic projection scenario by the Russian Ministry of Economic Development the share of reserves changes in GDP is rising from 1.2% in 2017 to 2.6% in 2018 and 4.2% in 2019 (Figure 2).

Table 3. Federal budget revenues and GDP growth structure in the basic projection scenario by the Russian Ministry of Economic Development, the parameters of revenue growth (year 2015 – fact, 2016-2019 – plan)

		2015	2016	2017	2018	2019
Total revenues, (1)+(2)		16,9	16,2	15,5	15,2	15
Oil and gas revenues	(1) Oil and gas	7,3	5,8	5,8	5,5	5,4
	Tax on extraction of mineral resources	3,9	3,4	3,8	3,7	3,6
	Export duties	3,3	2,4	2	1,9	1,9
Non-oil and gas revenues	(2) Non-oil and gas	9,6	10,4	9,7	9,7	9,6
	Tax on organizations' income	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
	VAT on goods sold in Russia	3	3,2	3,3	3,5	3,6
	VAT on goods imported into the Russian territory	2,2	2,3	2,3	2,3	2,3
	Excise duties on goods manufactured in the Russian territory	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9
	Excise duties on goods imported into the Russian territory	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	Import duties	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
GDP growth, % from the previous year		-3,7	-0,6	0,6	1,7	2,1
Contribution to GDP growth, PP	The final consumption expenditure	-5,4	-2,3	0	0,3	0,7
	Gross fixed capital formation	-1,6	-0,8	-0,1	0,3	0,4
	Change of reserves	-1,8	1,3	0,9	1,1	1,2
	Export of goods and services	1	-0,1	0,5	0,6	0,2
	Import of goods and services	5,4	1,2	-0,7	-0,5	-0,5
Change of reserves, % of GDP		-1,1	0,4	1,2	2,6	4,2
Parameters of revenue growth, % to the previous year	Retail trade turnover, %	-10	-4,6	0,6	1,1	1,8
	The volume of paid services, %	-2	-0,5	0,7	1,3	2
	Real disposable revenues	-4,3	-5,6	0,2	0,5	0,8

Source: Explanatory note to the draft..., 2016; The project of the main characteristics..., 2016.

In the end there appear two serious problems. First, the value of reserves change shares in GDP for 2019 is the highest since 2001, that is higher than in the periods of rising and high oil prices and high economic growth. Second, an unprecedented large share of reserves changes in GDP in 2018-2019, does not correspond with the current economic dynamics. From the data of 2001 and further it becomes evident that the reserves changes share in GDP is usually about half the rate of GDP growth for the same year (Figure 2). That means that in the basic projection, the share of reserves changes in GDP is 3 times exaggerated in 2018, and 4 times in 2019.

Figure 3. GDP growth and the reserves changes in the basic projection scenario by the Russian Ministry of Economic Development

Source: Explanatory note to the draft... 2016; The project of the main characteristics... 2016.

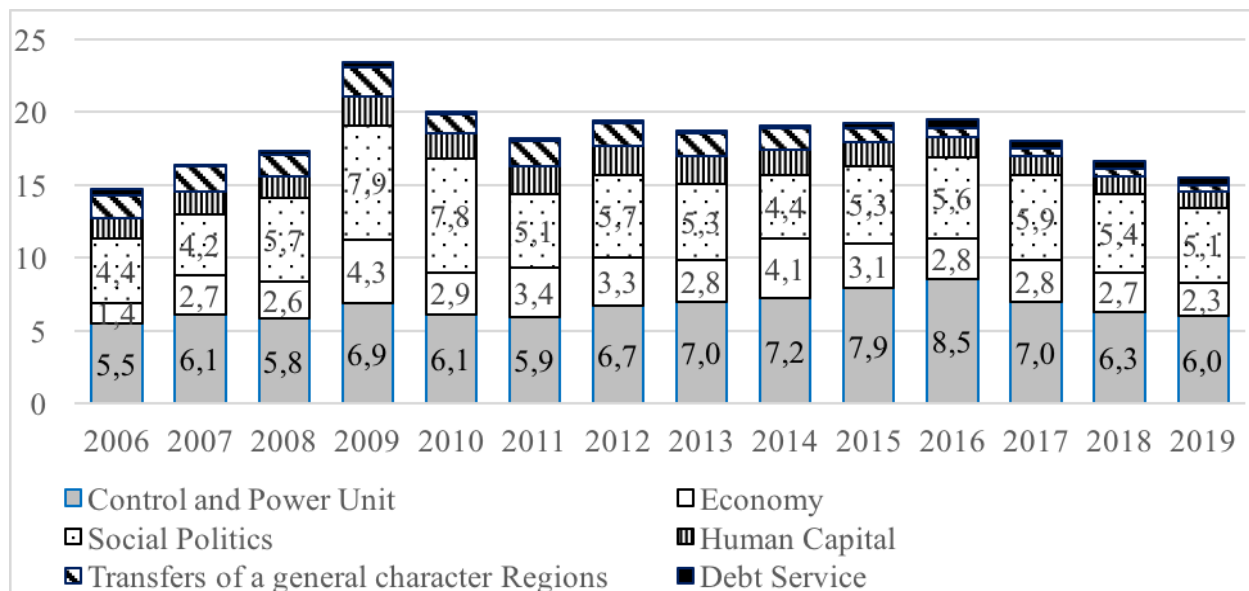
Thus, we need to substantially reconsider and understand in details what positive effect the “reserves changes” factor has on the “reserves” of economic growth in the framework of the business cycle theory. Apparently, this is the key conclusion from the basic projection of the Ministry of Economic Development, which is to be verified both theoretically and empirically basing on the preceding dynamics of the time series. Moreover, it is necessary to pay attention to the incorporated in the projection pace of recovery in consumer demand (retail trade turnover and the dynamics of paid services) that rely on a much more moderate pace of recovery in real disposable population revenues (the last section of the Table 3). After a sharp decline of retail trade turnover it is not clear how to plan its growth when that the majority of Russian people do not have savings and any opportunities to increase consumption.

The main points of the Russia’s budget expenditure are shown in Figure 4. This projection on the growth of incomes and consumer expenses in the Ministry of Economic Development basic scenario along with the expected production increase in reserves implies the growth in consumer optimism and activity in conditions of protracted real incomes stagnation. This assumption is too optimistic considering the fact that many Russians do not have savings and, hence, are not able to increase consumption, without relying on revenue growth.

Federal budget expenses in the 2017-2019 are formed in the framework of the budget rules. In the medium term, it is expected to resume the implementation of budget rules to weaken the budget system sensitivity to the volatility of world oil prices. According to preliminary estimates, the new edition of the budget rules will become fully effective from

2020, while the years 2017-2019 are announced as a transition period because of the need to avoid too rapid compression of expenses to the level envisaged by the concept of new budget rules.

Figure 4. The Federal budget expenses, % GDP



Source: The project of the main characteristics..., 2016.

The Russian Ministry of Finance suggested to determine the highest volume of the Federal budget expenses in 2020 as the sum of three components. They are: (1) the basic volume of oil and gas revenues calculated at the basic price of “Urals” oil \$40/bbl. and the basic ruble exchange rate; (2) the volume of non-oil and gas revenues, calculated in accordance with the basic medium-term projection of the Russian Ministry of Economic Development; (3) debt servicing costs. Moreover, in case the estimated contingency fund amount on January, 1 of the first planned year falls below the level of 5% of GDP, the highest volume of the reserve budget use for the next budget year may not exceed 1% of GDP and, on this basis, the maximum amount of the cost is adjusted. Such rules are focused on reducing the impact of oil prices fluctuations on domestic prices and exchange rate, and budget policy deals with the objectives of monetary regulation. In conditions when the first and the third components of the formula are acyclic, the second is procyclic and there is no deficit, the active budget policy is impossible (Sokolov 2016, p.p. 9-10). The draft main directions of budget policy as well as the draft Federal budget suggest the reduction of the budget expenses in 2017 to 36.2% of GDP, versus 37.3% of GDP in 2016 and 33.5% of GDP in 2019 spending policy of the Russian Federal budget assumes a continued reduction of its participation in the financing of health care. Relative to GDP there will continue the reduce of overall expenses on education from 3.7% of GDP in 2016 to 3.6% in 2017 and 3.5% in 2019. Therefore, their

level will further shift from the levels typical for developed countries (4.5% of GDP on average in the OECD), to the levels characteristic to developing countries.

The cost of human capital in 2017-2019 will be connected with the capacity of regional budgets and mandatory health insurance (MHI). The total volume of health care financing in 2016 is expected to reach about 2 950 billion rubles, or 3.6% of GDP, against 3.9% of GDP given in the Main directions of the budget policy. Keeping in mind that in 2015 the regions were given 706 billion rubles for health expenses, it is difficult to expect that in 2017-2019 there will be the possibility to fund these expenses at the level of 1.3-1.4 trillion rubles required to bring the total amount of health expenses to 3.9-4.1% of GDP per year. Thus it follows that at the level of the budget system there will not be any move to the sectors that form human capital (Akindinova, Kondrashov, Cherniavsky 2016, pp. 25-26).

Ways of going out of economic stagnation are known. For long-term growth support there is need to move into the real sector (investments in infrastructure, technology development) and into the public sector, implying the expenses shift in in favor of health, education, and science. But it seems unlikely that this task is on the agenda of modern Russia. Let it be noted that on the 1st of December 2016 the president of Russia has addressed to the Federal Assembly with the annual message (The Message of the Russian President, Vladimir Putin to the Federal Assembly December 1, 2016), which instructed the government to develop a set of measures to accelerate economic growth. There were reviewed the planned expenses of the Russian federal budget according with the functional classification of 2015-2019. These plans contain some positive changes in the structure of expenses. In particular, it is planned to reduce defense and social spending. However, expenses on health and education are also reduced as a share of GDP (http://minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budj_rop, (access: 25.10.2016)).

There was conducted the correlation analysis, and the results are shown in Table 4. The dataset was formed according to the Table 3 (2006-2019). Indicators that didn't have significant effect on the parameters of the projection are not mentioned in the table. In the columns of Table 4 there are shown the numbers of variables corresponding to the rows. In Russia the situation with budget revenues and GDP growth is such that these projections are not connected with such crucial parameters as "Goods and services export", "Real disposable income", "Mineral extraction Tax (MET)". Moreover, the policy of raising export duties negatively affects the economic dynamics (Table 4, line 14). But, there may be an inverse relationship, when the government responds to the income reduction by raising export duties.

The Russian government actually continues to base their projection on "pumping" the population's purchasing abilities, starting by this the flywheel of hyperinflation again. This is confirmed by the fact that the most important factor determining growth, is the population's expenses. The population's expenses in total are reflected in the indicators: retail trade turnover (0,761**), the volume of paid services to the population (0,764**) and final consumption expenses (0,766**) (in brackets there is shown the Pearson correlation coefficient with the index "1". The rate of GDP growth, % to the previous year"). The reserves dynamics is most closely connected with the parameters "the volume of paid services and VAT on goods imported into the Russian territory, % of GDP" (0,756**). In turn, the annual consumer price index is negatively related to the GDP growth (Table 4, line 4).

Table 4. Fragments of the Pearson Correlation matrix between the main components of the Ministry of Economic Development basic projection (2006-2019)

Pearson Correlation	1.	4.	5.	6.	8.
1. The rate of GDP growth, % to the previous year	1	-0.742*	0.761**	0.764**	0.766**
2. The average price of Urals oil, \$/bbl.	-0.723*	0.773**	-0.704*		-0.724*
3. The average annual exchange rate of the ruble to US dollar, rubles/\$.		-0.742*	0.715*	0.740*	0.734*
4. The annual consumer price index, %	-0.742*	1	-0.746*	-0.677*	
5. Retail trade turnover, %	0.761**	-0.746*	1	0.766**	
6. The volume of paid services, %	0.764**	-0.677*	0.766**	1	
8. The final consumption expenses, %	0.766**				1
11. Goods and services import, %	-0.747*	0.774**	-0.760**	-0.716*	-0.767**
12. Reserves changes, % of GDP	0.731*		0.671*	0.756**	0.672*
14. Export duties, % of GDP	-0.763**	0.766**	-0.764**	-0.741*	-0.771**
15. Tax on organizations' profit, % of GDP			0.721*	0.675*	0.676*
16. VAT on goods sold on the Russian territory, % of GDP	0.751**		0.724*	0.761**	0.724*
17. VAT on goods imported into the Russian territory, % of GDP	0.673*	-0.767**			0.667*
18. Excise duties on goods manufactured in the Russian territory, % of GDP	0.756**	-0.744*	0.775**	0.745*	0.774**

Note: In Table 4 there are suppressed cell values which do not have significant correlation, that is, Sig. (2-tailed) > 0,1. The high significance of correlation (**) is when Sig. (2-tailed) < 0,01. If the latter is not performed, the low significance of correlation (*) includes cases for which Sig. (2-tailed) < 0,1.

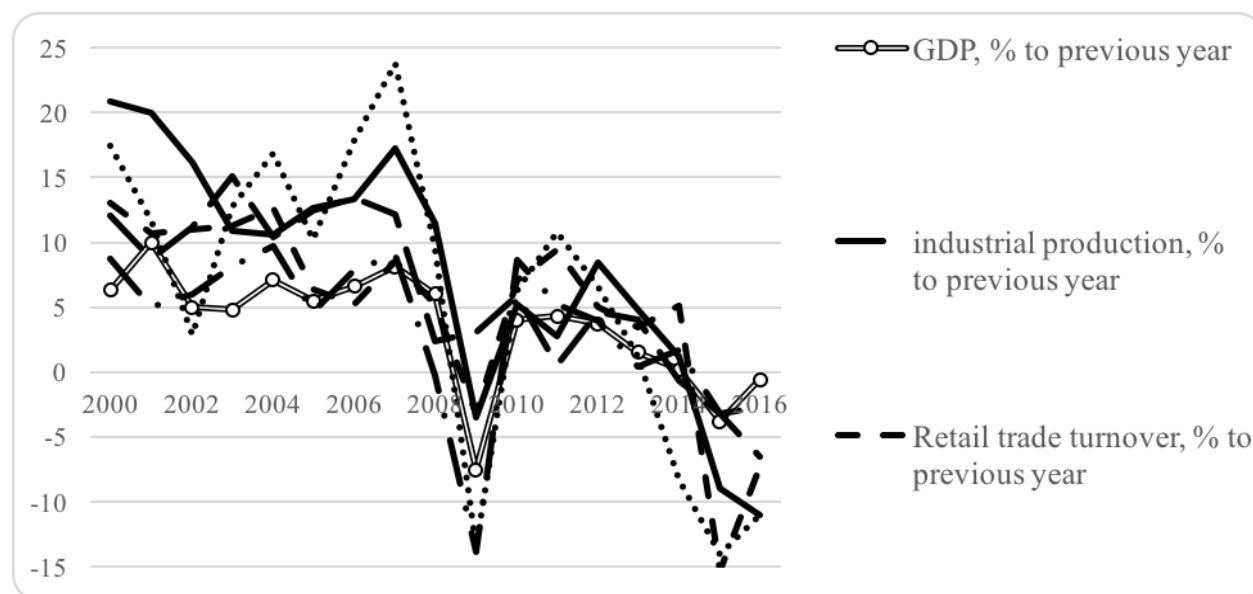
Source: The materials of the Russian State Committee of Statistics (2016).

Thus, as it was expected, the crucial for economic growth is the population income dynamics (Figure 5). In Russia, the decline in real disposable income leads directly to the decrease in food and nonfood products sales, as the population's cash savings are very small.

The reducing of absolute income goes along with increasing socio-economic differentiation. There grows the layer of low-income and poor people. Rich Russians are about 20% of the total, and they prefer to accumulate funds in financial assets mainly in bank deposits. The growth of inequality causes dangerous problems of social polarization. In limited financial conditions and slow economic recovery, only minimal social obligations are provided, according to the Ministry of Economic Development projections for the next three years (On the Federal budget for 2017, 2018 and 2019).

After a long recession the Russian economics returns to long-term stagnation, fully shown in 2014, and it seems like the population gets used to life "at the bottom" (Figure 5). Thus, Russia falls into the trap of "long crisis". At low rates of economic growth, the state and society's resources are not enough to solve important social problems, to reduce poverty, to develop the infrastructure. There is not enough resources for technological production modernization, which may lead to a gradual loss of technological capacity, human capital, competitiveness decline, the ruble's exchange rate, and the destabilization of the payments' balance. Based on the data from the Ministry of Economic Development basic projections, the majority of the Russian economics main indicators remain below the levels of 2013.

Figure 5. The dynamics of the Russian population's income in 2000-2016, in % to the previous year in comparable prices



Source: The materials of the Russian State Committee of Statistics (2016).

The growth potential for the Russian economics today is 3.5-4% per year, and, therefore, the key question about the prospects for 2017 is: whether the Russian government will be able to release this potential or at least its significant part or not (Aleksashenko 2016). It should be emphasized that the state was not only able to protect the rights proclaimed by itself, but also

it stepped on the path of their systematic violation. The lack of reliable institutional guarantees of civil society led to the growth of all levels of authorities' arbitrariness. The deviation from legal norms became a kind of behavior norm itself. There increased the gap between the declared, desired and implemented freedom. All these events created the preconditions for the society's criminalization, and for the establishment and development of unlawful liberty. Today, the Russian society is farther from the Western institutional legal freedom than it was even before the reforms in 1990-ies.

Insights

By the end of 2016, the Russian economics was able to reach an equilibrium state, adapting to the decline in oil prices and financial sanctions. The new market equilibrium costed the Russian economics high price. Private consumption in the last two years has fallen by approximately 15%, while investment – by more than 10%. Russian economics has avoided the Venezuelan scenario, and, if there is no political alteration, the growth direction is of great probability. For this there is need to restore private consumption and investment. The official data analysis of the Russian budget showed that the current structure and the current trends do not correspond to the requirements for long-term sustainable economic growth.

The Ministry of Economic Development, expressing the overcoming of investment recession and being interested in the redirection of these development funds, prefers not to discuss the real issues that hamper investment activity in Russia. Among the main obstacles, there are distrust to the judicial and law enforcement system, which is unable to provide businessmen with the protection of property rights, and continuing economic sanctions from the Western countries. Russia's economics is suppressed by high percentage of the Central Bank refinancing rate, hard budget, high tax burden, increasing administrative costs. Sharply increasing concentration of subjective decisions risks also closes growth opportunities. Another reason for stopping the Russian economic growth is the deadlock development model of 2000-s, when its basis was raw material orientation and dominance of state companies headed by people close to the highest level of government. Modern economic situation in Russia on the world map has changed, and the subsequent stagnation will continue to reduce the Russian share in the world economics and to increase the gap in living standards with developed countries. If there wouldn't be any reforms by 2020 Russia will have a chance to get into the group of countries that are characterized by three features: the technology of the

previous generation; low human capital; low life expectancy; along with ineffective “privatized from the inside” state.

Ahead of elections in 2018, the Russian President instructed to prepare a plan of actions to increase economic growth rates above the world average. The new strategy, which is being prepared by the group chaired by A. Kudrin, should be ready by the summer of 2017. The government did not adopt the previous version, the “Strategy-2020”, officially. However, informally “Strategy-2020” is a kind of a benchmark, and by 2016 it was executed at less than 30% (Dmitriev 2016). It seems that if the task for implementation of a cardinal institutional program of economic action would not be set, the recovery prospects of Russia's economic growth may be doubtful.

The work confirmed the hypothesis of the study, that in Russia there still exist discrepancies between the declared goals of achieving the desired economic growth and the real actions of authorities. The objectives stated by authorities do not correspond to the real data presented in the official forecasts. It is shown that the main risks for not achieving the basic parameters of the forecast of social and economic development submitted by the Russian government until 2020, are internal, reproduced at the level of institutions, priorities and objectives of the executive authorities.

Discussion of results and conclusions

The complexity of the socio-economic tasks means that economic decisions must be complexity. The baseline scenario of the forecast shows that the development of the Russian economy is under pressure of external factors. The baseline scenario has the status of a conservative and does not provide a radical change of model of economic development. This restoration should occur at a fairly low level of oil prices.

The target scenario is focused on a favorable transition of the Russian economy to the investment model of development, which involves reducing costs for business and restrained growth in consumer spending in the first years of the forecast period. Economic growth in the target scenario should contribute to improving the business climate; an active investment policy should also lead to higher annual average growth rate of investment to 5.2% per year in 2017-2019, what should happen due to the rapid growth of private and infrastructure investment.

The analysis of the real implementation of the budget of the Russian Federation and the awareness of possible inertial trend leads to the following conclusions:

1) hypotheses are clearly confirmed; in particular, the Russian budget bypasses key investments in human capital: government spending (2012-2016) on education in real terms has decreased by 22.6%, health decreased by 25.3%;

2) the basic idea of this article is that the planned budget was formed on assumptions which do not adequately reflect an objective Russian reality. The Russian government currently has the ability to improve them, that is, to bring the budget in line with the real economic situation. The Ministry of Finance revised the revenue plan of 2017 and proposed increase of budget expenditures. The cost structure worsens;

3) the revival of investment activity, which was based on the Ministry of Economic Development budgeting in the 2017-2019 is impossible. The companies are left a small number with investment resources due to high interest rates, low profitability of their own activities and low solvent demand of the population;

4) at the present time, it is common that the strategic objectives of development of Russia could be realized only with the comprehensive modernization of the economy, government social policy and law enforcement. Part of these problems is beyond the competence of the government. Key factors of the main problems of the Russian economy are political competition, freedom of media, independent, honest and fair courts. However, it is not so much economic as political issue in Russia.

The work was supported by the Russian Foundation for Humanities Fund, a project No. 16-030-00500. Tyumen State University.

References

Akindinova N., Kondrashov N., Cherniavsky A. (2016), *Thirteen ways to carry out budget consolidation. Comments on the state and business*, The Institute "Development Center" NRU "Higher School of Economics", pp. 12-29.

Aleksashenko S. (2016), *The desired and the possible: what can be done with the Russian economy in 2017*, RBC 27 Dec 2016.

Aschauer D.A. (1990), *Public investment and private sector growth*, Economic Policy Institute, Washington DC.

Barro R.J. (1990), *Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth*, "Journal of Political Economy", vol. 98, pp. 103-125.

Block F. (1990), *Postindustrial possibilities: A critique of economic discourse*, University of California Press.

Block F. (2010), *Revising state theory: Essays in politics and postindustrialism*. Temple University Press.

Buchanan J. (1997), *Compositions*. Per. from English. Series: "Nobel laureates in Economics", vol. 1, Fund Economic Initiatives; CH. ed. Count, Nureyev RM, Moscow, Taurus Alfa.

Burawoy M., Lukács J. (1992), *The radiant past: Ideology and reality in Hungary's road to capitalism*, University of Chicago Press, Chicago.

Burawoy M. (2001), *Neoclassical Sociology: From the End of Communism to the End of Classes*¹, "American Journal of Sociology", no. 106 (4), pp. 1099-1120.

Chandler A., Amatori E., Hikino T. (1997), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge University Press, Cambridge.

Cowen T. (2013), *Average is over*. Dutton Adult.

Dmitriev M.E. (2016), *Analysis of the factors affecting implementation of strategic planning documents at the top level, Analytical report*. Saint-Petersburg, <http://polit.ru/media/files/2016/12/27/Report-on-strategy.pdf>, (access: 25.10.2016).

Dobbin F. (2016), *Comparative and historical approaches to economic sociology*, "Economic Sociology", no. 17(3).

Dobbin F. (2012), *Forging industrial policy: the United States, Britain and France in the railway industry*, "Economic Sociology", no. 13(5).

Evans P.B. (1995), *Embedded autonomy: states and industrial transformation*, vol. 25., Princeton University Press, Princeton, New York.

Explanatory note to the Federal draft law On the Federal budget for 2017, 2018 and 2019, <http://government.ru/activities/selection/301/25074/>, (access: 25.10.2016).

Fligstein N. (2007), *The state, markets, and economic growth*, "Economic Sociology", 8(2).

Fligstein N. (2013), *The architecture of markets: an economic sociology of capitalist societies of the XXI century*, "Economic Sociology", no. 14(3).

Gurevich V. (2016), *Monitoring of Russia's Economic Outlook. Trends and Challenges of Socio-Economic Development*, no. 16 (34).

Hannan M.T., Freeman J. (1984), *Structural inertia and organizational change*. "American Sociological Review", pp. 149-164.

Harvey D. (1989), *The postmodern condition: An enquiry into the origins of cultural change*, Blackwell.

Hedlund S. (2015), *Invisible hands, Russian experience and social science. Ways of explaining the system failure*, State University Higher School of Economics, Moscow.

Herschenkron A. (1962), *The approach to European industrialization: a postscript. Economic Backwardness in Historical Perspective*, Harvard University Press, pp. 355-64.

Higley J., Lengyel G. (2000), *Elites after state socialism: Theories and analysis*. Rowman & Littlefield.

Jessop B. (1990), *State theory: Putting the capitalist state in its place*, Penn State Press.

Jessop B. (1995), *The regulation approach, governance and post-Fordism: alternative perspectives on economic and political change?*, "Economy and Society", no. 24(3), pp. 307-333.

Kaźmierczyk J. (2015), *Konsensus Poznański i Konsensus Azjatycki – jak daleko do Konsensusu Waszyngtońskiego? Analiza porównawcza. Pierwsze spostrzeżenia*, in: Pietraszkiewicz K. (ed.), *Sektor finansowy: stymulatory i zagrożenia rozwoju*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, pp. 222-239.

Kolodko G.V. (2014), *Whither the world: political economy of the future*, Moscow, Magistr.

Lapin N.I. (2005), *Antroposocietal approach: the methodological grounds of sociological measurement*, "Questions of Philosophy", (2), pp. 17-29.

Lash S., Urry J. (1987), *The end of organized capitalism*, University of Wisconsin Press.

Maddison A. (1995), *Explaining the economic performance of nations*, Book.

Marsh P. (2015), *A new industrial revolution. Consumers, globalization and the end of mass production*, Publishing House of the Gaidar Institute, Moscow.

North D., Wallis D., Weingast B. (2011), *Violence and social orders. A conceptual framework for interpreting recorded human history*, Publishing House of the Gaidar Institute, Moscow.

Nureev R.M. (2015), *Development Economics: models of establishing market economy: Textbook*, "Bulletin of the Center for international education of Moscow State University, Philology. Cultural studies. Pedagogy. The technique", (4), pp. 49-54.

Official statements from the Russian Finance Ministry's website: http://minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budj_rosp/, (access: 25.10.2016).

Polanyi's K. (2002), *Economics as institutionally formed process*, "Economic Sociology", no. 3(2).

Radaev V.V. (2008), *Economic Sociology*, Ed. House State. University – Higher School of Economics, 2nd ed. , Moscow.

Ritchie J., Lewis, J., Nicholls C.M., Ormston R. (eds.) (2013), *Qualitative research practice: A guide for social science students and researchers*, Sage.

Romer P. (1990), *Endogenous Technological Change*, “Journal of Political Economy”, vol. 98, pp. 79-102.

Russia and the World: 2010. Annual Forecast: Economy and Foreign Policy Project leads. A.A. Dynkin, V.G. Baranovskii, IMEMO RAN, 2010, Moscow.

Russia and the World: 2016. Annual Forecast: Economy and Foreign Policy Project leads A.A. Dynkin, V.G. Baranovskii, IMEMO RAN, 2016, Moscow.

Sokolov I. (2016), *Federal budget for 2017-2019: what they say, its basic parameters, Monitoring of the economic situation in Russia. Trends and challenges for socio-economic development*, no. 16 (34), pp. 6-14.

Stevenson P., Burawoy M., Skocpol T. (1985), *Marxist Inquiries: Studies of Labor, Class and States*, University of Chicago Press.

Temin P., Vines D. (2015), *The Economy without a leader. Why crumbled the world economic system and how to collect it*, Publishing House of the Gaidar Institute, Moscow.

The materials of the Russian State Committee of Statistics (2016), http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/, (access: 25.10.2016).

The project of the main characteristics of the federal budget 2017-2019, the calculations of the Institute “Development Center” (2016), The Russian Ministry of Finance, Ministry of Economic Development. Higher School of Economics, Moscow. <http://government.ru/activities/selection/301/25074/>, (access: 25.10.2016).

The report on the Russian economy. From recession to recovery. The 37th edition of the World Bank (2017), 64 p., <http://pubdocs.worldbank.org/en/383241495487103815/RER-37-May26-FINAL-with-summary.pdf>, (access: 22.6.2017).

Tickell A., Peck J.A. (1992), *Accumulation, regulation and the geographies of post-Fordism: missing links in regulationist research*, “Progress in Human Geography”, no. 16(2), pp. 190-218.

Tyson L. (1992), *Who is Bashing Whom. Trade Conflict in High-Technology Industries*, Washington DC, Institute of International Economics, 1992, no. 4(9).

Voslensky M.S. (1991), *Item. The ruling class of the Soviet Union*, Moscow, "Soviet Russia" joint. with MP "October".

Weber M. (1978), *Economy and society: An outline of interpretive sociology*, vol. 1, University of California Press, Berkeley.

Wright E.O. (2005), *Foundations of a neo-Marxist class analysis. Approaches to class analysis*, in: Wright E.O. (ed.), *Approaches to Class Analysis*, Cambridge University Press, pp. 4-30.

Yanina Dymitrowska, dr
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.104>

Rola państwa prorozwojowego w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego krajów rozwijających się

Abstrakt

W literaturze przedmiotu zwracana jest uwaga na rolę jaką odegrała idea państwa prorozwojowego dla dynamicznego rozwoju „azjatyckich tygrysów”. Istotne jest dokonanie analizy rozwiązania systemowego, które przyczyniło się do sukcesu przywołanych gospodarek oraz ocena możliwości jego efektywnego zastosowania w krajach rozwijających się. Celem artykułu jest zatem ocena znaczenia systemu państwa prorozwojowego dla rozwoju gospodarczego krajów rozwijających się. W pierwszej części opracowania przedstawiono istotę państwa prorozwojowego – definicję, cechy charakterystyczne oraz główne założenia sposobu funkcjonowania. Następnie analizie poddano znaczenie państwa prorozwojowego dla rozwoju gospodarczego „azjatyckich tygrysów”. Są to bowiem kraje uznawane za prekursorów systemu. W ostatniej części artykułu dokonano oceny roli państwa prorozwojowego w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego krajów rozwijających się.

Słowa kluczowe: państwo prorozwojowe, kapitalizm prorozwojowy, rozwój gospodarczy, „azjatyckie tygrysy”, kraje rozwijające się.

The role of developmental state in the formation of socio-economic order of developing countries

Abstract

In the literature, attention is paid to the role a developmental state played in the dynamic development of the Asian Tigers. It is important to analyze the system solution, which contributed to the success of mentioned economies and evaluate its possible effective use in developing countries. The aim of the paper is, therefore, to assess the relevance of developmental state system for the economic development of developing countries. In the first part of the study, an idea of developmental state is going to be presented – definition, characteristics and the main assumptions of its' functioning. Then, the relevance of developmental state system for the economic development of the Asian Tigers will be examined while these are the countries considered to be precursors of the system. In the last part

of the paper, the role of developmental state in the formation of the socio-economic order of developing countries will be assessed.

Keywords: developmental state, developmental capitalism, economic development, Asian Tigers, developing countries.

JEL CODE: E02, E60, O11, O20, O50.

Wstęp

Pogłębiające się zróżnicowanie pod względem rozwoju gospodarczego pomiędzy współczesnymi gospodarkami rozwiniętymi oraz najbiedniejszymi krajami rozwijającymi się, stale nie rozwiązane problemy państw Trzeciego Świata, przerost znaczenia korporacji transnarodowych w gospodarce globalnej, brak sprawiedliwego handlu, intensyfikacja bezkompromisowej konkurencji na rynku międzynarodowym zaliczane są do głównych dylematów globalizacji. We współczesnych warunkach szybko postępującego procesu globalizacji kraje rozwijające się stają przed znacznym wyzwaniem. Z jednej strony nie mogą one pozostać poza systemem globalnym. Z drugiej natomiast nie posiadają wystarczających możliwości, aby efektywnie konkurować z przedsiębiorstwami międzynarodowymi. Kraje najbiedniejsze są więc często zmuszone do specjalizacji w wydobyciu i eksporcie nieprzetworzonych surowców naturalnych, co z wielu powodów¹ nie jest dla nich korzystne. Jednocześnie znaczna liczba gospodarek rozwijających się nie posiada złóż surowcowych. Zatem identyfikacja luki na rynku globalnym jest dla nich jeszcze bardziej utrudniona. W takiej sytuacji tradycyjne ustroje gospodarcze opierające się na gospodarce wolnorynkowej oraz braku ingerencji państwa odnoszące sukcesy we współczesnych rozwiniętych gospodarkach kapitalistycznych nie koniecznie będą się sprawdzać.

Alternatywne rozwiązanie może stanowić idea państwa prorozwojowego. Ustrój ten został bowiem zastosowany z sukcesem w państwach rozwijających się zaliczanych do „azjatyckich tygrysów”². W literaturze przedmiotu zwracana jest także uwaga na inne dynamicznie rozwijające się gospodarki, w których występują pewne elementy kapitalizmu

¹ Przede wszystkim ze względu na występowanie „kłatwy bogactwa” - zjawiska „osiągania gorszych wyników, w zakresie rozwoju gospodarczego i redukcji ubóstwa, przez państwa bogate w surowce naturalne w porównaniu z krajami, których zasobność w surowce jest znikoma” (Dymitrowska 2015, s. 31). Szerzej zob. w (Dymitrowska 2015).

² Do „azjatyckich tygrysów” (ang. *Asian Tigers*) zaliczana jest grupa czterech krajów azjatyckich: Korei Południowej, Singapuru, Tajwanu oraz Hongkongu, których wspólną cechą jest szybki rozwój gospodarczy w latach 60.-80. XX wieku (Kim 1988). Wymienione gospodarki klasyfikowane są jako tygrysy pierwszej generacji. Wyróżniane są także tzw. „młode azjatyckie tygrysy” (ang. *Tiger Cub Economies*) - pięć dominujących krajów Azji Południowo-Wschodniej (Malezję, Indonezję, Tajlandię, Wietnam i Filipiny), które uznawane są za tygrysy drugiej generacji.

prorozwojowego. Istotnym jest zatem przeprowadzenie szczegółowej analizy rozwiązania systemowego którym jest państwo rozwojowe oraz ocena jego roli w kształtowaniu układu społeczno-gospodarczego krajów rozwijających się.

Celem opracowania jest więc ocena znaczenia systemu państwa prorozwojowego dla rozwoju gospodarczego krajów rozwijających się³.

Artykuł składa się z trzech części poprzedzonych wstępem oraz podsumowanych zakończeniem. W pierwszej kolejności przedstawiono ideę kapitalizmu prorozwojowego oraz państwa prorozwojowego. Dokonano konceptualizacji pojęć, określono cechy charakterystyczne kapitalizmu prorozwojowego, a także główne założenia funkcjonowania państwa prorozwojowego. W drugiej części opracowania analizie poddano znaczenie państwa prorozwojowego dla rozwoju gospodarczego „azjatyckich tygrysów”. W końcowej części podjęto próbę oceny roli państwa prorozwojowego w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego krajów rozwijających się.

W artykule zastosowano przede wszystkim metody analizy porównawczej i opisowej. Szczegółową analizę literatury przedmiotu przeprowadzono na podstawie opracowań w języku polskim i angielskim. W celu wzbogacenia rozważań wykorzystano także dane statystyczne udostępniane przez organizacje międzynarodowe (między innymi Bank Światowy).

Istota państwa prorozwojowego

Państwo prorozwojowe (ang. *developmental state*)⁴ jest kluczowym elementem kapitalizmu prorozwojowego (ang. *developmental capitalism*)⁵, systemu gospodarczego który ukształtował się w krajach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej (przede wszystkim Tajwanie, Hongkongu, Singapurze oraz Korei Południowej) w latach 1960-1970. Pewne

³ Klasyfikacji krajów na rozwinięte i rozwijające się jest zagadnieniem znacznie utrudnionym. W literaturze przedmiotu nie istnieje uniwersalna, powszechnie przyjęta klasyfikacja krajów pod względem rozwoju. Biorąc pod uwagę problematykę podejmowaną w artykule oraz przyjęty cel badawczy, w ramach niniejszego opracowania grupa krajów rozwijających się oraz najmniej rozwiniętych rozumiana jest, zgodnie z klasyfikacją Banku Światowego (The World Bank 2017), jako grupa krajów o niższych średnich dochodach (ang. *Lower-middle-income economies*) oraz o niskich dochodach (ang. *Low-income economies*). Państwa te znajdują się bowiem na początku ścieżki rozwoju gospodarczego. Analiza rozwiązania systemowego, które mogłoby się przyczynić do sukcesu przywołanych gospodarek oraz ocena możliwości jego efektywnego zastosowania jest dla nich najbardziej istotna. Grupa państw o wyższych średnich dochodach (ang. *Upper-middle-income economies*), zdaniem Autora, powinna zostać poddana osobnej analizie.

⁴ Inne spotykane w literaturze nazewnictwo: państwo rozwojowe, m.in. (Castells 2009; Dymitrowska 2015).

⁵ W literaturze przedmiotu nazywany również kapitalizmem rozwoju państwowego (ang. *state development capitalism*).

cechy ustroju występowały natomiast już wcześniej, na przykład po II wojnie światowej w Japonii.

Pojęcie państwa prorozwojowego po raz pierwszy pojawiło się w opracowaniu Chalmersa Johnsona pt. *MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy* w roku 1982 (Johnson 1982). Autor, podejmując próbę wyjaśnienia japońskiego cudu gospodarczego⁶, przedstawił odmienny typ kapitalizmu, w ramach którego państwu przydzielona została bardziej istotna rola niż wyłącznie „stróża nocnego”. W czasie powojennym w Japonii prowadzono bowiem aktywną, pozytywną, długookresową politykę wspierania rozwoju gospodarczego za pośrednictwem szerokiego wachlarza narzędzi polityki gospodarczej (między innymi kredytów, przydziałów dewiz, ulg podatkowych oraz innych (Ząbkowicz 2006, s. 21)) z współistniejącym silnym i rozległym sektorem prywatnym. Jednocześnie w kraju udało się stworzyć system oparty na znacznej oraz efektywnej współpracy administracji państwowej, przede wszystkim gospodarczej (głównie przez MITI – Ministerstwo Handlu Zagranicznego i Przemysłu), z biznesem (za pośrednictwem rad przemysłowych oraz komitetów doradczych, często wchodzących formalnie w skład rządu) (Woś 2001, s. 185).

W latach 90. XX w. pojęcie państwa prorozwojowego zostało rozszerzone na inne kapitalistyczne państwa azjatyckie, przede wszystkim dynamicznie rozwijające się „azjatyckie tygrysy” (Woo-Cumings 1999). Sukces gospodarczy rozwijających się państw azjatyckich zwrócił uwagę badaczy na ideę państwa prorozwojowego oraz możliwości jego zastosowania w kontekście umożliwienia dynamicznego rozwoju gospodarczego przede wszystkim krajom rozwijającym się oraz najmniej rozwiniętym. We współczesnej literaturze przedmiotu ustrój kapitalizmu prorozwojowego analizowany jest głównie w kontekście kształtowania ładu społeczno-gospodarczego krajów rozwijających się.

Na podstawie analizy przeprowadzonych dotychczas badań państwo prorozwojowe scharakteryzować można jako grupę instytucji, mających na celu stworzenie warunków pozwalających państwu rozwijającemu się na przyspieszenie rozwoju gospodarczego poprzez aktywne wspieranie prywatnego sektora przemysłowego gospodarki w odbudowie technologicznej oraz ekspansji na rynki zagraniczne, jednocześnie umożliwiając społeczeństwu kraju uzyskanie korzyści ze wzrostu gospodarczego (Johnson 1982; Amsden 1989; Haggard 1990; Wade 1990; Leftwich 1994, 1995; Levi-Faura 2012; Dymitrowska

⁶ W latach 1960-1973 średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego w Japonii wynosiło 9,12% (obliczenie własne na podstawie (World Development Indicators 2016)).

2015; Szudy 2015). Ustrój kapitalizmu prorozwojowego jest modelem kapitalizmu⁷, w którym państwo odgrywa rolę stosunkowo niezależnego lub autonomicznego podmiot gospodarczego w istotnym stopniu ingerującego w gospodarkę. Państwo prowadzi politykę w charakterze zastępcy przedsiębiorcy oraz pełni znaczącą funkcję w rozwoju gospodarczym. Dążenie do dynamicznego, zrównoważonego oraz stałego rozwoju gospodarczo-społecznego jest podstawowym celem działania państwa prorozwojowego (Dymitrowska 2015, s. 81).

Manuel Castells (2009, s. 255) zwraca szczególną uwagę na fakt, że „państwo jest rozwojowe, gdy ustanawia jako zasadę swej legitymizacji zdolność wspierania i podtrzymywania rozwoju, jeśli przez rozwój rozumieć połączenie stałych wysokich wskaźników wzrostu gospodarczego i strukturalnej zmiany systemu produkcyjnego, zarówno na gruncie krajowym, jak i w jego stosunkach z gospodarką międzynarodową”. Podkreśla jednocześnie, że dla państwa prorozwojowego rozwój gospodarczo-społeczny nie jest celem, tylko środkiem pozwalającym na osiągnięcie pozycji konkurencyjnej w gospodarce globalnej, zaznaczenie interesów narodowych kraju na arenie międzynarodowej oraz ucieczkę z peryferii.

Podobną definicję przedstawia David Levi-Faura (2012 za Szudy 2015, s. 46) zwracając uwagę, że państwo jest prorozwojowe, jeżeli w sposób rzetelny i pełny oddania zobowiązuje się dążyć do umożliwienia jak najwyższego poziomu rozwoju gospodarczego.

Zatem wśród głównych założeń funkcjonowania państwa prorozwojowego wymienić należy:

- umożliwienie stałego, dynamicznego, zrównoważonego rozwoju gospodarczego,
- budowa oraz wspomaganie mechanizmu rynkowego poprzez aktywne wspieranie prywatnego sektora przemysłowego gospodarki,
- uzyskanie silnej pozycji konkurencyjnej na rynku globalnym.

Jednocześnie kapitalizm prorozwojowy scharakteryzować należy następującymi cechami:

- istnienie silnej, wysoko wykwalifikowanej elity politycznej oraz słabego, podporządkowanego społeczeństwa obywatelskiego,
- znaczna interwencja państwa w gospodarkę,
- funkcjonowanie państwa prorozwojowego⁸,
- silna, sprawna, uczciwa, ale ograniczona biurokracja,
- rozwijający się prywatny sektor przemysłowy gospodarki,

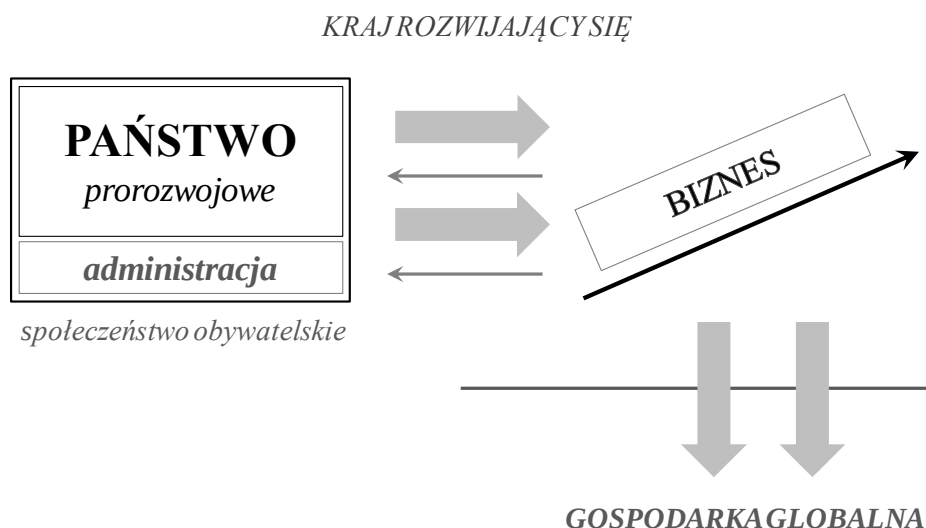
⁷ Niektórzy autorzy uważają, że model kapitalizmu prorozwojowego nie jest kapitalizmem, tylko szczególnym modelem gospodarki mieszanej (Woś 1997, s. 133).

⁸ Z uwzględnieniem głównych założeń funkcjonowania państwa prorozwojowego wymienionych wcześniej.

- aktywna współpraca administracji, zwłaszcza gospodarczej, z biznesem.

Biorąc pod uwagę przedstawione cechy kapitalizmu prorozwojowego oraz główne założenia funkcjonowania państwa prorozwojowego ustrój zobrazowano na rysunku numer jeden.

Rysunek 1. Idea kapitalizmu prorozwojowego



Źródło opracowanie własne.

Analizując ideę kapitalizmu prorozwojowego istotne jest również zwrócenie uwagi, że zakładane jest zmniejszenie ingerencji państwa w miarę wzmocnienia pozycji konkurencyjnej kraju na rynku globalnym. Ważne jest również, że prorozwojowy model interwencjonizmu państwowego nie oznacza niedoceniań rynku i wolności gospodarczej. Charakterystyczne jest bowiem pozytywne traktowanie rynku przez rząd.

Państwo prorozwojowe a rozwój gospodarczy „azjatyckich tygrysów”

Analizując ideę państwa prorozwojowego w kontekście umożliwienia przyśpieszenia rozwoju gospodarczego krajom rozwijającym się istotna jest ocena jego znaczenia dla rozwoju gospodarczego „azjatyckich tygrysów”, uznawanych za kraje rozwijające się będące prekursorami systemu.

Do „azjatyckich tygrysów” pierwszej generacji zaliczane są cztery kraje: Korea Południowa, Singapur, Tajwan oraz Hongkong. Od lat 60. XX w. wymienione gospodarki charakteryzowały się średnim wzrostem gospodarczym wynoszącym około 8% rocznie. Przy

tym w latach najbardziej dynamicznego rozwoju (lata 1965-1995) wskaźnik ten kształtował się na średnim rocznym poziomie wyższym niż 8%⁹.

„Azjatyckie tygrysy” wymieniane są w literaturze przedmiotu jako przykład znacznego sukcesu gospodarczego krajów znajdujących się na peryferiach świata globalnego. Państwa te, których gospodarki były zniszczone przez wojny, pozbawione zasobów naturalnych, źródeł energii oraz tradycji przemysłowych, zacofane pod względem technologicznym, w ciągu trzydziestu lat zmieniły się w jednych z najbardziej konkurencyjnych i innowacyjnych producentów i eksporterów na świecie.

Zgodnie z podejściem wolnorynkowych ekonomistów i polityków, a także Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego przyjmuje się, że źródłem sukcesu gospodarczego „azjatyckich tygrysów” nie była poprawa sprawności działania gospodarki w wyniku efektywnej ingerencji państwa, ale ograniczenie źródeł niesprawności rynku poprzez zmniejszenie interwencji instytucji publicznych w funkcjonowanie gospodarki (The World Bank 1993, s. 5). Niektórzy badacze są jednak przekonani, że u podstaw doświadczeń analizowanych nowo uprzemysłowionych gospodarek leży państwo prorozwojowe, którego cechą charakterystyczną jest znaczna ingerencja państwa w gospodarkę, m.in. (Appelbaum, Henderson 1992, Castells 2009).

Pod względem interwencjonizmu państwa „azjatyckie tygrysy” można uszeregować zaczynając od Singapuru, gdzie interwencja była najbardziej znacząca, poprzez Koreę Południową, Tajwan oraz Hongkong, w którym występował najmniejszy interwencjonizm (Castells 2009, s. 233). Aparaty państwowe wszystkich analizowanych państw w początkowej fazie rozwoju (w latach 60. XX w.) posiadały jednak zbieżny cel – ukształtowanie fizycznych, społecznych i instytucjonalnych uwarunkowań przetrwania społeczeństw, którymi zarządzały. Prowadząc oraz jednocześnie kontrolując słabe, podporządkowane społeczeństwa obywatelskie dążono do umożliwienia stałego, dynamicznego, zrównoważonego rozwoju gospodarczego, a także wejścia i ukształtowania silnej pozycji konkurencyjnej na rynku globalnym. Na uwagę zasługuje fakt, że rozwój gospodarczy był celem nadrzędnym i często niezbędnym z oczekiwaniami społecznymi.

W latach 1960-1970 w czterech omawianych państwach prowadzono aktywną politykę prorozwojową. W Singapurze decydujące znaczenie miała polityka proinwestycyjna¹⁰, nastawiona na przyciąganie do kraju zagranicznych inwestorów, a także polityka mająca na

⁹ Obliczenie własne na podstawie (World Development Indicators 2016).

¹⁰ Między innymi za pośrednictwem specjalnie powołanej rady rozwoju gospodarczego (ang. *Economic Development Board*).

celu dywersyfikację industrialną, podwyższenie technologicznego poziomu produkcji, rozwój nowoczesnych usług, podniesienie jakości pracy. W Korei Południowej skupiono się na inwestowaniu w rozwój państwowych korporacji, budowie infrastruktury, wspieraniu eksportu, promowaniu nauki i techniki. Szczególnie wspierano modernizację produktów i procesów przemysłu krajowego. Stworzono znaczną liczbę wyspecjalizowanych instytutów badawczo-rozwojowych. W Tajwanie stworzono warunki dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw krajowych, postawiono na przyciąganie zagranicznych inwestorów, tworzenie infrastruktury, rozwój edukacji oraz modernizację produkcji. Rząd Hongkongu odegrał natomiast kluczową rolę w tworzeniu warunków konkurencyjności gospodarki kraju na rynkach światowych.

W każdym z państw skupiono się na określeniu strategii, realizacja której umożliwiałaby uzyskanie przewagi komparatywnej na rynku globalnym. W Singapurze i Hongkongu postawiono na promowanie niewielkiego terytorium kraju jako platformy eksportu przeznaczonej dla korporacji transnarodowych. W Korei Południowej postawiono na rozwój nowoczesnego przemysłu krajowego (przemysłu mikroelektroniki, komputerów i elektroniki użytkowej). W Tajwanie również zainwestowano w przemysł mikroelektroniki i sprzętu komputerowego, ale także w przemysł odzieżowy i tekstylny.

Zdaniem M. Castellsa (2009) do sukcesu państwa prorozwojowego w „tygrysach azjatyckich” przyczyniły się trzy czynniki:

- sprzyjający kontekst geopolityczny – zimna wojna w Azji oraz poparcie Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii,
- budowa sprawnego, technokratycznego aparatu państwowego,
- polityczna zdolność do narzucania i wdrażania logiki państwa społeczeństwom.

Jednocześnie w czterech państwach poświęcano znaczącą uwagę integracji społeczeństwa. Miały na to wpływ czynniki pośrednie rozwoju gospodarczego, takie jak wzrost ekonomiczny, polepszenie warunków życia, dostęp do edukacji i służby zdrowia. Dodatkowo np. Tajwan prowadził aktywną politykę nastawioną na zmniejszenie nierówności społeczeństwa. Hongkong i Singapur dążyły do ukształtowania brytyjskiego państwa opiekuńczego. Budowano osiedla komunalne, rozszerzono także zakres świadczeń społecznych (Castells, Goh, Kwok 1990).

Należy również zaznaczyć, że do sukcesu gospodarczego „azjatyckich tygrysów” przyczynił się fakt występowania w tych krajach stosunkowej równowagi pomiędzy

działaniami instytucji formalnych i nieformalnych¹¹. W krajach tych udało się bowiem stworzyć system polegający na efektywnym współdziałaniu administracji państwowej z przedsiębiorstwami i gospodarstwami domowymi, integracja działań których jest korzystna i niezbędna dla przyspieszenia rozwoju gospodarczego. Kapitał instytucjonalny, występujący w omawianych krajach należy również określić jako silny, sprawny oraz uczciwy. W państwach tych istniał także stosunkowo wysoki poziom zaufania społecznego. Znaczenie konfiguracji instytucji formalnych i nieformalnych, występującej w „azjatyckich tygrysach”, dla rozwoju gospodarczego należy więc scharakteryzować jako pozytywne¹².

Proces dwudziestoletniego dynamicznego rozwoju gospodarczego przyczynił się w „azjatyckich tygrysach” nie tylko do zmiany ich pozycji na rynku globalnym ale również do zmiany ich społeczeństw. W państwach tych ukształtowała się nowa, pewna siebie, otwarta na świat globalny, wykształcona kapitalistyczna klasa średnia nie potrzebująca już opiekuna w postaci państwa technokratycznego. Powstaje więc pytanie w jaki sposób powinny być dostosowane instrumenty interwencji państwowej do wewnątrz krajowych zmian uwarunkowań społeczno-gospodarczych, a także do dynamicznie ewoluujących warunków zewnętrznych¹³.

Państwo prorozwojowe a rozwój gospodarczy krajów rozwijających się

Po sukcesie „azjatyckich tygrysów” analizę efektywności funkcjonowania państwa prorozwojowego poszerzono o inne kraje rozwijające się. M. Castells (2009, s. 302) zwraca uwagę na podobieństwa zastosowanych rozwiązań systemowych w pozostałych dynamicznie rozwijających się krajach azjatyckich, przede wszystkich „azjatyckich tygrysach” drugiej generacji. Opisuje również zmiany ustroju gospodarczego Chińskiej Republiki Ludowej nadając współczesnemu systemowi Chin nazwę chińskiego nacjonalizmu rozwojowego o cechach socjalistycznych.

Edmund Amann (2006 za Szudy 2015, s. 46) zwraca uwagę na występowanie pewnych cech państwa prorozwojowego w Ghanie w latach 80. XX w., Brazylii w latach 90. XX w. oraz w Republice Południowej Afryki w 1994 roku. W wymienionych krajach rozwijających się prowadzono bowiem działania państwa ingerujące w gospodarkę w celu zwiększenia

¹¹ Więcej na temat znaczenia instytucji formalnych i nieformalnych w kształtowaniu trwałego rozwoju zob. w (Fiedor 2015, s. 83-101).

¹² Więcej na temat znaczenia instytucji politycznych i gospodarczych dla rozwoju gospodarczego zob. w (Acemoglu, Robinson 2014).

¹³ Więcej na temat rozwoju i kryzysu w azjatyckim basenie Pacyfiku zob. w (Castells 2009, s. 189-302).

efektywności funkcjonowania rynków krajowych przy jednoczesnej liberalizacji systemu gospodarczego.

Paul Stevens (2003, s. 17) zaznacza, że w krajach rozwijających się specjalizujących się w eksporcie surowców naturalnych, którym udało się, zgodnie ze zdaniem Stevensa, uniknąć „klątwy bogactwa” (Botswana, Indonezji, Malezji i Chile) funkcjonuje pewna forma państwa prorozwojowego. Botswana często jest prezentowana jako przykład kapitalizmu prorozwojowego wśród państw Afryki (Leftwich 1994). Podobne zdanie prezentuje Yanina Dymitrowska (2015, s. 164) w kontekście rozwoju gospodarczego dynamicznie rozwijających się państw bogatych w złoża surowców naturalnych Botswany i Chile.

Ocena znaczenia państwa prorozwojowego dla rozwoju gospodarczego państw rozwijających się jest przedmiotem daleko idącej kontrowersji. Zgodnie z podejściem wolnorynkowych ekonomistów i polityków, a także Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego ingerencja państwa w gospodarkę zaburza działanie mechanizmu rynkowego tym samym hamując rozwój gospodarczy kraju. Dodatkowo w krajach, w których ukształtowało się państwo prorozwojowe, najczęściej występuje autorytarny ustrój polityczny oraz słaba demokracja, co przez znaczną liczbę badaczy uznawane jest za ograniczenie możliwości długoterminowego, zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Niektórzy naukowcy wyrażają nieufność w stosunku do sposobności państwa do pełnienia funkcji prorozwojowych. Prezentowany sceptycyzm dotyczy przede wszystkim umiejętności dokonywania przez aparat państwowy wyboru odpowiednich kierunków inwestowania oraz oparcia się władzy państwowej przed wpływem różnorodnych grup interesów, zwłaszcza w przypadku słabo rozwiniętych systemów polityczno-gospodarczo-społecznych krajów rozwijających się oraz najmniej rozwiniętych.

Przy ocenie znaczenia państwa prorozwojowego dla sukcesu Japonii i „azjatyckich tygrysów” często zwracana jest także uwaga na rolę specyfiki mentalności oraz tradycji kulturowych wymienionych krajów. Wielu analityków „gospodarczego cudu japońskiego” upatruje jego przyczyny przede wszystkim w pewnych uwarunkowaniach kulturowych oraz specyficznych formach życia społecznego występujących w Japonii. Należy także stwierdzić, że pracownicy Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej, wykształceni i ciężko pracujący, niewątpliwie odegrali kluczową rolę w procesie rozwojowym „azjatyckich tygrysów”. Istotną kwestią jest również równowaga instytucjonalna oraz wysoki poziom zaufania społecznego, występujący w omawianych krajach.

Utrudnione jest również wyznaczenie granicy pomiędzy państwem prorozwojowym a państwem grabieżczym (ang. *predatory state*). W literaturze przedmiotu państwo grabieżcze prezentowane jest jako przeciwieństwo państwa prorozwojowego. Państwo to także charakteryzuje się znaczną ingerencją administracji państwowej w gospodarkę. Jest to jednakże scentralizowany model, w ramach którego realizowane są przede wszystkim cele elity rządzącej oraz wybranych grup interesu, kosztem zupełnego wyczerpania społeczeństwa obywatelskiego. Największe zagrożenie przekształcenia się państwa prorozwojowego w grabieżcze występuje w rozwijających się państwach afrykańskich ze względu na długoletnią historię opartą na wojnach i tyranii oraz ukształtowaną mentalność społeczeństw afrykańskich.

Zagadnieniu występowania państwa grabieżczego poświęćane jest w ostatnich latach coraz więcej uwagi światowych badaczy m.in. (Evans 1989; Robinson 1999; Moselle; Polak 2001). W większości publikacji rozważane są przyczyny przekształcenia państwa rozwojowego w grabieżcze. Zdaniem Jamesa Robinsona (1999) państwo grabieżcze najczęściej powstaje w społeczeństwach gdzie:

- korzyści władzy politycznej są znaczące,
- występują znaczne zasoby surowców naturalnych,
- istnieją znikome zasoby czynników wspomagających inwestycje państwowe (np. kapitału ludzkiego),
- ma miejsce stale niestabilna sytuacja polityczno-społeczna.

Za pomocą przedstawionych stwierdzeń częściowo można wytłumaczyć dlaczego system państwa rozwojowego z sukcesem funkcjonuje w państwach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej, jednak nie w krajach Afryki Subsaharyjskiej. Wielu naukowców zaznacza np. (Rodrik 1996), że różnica pomiędzy pierwszą grupą krajów a drugą wynika z faktu posiadania znaczącej liczby wykształconej siły roboczej oraz braku surowców naturalnych. Z drugiej jednak strony przykłady państw rozwijających się bogatych w złoża surowców naturalnych (np. Botswana lub Chile), w których zdaniem niektórych badaczy np. (Stevens 2003; Dymitrowska 2015) udało się wprowadzić elementy państwa rozwojowego, co miało znaczenie dla przyspieszenia rozwoju gospodarczego tych państw, pozwalają na zaprzeczenie przedstawionym wniosków. Problematyka uwarunkowań występowania państwa prorozwojowego a państwa grabieżczego jest skomplikowana, ale jednocześnie istotna i aktualna. Dlatego dalsze badania w tej kategorii są wskazane.

Doświadczenie Japonii oraz „azjatyckich tygrysów” w kontekście współpracy rządu z przedstawicielami sektora prywatnego świadczy, że aktywna interwencja państwa w określonych warunkach może sprzyjać przyspieszeniu rozwoju gospodarczego kraju. Wyniki rozwoju gospodarczego uzyskane przez Botswanę i Chile w ciągu ostatnich czterdziestu lat także potwierdzają przedstawiony wniosek. Istnieje więc możliwość, że system kapitalizmu prorozwojowej przy spełnieniu określonych uwarunkowań może stanowić „trzecią drogę” przejścia krajów rozwijających się przez proces transformacji gospodarczej w kierunku uzyskania konkurencyjnej pozycji na współczesnym rynku globalnym.

Podsumowanie

Po wieloletnich badaniach socjologii rozwoju przyjęto, że procesy rozwoju gospodarczego i transformacji strukturalnej bazują na instytucjach, są kształtowane przez kulturę, wspierane przez społeczne porozumienie, budowane przez społeczne konflikty, wywalczane przez taktyki polityczne i kierowane przez politykę i strategie polityczne (Evans 1995 za Castells 2009, s. 200).

U podstaw japońskiego cudu gospodarczego oraz sukcesu „azjatyckich tygrysów” znajduje się idea państwa prorozwojowego, charakteryzującego się znaczną ingerencją państwa w gospodarkę w celu uzyskania silnej pozycji konkurencyjnej kraju na rynku globalnym poprzez umożliwienie stałego, dynamicznego, zrównoważonego rozwoju gospodarczego za pośrednictwem budowy oraz wspomagania mechanizmu rynkowego oraz przy aktywnym wspieraniu prywatnego sektora przemysłowego gospodarki.

Doświadczenia wymienionych państw Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej, a także innych krajów rozwijających się (np. Botswany, Chile, „azjatyckich tygrysów” drugiej generacji) popiera tezę, że państwo prorozwojowe w określonych uwarunkowaniach może stanowić siłę napędową w procesie transformacji gospodarczej i modernizacji technologicznej krajów rozwijających się i najmniej rozwiniętych. Jednocześnie występuje niebezpiecznie cienka granica pomiędzy państwem prorozwojowym a państwem grabieżczym, funkcjonowanie, którego doprowadziło do pogłębienia ubóstwa w wielu najbiedniejszych krajach świata.

Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J.A. (2014), *Dlaczego narody przegrywają*, Zysk i S-ka.
- Amsden A. (1989), *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, Oxford, New York.
- Appelbaum R.P., Henderson J. (ed.) (1992), *States and Development in the Asian Pacific Rim*, Sage, London.
- Castells M. (2009), *Koniec tysiąclecia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Castells M., Goh L., Kwok R.Y.W. (1990), *The Shek Kip Mei Syndrom: Economic Development and Public Housing in Hong Kong and Singapore*, Pion, London.
- Dymitrowska Y. (2015), „*Kłątwa bogactwa*” a polityka gospodarcza państwa, SimplePublishing.
- Evans P. (1989), *Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State*, „Sociological Forum”, no. 4.
- Evans P. (1995), *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Fiedor B. (2015), *Instytucje formalne i nieformalne w kształtowaniu trwałego rozwoju*, w: Kryk B., Kłos L. (red.), *Problemy współczesnej ekonomii - tom 2*, Studia i Prace WNFiz, nr 40.
- Haggard S. (1990), *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, Cornell University Press, Ithaca, London.
- Johnson C. (1982), *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford University Press, Stanford, California.
- Kim E.M. (ed.) (1998), *The four Asian tigers: Economic development and the global political economy*, Academic Press Inc, San Diego.
- Leftwich A. (1994), *The Developmental State*, Working Paper, vol. 6, University of York.
- Leftwich A. (1995), *Bringing politics back in: Towards a model of the developmental state*, „Journal of Development Studies”, vol. 31.
- Levi-Faur D. (2012), *States Making and Market Building for the Global South: The Developmental State vs. The Regulatory State?*, Jerusalem Papers in Regulation and Governance, Working Paper, no. 44.

Moselle B., Polak B. (2001), *A Model of a Predatory State*, „The Journal of Law, Economics and Organization”, no. 17/1.

Robinson J.A. (1999), *When is a State Predatory?*, CESifo Working Paper Series, no. 178.

Rodrik D. (1996), *Understanding Economic Policy Reform*, Journal of 35 Economic Literature, no. 34.

Stevens P. (2003), *Resource Impact: Curse or Blessing? A literature survey*, Centre for Energy, Petroleum and Mineral Law and Policy, University of Dundee, Dundee, UK.

Szudy M. (2015), *Developmental Capitalism Jako Trzecia Droga*, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Nr 211.

The World Bank (1993), *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy. The World Bank Policy Research Report*, Washington D.C.

The World Bank (2016), *World Development Indicators 2016*, Data catalog downloads (Excel), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, (dostęp: 10.2016).

The World Bank (2017), *Country and Lending Groups*, Data, <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519>, (dostęp: 05.2017).

Wade R. (1990), *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton University Press, Princeton.

Woo-Cumings M. (ed.) (1999), *The Developmental State*, Cornell University Press Ithaca, New York.

Woś J. (1997), *Wprowadzenie do ekonomii*, Wydawnictwo WSB, Poznań.

Woś J. (2001), *Rynek i państwo w modelach współczesnej gospodarki rynkowej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, Rok LXIII, zeszyt 4.

Ząbkowicz A. (2006), *Instytucje i wzrost gospodarki Japonii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

Lucyna Grabowska, mgr
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.105>

Strategia rozwoju powiatu chodzieskiego jako instrument kreacji wizerunku

Abstrakt

Celem artykułu jest przedstawienie strategii rozwojowej powiatu chodzieskiego i jej wpływu na wizerunek powiatu, a także próba oceny skuteczności tego instrumentu w kreacji wizerunku. Celem głównym Strategii, a zarazem najbardziej ogólnym i perspektywicznym jest dążenie samorządu do osiągnięcia odpowiedniego stanu powiatu zdefiniowanego w społecznie wykreowanej wizji jego rozwoju. W artykule zostały przedstawione badania przeprowadzone wśród mieszkańców powiatu chodzieskiego dotyczące najważniejszych społecznie obszarów tematycznych, do których cele strategiczne powinny się odnosić. Opisane cele strategiczne, a także ich wpływ na przyszły wizerunek powiatu. Strategia jest projekcją przyszłości zadeklarowanej w wizji i w wywodzących się z niej celach, do urzeczywistniania, których samorząd powiatowy, w partnerstwie z innymi podmiotami będzie dążył, podejmując określone sposoby działania wyznaczone w misji i scenariuszu realizacyjnym Strategii oraz dokonując przekształceń obecnego stanu powiatu w oczekiwany. Podjęta zostanie próba oceny strategii jako instrumentu kreacji wizerunku powiatu.

Słowa klucze: strategia, wizerunek.

The strategy of the social and economic development of Chodzież county as the instrument of creating positive image

Abstract

The aim of the article is to present the strategy of Chodzież county and its influence on the county's development, as well as to attempt to assess the effectiveness of this instrument in creating a positive image. The main aim of the strategy, which is very general and perspective-based, is the local authorities' eagerness to achieve the county's development position which can be socially accepted. In the article, a survey is presented, which was carried out among the county's citizens and involves the most vital thematic areas to which the strategic goals should apply. There is also a description of the strategic goals and their influence on the county's image. The strategy is a projection of the future which was declared with vision and clear goals. The local authorities will endeavor to fulfill the goals together with other issues by taking certain actions previously appointed in the mission and realization

scenario of the strategy, as well as by transforming the county's present condition into one which is sought after. There will also be an attempt to assess the strategy as an instrument of creating a positive image of the county.

Keywords: strategy, image.

JEL CODE: A11, A14.

Wstęp

Współczesne powiaty traktowane są jako produkt, który należy wykreować tak, aby stały się miejscem godnym inwestowania, a także udostępniały swoje walory krajobrazowe turystom. Wizerunek powiatu podkreśla tożsamość i indywidualność obszaru. Jest bardzo ważny dla rozwoju powiatu. Poprzez dobór odpowiedniej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego powiaty kreują wizerunek tak, aby wyeksponować wszystkie zasoby i niepowtarzalne cechy, a także możliwości inwestycyjne oraz pragną wykreować nowe warunki do rozwoju społeczno-gospodarczego powiatu. Kreowanie pozytywnego wizerunku staje się współcześnie ważnym zdaniem władz samorządowych. Pozwala zwiększyć atrakcyjność inwestycyjną. Zatem badania przeprowadzone wśród mieszkańców powiatu ukazują najważniejsze obszary, do których cele strategiczne powinny się odnosić.

Ogólne pojęcie strategii oraz istota strategii rozwoju

Pojęcie strategii wywodzi od greckiego wyrazu strategom – przywódca, dowodzący. Pojęcie to miało zastosowanie w sztuce wojennej, w zręcznym planowaniu bitwy. Według K. Von Clausewitza, pruskiego generała i teoretyka wojskowości: „Strategia to zbiór działań prowadzących do spełniania planu wojennego, zawierający plany poszczególnych kampanii” (Wysocka, Koziński 2000, s. 5).

Jak zauważa Krzysztof Obłój „Strategia jest czymś, co ma fundamentalny wpływ na życie lub śmierć, na sukces lub porażkę firmy. Podobnie jak stratedzy w Grecji stawali w obliczu zagrożeń tworzonych przez obce armie, tak i dzisiejsi menedżerowie muszą, co pewien czas zmierzyć się z trzema fundamentalnymi pytaniami strategicznymi, aby zrozumieć, czy i jak firma oferuje odbiorcom zaspokojenie ich potrzeb. Są to pytania o sens istnienia firmy dzisiaj i jej wizję funkcjonowania w przyszłości, o rynki i produkty oraz o dominujący model działania” (Obłój 2001, s. 13). Strategia rozwoju w sytuacji zachodzących zmian oznacza sposób wyznaczania celów, sposobów i kierunków działania. Zadaniem strategii jest dostarczenie podstaw do racjonalnego działania.

Główne cechy strategii to:

- oparcie rozwoju na trwałych wartościach i stabilnych elementach środowiska materialnego,
- podporządkowanie działań bieżących długookresowym celom strategicznym,
- całościowe podejście do problematyki rozwoju poprzez ujęcia systemowe,
- aktywny udział władz i społeczeństwa w całym procesie formułowania i realizacji strategii (Wysocka, Koziński 2000, s. 10).

W tłumaczeniu pojęcia strategii rozwoju nie można pominąć planowania strategicznego, które jest sposobem rozumowania, a jego kolejnymi sekwencjami są:

1. Ocena stanu istniejącego i jego interpretacja
2. Określenie mechanizmów rozwoju
3. Wyznaczenie możliwych rozwiązań
4. Wskazanie kierunków postępowania, aby osiągnąć założone rezultaty
5. Wykorzystanie szans i pokonywanie zagrożeń dzięki odpowiednim sposobom działania

Opracowując strategię działania, rozwoju należy za wyjściową uznać sytuację aktualną. Nie chodzi o to gdzie chcielibyśmy się znaleźć, lecz o punkt, w którym faktycznie gmina lub powiat się znajduje. Strategia jest próbą ustalenia gdzie badany obiekt przy wykorzystaniu wszystkich szans może się znaleźć w przyszłości. Jest też dokonaniem oceny tych rzeczywistych szans i zagrożeń, które pomogą bądź przeszkodzą dotrzeć do założonego punktu. Jest ona trudną sztuką podejmowania decyzji, rezultatem, których – obok innych konsekwencji – jest zawsze sposób postrzegania, a więc wizerunek podmiotu.

Podmiotem strategii jest szeroko rozumiane społeczeństwo działające za pośrednictwem swoich ciał przedstawicielskich oraz administracji publicznej, zarówno samorządowej jak i rządowej. Samorząd powiatowy obsługuje obywateli na poziomie ponadpodstawowym. W zakres jego kompetencji wchodzi: edukacja, pomoc społeczna i ochrona zdrowia w tym wspieranie osób niepełnosprawnych, transport i drogi, turystyka, rolnictwo, leśnictwo, gospodarka wodna, porządek i bezpieczeństwo oraz promocja powiatu i wiele innych zadań. Samorząd powiatowy musi ponadto koordynować działalność gmin oraz sprawować działalność inwestycyjną we własnym zakresie.

Przedmiotem strategii jest materialne środowisko człowieka, na które składa się przyroda nieożywiona i ożywiona oraz wszelkie formy zainwestowania, będące wytworem działalności człowieka, a także ludzie widziani przez pryzmat potrzeb. Przedmiot strategii określają cztery elementy:

- koncentracja działań na obszarach centralnych,
- siła oddziaływań na otoczenie,
- integracja z regionem wykształconym w procesie historycznym,
- stopień otwartości na kontakty międzynarodowe (Domański 1995, s. 68).

Powiaty o wysokiej strukturze przemysłowej będą rozwijały się w szybszym tempie niż powiaty zacofane. Strategia rozwoju tych powiatów będzie zupełnie inna, również środki przeznaczone na daną strategię będą większe. Pierwszym przedmiotem strategii i najważniejszym jest kraj. Określając położenie kraju jako przedmiotu strategii należy podkreślić przede wszystkim fakt, że jest to kraj unijny. Powierzchnia kraju oraz ludność stawiają Polskę pośród większych krajów europejskich. Położenie geograficzne i klimat pokazują, że Polska jako kraina turystyczna jest atrakcyjna o każdej porze roku, a góry zimą i morze latem ściągają wielu turystów z kraju i z zagranicy. Również poziom rozwoju i modernizujące się przedsiębiorstwa, które wprowadzają normy unijne oraz położenie pomiędzy Niemcami i Białorusią ukazują Polskę jako kraj rozwijający się.

Przedmiotem strategii są również powiaty, których jest 314, a także miasta na prawach powiatów 66, gminy 2478, a w tym 303 gmin miejskich i 616 miejsko – wiejskich oraz 1559 gmin wiejskich (www.stat.gov.pl). Zaludnienie i wielkość powiatów pokazuje czy powiat ma zdolność pełnienia zadań w zakresie usług wyższego rzędu. Im większy powiat, tym większa liczba ludności, tym większa możliwość pełnienia ww. zadań. Natomiast w gminach sytuacja jest trochę bardziej skomplikowana, ponieważ „trendy” wyznaczają większe miasta powiatowe, a otaczające je gminy nie mogą się z nimi równać, powstaje ogromna przepaść między nimi i to decyduje o tym, aby każdy przedmiot strategii traktować indywidualnie.

W budowie strategii zazwyczaj wskazuje się na cztery elementy, które są najistotniejsze w koncepcji. Są to:

1. Wizja, która jest obrazem przyszłości, jaki JST stara się wykreować. Wizja ta może różnić się od wizji, jaką mieszkańcy danego miasta kreują. Mogą oni widzieć przyszłość rozwoju społeczno-gospodarczego zupełnie inaczej. Punktem wyjścia jest uchwycenie myśli przewodniej rozwoju miasta, powiatu czy gminy. Powinna uwzględniać uwarunkowania geograficzne, zróżnicowanie strukturalne, wyzwania cywilizacyjne, dynamikę przeobrażeń oraz oczekiwane efekty.
2. Misja jest to sformułowanie wizji na użytek strategii, proste przełożenie pokazujące cele działalności JST oraz sposób dotarcia do tych celów przy uwzględnieniu zasobów. Misja powinna klarownie określać kierunek działania JST i źródła przewagi konkurencyjnej.

Dobra misja powinna być zwięzła i bogata w treść, ogólna i konkretna ale zarazem marzycielska i możliwa do realizacji. Proces jej realizacji musi być wiarygodny.

3. Cele i zadania są bardzo ważne w drodze do realizacji strategii. Nie może występować jeden cel tylko kilka, ale musi być wyznaczony jeden cel główny oraz kilka pomocniczych. Cele powinny odpowiadać obszarom interesu JST i potrzebom społeczności lokalnej. Powinny łączyć dążenia i konkretne działania wszystkich uczestników życia społecznego i gospodarczego zlokalizowanych na terenie danej jednostki. Cele można podzielić na główne i operacyjne. Powinny one dążyć do minimalizacji zagrożeń i maksymalizacji szans.
4. Plany operacyjne pokazują kierunki i instrumenty działań, które są niezbędne w celu dokonania strategii. Z planów następuje wybór wariantu strategii a następnie wdrażanie i kontrola (Obłój 2001, s. 48).

Aby opracować strategię na wszystkich poziomach zarządzania należy uwzględnić konsekwencje przeobrażeń cywilizacyjnych w każdej ze sfer. W sferze społecznej należy uwzględnić strukturę ludności, ich wiek, liczbę, zmiany struktury wieku, zatrudnienia a co się z tym wiąże i bezrobocie, ubóstwo oraz kulturę. Każde uwarunkowanie dokładnie opisane i zanalizowane pomoże w przygotowaniu odpowiedniej strategii uwzględniającej aktualne problemy danej sfery. W kolejnej sferze gospodarczej największą uwagę w strategii lokalnej zajmują lokalne przedsiębiorstwa, ich rozwój oraz promocja przedsiębiorstw, które rozwijają się dynamicznie tworząc nowe miejsca pracy. Nie idzie odłączyć każdej ze sfer osobno, ponieważ sfera gospodarcza już w tym momencie łączy się ze sferą społeczną ponieważ rozwój przedsiębiorstw niesie ze sobą nowe miejsca pracy. Każda ze sfer nie może być traktowana jako osobne ogniwo w tworzeniu strategii, lecz wszystkie ze sfer tworzą jedną całość. W sferze gospodarczej powiat powinien promować rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, ponieważ te najbardziej są narażone na konkurencję dużych firm. Połączenie sfery społecznej ze sferą gospodarczą można pokazać również na przykładzie tworzenia firm, które podnoszą lub zmieniają kwalifikacje bezrobotnych we wszystkich grupach wiekowych oraz tworzą różne formy współdziałania nauki z produkcją. Kolejną sferą jest sfera ekologiczna, która poprzez tworzenie nowych form chronionych, oczyszczania wody, powietrza, produkcji zdrowej żywności przyczynia się do rozwoju turystyki lokalnej, nowych form wypoczynku. Sfera ta staje się wartością ekonomiczną, która wkracza w sferę gospodarczą. Wzrasta jej znaczenie oraz ilość środków przeznaczana na zabezpieczenia, aby powietrze było czyste i atrakcyjność regionów wzrastała. Stan wypadkowy jest stanem

istniejącym, który przez działalność człowieka bardzo się pogarsza i należy ująć w strategii jak można zaradzić i co należy zrobić, aby stan środowiska i obszarów takich jak parki, narodowe, rezerваты, pomniki przyrody, parki krajobrazowe, obszary uzdrowiskowe poprawić albo, chociaż chronić stan istniejący i nie dopuścić do dalszej dewastacji środowiska przez człowieka. W tworzeniu tego typu strategii potrzebna jest ocena środowiska przyrodniczego: budowa terenu, roślinność, warunki klimatyczne oraz hydrosfera.

W ostatniej sferze gospodarczej pojawiają się problemy zarówno przemysłu, rolnictwa jak i turystyki. W rolnictwie problemem jest wciąż zmniejszające się zatrudnienie, które koliduje z chęcią zatrzymywania ludności na wsi, a w szczególności młodych ludzi, którzy masowo wyjeżdżają do miast zwiększając liczbę ludności w miastach i szeregi bezrobotnych lub emigrują za granicę. Oceniając stan istniejącego rolnictwa należy wziąć pod uwagę: przestrzeń produkcyjną, jakość gleb, klimat, warunki wodne, a także zasoby siły roboczej i poziom wykształcenia. Natomiast w przemyśle oprócz uwagi na małe i średnie przedsiębiorstwa lokalne istotną rolę odgrywają również instytucje wspierające rozwój owych firm. Są to między innymi banki udzielające wsparcia finansowego w postaci kredytów, instytucje finansowe, doradcze i szkoleniowe, agencje rozwoju a także promocyjne. Oceniając sferę gospodarczą należy uwzględnić efektywność zakładów pracy oraz podatność na restrukturyzację i modernizację a także jakość i konkurencyjność wyrobów na rynku krajowym i zagranicznym. W sferze turystyki natomiast istotną rolę odgrywają walory środowiska, a także obiekty zabytkowe, szlaki rowerowe, piesze, jeziora oraz wszystko, co wpływa na atrakcyjność regionu pod względem turystyki i wypoczynku. Atrakcyjne miejscowości turystyczne, wypoczynkowe i uzdrowiskowe przyciągają obecnie wiele ludzi i to nie tylko emerytów i rencistów. Wiele miejscowości nie wykorzystuje swojego potencjału, możliwości i szans, jakie region stworzył swoją budową terenu lub specyficznym klimatem.

Aby dobrze wykonać analizę strategiczną należy zdiagnozować stan obecny, a tym samym dostarczyć narzędzi do tworzenia strategii.

- 1) Zebrać i zanalizować dane.
- 2) Poznać i ocenić przebieg procesów rozwojowych, jakie miały miejsce w przeszłości.
- 3) Zidentyfikować funkcje zewnętrzną.
- 4) Rozpoznać zasoby wewnętrzne wpływające na rozwój.
- 5) Określić obszary problemowe w zarządzaniu (Bagadziński 1997, s. 23).

Zbudowanie dobrej strategii rozwoju jest bardzo trudnym zadaniem, tym bardziej należy dokładnie przeanalizować wszystkie walory powiatu, aby zmaksymalizować ich użyteczność, a obszary problemowe poprawić.

Wizerunek powiatu

Wizerunek jest to wyobrażenie o określonej desygnacie np. instrukcji czy powiecie, gminie lub o przedsiębiorstwach. Warto tu zauważyć, że często w rozumieniu potocznym mylą się bądź zacierają pojęcia „tożsamość” i „wizerunek”. Zakres pojęciowy tych wyrażeń nie jest jednak identyczny i nie można ich stosować zamiennie. Zasadniczą różnicą między tymi pojęciami jest to, że wizerunek jest zewnętrznym efektem działania bodźca na narząd wzroku. Natomiast tożsamość stanowi istotę firmy, sposób, w jaki przedsiębiorstwo chce być identyfikowane przez odbiorców. Również powiat może kreować swój wizerunek w sposób właściwy i być identyfikowany przez odbiorców, mieszkańców.

Aby przyciągnąć inwestorów i ludzi, którzy będą rozwijać gospodarkę w powiecie należy przedstawić im pełną ofertę. Do tego potrzebny jest korzystny wizerunek oraz wyrazista tożsamość. Aby mieć dobrą renomę czy wysoki prestiż należy go tworzyć odpowiednio wyważając poszczególne elementy kreacji wizerunku. Należy wziąć pod uwagę zarówno wygląd zewnętrzny jak i to, co znajduje się „w środku” danego powiatu. Aby stworzyć wizerunek powiatu należy posłużyć się obrazem organizacji w świadomości osób, które się z nią stykają pośrednio i bezpośrednio. Zbadać czy wizerunek władz samorządowych jest właściwy.

Określenie wizerunku można również traktować w kategoriach psychologicznych. Każdy podmiot ma swój wizerunek. Przedstawia on stan psychiczny konsumenta przed, w trakcie i po załatwieniu swojej sprawy w urzędzie. Tworzy się poprzez relacje, w jakie wchodzi konsument wraz z uczestnikami otoczenia. Konsument wytwarza w sobie pewien obraz na temat danego miasta, gminy, powiatu. Może być to obraz prawdziwy lub fałszywy w zależności od sytuacji, nastawienia konsumenta, urzędników, życzeń, obaw, doświadczeń. W ostatnich latach zmieniło się podejście urzędników do konsumentów, petentów. Nastąpiła próba kształtowania pozytywnego wizerunku miasta, gminy, powiatu ze względu na przyjmowanie orientacji marketingowych w zarządzaniu. Wytworzony przez otoczenie wizerunek może być różny, ale jednocześnie stabilny w czasie. Jeśli powiat posiada dobry wizerunek, to w krótkim okresie czasu nie ulegnie on zmianie. Można to porównać do kształtowania opinii człowieka o drugim człowieku poprzez pierwsze i kolejne wrażenie.

Na ogół pierwsze wrażenie jest najważniejsze i jeśli jest ono złe potrzeba długiego okresu czasu, aby zmienić o drugiej osobie opinię, zdanie. Postawy ludzkie zmieniają się dość wolno, dlatego też potrzeba wielu nakładów sił, środków oraz stałej kontroli, by wykreować i utrzymać odpowiedni dobry wizerunek (Olszewska 2001, s. 23).

Podobnym pojęciem do wizerunku, którego obszar znaczeniowy pokrywa się z pojęciem wizerunku, jest reputacja. Jest ona zdefiniowana jako zasób niematerialny majątku miasta, gminy. Reputacja nie jest zależna tylko od jakości towarów i usług, ale również wpływa na nią każda działalność organizacji wobec publiczności (Cenker 2000, s. 42).

Te dwa pojęcia reputacja i wizerunek opisują podobne zjawiska z innego punktu widzenia. Reputacja występuje wtedy, gdy rzecz abstrakcyjną ujmuje się w wartościach pieniężnych. Natomiast dobrego wizerunku nie da się określić w pieniądzu, ale można go porównać z konkurencją. Reputacja jest pojęciem węższym niż wizerunek. Jest ona określana przez opinię nabywców gminy, natomiast wizerunek jest określeniem opinii, sądów o danym podmiocie, w przypadku miasta wśród jego mieszkańców, inwestorów, dziennikarzy, pracowników. Na podstawie powyższych rozważań można stwierdzić, iż oba pojęcia nie mogą być uważane za zamienne i trzeba je traktować jako odmienne.

W wielu przypadkach wizerunek jest traktowany jako efekt działania instrumentów promocji. Nie jest to do końca trafne określenie, gdyż reklama kształtuje wizerunek nie wyjaśniając jego istoty. Kluczową rolę w kształtowaniu wizerunku może odgrywać promocja, pomimo traktowania wizerunku jako efektu kompleksowego oddziaływania wszystkich instrumentów marketingowych (Żyminkowski 2003, s. 9).

Zasoby powiatu wokół których można formułować strategię są trudne do naśladowania, są atutem powiatu można na ich podstawie budować przewagę konkurencyjną oraz strategię promocyjną (Dybała, Korenik 2010, s. 9).

Duże znaczenie w kreacji wizerunku ma również marketing. Ma on za zadanie podkreślić walory miasta, powiatu w celu przyciągnięcia potencjalnych inwestorów, mieszkańców czy turystów.

Charakterystyka społeczno-gospodarcza powiatu chodzieskiego

Powiat chodzieski położony jest w północnej części województwa wielkopolskiego. Zajmuje powierzchnie 685 km² i obejmuje 5 gmin: miejską Chodzież, wiejską Chodzież i Budzyń oraz miejsko – wiejskie Margonin i Szamocin. Ludność liczy niecałe 50 tysięcy osób z niewielką przewagą kobiet. Powiat chodzieski graniczy z powiatami: czarnkowskim,

trzcianeckim, wągrowieckim i obornickim. W powiecie chodzieskim dominuje krajobraz rolniczy, użytki rolne stanowią około 56% powierzchni powiatu. Pod względem klimatycznym powiat należy do tzw. dzielnicy nadnoteckiej. Duże powierzchnie leśnej i dolina Noteci sprzyjają tworzeniu się zróżnicowanego mikroklimatu. Nie tylko walory przyrodnicze wpływają na tworzenie pozytywnego wizerunku powiatu. Ziemia chodzieska od zarania dziejów była częścią Wielkopolski. Jej karty zapisane są bohaterskimi czynami oraz codzienną pracą ludzką. Na ziemiach tych często bywali prezydenci a wśród nich: Stanisław Wojciechowski, Ignacy Mościcki, Aleksander Kwaśniewski, Ryszard Kaczorowski. Miasta wsie z królewskich lokacji stały się szlakiem podróży współczesnych prezydentów.

Wśród zadań powiatu, które zostały ujęte w strategii i mają istotny wpływ na kreowanie pozytywnego wizerunku jest modernizacja infrastruktury. Rola infrastruktury komunikacyjnej jest szczególnie ważna z uwagi na możliwości rozwojowe sektorów gospodarki lokalnej. Wśród nich główną rolę odgrywa turystyka. W perspektywie finansowej 2007-2013 powiat korzystał ze środków unijnych przy realizacji inwestycji drogowych. Rozwój turystyki, sportu i rekreacji tworzy pozytywny obraz powiatu z uwagi na liczne nowo wybudowane lub zmodernizowane obiekty sportowo – rekreacyjne. Turystyka to jedna z dobrze rozwijających się dziedzin gospodarki. Jest jednym ze źródeł dobrobytu oraz stanowi metodę przeciwdziałania bezrobociu i rozwoju rynku pracy. Tworzenie warunków rozwoju gospodarczego, w tym kreowanie wizerunku, rozwoju rynku pracy to podstawowy element polityki rozwoju sformułowany w ustawach o samorządzie województwa, powiatu i gminy. Zatem wśród warunków rozwoju powiatu główne miejsce zajmuje turystyka.

Rozpatrując potencjał gospodarczy powiatu chodzieskiego należy wymienić liczbę podmiotów działających na rynku. Jest ich około 4 tysiące. Głównym ośrodkiem gospodarczym jest miasto Chodzież. Obecnie miasto stanowi ośrodek dobrze rozwiniętego handlu, przemysłu, a także usług transportowych oraz przemysłu drzewnego. Głównym filarem potencjału gospodarczego są mikroprzedsiębiorstwa. Ponad 90% podmiotów gospodarczych to mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do 10 pracowników.

Kreacja pozytywnego wizerunku powiatu chodzieskiego

Każdej ludzkiej aktywności, indywidualnej, bądź zbiorowej, przyświecają określone cele. Ludzie działają dla zaspokojenia różnorodnych potrzeb. Cele strategii powiatu wywodzą się z rozpoznania zasobów i analizy potencjałów rozwojowych powiatu dokonanych w diagnozie, w połączeniu z analizą SWOT oraz z wizji rozwoju powiatu. W ciągu ostatnich lat wizerunek

powiatu chodzieskiego znacząco się polepszył. W badaniach przeprowadzonych przez Lokalną Grupę Działania na użytek programu LEADER wśród mieszkańców powiatu chodzieskiego odnośnie najważniejszych społecznie obszarów tematycznych można zauważyć i najważniejszą dziedziną, której powinna być poświęcona strategia jest gospodarka i problem miejsc pracy. Wyniki badań społeczności lokalnej dotyczące najważniejszych dziedzin, do których cele strategiczne powinny się odnosić przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Wyniki badań dotyczące głównych dziedzin celów strategicznych

Wyszczególnienie	Wypowiedzi
Gospodarka i miejsca pracy	60%
Infrastruktura transportowa i komunikacja	44%
Turystyka i ochrona walorów przyrodniczych	44%
Usługi społeczne:	
- Edukacja	32%
- Usługi medyczne	30%
- Usługi socjalne, bezpieczeństwo publiczne i inne usługi	20%

Źródło: opracowanie na podstawie Strategii Rozwoju Społeczno-Gospodarczej Powiatu Chodzieskiego na lata 2011-2020 <http://powiat-chodzieski.pl/index.php?cmd=13>

Powiat dążąc do poprawy wizerunku stara się poprzez cele ujęte w strategii sprostać wizji, którą mieszkańcy powiatu wykreowali. Wyniki badań, w których brało udział około 500 mieszkańców powiatu z różnych grup społecznych w wieku produkcyjnym, ukazują, iż ważną dziedziną dla mieszkańców jest gospodarka. Zatem celem strategicznym ujętym w strategii jest wspieranie rozwoju przedsiębiorczości i tworzenie nowych miejsc pracy. Podstawowym warunkiem rozwoju przedsiębiorczości i tworzenia miejsc pracy jest rozbudzanie skłonności oraz tworzenie warunków do zakładania firm i samozatrudnienia. Potrzebna jest dalsza rozbudowa infrastruktury w powiecie. Dziś nie wystarczy oferować przedsiębiorcom i inwestorom uzbrojonych terenów. Realizacja celu ma przyczynić się do zwiększenia zatrudnienia oraz wykorzystania potencjału osób odchodzących z rolnictwa i sektorów tracących znaczenie gospodarcze. Drugą dziedziną wyróżnioną przez społeczeństwo jest turystyka i ochrona walorów przyrodniczych. Celem w tej dziedzinie jest przede wszystkim promowanie turystyki dla zwiększenia udziału usług turystycznych w gospodarce, wzrostu zatrudnienia i dochodów. Turystyka jest zarówno zjawiskiem społecznym, jak i dziedziną gospodarczą, o charakterze interdyscyplinarnym. Oddziałuje kreatywnie na rozwój wielu innych działalności. Charakteryzuje ją wysoki udział pracy ludzkiej. W ten sposób generuje licznych miejsc pracy. Rozwój działalności turystycznej i ożywienie dzięki temu całej gospodarki leży w interesie mieszkańców i podmiotów świadczących usługi turystyczne,

a także jednostek samorządu terytorialnego gmin i powiatu. Mogą one bowiem liczyć na wzrost dochodów budżetowych z tytułu udziału w podatkach dochodowych od osób fizycznych i prawnych. Zatem kreacja pozytywnego wizerunku powiatu tworzy się dzięki mieszkańcom, na rzecz mieszkańców, a także na rzecz jednostki samorządu terytorialnego. Wizerunek powiatu, jaki poprzez dobór odpowiedniej Strategii ma być wykreowany, to powiat, który wykorzystuje zewnętrzne środki wsparcia, a także walory geograficzne i krajobrazowo – turystyczne do rozwoju infrastruktury. Ma być to powiat, który zapewnia zatrudnienie i wysokiej jakości usługi publiczne, a także przyczynia się do zapewnienia bezpieczeństwa i poprawy jakości życia mieszkańców oraz turystów.

Wizerunek powiatu chodzieskiego związany jest z jego misją. Polega ona na podejmowaniu wraz z partnerami strategicznymi i mieszkańcami różnych działań z wykorzystaniem wszystkich czynników rozwoju, w tym także mądrości ludzi i umiejętności ich współpracy, tak aby kreować pozytywny wizerunek, dążyć do ustalonej wizji oraz realizować wyznaczone cele. Zatem mieszkańcy powiatu chodzieskiego mają realny wpływ na kreowanie wizerunku, gdyż wizja i misja Strategii wypracowane zostały z udziałem społeczności lokalnej.

Podsumowanie

Oceniając Strategię jako instrument kreacji wizerunku należy wziąć pod uwagę nie tylko sytuacje kiedy wszystko wokół pozytywnie się kształtuje, cele realizują się równomiernie i zamierzenia Strategii realizują się w określonym czasie, ale także sytuacje kryzysowe, które mogą wystąpić, a nie zawsze wpływają pozytywnie na wizerunek powiatu. Dużą rolę odgrywa komunikacja społeczna. Im bardziej społeczeństwo jest zaangażowane w tworzenie strategii rozwoju tym bardziej się z nią utożsamia, a tym samym wspiera powiat i kreuje pozytywny wizerunek. Aby wizerunek powiatu nie uległ pogorszeniu należy śródkresowo oceniać stopnie realizacji strategii, a także zachęcać lokalną społeczność do angażowania się dobrowolnie w aktywną realizację jej poszczególnych celów. Angażowanie społeczności odbywa się w sposób najmniej uciążliwy, skuteczny i najbardziej dostępny. Mogą to być inicjatywy obywatelskie na rzecz upiększenia i uatrakcyjniania swoich miejscowości bądź nieodpłatne podejmowanie prac społecznie użytecznych lub świadczenie nieodpłatnych usług. Poprzez opisane działania Strategia staje się instrumentem kreacji pozytywnego wizerunku powiatu chodzieskiego.

Bibliografia

Bagadziński S.L. (1994), *Lokalna polityka gospodarcza*, UMK, Toruń.

Cenker E.M. (2000), *Public relations*, WSB, Poznań.

Domański R. (red.) (1995), *Strategie rozwoju wielkich miast*, PAN Biuletyn, Zeszyt 169, Warszawa.

Dybała A., Korenik S. (2010), *Dylematy rozwoju lokalnego i regionalnego na początku XXI wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław.

Obłój K. (2001), *Strategia organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Olszewska J. (2001), *Podstawy informacyjne i metody kreowania wizerunku gmin*, „Marketing i Rynek”, nr 6.

Wysocka E., Koziński J. (2000), *Strategia rozwoju regionalnego i lokalnego po reformie administracyjnej państwa*, Difin, Warszawa.

Żyminkowski T. (2003), *Kształtowanie wizerunku banku*, Wyd. AE, Poznań.

<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/rachunki-regionalne/wstepne-szacunki-produktu-krajowego-brutto-wedlug-wojewodztw-w-2014-r-,4,3.html>

<http://powiat-chodzieski.pl/index.php?cmd=13>

<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/powierzchnia-i-ludnosc-w-przekroju-terytorialnym-w-2015-r-,7,12.html>

Małgorzata Jażdżewska, mgr
Uniwersytet Zielonogórski, studia doktoranckie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.106>

Aktywność społeczna Polaków

Abstrakt

Istnieje wyraźny związek pomiędzy niską aktywnością obywatelską mieszkańców województwa lubuskiego a ich niskim kapitałem społecznym i znacznym wykluczeniem, głównie z powodu bezrobocia i powiązanego z nim ubóstwa. Istotnym źródłem finansowania zadań związanych z pomocą społeczną w zakresie działań na rzecz włączenia społecznego osób zagrożonych wykluczeniem społecznym oraz wykluczonych, zwiększenia stopy zatrudnienia, polepszenia jakości miejsc pracy a także poprawy integracji na rynku pracy są środki z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Przeprowadzone badania wpływu EFS na skuteczność działań podejmowanych w ramach systemu integracji społecznej w Województwie Lubuskim pokazują duże znaczenie społecznych form wsparcia. W artykule wymienia się dwie z nich a mianowicie aktywizację przez Centra Integracji Społecznej oraz mobilności ponadnarodowe, które cechują się wysokim wskaźnikiem usamodzielnienia ekonomicznego i społecznego. Minusem tych obu form jest wysoki koszt aktywizacji przypadający na jedną osobę. Rodzi się pytanie czy przy tak dużych nakładach finansowych strategia aktywizacji społecznej przyniesie pożądane zmiany, czy wyznacza społeczeństwo obywatelskie, czy raczej jest pozytywistycznym mitem lub ograniczeniem indywidualizmu? Celem artykułu jest ukazanie zależności pomiędzy aktywnością mieszkańców województwa lubuskiego a kapitałem społecznym oraz zagadnień związanych z wykluczeniem społecznym. Ponadto zaprezentowanie działań podejmowanych w ramach systemu integracji społecznej.

Słowa kluczowe: wykluczenie społeczne, integracja społeczna, włączenie społeczne, bezrobocie, Centra Integracji Społecznej, mobilność ponadnarodowa, strategia aktywizacji społecznej.

Social activity of Poles

Abstract

There is a clear link between the low level of active citizenship of Lubuskie Voivodship inhabitants and their low social capital and considerable exclusion, mainly due to unemployment and related poverty. The main sources of funding from the European Union Structural Funds are dedicated for increasing employment rates, improving the quality of

jobs and improving labor market integration. The research conducted on the impact of the ESF on the effectiveness of activities undertaken within the social inclusion system in the Lubuskie Voivodship show the importance of social support forms. The article mentions two of them, namely activation by Centers for Social Inclusion and transnational mobility, which are characterized by a high index of economic and social emancipation. The disadvantage of these two forms is the high cost of activation per person. The question arises whether, with such a large financial investment, the strategy of social activation will bring about the desired change, does it designate civil society, or rather is a positivist myth or a restriction of individualism? The aim of the article is to show the relationship between the activity of inhabitants of Lubuskie Voivodship and social capital and issues related to social exclusion. In addition, presenting the activities undertaken under the social inclusion system.

Keywords: social exclusion, social inclusion, unemployment, Centers for Social Inclusion, transnational mobility, social activation strategy.

JEL CODE: D02, D63, D71, E22.

Niska aktywność społeczna Polaków

Aktywność społeczna Polek i Polaków utrzymuje się od kilku lat na podobnym poziomie: aktywna jest około jedna trzecia społeczeństwa, przy czym w „formalny” wolontariat zaangażowanych było w 2013 roku 18% (nieco więcej niż w latach poprzednich), a w działania na rzecz osób spoza kręgu rodziny i znajomych lub na rzecz okolicy 27% badanych (podobnie jak w latach poprzednich) (Adamiak 2014, s. 7). Dostępne raporty podają kilka przyczyn niskiej aktywności Polaków, między innymi: brak czasu, wiedzy, pomysłu czy wiary w skuteczność działania. Część osób wyżej od aktywności społecznej stawia troskę o rozwiązywanie własnych problemów lub nie chce przyjmować na siebie zbyt dużych zobowiązań. Owe „własne problemy” zostały opisane w Diagnostyce Społecznej 2013 (Kotowska 2014), w której dokonano pomiaru kapitału ludzkiego Polaków w oparciu o następujące wskaźniki:

1. Wykształcenie mierzone liczbą lat nauki.
2. Kompetencje cywilizacyjne; przyjęto, że przejawiają się one poprzez: korzystanie z Internetu i znajomość języka angielskiego.
3. Uczestnictwo w kształceniu ustawicznym i doksztalcaniu; pomiaru dokonano na podstawie odpowiedzi na dwa pytania. Pierwsze dotyczy podnoszenie kwalifikacji zawodowych lub

innych umiejętności w ciągu ostatnich 2 lat, drugie zdobycie w ciągu ostatniego roku nowych kwalifikacji lub umiejętności z myślą o możliwości lepszych zarobków.

4. Zdrowie; mierzone oceną zadowolenia ze stanu zdrowia.

Wnioski z diagnozy są następujące. Kobiety posiadają mniejszy kapitał społeczny niż mężczyźni, osoby starsze ustępują pod tym względem niż młodszym, osoby z małych miejscowości – tym z większych. Biorąc pod uwagę związek z rynkiem pracy, deficyty kapitału społecznego posiadają renciści i emeryci, w dalszej kolejności bezrobotni i osoby bierne zawodowo. Pod względem jakości życia, biorąc pod uwagę takie wskaźniki jak: kapitał społeczny, dobrostan psychiczny, fizyczny, społeczny, materialny, poziom cywilizacyjny, stres życiowy i patologie województwo lubuskie zajęło 15 miejsce w kraju (Diagnoza społeczna...).

Na podstawie projektu *Krajowego Programu Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu 2020* wiemy, że wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w 2011 roku osiągnął wartości najwyższe w następujących województwach: lubelskim (40,6%), lubuskim (37,1%) i świętokrzyskim (34,3%) (MPiPS 2014, s. 7).

Ubóstwo jest także problemem pozaekonomicznym, powodującym deficyt w takich sferach życia jak: poziom wykształcenia, warunki mieszkaniowe, potrzeby kulturowe a przede wszystkim – interesująca nas – aktywność społeczna. Dlatego jednym z celów Strategii Rozwoju Województwa Lubuskiego jest promocja włączenia zawodowego i społecznego, polityka zmierzająca do zapewnienia spójności społecznej realizowana poprzez budowę efektywnych instrumentów przeciwdziałania powstawaniu i zwalczania dotychczasowych oraz nowych form wykluczenia społecznego. W Strategii wymienia się nowe rodzaje wykluczenia społecznego: cyfrowe, energetyczne, ze względu na stan zdrowia, edukacyjne oraz dziedziczenie ubóstwa. W przypadku województwa lubuskiego szczególnie istotne jest podjęcie działań zmierzających do zwiększenia aktywizacji zawodowej mieszkańców (Strategia rozwoju... 2012).

Na podstawie przedstawionej analizy, możemy dostrzec związek pomiędzy niską aktywnością obywatelską mieszkańców województwa lubuskiego, a ich niskim kapitałem społecznym i znacznym wykluczeniem, głównie z powodu bezrobocia i powiązanego z nim ubóstwa.

Skuteczne narzędzia aktywnej integracji

Środki z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, w ramach Osi VII "Równowaga społeczna" są istotnym źródłem finansowania zadań związanych z pomocą społeczną w zakresie działań na rzecz włączenia społecznego osób zagrożonych wykluczeniem społecznym oraz już wykluczonych, zwiększenia stopy zatrudnienia, polepszenia jakości miejsc pracy a także poprawy integracji na rynku pracy.

W badaniu ewaluacyjnym *Wpływ EFS na skuteczność działań podejmowanych w ramach systemu integracji społecznej w Województwie Lubuskim*, dokonano oceny wsparcia udzielonego dotychczas w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego w obszarze pomocy i integracji społecznej m.in. dla klientów instytucji pomocy społecznej (Wpływ EFS... 2013). Na podstawie zebranych danych możemy stwierdzić, że najbardziej skuteczne okazały się właśnie społeczne formy wsparcia. Dzięki wykorzystaniu funduszy EFS opracowano kilka skutecznych metod aktywizacji i włączenia społecznego. W mojej pracy omówię kilka z nich, wybór podyktowany był stopniem efektywności: cechuje je mianowicie wysoka efektywność potwierdzona badaniami ewaluacyjnymi, nie tylko w Polsce, ale również w Europie. Do istotnych metod aktywizacji społecznej należą: działanie Centrów Integracji Społecznej oraz mobilności ponadnarodowe.

Centra Integracji Społecznej

Podstawy prawne działalności Centrów Integracji Społecznej (CIS) stanowi *Ustawa o zatrudnieniu socjalnym*. Centra mogą być tworzone przez jednostki samorządu terytorialnego, ale także przez organizacje pozarządowe. Celem działania CIS-ów jest połączenie procesu integracji zawodowej osób bezrobotnych z procesem ich integracji społecznej. W związku z tym powstaje blok reintegracyjny złożony z wymienionych wyżej dwu komponentów (Dz.U. 2016, poz. 1828.).

Beneficjentami CIS-u mogą zostać osoby, które pozostają bez pracy przez okres minimum 12 miesięcy oraz nie mają prawa do zasiłku dla bezrobotnych. Są to więc osoby sytuujące się na marginesie życia społecznego, nie potrafiące wykonać odpowiednich „czynności życiowych”, aby na rynek pracy wrócić. Przyczyny marginalizacji potencjalnych uczestników CIS-Ów są różnorodne. Można jednak powiedzieć, że wpływają na ich sytuację: uzależnienie, czasami bezdomność, długotrwałe bezrobocie, problemy środowiskowe, rodzinne; problemy zdrowotne, a także niskie wykształcenie, brak kwalifikacji zawodowych oraz niepełnosprawność umysłowa lub fizyczna. CIS-y obejmują opieką również osoby, które

popadły w konflikt z prawem w tym byłych więźniów. W myśl noweli ustawy wsparciem objęci mogą być też pacjenci w trakcie leczenia uzależnień.

Przywracanie na rynek pracy oraz do uczestnictwa w „normalnym” życiu polega – przede wszystkim – na kształceniu umiejętności pozwalających na pełnienie ról społecznych, tak jak to czynią osoby niewykluczone. W tym ważną rolę pełni nabywanie umiejętności zawodowych oraz przyuczenie do zawodu, przekwalifikowanie lub podwyższanie kwalifikacji zawodowych; nauka planowania życia i zaspokajania potrzeb własnym staraniem. Możliwość osiągnięcia własnych dochodów przez zatrudnienie lub działalność gospodarczą; uczenie umiejętności racjonalnego gospodarowania posiadanymi środkami pieniężnymi okazuje się kluczowe w budowaniu u beneficjentów poczucia „normalności” i wpływa znacząco na ich samoocenę. To z kolei wzmacnia proces reintegracji determinując proces podwyższania poziomu motywacji uczestników.

Przyjmowanie uczestników do CIS odbywać się może poprzez skierowanie przez PUP lub OPS, a także z własnej inicjatywy beneficjenta. Pierwszym etapem staje się analiza potrzeb przyszłego uczestnika, oparta również o wywiad środowiskowy realizowany przez pracowników OPS. Następnie przygotowuje się indywidualną ścieżkę reintegracji społeczno-zawodowej. Uruchomiony w ten sposób proces podlega stałemu monitorowaniu. Niezbędne jest tu zaangażowanie pracownika socjalnego i psychologa.

Po to, aby stworzyć jak najlepsze możliwości reintegracji społecznej i zawodowej, potrzeba wypracowania całego zespołu czynników. Reintegracja społeczna oparta jest na pewnej strukturze warsztatów, terapii, szkoleń, w których beneficjenci CIS uczestniczą jeden dzień w tygodniu, w wymiarze 6-8 godzin. Zajęcia grupowe indywidualne z pracownikiem socjalnym, psychologiem, terapeutą i specjalistami reprezentującymi różne obszary życia społecznego np.: prawnikami, lekarzami, dietetykami, specjalistami od uzależnień itp.

Znacznie szerszej organizacji wymaga realizacja ścieżki reintegracji zawodowej. Jest to bowiem rodzaj stażu pracy odbywanego przez osobę, która nie posiada odpowiednich kwalifikacji, nie potrafi pracować w sposób intensywny i zorganizowany. CIS-y mają do wyboru: albo realizować „praktykę” poprzez zatrudnienie socjalne w CIS-ie i wykonywanie zleceń zewnętrznych, albo kierowanie na „praktykę” u przedsiębiorcy. W obu przypadkach „oferuje się” pracę beneficjenta, którą trzeba jednak w odpowiedni sposób zainteresować przedsiębiorcę. Korzyści dla potencjalnego pracodawcy są wymierne: zatrudnienie socjalne uczestnika CIS nie obciąża pracodawcy: pracownik otrzymuje świadczenie reintegracyjne z funduszu pracy; urząd pracy pokrywa też część składek ZUS, część zaś z nich pochodzi

z funduszu OPS. CIS pokrywa koszty badań lekarskich, szkolenia BHP, często zaopatrza w środki czystości, ubrania ochronne, a nawet narzędzia pracy. Uczestnicy pracują 4 dni w tygodniu w wymiarze od 6 do 8 godzin. Jest to niewątpliwie mikrostruktura społeczna z jednej strony zawierająca czynnik zachęty dla pracodawcy, a jednocześnie stwarzająca miejsce pracy dla uczestnika. Praktykę wspierają zajęcia z doradcą zawodowym oraz opieka /nadzór instruktora stanowiska pracy.

Uczestnicy otrzymują również zwrot kosztów dojazdu, zwrot kosztów opieki nad dziećmi, codzienny ciepły posiłek. Jednak regulamin CIS stawia również im pewne ograniczenia, których umiejętne stosowanie daje efekty „wychowawcze”. Obecność w stanie trzeźwym „w pracy” i „na zajęciach” jest obowiązkowa, a odstępstwo od tej zasady skutkuje zmniejszeniem w danym miesiącu zasiłku reintegracyjnego lub całkowitą jego utratą. Uczestnik może być również skierowany na różne formy terapii uzależnień lub na leczenie.

Przedstawiony opis działania CIS ma na celu ukazanie tego społecznego przedsięwzięcia jako swoistej mikrostruktury, w której działaniu skupiają się różne elementy lokalnego życia społecznego, różne lokalne struktury od samorządowych (Ośrodki Pomocy Społecznej, Powiatowe Urzędy Pracy, jednostki samorządu terytorialnego) poprzez regionalny biznes (zakłady pracy, przedsiębiorstwa), aż do sfery organizacji pozarządowych. Możemy wskazać na wiele mocnych strony metody aktywizacji poprzez uczestnictwo w CIS. Jest nim - wysoki wskaźnik usamodzielnia ekonomicznego - 35% w roku 2014 średnio w skali kraju, a także i wysoki wskaźnik zatrudnienia u pracodawcy -78,50% (Trzeciecki 2015). W obszarze życia społecznego mikroregionów CIS-y spełniają rolę integrującą podmioty reprezentujące trzy podstawowe sektory: samorządowy, pozarządowy i biznesowy. Są też istotne słabe strony metody aktywizacji poprzez CIS: Nie jest to przedsięwzięcie przynoszące szybkie rezultaty finansowe., stanowi obciążenie dla budżetu państwa albowiem roczny koszt utrzymania CIS-u waha się od 100tys. do 500 tys. złotych. CISy nie mają szans na utrzymać się bez dotacji i rzadko wypracowują realny zysk ekonomiczny (Koral 2008). Barrierami w funkcjonowaniu CIS-ów jest niski poziom wiedzy o możliwości stosowania tej metody i jej uwarunkowaniach prawnych oraz brak profesjonalnej kadry do pracy.

Aktywizacja poprzez mobilności ponadnarodowe

W Niemczech opracowano wiele metod aktywizacji społeczno-zawodowej tworząc przy tym dobrze funkcjonujący system wsparcia dla wykluczonych grup społecznych, szczególnie dla młodzieży i emigrantów. W 2000 roku sfinalizowano koncepcje pod nazwą IDA. Dotyczy ona aktywizacji społeczno-zawodowej młodych ludzi z grupy NEET czyli osób,

które nie przejawiają aktywności zarówno zawodowej, jak i na polu kształcenia. To osoby podlegające szczególnie wysokiemu ryzyku wykluczenia społecznego, często pozostające poza układem instytucji pozwalających na nabywanie bądź aktualizację niezbędnych na rynku pracy kwalifikacji i umiejętności, a także kompetencji społecznych i obywatelskich. W tej sytuacji aby zapobiec trwałemu wykluczeniu społecznemu tych osób najważniejsze jest, aby czas przebywania bez pracy lub innej formy aktywności był jak najkrótszy.

Przeciwdziałanie zjawisku NEET jest zatem jednym z istotnych wyzwań dla systemu edukacji i rynku pracy w Polsce. Wstępne wyniki Międzynarodowego Badania Kompetencji Osób Dorosłych w krajach OECD, przedstawione w strategii *Better Skills, Better Jobs, Better Lives* wyraźnie wskazują, że w przypadku osób młodych, które pozostają obszary edukacji lub w są zatrudnione, wraz z wiekiem następuje przyrost kompetencji, gromadzonych w wyniku formalnego bądź pozaformalnego i nieformalnego (na przykład w miejscu pracy) procesu uczenia się. Tymczasem w przypadku osób z grupy NEET, wraz z wiekiem następuje regresja posiadanych kompetencji (OECD 2012).

W woj. lubuskim realizowano dwa projekty wykorzystujące tę metodę, czyli wzmocnienie kompetencji zawodowych i kluczowych osób młodych z wykorzystaniem programów mobilności ponadnarodowej. W ramach działań projektowych osoby młode z woj. lubuskiego zagrożone wykluczeniem społecznym realizowały swój indywidualny plan działania – rozwoju, obejmujący doskonalenie kompetencji w zdiagnozowanych obszarach. Było to na przykład przygotowanie językowe, psychologiczne i kulturowe. Zdobyły w ten sposób doświadczenie niezbędne do podjęcia zatrudnienia podczas dwumiesięcznego pobytu u partnera ponadnarodowego. W okresie swoistego stażu u pracodawcy zagranicznego rozwijane były również kompetencje miękkie oraz społeczne, jak: samodzielność, współpraca w grupie, komunikacja, umiejętność organizacji pracy, planowanie dnia i czasu wolnego, planowanie budżetu. Wpłynęło to na wzrost poczucia własnej wartości i pewności siebie – cech niezbędnych do odnalezienia się na rynku pracy i pokonywania przeciwności. W ramach praktyk każda grupa realizowała tzw. przedsięwzięcie, cel społeczny. Wykonanie pracy na rzecz instytucji tj. szkoła, przedszkole, hospicjum itp. Co istotne wybór sposobu realizacji tej części zadania pozostawiono inwencji uczestników.

Na podstawie wywiadów z osobami realizującymi wymieniony projekt można określić słabe i mocne strony przedsięwzięcia¹. Na dużą wartość wychowawczą metody mobilności wskazuje fakt, że 2 miesiącach praktyk zagranicznych gotowość do podjęcia pracy wykazało

¹ Wywiad osobisty z koordynatorami projektu IDA i MASZ, przeprowadzony w grudniu 2015 roku.

80% uczestników. Natomiast Wskaźnik zatrudnieniowy uzyskany w realizowanych projektach, badany w okresie do 3 miesięcy po zakończeniu udziału w projekcie wyniósł 40%. Wzrosła znacznie aktywność społeczna osób uczestniczących w mobilnościach, a mianowicie 50% osób zawiązało kontakty z instytucjami społecznymi w celu włączenia się do pracy.

Stwierdzono również słabe strony metody mobilności. Stanowią je przede wszystkim wysokie koszty aktywizacji przekraczające kwotę 30 tys. złotych na osobę. Nie może umknąć uwadze krytycznego obserwatora również koniecznością zatrudnienia wysoko wykwalifikowanej, dodatkowej kadry, w związku z wysokim ryzykiem przebywania osoby z grupy NEET za granicą okazało się, że stosowanie metody ograniczone jest do grup najbardziej zmotywowanych. Realizatorzy projektu podjęli ogromny wysiłek, aby zrekrutować uczestników, a następnie utrzymać odpowiedni poziom motywacji do kontynuowania procesu reintegracji. Należy też stwierdzić że w województwie lubuskim brakuje kadry odpowiedniej do udziału w takim przedsięwzięciu,

Strategia aktywizacji społecznej

Czy strategia aktywizacji społecznej to pozytywistyczny mit, ograniczenie indywidualizmu, wyznacznik społeczeństwa obywatelskiego?

Aby odpowiedzieć na to pytanie, należy poddać analizie jego części składowe. Co to jest strategia aktywizacji społecznej? Słowo strategia pochodzi ze starożytnej Grecji. Strategia oznacza sztukę dowodzenia. Strategia to inaczej koncepcja działania, która ma na celu rozwiązanie problemów. Strategia aktywizacji społecznej jest to więc koncepcja działania, której celem jest zaktywizowanie społeczne pewnej grupy osób. Pytanie można więc zadać inaczej, czy tworzenie planów działania w celu zaktywizowania społeczeństwa to mit pozytywistyczny? Kontynuując analizę należy zapytać – co to znaczy mit?

Mit to przenośne – bezpodstawne, fałszywe mniemanie o kimś lub o czymś, historia o jakiejś postaci, fackie, wydarzeniu z dodatkowymi, wymyślonymi szczegółami.

Jak należy zrozumieć określenie „Pozytywistyczny mit”? Encyklopedia wyjaśnia, że podstawowa teza pozytywizmu głosi, że jedynie prawdziwą wiedzą jest wiedza naukowa, która może być zdobyta tylko dzięki pozytywnej weryfikacji teorii za pomocą empirycznej metody naukowej. W Polsce oddziaływanie tego nurtu myśli przejawiało się początkowo głównie w literaturze, która w kraju pod zaborami nie tylko przeciwstawiała się literackiemu romantyzmowi, głosząc wiarę w postęp i zdobycze nauki, ale także postulowała

kulturalną i gospodarczą odbudowę przez pracę u podstaw (<https://pl.wikipedia.org/wiki/Pozytywizm>). Czyli słowa zawarte w pytaniu „Pozytywistyczny mit” sugerują, że mniemanie polskiego pozytywizmu, iż praca organiczna i praca u podstaw będą gwarantem rekonstrukcji społeczeństwa i podtrzymania polskiej tożsamości, powolną, ale skuteczną drogą do niepodległości było bezpodstawne i fałszywe. I dalej, czy strategia aktywizacji społecznej, czyli planowanie działań zmierzających do zaktywizowania społeczeństwa jest z założenia bezpodstawne i fałszywe, czyli bezcelowe?

W *Strategii rozwoju województwa lubuskiego* (2012), która jest najważniejszym dokumentem lubuskiego samorządu, określającym kierunki rozwoju regionalnego, wskazującym obszary szczególnej interwencji oraz łączącym w sobie diagnozę stanu regionu, stojące przed nim wyzwania rozwojowe i aspiracje mieszkańców, sytuuje się tzw. Cel 4.3 Wzmocnienie potencjału kapitału społecznego oraz kształtowanie tożsamości regionalnej: „Kluczowe we współczesnym świecie znaczenie „małych ojczyzn”, z poczuciem wspólnej tożsamości, tradycyjnych więzi i podzielanych wartości, zostanie pogłębione i uzupełnione o zdolność mieszkańców do partnerskiego współdziałania na rzecz rozwoju lokalnego i regionalnego. W tym kontekście szczególnie istotne będzie udzielanie wsparcia zorganizowanym formom aktywności obywatelskiej, a także zwiększenie poziomu zaufania społecznego do instytucji regionalnych. Wspierany będzie rozwój kapitału kulturowego i kreatywnego, który odgrywa coraz bardziej znaczącą rolę w gospodarce opartej na wiedzy i warunkuje innowacyjność, stanowiącą kluczowy mechanizm zmiany i rozwoju. Dla rozwoju organizacji obywatelskich bardzo duże znaczenie będzie miało większe zaangażowanie się instytucji publicznych. Włączenie do udziału w procesie rozwoju regionu organizacji pozarządowych, przedsiębiorców, reprezentantów różnorodnych, często nieformalnych grup społecznych, przyczyni się do trwałego budowania tożsamości regionalnej, która z racji uwarunkowań historycznych nie jest tak silna, jak w większości innych polskich województw. Równie ważne dla budowania kapitału społecznego będzie pielęgnowanie polskości oraz rozwój i kształtowanie świadomości narodowej, obywatelskiej i kulturowej mieszkańców. Kształtowanie i wzmacnianie tożsamości regionalnej i propagowanie szeroko pojętego dorobku regionu będzie wymagało, oprócz stworzenia odpowiednich warunków materialnych i organizacyjnych, także wykorzystania szczególnie wybitnych postaci związanych z województwem lubuskim”.

Z cytowanego omówienia wynika kilka konkluzji. Po pierwsze, że kluczowym mechanizmem zmiany i rozwoju jest rozwój kapitału kulturowego i kreatywnego. Po drugie,

iż budowanie tożsamości regionalnej, która w Lubuskiem nie jest dość silna, i zsynchronizowanej z nią zdolności mieszkańców do współdziałania, odbędzie się przez włączenie do udziału w procesie rozwoju organizacji obywatelskich. Wobec powyższego nie widzę kontynuacji założeń pozytywizmu w odniesieniu do pracy od podstaw, gdzie zakładano edukację i oświecenie warstw niższych poprzez aktywność klas wyższych. Dziś mówimy o aktywności społeczeństwa, jego partycypacji w życiu publicznym i społecznym, rozwoju zorganizowanych form aktywności obywatelskiej. Zakładając nawet istnienie klas społecznych, nie rozróżniamy ich w odniesieniu do wspomnianej aktywności, każda osoba ma możliwość działania w tym zakresie.

Można stwierdzić pewną zgodność prezentowanej treści dokumentu z założeniami pozytywizmu w aspekcie pracy organicznej - gdzie społeczeństwo traktowane jest jako jeden organizm - i można się tu dopatrzeć analogii do pojęcia kapitału społecznego. „Kapitał społeczny wiąże się z uznaniem relacji międzyludzkich za potencjalne źródło użytecznych zasobów, które mogą być wykorzystywane przez jednostki lub grupy jako środki służące realizacji różnorodnych celów. Zainteresowanie socjologów tym zagadnieniem wiąże się przede wszystkim z poszukiwaniem przez nich czynników umożliwiających i ułatwiających działania ukierunkowane na rozwiązywanie wspólnych problemów grup społecznych, społeczności lokalnych i całych społeczeństw (...). Stosunki społeczne i sieci powiązań między jednostkami mogą być traktowane jako zasób, dzięki któremu można osiągnąć określone korzyści” (Kwiatkowski 2015).

Powstaje jednak pytanie kolejne, czy taka koncepcja jest mitem? Czy strategia aktywizacji społecznej to ograniczenie indywidualizmu? Czy planowanie działań aktywizacyjnych w celu rozwiązania wspólnych problemów ograniczy indywidualizm?

Według D. Bazuń i M. Kwiatkowskiego (2015) można wyróżnić następujące odmiany kapitału społecznego:

1. Wiążący kapitał społeczny - silne więzi łączące członków małych grup społecznych (głównie rodzina, przyjaciele, kliki, małe grupy).
2. Pomostowy kapitał społeczny (więzi pomiędzy osobami należącymi do różnych grup).
3. Łączący kapitał społeczny (więzi pomiędzy osobami należącymi do grup różnych szczebli drabiny społecznej).

Wyróżnione odmiany pełnią różne funkcje, ale w każdej z nich podkreśla się element związku indywidualnych osób, które mogą się rozwijać bazując na wytworzonych przez

powiązania wartościach. Wnioskujemy z powyższego, że strategia aktywizacji nie ogranicza indywidualizmu.

Czy strategia aktywizacji społecznej to wyznacznik społeczeństwa obywatelskiego? Społeczeństwo obywatelskie – społeczeństwo charakteryzujące się aktywnością i zdolnością do samoorganizacji oraz określania i osiągania wyznaczonych celów bez impulsu ze strony władzy państwowej. Społeczeństwo obywatelskie potrafi działać niezależnie od instytucji państwowych. Niezależność nie musi oznaczać rywalizacji społeczeństwa z władzą, która występuje zazwyczaj w państwach, w których ustrój polityczny jest sprzeczny z wolą większości obywateli. Podstawową cechą społeczeństwa obywatelskiego jest świadomość jego członków potrzeb wspólnoty oraz dążenie do ich zaspokajania, czyli zainteresowanie sprawami społeczeństwa (społeczności) oraz poczucie odpowiedzialności za jego dobro ([https:// pl.wikipedia.org/wiki/Społeczeństwo_obywatelskie](https://pl.wikipedia.org/wiki/Społeczeństwo_obywatelskie)).

Analizy wykonane na użytek wielorakich strategii rozwoju pokazują, że powraca zainteresowanie inicjatywami społecznymi, działaniami zbiorowymi lub instytucjami, które łączą cele społeczne z funkcjami ekonomicznymi i/lub politycznymi (takimi jak organizacje samorządu gospodarczego, przedsięwzięcia ekonomii społecznej, samorządy lokalne). Zakłada się zwiększenie udziału organizacji obywatelskich w życiu politycznym i ekonomicznym. Wieloletni regionalny plan działań na rzecz promocji i upowszechnienia ekonomii społecznej oraz rozwoju instytucji sektora ekonomii społecznej i jej otoczenia w województwie lubuskim na lata 2013-2020 (Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej 2013) zakłada rozwój organizacji obywatelskich i ich upowszechnienie oraz wzmocnienie ekonomiczne, wskazuje na konieczność wsparcia inicjatyw lokalnych w oparciu o rozwój ekonomii społecznej. Istniejące w lubuskim podmioty ekonomii społecznej to samoistne, oddolne inicjatywy, działające niezależnie od instytucji państwowych rozwiązujące problemy swoich środowisk lokalnych. Czy można jednoznacznie odpowiedzieć, że strategia aktywizacji społecznej to wyznacznik społeczeństwa obywatelskiego i nie ogranicza indywidualizmu ale czy jest mitem przypominającym ten pozytywistyczny? Czas pokaże.

Podsumowanie

Prowadzone badania wykazują, że aktywność obywatelska Polaków związana jest ściśle z posiadanym kapitałem społecznym i poziomem włączenia społecznego.

Planując działania prowadzące do wzrostu aktywności obywatelskiej społeczeństwa, uwzględniać należy więc proces aktywizacji kompleksowej a w sposób szczególny

w województwie lubuskim przerwanie transmisji bezrobocia i związanego z nim ubóstwa. Wysoka efektywność wymienionych metod aktywizacji czyli powstawanie Centrów Integracji Społecznej i wykorzystywanie mobilności ponadnarodowej może być wskazówką do ukierunkowania procesu włączenia społecznego w szerokim kontekście z wykorzystaniem możliwości finansowych jakie daje Europejski Fundusz Społeczny. Wykorzystanie lokalnego potencjału oraz środków unijnych jest dla lubuskiego dużą szansą odejścia od koncepcji pozytywistycznych mitów.

Bibliografia:

Adamiak P. (2014), *Zaangażowanie społeczne Polek i Polaków. Wolontariat, filantropia, 1% i wizerunek organizacji pozarządowych. Raport z badania 2013*, Warszawa.

Bazuń D., Kwiatkowski M. (2015), *Lubuskie sieci inkluzji*, Warszawa.

Diagnoza społeczna województwa lubuskiego, w: *Strategia Polityki Społecznej Województwa Lubuskiego na lata 2014-2020*, <http://lsps.org.pl/wp-content/uploads/2014/04/Strategia-Polityki-Spo%C5%82ecznej-Wojew%C3%B3dztwa-Lubuskiego.pdf>, (dostęp: 26.01.2016).

http://www.bip.lubuskie.pl/system/obj/14608_SRWL_2020_z_zalacznikami_1.pdf, (dostęp: 26.01.2016).

https://pl.wikipedia.org/wiki/Społeczeństwo_obywatelskie, (dostęp: 26.01.2016).

<https://pl.wikipedia.org/wiki/Pozytywizm>, (dostęp: 26.01.2016).

Koral J. (2008), *Centra integracji społecznej*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.

Kotowska I. (red.) (2014), *Rynek pracy i wykluczenie społeczne w kontekście percepcji Polaków. Diagnoza społeczna 2013. Raport tematyczny*, Warszawa.

Kwiatkowski M. (2005), *Kapitał społeczny*, w: *Encyklopedia socjologii*, Suplement, Warszawa.

MPiPS (2014), *Krajowy Program Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu 2020*, file:///C:/Users/User/Downloads/KPPUiWS_1707_na_RM_.pdf, (dostęp: 26.01.2016)

OECD (2012), *Better Skills, Better Jobs, Better Lives: a Strategic Approach to Skills Policies*, Paris, http://www.oecd-ilibrary.org/education/better-skills-better-jobs-better-lives_9789264177338-en, (dostęp: 26.01.2016)

Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej (2013), *Wieloletni regionalny plan działań na rzecz promocji i upowszechnienia ekonomii społecznej oraz rozwoju instytucji sektora ekonomii społecznej i jej otoczenia w województwie lubuskim na lata 2013-2020*.

Strategia rozwoju województwa lubuskiego 2020 (2012), http://lubuskie.pl/uploads/pliki/strategia/Strategia_Rozwoju_Wojewodztwa_Lubuskiego_2020.pdf, (dostęp: 26.01.2016).

Trzeciecki A. (2015), *Dorobek instytucji reintegracji społecznej i zawodowej w Polsce w latach 2005-2015*, Zielona Góra.

Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, Dz.U. 2016, poz. 1828.

Wpływ EFS na skuteczność działań podejmowanych w ramach systemu integracji społecznej w województwie lubuskim (2013), Departament EFS, Zielona Góra.

Karina Jędrzejowska, dr
Uniwersytet Warszawski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.107>

Nacjonalizm ekonomiczny: stare-nowe zjawisko w gospodarce światowej

Streszczenie

Chociaż nacjonalizm ekonomiczny stanowi istotny czynnik determinujący realizację polityki gospodarczej wielu państw, zjawisko to wydaje się stosunkowo mało zbadane na gruncie ekonomii politycznej. Nacjonalizm ekonomiczny kojarzy się w pierwszej kolejności z polityką gospodarczą końca XIX i początku XX wieku. Jest to również swoista podstawa ideologiczna dla merkantylistycznej strategii rozwoju tzw. tygrysów azjatyckich. Pomimo liberalizacji systemów gospodarczych, seria kryzysów finansowych ostatnich dekad doprowadziła do swoistego renesansu tego zjawiska. Celem niniejszego artykułu jest analiza pojęcia nacjonalizmu ekonomicznego – w tym rodzajów nacjonalizmu ekonomicznego, jego powiązań z merkantyлизmem i przejawów we współczesnej gospodarce światowej.

Słowa kluczowe: nacjonalizm ekonomiczny, merkantylizm, polityka gospodarcza, interwencjonizm, protekcjonizm, *developmental state*.

Economic Nationalism – Old-new Phenomenon in the Global Economy

Abstract

Although economic nationalism constitutes an important determinant of economic policy of numerous countries, this phenomenon appears to be relatively under-investigated within the political economy. Economic nationalism is primarily associated with economic policies of the late nineteenth and early twentieth century. It also provides an ideological basis for the mercantilist-oriented development strategy of the so called East Asian tigers. In spite of the liberalization of the economic systems, a series of financial crises of the last decades has led to a renaissance of this phenomenon. The purpose of this article is to analyze the concept of economic nationalism as well as its types, and prevalence in the contemporary global economy.

Keywords: economic nationalism, mercantilism, economic policy, interventionism, protectionism, developmental state.

JEL CODE: F52.

Wstęp

Nacjonalizm ekonomiczny kojarzy się w pierwszej kolejności z polityką gospodarczą końca XIX i początku XX wieku. Termin ten pojawia się również w drugiej połowie ubiegłego wieku w kontekście odwołujących się do założeń merkantyizmu strategii rozwoju niektórych państw rozwijających się, w tym tzw. tygrysów azjatyckich. Jednak pomimo liberalizacji systemów gospodarczych, nacjonalizm ekonomiczny – zjawisko do niedawna relatywnie rzadko analizowane na gruncie międzynarodowej ekonomii politycznej (*International Political Economy*, IPE) – trudno uznać za przeżytek minionej epoki (Aggarwal 2016, s. 92).

Celem tego artykułu jest przybliżenie nacjonalizmu ekonomicznego jako zarówno ideologii jak i specyficznego narzędzia polityki gospodarczej, a w szczególności zagranicznej polityki ekonomicznej. Motywację do podjęcia tematu stanowiła stosunkowo niewielka liczba analiz zarówno w literaturze polskiej jak i anglojęzycznej poświęconych nacjonalizmowi ekonomicznemu i jego swoistemu „odrodzeniu” w ostatniej dekadzie. Tekst ma charakter w znacznym stopniu opisowy i oparty jest na przeglądzie literatury przedmiotu. Ze względu na ograniczenie objętości tekstu, artykuł nie wyczerpuje tematu, a jedynie w zarysie przedstawia analizowaną problematykę².

Dla realizacji celu artykułu zostały podjęte następujące kroki:

- podjęto próbę zdefiniowania nacjonalizmu ekonomicznego;
- wskazano zależności między nacjonalizmem ekonomicznym a merkantyлизmem i wybranymi pojęciami bliskoznacznymi;
- przedstawiono przegląd odmian i wybranych przykładów przejawów nacjonalizmu ekonomicznego;
- zaprezentowano wnioski z przeprowadzonej analizy.

Nacjonalizm ekonomiczny – pojęcie i przegląd literatury

W literaturze przedmiotu nie wypracowano jednoznacznej definicji nacjonalizmu ekonomicznego. Definicje nacjonalizmu ekonomicznego znacząco różnią się między sobą m.in. ze względu na ujmowanie nacjonalizmu ekonomicznego zarówno jako ideologii jak też specyficznego zestawu narzędzi polityki gospodarczej (Akhter 2007, s. 142-150). Wśród

² W tekście wykorzystano fragmenty wcześniejszych opracowań Autorki poświęconych tematyce nacjonalizmu ekonomicznego (Jędrzejowska 2014; Jędrzejowska 2015).

przyczyn takiego stanu rzeczy wskazać można m.in. interdyscyplinarność (i różnorodność podejść do analizy) międzynarodowej ekonomii politycznej i tym samym problemy z precyzyjnym zaklasyfikowaniem poszczególnych nurtów teoretycznych w ramach problematyki IPE. Problem ten dotyczy również paradygmatu realistycznego w międzynarodowej ekonomii politycznej, z którym najczęściej utożsamiany jest nacjonalizm ekonomiczny i bliskoznaczny z nim merkantylizm (Guzzini 1998, s. 170).

M. Helperin pisze, że termin nacjonalizm ekonomiczny był szeroko używany w dwudziestoleciu międzywojennym, jednak jego dokładne znaczenie nigdy nie zostało jasno określone. Ten sam autor podkreśla, że nacjonalizm ekonomiczny wywodzi się z kręgu myśli merkantylistycznej XVII i XVIII wieku, a jeszcze w XIX wieku niesłusznie stał się swego rodzaju synonimem protekcjonizmu (Heilperin 1960, s. 16-17).

Za pierwszego teoretyka nacjonalizmu ekonomicznego zazwyczaj przyjmuje się F. Lista. Sprzeciwiał się on poglądom przedstawicieli szkoły liberalnej w ekonomii politycznej, którzy – jego zdaniem – szukali odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób cała ludzkość może osiągnąć dobrobyt. Zdaniem Lista właściwie postawione pytanie brzmi: w jaki sposób dany naród może zwiększyć swój dobrobyt i siłę oddziaływania (potęgę) (List 1904, s. 97). Zdaniem Lista interes narodu jest nadrzędny nad dobrem jednostki, a państwo ma za zadanie ochronę gospodarki narodowej. Ponadto państwo interweniuje w procesy gospodarcze w imieniu narodu, a nie w imieniu własnym. Jednak – mimo że nacjonalizm ekonomiczny bywa utożsamiany z protekcjonizmem w polityce gospodarczej państw i dążeniem do samowystarczalności – ani Lista, ani wielu jego współczesnych (m.in. T. Attwood i A. Hamilton) – trudno uznać za zwolenników takiej polityki. Co więcej, autorzy ci wyraźnie wskazywali, że dla zwiększenia potęgi państwa należy wykorzystać mechanizmy gospodarki światowej. W opozycji do tych poglądów stali m.in. J. Fichte czy A. Muller, którzy – w oparciu m.in. o analizę polityki XIX-wiecznych Prus – skłaniali się ku utożsamianiu nacjonalizmu ekonomicznego z dążeniem do autarkii (Helleiner 2002, s. 312-317).

Mimo rozbudowanego piśmiennictwa na temat nacjonalizmu ekonomicznego w XIX i początkach XX wieku, przez znaczną część ubiegłego wieku pojęcie to analizowana stosunkowo rzadko. Po drugiej wojnie światowej znaczna część debaty ideologicznej w ramach międzynarodowej ekonomii politycznej została poddana binarnemu podziałowi na ideologię marksistowską i liberalną, a temat nacjonalizmu ekonomicznego niemal nie był podejmowany. Nie oznacza to, że zaprzestano używania tego terminu. Nadal pojawiał się on m.in. w odniesieniu do protekcjonizmu w polityce handlowej. Terminu tego używano również

dla wyrażenia krytyki typowego dla lat powojennych w Ameryce Łacińskiej dążenia do autarkii gospodarczej (Jędrzejowska 2014, s. 127-128). Jednak zazwyczaj badacze i politycy odnoszący się do nacjonalizmu ekonomicznego nie podejmowali prób precyzyjnego zdefiniowania tego pojęcia, a samo pojęcie nabrało pejoratywnego wydźwięku. Jak pisze E. Helleiner, mianem nacjonalizmu ekonomicznego liberałowie zwykli określać te działania, które nie były zgodne z ich założeniami. Tym samym za działania nacjonalistyczne mogły zostać uznane wszelkie posunięcia, które kolidowały z liberalną wizją gospodarki światowej (Helleiner 2002, s. 309).

Jak zwraca uwagę A. Pickel, termin nacjonalizm ekonomiczny zaczął się częściej pojawiać w analizach z zakresu IPE dopiero pod koniec lat siedemdziesiątych ubiegłego wieku, mimo że upadek systemu z Breton Woods, postępująca liberalizacja rynków finansowych i wzrost współzależności między państwami nie tworzyły sprzyjających warunków dla rozwoju tej ideologii (Pickel 2001). Niemniej jednak z tego okresu pochodzi m.in. monografia O. Heronymi'ego pt. „The New Economic Nationalism” (Heronymi 1980), jak też wiele spośród stosowanych do dzisiaj podejść do definiowania i analizy tego zjawiska, szczególnie w kontekście postępujących procesów globalizacji.

Jedną z najczęściej przytaczanych definicji nacjonalizmu ekonomicznego pochodzi z wydanej w 1987 roku „Ekonomii politycznej stosunków międzynarodowych” R. Gilpina. Píše on, że polityka gospodarcza powinna być podporządkowana interesowi państwa, a nacjonalizm ekonomiczny jest pojęciem analogicznym do państwo-centrycznego realizmu (*state-centric realism*) (Gilpin 1987). Nacjonalizm ekonomiczny podkreśla bowiem anarchiczną strukturę stosunków międzynarodowych, w której państwa są głównymi aktorami walczącymi o realizację swoich interesów i władzę na arenie międzynarodowej (Gilpin 2001, s. 14). Tym samym nacjonalizm ekonomiczny stał się swoistą parafrazą nurtu realistycznego w ekonomii politycznej (Guzzini 1998, s. 118).

Autorzy tacy jak G. Crane czy R. Abdelal kwestionują interpretację Gilpina. Ich zdaniem nacjonalizm ekonomiczny należy utożsamiać z wpływem tożsamości narodowej i nacjonalizmu na politykę gospodarczą, w szczególności międzynarodową politykę ekonomiczną. Autorzy ci uważają, że nacjonalizm ekonomiczny należy definiować jako działania z zakresu polityki gospodarczej podyktowane chęcią promocji i ochrony tożsamości narodowej. Równocześnie nacjonalizm ekonomiczny niekoniecznie musi być polityką państwa – do ideologii nacjonalistycznej mogą odwoływać się również podmioty prywatnej,

np. w kampaniach promocyjnych podkreślających „narodowość” poszczególnych produktów (Abdelal 2005, s. 25-27).

W polskim piśmiennictwie terminem nacjonalizm ekonomiczny (gospodarczy) posługuje się m.in. J. Kofman. Podobnie jak cytowany już A. Pickel definiuje on nacjonalizm gospodarczy jako ideologię i działania polityczne, których celem jest osiągnięcie przez państwo siły ekonomicznej zapewniającej polityczną niezależność. Píše on, że charakterystyczne dla nacjonalizmu gospodarczego jest dążenie państwa do utrzymania (czy też odzyskania) kontroli nad zasobami naturalnymi danego państwa oraz formułowanie priorytetów polityki gospodarczej na podstawie systemu wartości, odwołującego się do kategorii potrzeb narodowych (Kofman 1992; Pickel 2001, s. 11).

Nacjonalizm ekonomiczny a merkantylizm i pojęcia pokrewne

Jednym z problemów utrudniających analizę i definicję nacjonalizmu ekonomicznego jest istnienie kilku pojęć bliskoznacznych. Należą do nich m.in. protekcjonizm, interwencjonizm czy merkantylizm. Stosunkowo częste jest ujęcie, w którym nacjonalizm ekonomiczny uznaje się za swego rodzaju podstawę ideologiczną dla działań o charakterze protekcjonistycznym i interwencji państwa w procesy gospodarcze. Tym samym protekcjonizm w polityce handlowej można interpretować jako przejaw (skutek) nacjonalizmu ekonomicznego czy też narzędzie realizacji polityki o charakterze nacjonalistycznym (Nakano 2004, s. 211-212).

Znamiennym jest, że za miarę nacjonalizmu ekonomicznego przyjmuje się niekiedy stopień interwencjonizmu państwowego w danym systemie mierzony zakresem jego regulacji i np. relacją między wielkością produkcji podmiotów prywatnych i państwowych, czy też poziomem otwartości danego systemu gospodarczego (Tanzi 2006, s. 12). Wynika to z faktu, że składające się na nacjonalizm ekonomiczny czynniki takie jak: wspólna tożsamość, dobrobyt społeczny, czy siła państwa (narodowego) są trudne do kwantyfikacji (Gonzalez 2010).

Z nacjonalizmem ekonomicznym bardzo często utożsamiany jest merkantylizm. Nacjonalizm ekonomiczny i merkantylizm niekiedy traktowane jako pojęcia synonimiczne (postępuje tak m.in. R. Gilpin). Jednak pomiędzy tymi pojęciami występuje zasadnicza różnica. Nacjonalizm ekonomiczny ma podłoże społeczne, podczas gdy merkantylizm jest etatystyczny w swojej naturze. Można uznać, że merkantylizm (podobnie jak interwencjonizm i protekcjonizm) jest narzędziem polityki gospodarczej realizowanej w duchu nacjonalizmu ekonomicznego. Zasadniczo działania o charakterze merkantylistycznym

ukierunkowane są na ochronę rynku wewnętrznego przed podmiotami zewnętrznymi. Jednak celem tych działań jest zwiększenie zamożności i potęgi państwa (narodu). Państwa prowadzące politykę opartą na merkantyлизmie osiągały w przeszłości status światowych potęg – np. Wielka Brytania czy Stany Zjednoczone. Również polityka wielu państw po II wojnie światowej, w tym Japonii, Korei Południowej, Singapuru, Tajwanu czy obecnie Chin czy Indii zgodna była z założeniami merkantyлизmu, czy nacjonalizmu ekonomicznego w ujęciu Lista (Wong 2004, s. 348).

Bliski związek pomiędzy nacjonalizmem ekonomicznym a interwencjonizmem, protekcjonizmem i merkantyлизmem jest szczególnie widoczny w kontekście rozwoju wymienionych powyżej krajów Azji Wschodniej. Po II wojnie światowej w polityce gospodarczej tych państw widoczne były działania, które zaklasyfikować można jako merkantylistyczne czy też nacjonalistyczne. W szczególności polityka Japonii, Korei Południowej, Singapuru, Chin czy Tajwanu zgodna była z założeniami merkantyлизmu, a władze tych państw odwoływały się do tożsamości narodowej i ochrony interesu narodowego dla uzasadnienia działań o charakterze protekcjonistycznym. Ponadto gospodarki tych państw cechował (i w znacznym stopniu cechuje nadal) specyficzny układ bliskich powiązań między sektorem prywatnym a rządem, realizującym politykę ukierunkowaną na osiągnięcie szeroko rozumianego rozwoju gospodarczego. System taki, w którym własności prywatnej towarzyszy daleko idący interwencjonizm państwowy i planowanie gospodarcze określany jest jako kapitalizm planowy (*plannedcapitalism*), *statecapitalism* czy (znacznie częściej) *developmentalcapitalism*. Ten ostatni termin stanowi nawiązanie do *developmentalstate* – terminu określającego specyficzną strategię rozwoju i system społeczno-gospodarczy (Jędrzejowska 2015; Dicken 2007).

Terminu *developmentalstate* użył po raz pierwszy w 1982 roku Ch. Johnson w opracowaniu poświęconym odbudowie gospodarki Japonii po zniszczeniach okresu II wojny światowej (Önis 1991, s. 111). Jako *developmentalstate* określa się zwykle państwo, dla którego rozwój gospodarczy stanowi cel nadrzędny, którego realizację zapewnia użycie odpowiednich narzędzi przede wszystkim o charakterze protekcjonistycznym. Cechą charakterystyczną tego modelu jest centralna rola państwa w procesach gospodarczych. Państwo określa szerokie cele społeczne i gospodarcze w ramach jasno określonej strategii rozwoju, opartej zwykle na uprzemysłowieniu. Systemowi temu towarzyszy bankowo zorientowany i zwykle częściowo znacjonalizowany system finansowy i silna biurokratyzacja. Produkcję często dominują wspierane przez państwo kartele przemysłowe.

Uprzemysłowienie dokonywane jest w oparciu o połączenie substytucji importu z promocją eksportu. Z tego względu D. Rodrik określa strategię rozwoju azjatyckich tygrysów jako neomerkantylizm (Rodrik 2013). W przypadku państw Azji Wschodniej, a w szczególności Korei Południowej, działaniom tym towarzyszyła promocja narodowych marek oraz wspieranie poczucia realizacji interesu narodowego i zachowania tożsamości narodowej (Jędrzejowska 2015, s. 140).

Odmiany i przejawy nacjonalizmu ekonomicznego

Niezależnie czy jest on pojmowany jako swoista ideologia, czy bardziej narzędzie polityki gospodarczej, trudno uznać, że istnieje jeden określony zestaw działań uznawanych za nacjonalistyczne. Praktyka nacjonalistycznej polityki ekonomicznej może wykazywać znaczące różnice w zależności od państwa, jego pozycji na arenie międzynarodowej czy specyfiki jego systemu politycznego i gospodarczego, w tym sposobu postrzegania roli państwa w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego. Tym samym można założyć, że istnieje nie jeden, lecz wiele nacjonalizmów ekonomicznych (Jędrzejowska).

A. Singh wskazuje na zależności pomiędzy nasileniem działań o charakterze protekcjonistycznym i nacjonalistycznym a kondycją gospodarki światowej. Jego zdaniem długotrwałe spowolnienie gospodarcze prowadzi do wzrostu skali zachowań nacjonalistycznych, podczas gdy szybkie tempo wzrostu sprzyja otwieraniu się gospodarek. Co więcej, w warunkach światowego spowolnienia gospodarczego odwołanie do nacjonalizmu ekonomicznego (czy też raczej protekcjonizmu) może przynieść pozytywne efekty, np. poprzez zapobieganie niekontrolowanemu odpływowi i napływowi kapitału (Singh 2010, s. 21-22).

B. Clift i C.Woll wyróżniają dwa typy nacjonalizmu ekonomicznego: 1) klasyczny protekcjonizm oraz 2) liberalny nacjonalizm ekonomiczny. W klasyfikacji tej zwraca uwagę fakt, że interwencjonizm państwowy nie jest czynnikiem determinującym nacjonalizm ekonomiczny – elementy protekcjonizmu mogą być obecne również w ustrojach uznawanych za liberalne. Protekcjonizm ekonomiczny może być interpretowany jako działania mające na celu ograniczenie obecności podmiotów zagranicznych na rynku danego państwa, podczas gdy interwencjonizm odnosi się raczej do wsparcia działania rynku, co może oznaczać również zapewnianie zachęt dla podmiotów zagranicznych (Jędrzejowska 2014, s. 132; Clift&Woll 2012, s. 310).

Pochodząca z lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku klasyfikacja B.J. Cohena wskazuje na trzy odmiany nacjonalizmu ekonomicznego. Są to 1) wrogi nacjonalizm ekonomiczny (*malign economic nationalism*), który można przyrównać do klasycznego protekcjonizmu; 2) „życzliwy” nacjonalizm ekonomiczny (*benign economic nationalism*), który próbuje pogodzić własne interesy państw z ochroną porządku międzynarodowego; oraz 3) liberalny nacjonalizm ekonomiczny (*liberal economic nationalism*) zakładający liberalizację systemu gospodarczego w celu maksymalizacji zysku państw. Cohen wskazuje, że państwo prowadzące politykę opartą na wroгим nacjonalizmie ekonomicznym będzie dążyło do realizacji swoich celów przy użyciu wszelkich dostępnych środków, nawet kosztem innych uczestników systemów narodowego. Tego rodzaju działań nie będą podejmować „życzliwi” nacjonałiści, którzy będą szukać kompromisu w przestrzeni międzynarodowej. Uzasadnieniem tego kompromisu będzie uznanie, że w interesie poszczególnych państw leży stabilność systemu międzynarodowego. Liberalny nacjonalizm od nacjonalizmu „życzliwego” odróżnia w tym ujęciu odmienne podejście do regulacji zarówno narodowego jak i międzynarodowego systemu. W ujęciu liberalnym kładzie się nacisk na dążenie do liberalizacji i deregulacji, podczas gdy „życzliwy” nacjonalizm oparty jest na szeroko rozumianych regulacjach. Można tutaj uznać, że swoistym przejawem tego ostatniego jest dążenie do większej regulacji międzynarodowego systemu finansowego (w tym międzynarodowych przepływów kapitału) po serii ostatnich kryzysów (Jędrzejowska 2014, s. 133-132; Cohen 1991, s. 47).

Analizując nacjonalizm ekonomiczny państw Azji Wschodniej A.P. D’Costa różni między obronnym i agresywnym nacjonalizmem ekonomicznym. Zdaniem tych autorów przykład obronnego nacjonalizmu ekonomicznego stanowią Chiny (a wcześniej Japonia czy Korea Południowa), które ograniczają (i kontrolują) obecność podmiotów zagranicznych w kluczowych sektorach gospodarki. W praktyce oznacza to, że polityka protekcjonizmu jest swoistym przejawem obronnego nacjonalizmu ekonomicznego. Z kolei agresywny nacjonalizm oznacza ekspansję poprzez zdobywanie kolejnych rynków. W praktyce oznacza to przede wszystkim intensywną promocję eksportu i rozszerzenie stref wpływu, co w przypadku np. Chin prowadzi do wniosku, że w polityce tego państwa widoczne są zarówno elementy obronnego i agresywnego nacjonalizmu (Jędrzejowska 2014, s. 132; D’Costa 2012). Podobne rozróżnienie stosuje wspomniany już J. Kofman, który pisze o nacjonalizmie ekonomicznym zwróconym „na zewnątrz” – przeciw innym państwom oraz nacjonalizmie

ekonomicznym zwróconym „do wewnątrz”, mającym na celu ochronę rynków narodowych przed podmiotami obcymi (Kofman 1992).

Obronny nacjonalizm ekonomiczny widoczny jest chociażby w działaniach wielu państw Unii Europejskiej (UE), jak też Unii jako całości. Zwraca tutaj uwagę ochrona rynku pracy czy kwestie związane z otwarciem rynku na produkty rolne spoza UE, widoczne choćby w negocjacjach dotyczących Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP) (Jędrzejowska 2014, s. 134). W kontekście obronnego nacjonalizmu można wskazać również działania podejmowane przez wiele państw po kryzysie azjatyckim 1997 roku. Głównym celem podejmowanych działań było zapobieżenie szkodliwym dla gospodarek narodowych kryzysom. Tym samym wiele państw Azji Wschodniej zaczęło dążyć do rozbudowy posiadanych rezerw walutowych niezbędnych do obrony narodowych walut (Singh 2010, s. 22). Równocześnie w kontekście Azji Wschodniej można wskazać elementy wykorzystania walut narodowych i manipulacji kursem walutowym dla obrony interesu państwa. Działania te określa się niekiedy jako merkantylizm walutowy, czy – jak pisał jeszcze w 1937 roku F.A. Hayek – nacjonalizm walutowy (Hayek 1937).

Jednak nacjonalizm ekonomiczny wcale nie musi być sprzeczny z dążeniem do integracji z rynkiem światowym i rynkami w regionie. Tym samym nacjonalizm ekonomiczny obecnie daleki jest od promowania idei gospodarki zamkniętej. Otwarcie gospodarki i integracja z gospodarką światową mogą prowadzić do wzrostu dobrobytu a tym samym służyć realizacji interesów narodowych. Przykładowo, dążenie do obrony własnych gospodarek po kryzysie azjatyckim przyczyniło się do intensyfikacji reformy systemu zarządzania światowym systemem finansowym (m.in. poprzez powstanie Forum Stabilności Finansowej³) (Jędrzejowska 2015). Niektóre działania o charakterze nacjonalistycznym mogą być realizowane w warunkach zliberalizowanego rynku. Co więcej, niektóre państwa poprzez promocję liberalizacji i deregulacji rynków mogą narzucać innym podmiotom korzystne dla siebie reguły gry. Ponownie znamienna staje się tu praktyka państw Azji Wschodniej, które starają się istniejące regulacje dostosowywać do swoich potrzeb. W przypadku Chin przyjmuje to formę dość wybiórczego podejścia do zobowiązań wynikających z członkostwa w organizacjach międzynarodowych, w szczególności Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization*, WTO)⁴.

³*Financial Stability Forum*, FSF. Obecnie Rada Stabilności Finansowej (*Financial Stability Board*, FSB).

⁴ Więcej przykładów nacjonalistycznych praktyk w zagranicznej polityce ekonomicznej państw: Pickel 2001, s. 21-34; Jędrzejowska 2015, Kofman 1992; Bucheli& Decker 2012.

Na koniec warto wspomnieć, że współcześnie (a szczególnie po kryzysie *subprime* 2008 roku) nacjonalizm ekonomiczny jest ujmowany również w kontekście patriotyzmu ekonomicznego. Rozgraniczenie między tymi dwoma pojęciami ponownie dostarcza trudności. Można wskazać, że patriotyzm ekonomiczny odnosi się przede wszystkim do promocji określonych grup czy podmiotów ze względu na fakt ich pochodzenia z danego państwa. Elementy takich działań można znaleźć m.in. w Stanach Zjednoczonych („Buy American”), czy Indiach („Make in India”). Zdaniem B. Clifta i C. Wollpatriotyzm ekonomiczny jest niemal tożsamy z nacjonalizmem ekonomicznym w ujęciu Lista i oznacza m.in., że ekonomiczne wybory obywateli powinny uwzględniać dobro ojczyzny (Clift&Woll2012, s. 308).

Podsumowanie

Wiele problemów we współczesnej gospodarce światowej ma podłoże w działaniach, które można uznać za przejawy nacjonalizmu ekonomicznego. Obok wskazanych w tekście kwestii związanych z kontrolą przepływu kapitału i siły roboczej, czy handlu artykułami rolnymi, są to również m.in. wojny walutowe, problemy związane z renegocjacją zadłużenia zagranicznego państw rozwijających się czy przedłużające się negocjacje na forum WTO. W szczególności kryzysy finansowe ostatnich dwóch dekad skłoniły wiele państw do zastosowania działań o charakterze interwencyjnym i protekcyjnym.

Mimo że w ostatnich latach stosunkowo często pojawia się stwierdzenie o swoistym renesansie nacjonalizmu ekonomicznego, trudno mówić, aby zjawisko to kiedykolwiek zniknęło z gospodarki światowej i praktyki gospodarczej poszczególnych państw. Zarówno państwa rozwijające się jak i te wysoko rozwinięte wykorzystywały i wykorzystują narzędzia o charakterze protekcyjnym, często mniej lub bardziej wyraźnie odwołując się przy tym do konieczności ochrony tożsamości narodowej poszczególnych państw.

Nic nie wskazuje na to, aby w najbliższym czasie nacjonalizm ekonomiczny – niezależnie w którym ujęciu – znikł ze sfery międzynarodowej. Wręcz przeciwnie, wydaje się, że odwołania do ideologii nacjonalistycznej i prowadzenie polityki gospodarczej w duchu merkantylizmu będą coraz częstsze. Związane jest to również z ogólnym wzrostem postaw o charakterze nacjonalistycznym w wielu państwach, o czym świadczą chociażby wyniki ostatnich wyborów prezydenckich w Stanach Zjednoczonych. Równocześnie nie wydaje się, aby nacjonalizm ekonomiczny stanowił istotną przeszkodę dla postępu procesów globalizacji i integracji w gospodarce światowej. Wręcz przeciwnie, wiele państw (np. Chiny)

wykorzystuje mechanizmy międzynarodowego systemu finansowego i handlowego dla promocji własnej gospodarki.

Bibliografia

Abdelal R. (2005), *Nationalism and International Political Economy in Eurasia*, w: Helleiner E. & Pickel A. (red.), *Economic Nationalism in a Globalising World*, Cornell University Press, Ithaca and London.

Aggarwal S. (2016), *Economic Nationalism and Its Future Prospects: An Opinion*, „International Journal of Humanities and Social Sciences”, Vol. 6, No. 1.

Akhter S. (2007), *Globalization, Expectations Model of Economic Nationalism, and Consumer Behavior*, „Journal of Consumer Marketing”, Vol. 24, No. 3.

Bucheli M & S. Decker (2012), *Economic Nationalism in Latin America and Africa in the Twentieth Century: A Comparison*, paper prepared for: Business History Conference, Philadelphia, online: http://www.worldbhrc.org/files/full%20program/A2_B2_DeckerBucheli2014EconomicnationalismLAandAfrica.pdf (dostęp: 20.01.2017).

Clift B. & C. Woll (2012), *Economic patriotism: reinventing control over open markets*, „Journal of European Public Policy”, Vol. 19, No. 3.

Cohen B.J., *Crossing Frontiers: Explorations in International Political Economy*, Boulder.

D'Costa A.P. (red.) (2012), *Globalization and Economic Nationalism in Asia*, Oxford University Press.

Dicken P. (2007), *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy*, 5th Edition, Sage Publications, London.

Gilpin R. (1987), *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press.

Gilpin R. (2001), *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press.

Gonzalez E.T. (2010), *Between Economic Nationalism and Economic Liberalism: An Alternative View*, online: <http://www.aer.ph/wp/wp-content/pdf/2012/invest/NationalismF.pdf> (dostęp: 20.12.2016).

Guzzini S. (1998), *Realism in International Relations and International Political Economy. The Continuing Story of a Death Foretold*, Routledge, London and New York.

Hayek F.A. (1937), *Monetary Nationalism and International Stability*, reprint: Martino Publishing 2012.

Heilperin M.A. (1960), *Studies in economic nationalism*, Ludwig von Mises Institute.

Helleiner E. (2002), *Economic nationalism as a challenge to economic liberalism? Lessons from the 19th century*, „International studies quarterly”, Vol. 46.

Heronymi O. (1980), *The New Economic Nationalism*, Greenwood Publishing.

Jędrzejowska K. (2014), *Merkantylizm i nacjonalizm ekonomiczny: perspektywa realistyczna w międzynarodowej ekonomii politycznej*, w: Haliżak E., Czaputowicz J. (red.), *Teoria realizmu w nauce o stosunkach międzynarodowych*, PTSM & Wydawnictwo Rambler, Warszawa.

Jędrzejowska K. (2015), *Merkantylizm i nacjonalizm ekonomiczny w polityce gospodarczej wschodnioazjatyckich rynków wschodzących*, w: Wydymus S., Maciejewski M. (red.), *Liberalizacja i protekcjonizm we współczesnym handlu międzynarodowym*, CeDeWu, Warszawa.

Kofman J. (1992), *Nacjonalizm gospodarczy – szansa czy bariera rozwoju*, PWN, Warszawa.

List F. (1904), *The National System of Political Economy*, reprint from 1841.

Nakano T. (2004), *Theorising Economic Nationalism*, „Nations and Nationalism”, Vol. 10, No. 3.

Önis Z. (1991), *The Logic of the Developmental State*, „Comparative Politics”, Vol. 24, No. 1.

Pickel A. (2001), *Explaining (with) Economic Nationalism*, TIPEC Working Paper 02/1.

Rodrik D. (2013), *The battle is renewed: state capitalism, mercantilism, and liberalism*, Dani Rodrik's weblog, January 09, 2013, online: http://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2013/01/the-battle-is-renewed-state-capitalism-mercantilism-and-liberalism.html (dostęp: 20.12.2016).

Singh A. (2010), *Globalisation, openness and economic nationalism: Conceptual issues and Asian practice*, Centre for Business Research, University of Cambridge Working paper No. 404, June.

Tanzi V. (2006), *Gospodarcza rola państwa w XXI wieku*, „Materiały i studia”, Zeszyt nr 204, NBP.

Wong J. (2004), *The Adaptive Developmental State in East Asia*, „Journal of East Asian Studies”, Vol. 4.

Lidia Klos, dr
Uniwersytet Szczeciński

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.108>

Wybrane uwarunkowania środowiskowe zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich województwa zachodniopomorskiego

Abstrakt

W koncepcji zrównoważonego rozwoju szczególną uwagę należy zwrócić na obszary wiejskie, gdyż stanowią one ponad 90% powierzchni Polski i mają znaczący wpływ na stan całego środowiska kraju. W artykule przedstawiono wybrane uwarunkowania środowiskowe na obszarach wiejskich województwa zachodniopomorskiego w zakresie zasobów wodnych. Jako metodę badań wykorzystano analizę dostępnych danych z Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Głównego Urzędu Statystycznego, Urzędu Statystycznego w Szczecinie oraz raportów i opracowań z zakresu badanego przedmiotu.

Słowa kluczowe: zrównoważony rozwój, obszary wiejskie, środowisko.

Selected environmental determinants of sustainable development of the rural areas in the West Pomerania

Abstract

In the concept of sustainable development attention should be paid to rural areas. In the Poland 90% of the areas are rural areas and because of it, those areas have significant impact on the whole environmental condition of our country. Aim of this paper is presents couple of selected environmental determinants of the rural areas in the West Pomerania. The article used analysis of available data from Ministry of Agriculture and Rural Development, Central Statistical Office of Poland, as the research method and literature from subject of study.

Keywords: sustainable development, rural areas, environment.

JEL CODE: Q25, Q20, R11.

Wstęp

Obszary wiejskie stanowią jeden z najważniejszych elementów polskiej rzeczywistości społeczno-gospodarczej, a jednocześnie jeden z najtrudniejszych problemów do rozwiązania w procesie zrównoważonego i trwałego rozwoju kraju. Zapobieganie degradacji środowiska i utrzymanie jego poprawnego funkcjonowania z wykorzystaniem funkcji produkcyjnej wymaga wielokierunkowych rozwiązań w tym zakresie.

Do jednych z najważniejszych zasobów środowiska należą zasoby wodne, które zapewniają odpowiednie warunki do życia i funkcjonowania człowieka w środowisku, stymulując rozwój ekosystemów ale również warunkują rozwój społeczno-gospodarczy kraju (Borecki, Pierzgalski, Żelazo 2004, s. 221-222).

Zasoby wodne należą do tych dóbr, których niewłaściwe użytkowanie może limitować rozwój społeczno-gospodarczy lub w najlepszym razie – efektywność produkcji niemal wszystkich gałęzi przemysłu, rolnictwa, transportu i usług. Szczególnie specyficznym konsumentem i użytkownikiem wody jest sektor rolnictwa, wynika to przede wszystkim z:

- bazowania produkcji roślinnej głównie na wodach opadowych, retencjonowanych w porach gleby lub w płytkich warstwach wodonośnych,
- największego poboru wody w półroczu letnim, przewyższającego występujące w tym czasie opady atmosferyczne,
- zajmowania na potrzeby produkcji rolniczej 60% powierzchni kraju i zużywania do wyprodukowania żywności ponad 40% sumarycznych rocznych opadów atmosferycznych,
- występowania okresów nadmiernego uwilgotnienia i niedoborów wody z powodu dużej zmienności klimatu (Mioduszeński, Szymczak, Kowalewski 2011, s. 180).

Z drugiej strony wpływ działalności rolniczej na stan wód i stopień jej degradacji jest bardzo duży choć nadal nie zawsze możliwy do stwierdzenia głównie z powodu braku badań monitoringowych. Szczególnie w przypadku zanieczyszczeń obszarowych (nawozy mineralne i naturalne oraz środki ochrony roślin), jak i zanieczyszczeń punktowych (stanu infrastruktury gospodarstw domowych, w tym higieny zagród i obejścia gospodarczego) (Kłos 2011, s. 255-275).

Powyższa specyfika rolnictwa – jako konsumenta i użytkownika wody – stawia przed zrównoważonym rozwojem trudne zadania. Dlatego istotne jest zachowanie równowagi między ochroną środowiska, a korzyściami ekonomicznymi, w celu zapewnienia regeneracji zasobów przyrodniczych niezbędnych do dalszych działań produkcyjnych.

Celem artykułu jest przedstawienie wybranych uwarunkowań środowiskowych na obszarach wiejskich województwa zachodniopomorskiego dotyczących stanu jakości wód (powierzchniowych i podziemnych); poziomu wykorzystania zasobów wodnych dla działalności rolniczej oraz głównych zagrożeń ze strony rolnictwa dla zasobów wodnych. Jako metodę badań wykorzystano pogłębioną analizę dostępnych opracowań i raportów oraz innych publikacji z badanego zakresu w tym danych statystycznych oraz materiałów

źródłowych. Jako materiał badawczy wykorzystano zarówno dane pierwotne jak i wtórne, które poddano wnikliwej analizie.

Charakterystyka województwa zachodniopomorskiego pod względem stanu jakości wód

Województwo zachodniopomorskie znajduje się w północno-zachodniej części Polski, zajmując obszar 22 892 tys. km² (stan na 31.12.2014 r., GUS, 2016). Region zachodniopomorski ma charakter rolniczo-przemysłowy. Prawie 49% (11 232 tys. ha) stanowią użytki rolne, następnie grunty leśne wraz z gruntami zadrzewionymi i zakrzewionymi – 36,2% (8543 tys. ha), grunty pod wodami – 5,2% (1202 tys. ha), grunty zabudowane i zurbanizowane – 4,2% (996 tys. ha) w tym tereny komunikacyjne stanowiące 2,6% powierzchni. Ogólna liczba ludności w województwie w 2014 roku wyniosła 1 715,1 tys. osób, z czego ludność wiejska stanowiła 31,2% (536,8 tys.) (Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego, 2014, s. 35-36).

Województwo zachodniopomorskie charakteryzuje wyższy od średniej krajowej odsetek powierzchni zalesionej i jedno z najwyższych nasycenie wodami powierzchniowymi. Wody powierzchniowe zajmują około 5,2% obszaru województwa oprócz Zalewu Szczecińskiego składają się na nie liczne jeziora występujące na Pojezierzach: Wałeckim, Ińskim, Myśliborskim, Drawskim oraz Pobrzeżu Słowińskim. Na obszarze województwa znajdują się 172 jeziora o powierzchni powyżej 50 ha. Do najważniejszych należą jezioro Dąbie i Miedwie. Ważniejszymi rzekami województwa są: Odra z dopływami (Myśłą, Płonią, Iną), Drawa, Gwda oraz Świniec, a także rzeki, które uchodzą bezpośrednio do Morza Bałtyckiego: Rega, Parsęta i Wieprza. Na obszarze województwa znajduje się 11 Głównych Zbiorników Wód Podziemnych.

Pomimo odnotowanej w ostatnich latach znacznej poprawy jakości wód, która jest efektem ograniczenia produkcji w wielu branżach przemysłu, budowy i modernizacji oczyszczalni ścieków przemysłowych i komunalnych, stan czystości rzek i jezior jest wciąż niewystarczający. Spośród 71 ocenionych Jednolitych części wód (JCW) zaliczonych do kategorii rzek, wodom w 45 JCW (63,4%) przypisano stan/potencjał dobry – II klasa, a w 26 JCW (36,6%) stan/potencjał umiarkowany – III klasa (WIOŚ, 2016, s. 38-45; Raport 2015, s. 34-42). W latach 2013-2015 wykonano ocenę stanu/potencjału ekologicznego jezior pod względem obciążenia azotanami jezior położonych w granicach tzw. Obszaru

Szczególnie Narążonego (OSN). W efekcie przeprowadzonych badań otrzymano następujące wyniki⁵:

- spośród 16 monitorowanych JCW – jezior, kryteria dobrego stanu ekologicznego (II klasa) spełniło 5 jezior,
- do stanu umiarkowanego (III klasa) zaliczono 6 jezior,
- do słabego stanu ekologicznego (IV klasa) 3 jeziora,
- do stanu/potencjału złego (V klasa) 2 jeziora,
- dwa jeziora, które nie posiadają statusu JCW, zostały zaliczone do III klasy.

Natomiast wyniki badań jakości wód podziemnych wykonane w latach 2013-2015 wykazały, że na terenie województwa zachodniopomorskiego dominowały wody o dobrym stanie chemicznym, w tym wody dobrej jakości (II klasa) i zadawalającej (III klasa). Nie odnotowano natomiast wód bardzo dobrej jakości (I klasa).

Poziom wykorzystania zasobów wodnych na potrzeby rolnictwa i rybactwa

Głównym źródłem zaspokojenia potrzeb gospodarki są wody powierzchniowe, ujmowane z rzek i jezior, które pokrywają ponad 90% potrzeb województwa i wykorzystywane są w większości na cele przemysłowe, głównie jako wody chłodnicze. Natomiast zasoby wód podziemnych przeznaczone są przede wszystkim na zaopatrzenie ludności w wodę pitną dobrej jakości (Rocznik Statystyczny Województw 2014, s. 195) Poziom zużycia wody na potrzeby gospodarki i ludności w województwie zachodniopomorskim w latach 2000-2013 przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Pobór wody na potrzeby gospodarki narodowej i ludności w województwie zachodniopomorskim w latach 2000 - 2013 (hm³)

Pobór wody [hm³]	2000	2005	2008	2010	2012	2013
Ogółem	1703,8	1 487,3	1 708,3	1632,8	1716,1	1523,6
Na cele produkcyjne, w tym z:	1559,6	1413,2	1787,9	1499,6	1587,4	1398,7
wód powierzchniowych	1544,5	1403,1	1626,4	1491,3	1578,6	1390,3
wód podziemnych	15,1	10,01	16,15	8,3	8,8	8,4
Rolnictwo i leśnictwo*	22,8	16,8	26,4	34,2	31,9	31,2
Pobór wód na cele wodociągowe, w tym z:	121,4	104,3	103,0	99,0	96,8	93,7
wód powierzchniowych	29,4	24,5	23,8	22,2	22,0	21,4
wód podziemnych	92,0	79,8	79,2	76,8	74,8	72,4

*Obejmuje nawadnianie w rolnictwie i leśnictwie oraz napełnianie i uzupełnianie stawów rybnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego 2009, 2014, s. 65-66; Rocznik Statystyczny Województw 2014, s. 195).

⁵ Badanie przeprowadził Wojewódzki Inspektorat Ochrony Środowiska w ramach *Programu państwowego monitoringu środowiska województwa zachodniopomorskiego na lata 2013-2015*, Szczecin 2012, s. 29-76.

Analizując dane dotyczące poboru wody na potrzeby gospodarki i ludności w województwie zachodniopomorskim w latach 2000-2013 widzimy tendencję spadkową. Największy pobór wody w województwie zachodniopomorskim prawie 94% stanowiły cele produkcyjne a najmniejszą część poboru wody 1,9% stanowiły cele rolnicze i leśne. Pozostała część poboru wody to cele wodociągowe (5,6%). Aktualna wielkość poboru wody powierzchniowej dla celów rolniczych i leśnych wynosi łącznie około 31,2 hm³ (Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego 2014, s. 66). Z tej ilości wykorzystuje się wodę do napełniania i utrzymania zalewu stawów rybnych o powierzchni 1358 ha w ilości 31072 dam³ pozostała ilość wody 860 dam³ wykorzystywana jest do nawodnień zaledwie 1798 ha użytków rolnych i gruntów leśnych. Sposób wykorzystania wody w województwie zachodniopomorskim, przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Zużycie wody na potrzeby gospodarki narodowej i ludności w województwie zachodniopomorskim w latach 2000-2013 (w hm³)

Zużycie wody	2000	2005	2008	2010	2012	2013
Ogółem	1679,0	1467,5	1686,5	1612,5	1695,4	1504,3
Przemysł	1558,6	1366,0	1579,6	1500,6	1588,4	1400,0
Rolnictwo i leśnictwo	22,8	16,8	26,4	34,9	31,9	31,2
Eksploracja sieci wodociągowej	97,6	84,6	80,6	77,4	75,0	73,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego 2009, s. 69, 2014, s. 65; Rocznik Statystyczny Województw 2012, s. 197).

O bardzo małym stopniu wykorzystania istniejących zasobów świadczy fakt, że na terenie województwa zachodniopomorskiego na ogólną powierzchnię użytków rolnych wynoszącą 1123286 ha, zostało zmeliorowanych ogółem 404939 ha, tj. około 50%. Natomiast grunty orne zdrenowane zajmują obszar o powierzchni 241340 ha, z czego do nawodnień przystosowane jest 38563 ha. Według Regionalnego Zarządu Gospodarki Wodnej pozwolenia wodnoprawne wydane do celów nawodnień stanowią zaledwie 10% wszystkich pozwoleń wydanych na pobór wód powierzchniowych w obszarze działania RZGW w Szczecinie⁶.

Zagrożenia dla zasobów wodnych na obszarach wiejskich województwa zachodniopomorskiego

Na wielkość zanieczyszczeń odprowadzanych z gospodarstw wiejskich wpływa w szczególności stopień skanalizowania obszarów wiejskich i możliwość oczyszczania ścieków powstających w gospodarstwie.

⁶ Materiały źródłowe Regionalnego Zarządu Gospodarki Wodnej w Szczecinie (RZGW). Szerzej na ten temat Kłos L., 2013c, *Melioracje wodne jako element gospodarowania wodą na obszarach wiejskich województwa zachodniopomorskiego*, artykuł na Seminarium Sekcji Ekonomiki Użytkowania i Ochrony Wód organizowanego przez Państwową Wyższą Szkołę Zawodową w Głogowie i Europejskie Stowarzyszenie Ekonomistów Środowiska i Zasobów Naturalnych w dniach 8-9 maj 2013 r. w Głogowie.

Przyrost długości sieci wodociągowej i kanalizacyjnej w województwie zachodniopomorskim wraz z przyłączami do budynków mieszkalnych przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Sieć wodociągowa i kanalizacyjna w województwie zachodniopomorskim w latach 2000 – 2013 w tys. km

Lata	2000	2005	2008	2010	2012	2013
Długość sieci wodociągowej						
Ogółem:	7173,3	8080,0	8707,0	9661,8	10465,8	10620,7
w tym: miasto	b.d.	b.d.	b.d.	2862,1	3035,0	3096,9
wieś	b.d.	b.d.	b.d.	6799,7	7430,8	7523,8
Połączenia prowadzące do budynków mieszkalnych wodociągowe						
Ogółem:	135940	153006	162683	168239	178427	180270
w tym: miasto	61719	68948	72357	76212	80296	81310
wieś	74221	84058	90326	92027	98131	98960
Długość sieci kanalizacyjnej						
Ogółem	2990,3	4307,0	4992,3	5578,8	7102,7	7284,1
w tym: miasto	b.d.	b.d.	b.d.	2613,0	2699,1	2747,1
wieś	b.d.	b.d.	b.d.	2965,8	4403,6	4536,3
Połączenia prowadzące do budynków mieszkalnych kanalizacyjne						
Ogółem:	66047	86186	98033	104968	120246	124085
w tym: miasto	50799	60474	65550	68764	72445	73369
wieś	15248	25712	32483	36204	47801	50716
Zużycie wody z wodociągów w gospodarstwach domowych w hm³						
Ogółem:	76,2	65,9	60,6	58,2	57,3	55,9
w tym: miasto	57,3	48,6	44,2	42,5	41,3	39,8
wieś	18,9	17,3	16,5	15,7	16,0	16,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego 2009, s. 174; 2012, s. 188; 2014, s. 185).

Analizując dane dotyczące długości sieci wodociągowo-kanalizacyjnej w województwie zachodniopomorskim, należy zwrócić uwagę, że w latach 2000-2013 nastąpił wzrost inwestycji w infrastrukturę wodno-kanalizacyjną. W przypadku sieci wodociągowej nastąpił wzrost jej długości o 48% w stosunku do 2000 roku przy czym bardziej intensywny był na wsi gdzie w ostatnich 3 latach przyrost ten wyniósł ok. 11% (724 km) (Rocznik Statystyczny województw 2014, s. 186-189). W przypadku sieci kanalizacyjnej jej wzrost był bardziej spektakularny, ogółem w latach 2000-2013 wyniósł ponad 143% a w przypadku obszarów wiejskich był to przyrost sieci o 1 570,5 km w ostatnich 3 latach.

Nadal jednak budowa sieci kanalizacyjnej pozostaje w tyle w stosunku do sieci wodociągowej. Jednym z powodów takiego stanu rzeczy jest niewątpliwie charakter inwestycji wodno-kanalizacyjnych oraz specyfika obszarów wiejskich i ich znaczne rozproszenie (Kłos 2013b, s. 111-119).

Podobna tendencja widoczna jest w całym kraju, gdzie w 2014 roku z sieci wodociągowej korzystało ok. 92% ogółu ludności, a z sieci kanalizacyjnej nie całe 69% ludności. W miastach dostęp do wodociągu miało 96% ogółu ludności, a na terenach wiejskich ponad

84%. Natomiast z sieci kanalizacyjnej korzystało 89% ludności miast i ok. 37% ludności na terenach wiejskich (Infrastruktura komunalna 2014, s. 11-15).

Uzupełnieniem informacji o stanie sieci wodociągowo-kanalizacyjnej jest stopień ludności obsługiwanej przez oczyszczalnie ścieków, który dla Polski w 2014 r. wynosił 72,8% ogółem, przy czym w miastach był znacznie wyższy, bo w granicach 95%, natomiast na wsi – 39,6% (Ochrona środowiska 2016, s. 180).

W województwie zachodniopomorskim wskaźnik ludności obsługiwanej przez oczyszczalnie ścieków wynosił w 2014 roku – 80,3% i był wyższy od średniej krajowej. W tym przypadku również analiza danych statystycznych dotyczących ludności obsługiwanej przez oczyszczalnie ścieków wskazuje na duże zróżnicowanie w zakresie stopnia oczyszczania ścieków komunalnych w odniesieniu do wsi i miast województwa. Przy czym ludność miejska obsługiwana była w 96,2%, a ludność na wsi w 56,7% (Ochrona środowiska, 2016, s. 186, 190, 196).

Na obszarach wiejskich wyraźna jest tendencja odnośnie biologicznego oczyszczania natomiast w regionach miejskich ścieki poddawane były głównie procesom oczyszczania z podwyższonym usuwaniem biogenów. Ilość oczyszczalni ścieków ze względu na rodzaj i stopień oczyszczania w rozbiciu na miasto i wieś w województwie zachodniopomorskim przedstawia tabela 4.

Tabela 4. Ilość i rodzaj oczyszczalni ścieków w województwie zachodniopomorskim w latach 2000/2012

	Ilość oczyszczalni ścieków obsługujących			% obsługiwanej ludności	
		miasto	wieś	miasto	wieś
Ogółem	260	63	197	96,2	56,7
Mechaniczne			13	-	-
Biologiczne		29	149	13,1	-
Z podwyższonym stopniem usuwania biogenów		34	35	80,7	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Ochrona środowiska 2016, s. 183, 190).

Jednym z ważniejszych zanieczyszczeń wód na obszarach wiejskich są zanieczyszczenia obszarowe (Kłos 2013a, s. 309-323; Kłos 2014, s. 128-136). Do tej grupy zaliczają się zanieczyszczenia trafiające do środowiska wodnego z wodami opadowymi z terenów zurbanizowanych, z obszarów nieposiadających kanalizacji oraz zanieczyszczenia będące skutkiem działalności rolniczej i pochodzące z obszarów leśnych. Do głównych zanieczyszczeń pochodzących z rolnictwa należy zaliczyć przede wszystkim substancje biogenne zwłaszcza związki azotu i fosforu, których źródłem są nawozy naturalne i sztuczne niewykorzystane przez rośliny uprawne. W województwie zachodniopomorskim zużycie

nawozów mineralnych w latach 1999-2013 zmalało ponad trzy krotnie a w przeliczeniu na hektar użytków rolnych zmniejszyło się prawie o 70% (tabela 5).

Tabela 5. Zużycie nawozów sztucznych w tonach/rok i w tonach/hektar użytków rolnych (UR) w latach 2000-2013 w województwie zachodniopomorskim

Rok	1999/2000	2004/2005	2009/2010	2012/2013
Wyszczególnienie	(ton/rok)	(ton/rok)	(ton/rok)	(ton/rok)
Nawozy mineralne lub chemiczne	120 018	116 982	117 475	122 628
Azotowe	73 642	66 052	68 879	76 299
Fosforowe	17 328	19 338	21 591	20 811
Potasowe	29 048	31 592	27 005	25 519
Nawozy wapniowe	152 301	89 543	63 002	40 719
	(kg/ha UR)	(kg/ha UR)	(kg/ha UR)	(kg/ha UR)
Nawozy mineralne lub chemiczne	111,1	117,8	122,9	141,2
Azotowe	68,2	66,5	72,1	87,8
Fosforowe	16,0	19,5	22,6	24,0
Potasowe	26,9	31,8	28,3	29,4
Nawozy wapniowe	140,9	90,1	65,9	46,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego 2014, s. 319).

Jednak w przypadku przedostawania się zanieczyszczeń pochodzenia rolniczego do wód powierzchniowych i podziemnych oprócz ilości stosowanych nawozów sztucznych decyduje również rodzaj i intensywność produkcji rolnej, sposób wykorzystania powierzchni ziemi⁷, intensyfikacja produkcji zwierzęcej i rodzaj prowadzonej hodowli - w tym niewłaściwe zabezpieczenie przydomowego obornika, nieszczelne zbiorniki na gnojówkę oraz zanieczyszczenia pochodzące z wybiegów otwartych (Mosiej, Pierzgałski, Jeznach 2011, s. 25-36).

Podsumowanie

Rozwój obszarów wiejskich powinien przebiegać zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju. Przedstawiona w artykule analiza wybranych uwarunkowań środowiskowych na obszarach wiejskich województwa zachodniopomorskiego dotycząca stanu jakości wód wskazuje, że najbardziej wiodącym problemem w zakresie zasobów wodnych są wody powierzchniowe, w tym rzeki i jeziora.

Do głównych zagrożeń zasobów wodnych na obszarach wiejskich województwa - obok zanieczyszczeń obszarowych należy wskazać stan infrastruktury wodno-kanalizacyjnej. Dysproporcje pomiędzy długością sieci wodociągowej i kanalizacyjnej mogą stanowić wskaźnik potencjalnego zanieczyszczenia wód powstającymi ściekami komunalnymi.

⁷ W przypadku województwa zachodniopomorskiego dominują gospodarstwa wielkoobszarowe, których jest ponad 3 tysiące. Powszechny Spis Rolny 2010, Raport z wyników województwa zachodniopomorskiego, US w Szczecinie, Szczecin 2011, s. 20-21.

Powoduje to, że gospodarka wodno-ściekowa na obszarach wiejskich województwa nie jest zrównoważona, pomimo znacznego wzrostu w ostatnich latach ilości inwestycji w tym zakresie. W celu osiągnięcia dobrego stanu wód powierzchniowych konieczne jest wdrażanie działań zmierzających do poprawy jakości wód.

Bibliografia

Borecki T, Pierzgalski E., Żelazo J. (2004), *Woda jako strategiczny czynnik rozwoju obszarów nieurbanizowanych*, „Gospodarka Wodna”, nr 6.

Kłos L. (2011), *Zrównoważona gospodarka wodna na obszarach wiejskich*, w: Kryk B. (red.), *Trendy i wyzwania zrównoważonego rozwoju*, Wyd. Zapol, Szczecin.

Kłos L. (2013a), *Zintegrowane działania w zakresie gospodarki wodnej na obszarach wiejskich województwa zachodniopomorskiego*, w: Małuszyńska E. (red.) *Dynamika, cele i polityka zintegrowanego rozwoju regionów. Perspektywa europejska*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.

Kłos L. (2013b), *Zagrożenia wynikające ze stanu gospodarki wodno-kanalizacyjnej na obszarach wiejskich*, *Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis*, 277, *Oeconomica* 70, Szczecin.

Kłos L. (2014), *Zanieczyszczenia obszarowe na terenach wiejskich województwa zachodniopomorskiego*, w: Potocki J., Ładysz J. (red.), *Gospodarka przestrzenna. Aktualne aspekty polityki społeczno-gospodarczej i przestrzennej*, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, Nr 367, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław.

Kłos L. (2013c), *Melioracje wodne jako element gospodarowania wodą na obszarach wiejskich województwa zachodniopomorskiego*, artykuł na Seminarium Sekcji Ekonomiki Użytkowania i Ochrony Wód organizowanego przez Państwową Wyższą Szkołę Zawodową w Głogowie i Europejskie Stowarzyszenie Ekonomistów Środowiska i Zasobów Naturalnych w dniach 8-9 maj 2013 r. w Głogowie.

Mioduszeński W., Szymczak T., Kowalewski Z. (2011), *Gospodarka wodna jako dyscyplina naukowa w służbie rolnictwa*. w: „Woda – Środowisko - Obszary wiejskie”, Instytut Technologiczno-przyrodniczy w Falentach, T. 11, Z. 1 (33).

Mosiej J., Pierzgalski E., Jeznach J. (2011), *Współczesne uwarunkowania gospodarowania wodą w obszarach wiejskich*, „Postęp Nauk Rolniczych”, PAN, nr 1.

Raport o stanie środowiska w województwie zachodniopomorskim w latach 2010-201, 2012, Biblioteka Monitoringu Środowiska, Szczecin.

Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej obszarów wiejskich województwa zachodniopomorskiego wraz z analizą SWOT (2013), Centrum Rozwoju Społeczno-gospodarczego, Szczecin.

Powszechny Spis Rolny 2010 (2011), Raport z wyników województwa zachodniopomorskiego, US w Szczecinie, Szczecin.

Program ochrony środowiska województwa zachodniopomorskiego na lata 2012-2015 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2016-2019, 2011, Oszańca K. (red.), Szczecin.

Program Państwowego Monitoringu środowiska województwa zachodniopomorskiego na lata 2013-2015 (2012), Szczecin.

Stan Środowiska w województwie zachodniopomorskim. Raport 2015, Milucha A. (red.), Szczecin.

Ocena jakości wód powierzchniowych w województwie zachodniopomorskim za 2015r., Landsberg-Ucziwek M. (red.), WIOŚ w Szczecinie, Szczecin 2016.

Infrastruktura komunalna w 2014 (2015), GUS Warszawa.

Mały Rocznik Statystyczny Polski 2016 (2016), GUS Warszawa.

Ochrona środowiska 2016 (2016), GUS Warszawa.

Regionalny Zarząd Gospodarki Wodnej w Szczecinie – materiały źródłowe.

Rocznik Statystyczny Województw (2014), GUS Warszawa.

Rocznik Statystyczny Województwa – 2009 (2009), Urząd Statystyczny, Szczecin.

Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego (2012), Urząd Statystyczny, Szczecin.

Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego (2014), Urząd Statystyczny, Szczecin.

Kazimierz A. Kłosiński, dr hab., prof. KUL
Instytut Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.109>

Szwedzkie państwo dobrobytu

Abstrakt

Referat przedstawia istotę – zasadnicze cechy – szwedzkiego państwa dobrobytu na tle nordyckiego modelu państwa dobrobytu oraz nordyckiego konsensusu rozwoju społeczno-gospodarczego.

Słowa kluczowe: szwedzkie państwo dobrobytu, nordycki model państwa dobrobytu, nordycki konsensus.

The Swedish state of prosperity

Abstract

The report represents the essence – the essential of the feature – the Swedish state of prosperity, representing them on background Nordic's model of the state prosperity and the Nordic consensus of the social and economy development.

Key words: the Swedish state of prosperity, Nordic's model of the state of prosperity, Nordic consensus.

JEL CODE: O1, I18, I28, I38.

Wstęp

W syntetycznym podejściu państwo dobrobytu usiłuje wspierać dobrobyt swoich obywateli, a jego podstawowym celem jest osiągnięcie pewnego szczebla równości socjalnej, ekonomicznej oraz politycznej – szczebla równości, w którym, istnieje: 1) odpowiedzialność za słabych implementowana działalnością pomocową, 2) obowiązek walki z nędzą, wyrażony w zapewnieniu minimum stopy życiowej.

W opisowym podejściu, państwo dobrobytu wyróżniają następujące kierunki działalności:

- działalność gospodarcza poprzez różne formy regulowania ekonomiki prywatnej, a zwłaszcza prowadzenia przez państwo polityki „pełnego zatrudnienia”,
- działalność socjalna, do której zalicza się opiekę nad zdrowiem obywateli, ubezpieczenie społeczne (na wypadek bezrobocia lub choroby), pomoc dla matek, dodatki rodzinne, renty starcze, pomoc społeczną (dla nieuleczalnie chorych, a także osób w starości), opiekę nad dziećmi itp.,

- polityka w zakresie redystrybucji dochodu narodowego, którego wyrazem jest rozwój usług socjalnych, a także podatki progresywne.

Polityka welfare state⁸ jest cechą specyficzną współczesnej cywilizacji zachodniej i – jeśli brać pod uwagę region zachodnioeuropejski – występuje w następujących odmianach (Zientara 2005, s. 4-12)⁹.

- model anglosaski,
- model francusko-niemiecki,
- model śródziemnomorski,
- model nordycki.

W przedstawionych rozważaniach omówiony został model nordycki, stanowiąc tło dla bardziej szczegółowego opisu swoistego modelu welfare state, charakterystycznego dla Szwecji, która rozwinęła kompleksowy system polityki społecznej z uniwersalizmem „na sztandarach” (tzn. obejmujący całość społeczeństwa).

Konsensus nordycki

W literaturze uznaje się, że nordycki (reprezentujący Szwecję, Danię, Finlandię, Norwegię oraz Islandię) model państwa dobrobytu wspiera się na (Edvardsen, Hagtvet 1994, s. 15-16; Rutkowski 2009, s. 136-168):

- rozbudowanej interwencji państwa, które bierze odpowiedzialność za dystrybucję dóbr i usług socjalnych; podstawą dystrybucji są powszechne uprawnienia osób związane z obywatelstwem,
- gospodarce mieszanej, łączącej mechanizmy rynkowe z realizacją strategii bezpieczeństwa socjalnego; zakłada to modyfikację mechanizmów rynkowych w odniesieniu do ochrony zdrowia, oświaty i kultury oraz zapewnienie pełnego zatrudnienia. Aktywna polityka rynku pracy jest jedną z najbardziej charakterystycznych nordyckiego modelu dobrobytu,
- demokracji politycznej – idzie nie tylko o procedury podejmowania decyzji politycznych, ale także sposób życia oparty na takich wartościach, jak rozumna i rzeczowa dyskusja, tolerancja, szacunek dla mniejszości oraz równość społeczna,

⁸ Welfare state – popularny zamiennik angielski pojęcia „państwo dobrobytu” – zostało po raz pierwszy użyte w 1943 roku przez Williama Temple’a, arcybiskupa Canterbury przez analogię oraz w opozycji do pojęcia warfare state (tzn. państwa nastawionego wyłącznie na cele wojenne) (Pyka 2008, s. 33).

⁹ Biorąc pod uwagę różnice w zakresie społecznych funkcji państwa można wyróżnić następujące cztery modele: 1) model konserwatywno-korporacjonistyczny, 2) model liberalny (bądź w wersji czystej, bądź zreformowanej), 3) model socjaldemokratyczny, 4) model katolicki (Rubaj 2013, s. 28).

- skonsolidowanym społeczeństwie obywatelskim; pojęcie to oznacza istnienie rozwiniętej sieci różnych organizacji pośredniczących pomiędzy państwem a jednostką. W krajach nordyckich demokracja formowała się jako proces oddolny – polityczne, socjalne i kulturalne organizacje społeczne uzyskiwały coraz szerszy dostęp do władzy i w ten sposób demokratyzowały całokształt życia politycznego.

Jeśli rzecz ująć systemowo, to w pięciu krajach nordyckich zasady uniwersalizmu oraz zbiorowej solidarności ukształtowały w nich specyficzny – różniący się od występujących gdzie indziej – wzorzec rozwoju społecznego, zasługujący na miano „Konsensus Nordycki”. Główne elementy, które określają specyfikę tego konsensusu, dają się ująć następująco (Anioł 2013, s. 29-30):

- nacisk na demokratyczne formy rządzenia, połączone z wysokim poziomem społecznej odpowiedzialności. Wciąganie obywateli do współdecydowania, zachęcanie ich do partycypacji w procesach podejmowania decyzji na różnych szczeblach życia zbiorowego (konsensualna kultura rządzenia),
- aktywne państwo, silny i sprawnie funkcjonujący sektor publiczny. Stosunkowo wysoki stopień państwowych regulacji, zapewniający zarówno bezpieczeństwo socjalne obywatelom, jak i odpowiednie zachęty do rozwijania działalności gospodarczej przez przedsiębiorców,
- dążenie do pełnego (praktycznie rzecz ujmując, wysokiego poziomu) zatrudnienia, z obowiązującą zasadą „wszyscy pracują”, która dobrze spaja społeczeństwo. Prymat porozumień zbiorowych, a nie ustawodawstwa, w uregulowaniach dotyczących rynku pracy, co emanuje znaczącą stabilnością w stosunkach między pracodawcami oraz pracownikami,
- finansowanie z podatków i funduszy zbiorowych szeroko dostępnych dla obywateli – niezależnie od ich statusu na rynku pracy – hojnych świadczeń socjalnych oraz usług publicznych o wysokiej jakości, z których większość ma charakter publiczny,
- szeroki społeczny konsensus odnośnie uznawania zasady równych praw i równych szans dla wszystkich. Działania na rzecz wyrównywania dochodów i poziomu życia. Przywiązywanie dużego znaczenia do kwestii równouprawnienia płci, do przeciwdziałania dyskryminacji kobiet, a także innych grup społecznych, w tym mniejszości etnicznych i seksualnych,

- troska o wysoką jakość wykształcenia i doskonalenie systemu edukacji na wszystkich szczeblach. Budowanie społeczeństw opartych na wiedzy, promowanie rozwoju badań naukowych, nowych technologii i innowacyjności.

Szwedzki model państwa dobrobytu

Przez długie dziesięciolecia – poniekąd do dziś – za głównego eksponenta nordyckiego modelu państwa opiekuńczego uważa się Szwecję (Esping-Andersen 2010a; Esping-Andersen 2010b; Anioł 2013, s. 13; Rubaj 2013). Szwecja, wraz z innymi krajami nordyckimi, okazuje się bezkonkurencyjna w dążeniu do zrównoważonego rozwoju. Zaświadcza o tym Raport „2016 Social Development Goals Index” (SDG 2016), opracowany na zlecenie ONZ przez niemiecką Fundację Bertelsmanna (Trusewicz 2016). Raport ocenia postępy 149 krajów w ich osiągnięciu 17 celów zrównoważonego rozwoju¹⁰. Mają one doprowadzić do 2030 roku do „zwalczenia ubóstwa i nierówności oraz przeciwdziałać zmianom klimatu” na świecie. Liderem rankingu SDG 2016 jest Szwecja¹¹.

W dziedzinie zabezpieczenia społecznego szwedzkie państwo dobrobytu charakteryzuje się następującymi cechami (Rutkowski 2009, s. 138):

- wysokim poziomem bezpieczeństwa socjalnego, na co składa się szeroki oraz powszechny dostęp do świadczeń,
- dużym udziałem budżetu w finansowaniu świadczeń, umożliwiającym szeroką realizację funkcji redystrybucyjnej w sferze socjalnej,
- etatyzmem, polegającym zarówno na dominującej roli państwa w organizowaniu oraz dostarczaniu świadczeń, jak i w dużym udziale zatrudnienia w sektorze publicznym, zwłaszcza w dziedzinach związanych z funkcjami państwa opiekuńczego,
- znaczną decentralizacją w zakresie świadczenia usług, przy czym gminy odpowiadają za opiekę przedszkolną, szkolnictwo podstawowe i średnie oraz opiekę nad ludźmi starszymi i niepełnosprawnymi, zaś powiaty – głównie za opiekę zdrowotną,
- relatywnie dużym znaczeniem świadczeń rzeczowych w porównaniu z transferami pieniężnymi;
- silnym poparciem społecznym dla idei oraz praktyki państwa opiekuńczego.

¹⁰ Cele opracowane przez Organizację Narodów Zjednoczonych. Raport ocenia – między innymi – tempo wzrostu gospodarczego, rynek pracy, wykorzystanie zielonej energii, odpowiedzialną konsumpcję i produkcję, równość płci, poziom biedy, jakość ochrony zdrowia oraz edukacji, a także działania na rzecz ochrony klimatu i zasobów naturalnych na lądzie i pod wodą.

¹¹ Na podium znalazły się Dania i Norwegia. Tuż za nimi jest Finlandia, a w pierwszej dziesiątce znajduje się Islandia (na miejscu 9). Pierwszą dziesiątkę – oprócz krajów nordyckich – tworzą: Szwajcaria, Niemcy, Austria, Holandia i (na 10 pozycji) Wielka Brytania. Polska zajęła w rankingu SDG 2016 miejsce 38.

W latach 40. oraz 50. XX wieku w Szwecji stała się faktem powszechność świadczeń zabezpieczenia społecznego: podstawowe emerytury, zasiłki rodzinne, ubezpieczenia zdrowotne oraz macierzyńskie. Podobne zasady przyjęto w innych krajach skandynawskich.

Rozwinięty model państwa dobrobytu zaczął funkcjonować w Szwecji od początku lat sześćdziesiątych, a następnie w latach siedemdziesiątych XX wieku, wspólnie określanym mianem „złotych lat welfare state”.

Za największe osiągnięcia tej polityki należy uznać (Rubaj 2013, s. 75):

- powszechny system emerytalny, obejmujący całość społeczeństwa,
- system powszechnych ubezpieczeń zdrowotnych,
- powszechną pomoc dla dzieci i rodzin,
- ubezpieczenia na wypadek utraty pracy,
- system bezpośrednich transferów obejmujący dodatki mieszkaniowe,
- system zbiorowych układów płacowych, promujących egalitaryzm dochodów, niwelujący różnice w poziomie życia pomiędzy różnymi grupami społecznymi,
- powszechne bezpłatne nauczanie na różnych szczeblach edukacji.

Szwedzki model państwa dobrobytu jest efektem określonego systemu sprawowania władzy po II wojnie światowej, systemu opartego w zasadzie na rządach socjaldemokratów. Charakterystycznymi czynnikami, które legły u podstaw tego systemu były (Rubaj 2013, s. 72-73):

- wysoki poziom wydatków publicznych i rozbudowany system fiskalny adekwatny do szerokich potrzeb polityki państwa dobrobytu, ingerującej głęboko w życie poszczególnych jednostek społecznych i gospodarstw domowych,
- rozwinięty interwencjonizm państwowy, stabilizujący rozwój gospodarczy w celu prowadzenia polityki zatrudnienia i płac,
- centralizacja sektorów publicznych,
- aktywna polityka państwowa w sektorze finansowym, obejmującym depozyty, politykę kredytową oraz inwestycje w celu ich alokacji i redystrybucji,
- regulowany umowami system wynagrodzeń,
- kontrolowany system decyzyjny w sektorze firm prywatnych poprzez wykorzystanie dominującej pozycji rynkowej kilku największych firm oraz monopolistycznych działań wybranych banków, instytucji ubezpieczeniowych i korporacji inwestycyjnych.

Ów system – jednakowoż – miał, w konsekwencjach, także swoje ujemne strony, doprowadzając do:

- zniekształcenia rynku, zachwiania rzeczywistej konkurencji,
- ograniczenia rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw, obniżenia efektywności firm, a tym samym ich rentowności,
- spadku tempa wzrostu gospodarczego,
- wysokiego bezrobocia.

Piotr Rubaj (2013, s. 93) zauważa: „Realizacja modelu „państwa dobrobytu” przyniosła wyraźne pogorszenie sytuacji gospodarczej: spadła wartość PKB, nastąpił wzrost bezrobocia, wzrost inflacji, spadł kurs korony szwedzkiej (jej dewaluacja nastąpiła w 1992 roku), a deficyt budżetowy osiągnął w 1993 roku nienotowany w innych państwach poziom (-14,8% PKB). Ponadto znacząco pogorszyła się międzynarodowa konkurencyjność Szwecji, co przejawiało się w pogorszeniu wyników handlu zagranicznego, w spadku tempa wzrostu gospodarczego w stosunku do innych krajów oraz obniżeniu wartości PKB przypadającej na głowę jednego mieszkańca”.

Spowodowało to, że szwedzki model państwa dobrobytu uległ w latach 90. XX wieku wielu modyfikacjom, atoli jego podstawy nie zostały naruszone. Zachował on cechę uniwersalności, jakkolwiek zarówno uprawnienia, jak i wysokość świadczeń zostały silniej powiązane z aktywnością zawodową i wysokością wynagrodzeń.

Reformy zapoczątkowane połowie lat dziewięćdziesiątych w Szwecji objęły wiele różnych działań w sferze polityki społeczno-ekonomicznej, w tym (Rubaj 2013, s. 147-150):

- zmiany w polityce makroekonomicznej, polegające przede wszystkim na ograniczeniu i częstszej kontroli wydatków budżetowych, stabilizacji polityki monetarnej poprzez zwiększenie samodzielności Szwedzkiego Banku Centralnego (Riksbanku), stabilizacji cen poprzez wprowadzenie wskaźnika cen konsumpcyjnych, pozwalającego lepiej kontrolować poziom inflacji,
- liberalizację rynków kredytowego oraz wymiany walut, co w praktyce oznaczało szersze otwarcie gospodarki na transfery kapitałów innych państw, a tym samym wzrost konkurencyjności na rynku usług finansowych,
- reformę systemu podatkowego, mającą na celu zwiększenie efektywności pracy poprzez obniżenie najwyższych progów podatkowych, jak również będącego zachętą do oszczędzania dzięki uproszczeniu systemu poboru podatków od kapitału oraz rozdzieleniu dochodów uzyskiwanych z tytułu pracy od dochodów kapitałowych,
- zmiany systemu emerytur podstawowych i uzupełniających, powiązanie emerytury składkowej z wysokością wpłacanej składki, zapisywanie składek na indywidualnych

kontaktach i odejście od systemu z góry gwarantującego wysokość przyszłej emerytury, a także zmianę wieku emerytalnego pozwalającego przedłużyć okres aktywności zawodowej (możliwość pracy do 67 roku życia),

- wprowadzono nową ustawę dotyczącą zasad konkurencji w przejrzysty sposób ograniczającą możliwość współpracy pomiędzy firmami w celu nieuczciwego zwalczania konkurencji oraz wykorzystywania monopolistycznej pozycji na rynku,
- zwiększono efektywność działań firm w sektorze usług publicznych poprzez szerszy dostęp do tego rynku firm prywatnych, zwiększając w ten sposób konkurencję, a jednocześnie podnosząc jakość świadczonych usług,
- ograniczono zakres i wysokość dopłat mieszkaniowych finansowanych ze środków publicznych, przenosząc częściowo koszty na właścicieli nieruchomości.

Szwecja nadal przoduje wśród krajów OECD pod względem udziału wydatków publicznych oraz wydatków socjalnych w PKB. Poziom ubóstwa względnego i kontrasty dochodowe są w Szwecji nadal mniejsze niż w pozostałych krajach Unii Europejskiej.

Szwedzki model państwa dobrobytu posiada rzeczywiste zalety ekonomiczne i społeczne, sprawiające jego względnie dobre przystosowanie do zmian zachodzących we współczesnej gospodarce. Szwedzka gospodarka – podobnie jak gospodarki pozostałych krajów nordyckich – plasuje się w światowej czołówce pod względem zdolności konkurencyjnej oraz innowacyjnej.

Polityka społeczna w Szwecji sprzyja osiągnięciu wysokiej stopy zatrudnienia oraz eliminowania ubóstwa. Na wysoką stopę zatrudnienia wpływa skuteczna polityka aktywizacji zawodowej kobiet i mobilizowanie trudnych zasobów pracy, takich jak rodzice samotnie wychowujący małe dzieci, starsi pracownicy oraz osoby niepełnosprawne.

Ubóstwo w Szwecji – zarówno ogółem, jak i wśród ludzi starszych oraz dzieci – utrzymuje się na stosunkowo niskim (na tle krajów należących do OECD) poziomie. Szwecja, podobnie jak inne kraje nordyckie, godzi wysokie bezpieczeństwo socjalne ludzi starszych z aktywną polityką prorodziną.

Tabela 1. Syntetyczny ranking z kompozycji indeksów konkurencyjności dla pierwszej 10-ki krajów (2006 rok)

Ranking	Kraj	Global Competitiveness Index	World Competitiveness Scoreboard	Inward FDI Potential Index	Business Competitiveness Index	Ease of Doing Business Index	Global Summary Innovation Index	Knowledge Economy Index	Corruption Perceptions Index	Quality of Life Index
1	Stany Zjednoczone	6	1	1	1	3	7	6	20	13
2	Finlandia	2	19	13	3	14	1	3	1	12
3	Szwecja	3	14	7	7	13	2	2	6	5
4	Dania	4	5	21	5	7	9	1	4	9
5	Singapur	5	3	5	11	1	5	20	5	11
6	Szwajcaria	1	8	20	4	15	3	11	7	2
7	Islandia	14	4	12	13	12	15	4	1	7
8	Norwegia	12	12	6	14	9	16	5	8	3
9	Kanada	16	7	3	15	4	11	9	14	14
10	Holandia	9	15	11	6	22	10	8	9	16

Źródło: Business and Investment Opportunities, Invest in Sweden, Report 2007/2008, Invest in Sweden Agency, Stockholm 2007, s. 12.

Przemiany na XXI wiek

Wiek XXI stawia przed światem nowe wyzwania, w tym także wymusza przemiany w europejskich krajach orientacji społecznej¹² – w państwach dobrobytu Europy, w tym także Szwecji. Katalog przemian jakie winny zająć w europejskich państwach welfare state w XXI wieku przedstawić można następująco (Pyka 2009, s. 56):

- wkraczanie społeczeństw europejskich w erę wiedzy, w której podstawowym zasobem rozwoju staje się niematerialny oraz wymykający się tradycyjnym prawom własności kapitał ludzki, powodując, iż państwo o orientacji społecznej w XXI wieku musi skoncentrować swoje działania na inwestowaniu w człowieka, jego edukację oraz rozwój kompetencji, niezbędne stają się szkoły uczące jak się uczyć i obsługujące permanentny proces edukacji,
- rozwój, jaki „welfare state XXI wieku” ma generować, musi wynikać z przyjęcia perspektywy rozwoju endogennego. Ograniczoność – a także spadek znaczenia – zasobów zewnętrznych czynią koniecznym odwoływanie się do wewnętrznych (danych społeczności i grup ludzkich) potencjałów rozwojowych, silnie związanych z kapitałem ludzkim,

¹² Zdaniem Sylwestra Zawadzkiego pojęcie „państwa o orientacji społecznej” najpełniej oddaje właściwe znaczenie welfare state, odwołujące się do idei sprawiedliwości społecznej i wolności jako podstawowej wartości społecznej (Zawadzki 1996, s. 53-54).

- państwo o orientacji społecznej XXI wieku wymaga ujęcia w perspektywie dynamicznej. Jest to wynik faktu uszczuplenia – pod wpływem globalizacji – możliwości oddziaływania państwa. Utrata przez państwo roli jedyne go adresata wszelkich społecznych roszczeń, wymusza urealnienie doktryny welfare state, uwzględniającej procesowe dochodzenie do określonych stanów,
- koniecznością staje się oparcie doktryny państwa o orientacji społecznej w XXI wieku na tzw. aktywnej polityce społecznej. Z uwagi na dwa poprzednie postulaty, niezbędny jest aktywny udział człowieka w rozwiązywaniu wyzwań przed którymi jest stawiany. Bierne wypłacanie świadczeń w formie pieniężnej musi – przynajmniej częściowo – zostać zastąpione polityką, w ramach której pomoc oznacza aktywizację. Polityka świadczeń pieniężnych winna zostać ograniczona do grupy osób najbardziej potrzebujących,
- wymagane są ponowne zdefiniowanie roli pracy w życiu człowieka oraz redefinicja jego produktywnego, a także wynagradzanego funkcjonowania w społeczeństwie, tak by wyposażyć go w nowe ekonomiczne podstawy jego społecznego bytu, niekoniecznie jednak związane z pracą zawodową, właściwą dla społeczeństwa industrialnego,
- niezbędne są starania zmierzające ku stopniowemu tworzeniu odpowiedniej nadbudowy względem welfare state w postaci welfare world. Spadek znaczenia państwa oraz globalizacja zjawisk gospodarczych wymagają aby globalizacji uległy również demokracja, a wraz z nią wartości państwa o orientacji społecznej (idzie o regulacje międzynarodowe umożliwiające funkcjonowanie welfare state w XXI wieku – nie idzie, natomiast, o uniwersalizację wartości cywilizacji zachodniej),
- koniecznym staje się uzmysłowienie wszystkim, iż celem funkcjonowania i rozwoju społecznego nie jest efektywność sama w sobie ani wzrost produktu krajowego brutto – celem jest podnoszenie dobrobytu człowieka, który pozwala mu wznosić się na coraz to wyższe poziomy jego ludzkiej egzystencji.

Bibliografia

Anioł W. (2013), *Szlak Norden. Modernizacja po skandynawsku*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa.

Business and Investment Opportunities, Invest in Sweden, Report 2007/2008, Invest in Sweden Agency, Stockholm 2007.

Edwardsen T.S., Hagtvet B. (red.) (1994), *Nordycki model państwa dobrobytu*, Warszawa.

Esping-Andersen G. (2010a), *Społeczne podstawy gospodarki postindustrialnej*, Warszawa.

Esping-Andersen G. (2010b), *Trzy światy kapitalistycznego państwa dobrobytu*, Warszawa.

Pyka R. (2008), *Globalizacja – sprawiedliwość społeczna – efektywność ekonomiczna. Francuskie dylematy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.

Rubaj P. (2013), *Zmiany międzynarodowej konkurencyjności Szwecji w drugiej połowie XX wieku, w aspekcie ewolucji szwedzkiego modelu „państwa dobrobytu”*, Wydawnictwo KUL, Lublin.

Rutkowski W. (2009), *Współczesne państwo dobrobytu. Ekspansja, kryzys, spory*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Trusewicz I. (2016), *Zrównoważony rozwój to nie polska specjalność*, „Rzeczpospolita”, Nr 184 (8 VIII).

Zawadzki S. (1996), *Państwo o orientacji społecznej*, „Scholar”, Warszawa.

Zientara P. (2005), *Współczesne modele zachodnioeuropejskiego państwa dobrobytu*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 12.

Julia Krysztofiak, mgr
Karolina Pawlak, dr hab., prof. nadzw. UE
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.110>

Ekonomiczna dostępność żywności w gospodarstwach domowych krajów Unii Europejskiej

Abstrakt

Celem artykułu jest przedstawienie skali problemu ekonomicznego dostępu do żywności w państwach Unii Europejskiej (UE), m.in. przez zbadanie wielkości dochodów rozporządzalnych mieszkańców, udziału wydatków gospodarstw domowych na żywność oraz poziomu cen produktów żywnościowych. Choć powszechna jest opinia, że problem zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego w wymiarze ekonomicznym w wysoko rozwiniętych krajach UE nie ma istotnego znaczenia, przeprowadzone badania dowiodły, że w 2015 roku niemal co dziesiąty mieszkaniec UE żył w poważnym niedostatku materialnym i z powodów finansowych nie mógł sobie pozwolić na spożywanie mięsa, ryb lub ich roślinnego ekwiwalentu co drugi dzień.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo żywnościowe, dostępność ekonomiczna żywności.

Economic access to food in European Union households

Abstract

The aim of this article is to present the scale of problems concerning economic access to food problem in European Union countries, above all, by determining the disposable income of European Union (EU) households, the share of households' food expenditure and the price level of food products. Despite the opinion that the economic aspect of the food security problem is not significant in highly-developed EU countries, in 2015 almost every tenth inhabitant of the EU lived in material deprivation, and for financial reasons was not able to afford a meal with meat, chicken, fish (or a vegetarian equivalent) every second day.

Keywords: food security, economic access to food.

JEL CODE: O15, D12, Q11.

Wstęp

Ekonomiczna dostępność żywności jest jednym z warunków, który musi zostać spełniony, aby zagwarantować jednostce bezpieczeństwo żywnościowe. Oficjalnie w terminologii bezpieczeństwa żywnościowego aspekt ten pojawił się dopiero w 1983 roku, pomimo że sam problem zauważono dużo wcześniej. Podczas Wielkiego Kryzysu w latach 30-tych XX w. zalegające zapasy niesprzedanych towarów doprowadziły do spadku cen artykułów przemysłowych, surowców i płodów rolnych. Skutkowało to spadkiem produkcji, a dalej wzrostem bezrobocia, co w efekcie wywołało masowe ubóstwo i niedożywienie. Świat pogrążony w kryzysie stanął w obliczu paradoksu – „ubóstwa w obfitości” (poverty in the midst of plenty), który objawiał się występowaniem przewlekłego niedożywienia, pomimo przesycenia rynków podstawowymi produktami żywnościowymi (Shaw 2007, s. 5). Współcześnie również brak bezpieczeństwa żywnościowego ma bardziej podłoże ekonomiczne aniżeli fizyczne. Na świecie produkuje się wystarczającą ilość żywności, aby wyżywić całą ludzkość, a mimo wszystko niedożywionych jest blisko 800 milionów osób, głównie mieszkańców Globalnego Południa. Nie oznacza to, że problem niedożywienia dotyczy wyłącznie państw LDC (least developed countries – kraje najślabiej rozwinięte). Ze względu na silny związek dostępności ekonomicznej żywności z ubóstwem, problem niedożywienia dotyka również mieszkańców krajów wysoko rozwiniętych w tym obywateli Unii Europejskiej (UE) (Marzęda-Młynarska 2014, s. 261). W 2014 roku niemal co dziesiąty mieszkaniec UE żył w poważnym niedostatku materialnym i z powodów finansowych nie mógł sobie pozwolić na spożywanie mięsa, ryb lub ich roślinnego ekwiwalentu co drugi dzień (Eurostat Statistic Explained 2014). Na dostępność ekonomiczną żywności oddziałują czynniki o skali mikro, mezo i makro (Weingärtner 2005, s. 13). Jednak ostatecznie to dobrobyt ekonomiczny poszczególnych państw ma największe znaczenie w kształtowaniu siły nabywczej jego mieszkańców. Wydajność gospodarki z perspektywy makroekonomicznej oddziałuje na poziom dochodów jej mieszkańców oraz poziom cen dóbr konsumpcyjnych, w tym również cen żywności (Eurostat 2015).

Celem artykułu jest przedstawienie wielkości problemu ekonomicznego dostępu do żywności w gospodarstwach domowych państw UE. W artykule zbadano siłę nabywczą mieszkańców UE oraz strukturę ich wydatków. Siłę nabywczą konsumenta na rynku żywności wyznaczono uwzględniając: dochód, ceny żywności oraz ceny pozostałych dóbr i usług. Do określenia siły nabywczej oraz struktury wydatków gospodarstw domowych UE

w artykule wykorzystano dane zgromadzone przez Bank Światowy oraz EUROSTAT w latach 2010-2015.

Ekonomiczna dostępność żywności warunkiem zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego

Żywność jest dobrem szczególnie ważnym w życiu człowieka, gdyż zaspokaja egzystencjalną potrzebę jednostki, jaką jest wolność od głodu i pragnienia. Dlatego dążenie do zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego (food security) towarzyszy ludzkości od wieków. O problemie bezpieczeństwa żywnościowego na forum międzynarodowym dyskutowano już od początku lat 30-tych XX wieku (Shaw 2007, s. 6), jednak oficjalnej definicji termin ten doczekał się dopiero w 1974 roku, w związku z nasilającym się globalnym problemem żywnościowym, gdy w następstwie słabych zbiorów na całym świecie nastąpił spadek zapasów zboża, obniżenie podaży i wzrost cen żywności oraz znaczny spadek dostępności podstawowych produktów żywnościowych (Małysz 2008, s. 21, 85; CFS 2012). Pierwotnie koncepcja bezpieczeństwa żywnościowego odnosiła się wyłącznie do strony podażowej żywności i obejmowała wymiar międzynarodowy (Obiedzińska 2012, s. 9). Definiowano je bowiem jako „dostępność w każdym czasie, w skali całego świata, podaży podstawowych artykułów żywnościowych, dla zachowania ciągłego wzrostu konsumpcji żywności i zrównoważenia fluktuacji produkcji i cen” (Kowalczyk 2009, s. 15). Przez kilkadziesiąt lat koncepcja ta ewoluowała, rozszerzając zakres pojęcia bezpieczeństwa żywnościowego o nowe aspekty i wymiary. W 1983 roku Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (Food and Agriculture Organization of the United Nations – FAO) zdefiniowała bezpieczeństwo żywnościowe jako „zapewnienie, że wszyscy ludzie przez cały czas mają ekonomiczny i fizyczny dostęp do podstawowych produktów żywnościowych, których potrzebują”. W 1996 roku podczas Światowego Szczytu Żywnościowego uwypuklono kolejny aspekt bezpieczeństwa żywnościowego – bezpieczeństwo żywności (food safety) oraz podkreślono wielowymiarowość diskutowanego pojęcia, rozszerzając jego zakres do poziomu jednostki i gospodarstwa domowego. Sformułowano definicję według której, „bezpieczeństwo żywnościowe na poziomie jednostki, gospodarstwa domowego, narodowym, regionalnym, i globalnym, zostanie osiągnięta wówczas, kiedy każdy człowiek w każdym czasie będzie miał fizyczny i ekonomiczny dostęp do wystarczającej, bezpiecznej i właściwej pod względem odżywczym żywności, zaspokajającej zapotrzebowanie jego organizmu i spełniającej preferencje, będącej podstawą aktywnego i zdrowego życia” (Marzęda-Młynarska 2014, s. 102). Obecnie stosowana

terminologia bezpieczeństwa żywnościowego, przyjęta podczas Światowego Szczytu Bezpieczeństwa Żywnościowego w 2009 roku poszerza poprzednią definicję o aspekt społeczny, określając „bezpieczeństwo żywnościowe jako sytuację, w której wszyscy ludzie przez cały czas mają ciągły dostęp fizyczny, społeczny i ekonomiczny do wystarczającej, bezpiecznej i pożywnej żywności, zaspokajającej ich potrzeby żywieniowe i preferencje dla prowadzenia aktywnego i zdrowego trybu życia” (Obiedzińska 2012, s. 10). Na podstawie przedstawionej ewolucji koncepcji bezpieczeństwa żywnościowego można zatem wyodrębnić cztery aspekty, które muszą być spełnione jednocześnie, aby zagwarantować bezpieczeństwo żywnościowe:

- 1) fizyczna dostępność żywności – zagwarantowanie społeczeństwu odpowiedniej ilości żywności, która pokryje niezbędną dawkę energetyczną oraz potrzebne składniki odżywcze (Małysz 2008, s. 88). O żywności dostępnej fizycznie mówimy, gdy znajduje się ona na rynku, można ją wyprodukować w gospodarstwie, importować bądź otrzymać w ramach pomocy społecznej (Marzęda-Młynarska 2014, s. 103);
- 2) ekonomiczna dostępność żywności – zagwarantowanie społeczeństwu odpowiedniej siły nabywczej umożliwiającej pozyskanie odpowiedniej ilości fizycznie dostępnej żywności (Małysz 2008, s. 94);
- 3) społeczna dostępność żywności – zagwarantowanie społeczeństwu żywności zgodnej z kulturowymi i społecznymi upodobaniami określonej grupy (Marzęda-Młynarska 2014, s. 103);
- 4) dostępność bezpiecznej żywności – zagwarantowanie społeczeństwu żywności wolnej od zanieczyszczeń i optymalnej pod względem składników odżywczych (Małysz 2008, s. 88).

Siła nabywcza gospodarstw domowych w Unii Europejskiej

UE jest jedną z największych gospodarek na świecie. W 2015 roku wartość jej PKB wynosiła 16229,4 mld USD, co klasyfikowało ją na drugim miejscu na świecie pod względem wysokości PKB, zaraz za USA (Bank Światowy 2016). Wskaźnik PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca w UE w 2015 roku wynosił 31843,2 USD i był ponad trzy razy wyższy niż globalna wartość tego wskaźnika (10004,9 USD). Spośród największych światowych gospodarek tylko Australia, Kanada i USA charakteryzowały się wyższą wartością PKB na jednego mieszkańca niż cała UE. PKB *per capita* w UE, zarówno w USD, jak i w parytecie siły nabywczej (PPS), wielokrotnie przewyższał wartość omawianego wskaźnika w państwach BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny) (Bank Światowy 2016).

Należy jednak pamiętać, że uogólnianie szacunków dla całego ugrupowania nie odzwierciedla faktycznego poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych państw członkowskich, który w przekroju całej UE jest bardzo zróżnicowany. W UE skupione są zarówno najbogatsze państwa świata, jak i te, których PKB *per capita* nie przekracza poziomu globalnego. Do najzamożniejszych w UE krajów świata należy m.in. Luksemburg, którego PKB *per capita* jest najwyższy na świecie (101450,0 USD w 2015 roku) oraz Dania, Irlandia i Szwecja o niemal dwukrotnie niższej wartości PKB w przeliczeniu na mieszkańca niż w Luksemburgu, ale mimo to znajdujące się pod tym względem w globalnej czołówce. W zupełnie odmiennej sytuacji znajdują się Bułgaria i Rumunia, w których wartość PKB przypadającego na jedną osobę kształtuje się poniżej średniej światowej (tabela 1).

To zróżnicowanie pod względem poziomu rozwoju gospodarczego pozwala na podział krajów członkowskich UE na dwie grupy państw „wyżej” i „niżej” rozwiniętych niż przeciętnie w skali całej UE. Kraje niżej rozwinięte to 17 państw członkowskich UE, charakteryzujących się poziomem PKB na jednego mieszkańca poniżej średniej wyznaczonej dla ugrupowania. Są to przede wszystkim kraje, które do UE dołączyły w 2007 i 2013 roku, czyli Chorwacja, Rumunia i Bułgaria, dziesięć państw, które członkami UE są od 2004 roku (Polska, Węgry, Czechy, Słowacja, Słowenia, Litwa, Łotwa, Estonia, Cypr, Malta), a także cztery południowe państwa „starej UE” – tj. Włochy, Portugalia, Grecja i Hiszpania, które w ostatnich latach zmagają się kryzysem finansowym. Kraje wyżej rozwinięte w UE stanowi z kolei 11 państw UE-15 (Niemcy, Francja, Belgia, Luksemburg, Holandia, Wielka Brytania, Irlandia, Szwecja, Dania, Finlandia, Austria).

Poziom PKB *per capita* przekłada się na wysokość dochodów w gospodarstwach domowych mieszkańców UE. Najistotniejszy z punktu widzenia ekonomicznej dostępności do żywności jest dochód rozporządzalny gospodarstw domowych, ponieważ stanowi on sumę bieżących dochodów z poszczególnych źródeł, pomniejszoną o podatki oraz składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne (Lewandowska 2016). Roczny dochód rozporządzalny w gospodarstwach domowych w UE wynosił w 2015 roku 16121,0 EUR i był niemal 7-krotnie wyższy niż jego wartość dla kraju o najniższych zarobkach (w Rumunii). Należy przy tym zauważyć, że różnice w wysokości dochodu rozporządzalnego pomiędzy poszczególnymi państwami UE przewyższały nawet różnice w wysokości PKB *per capita*. Najwyższy dochód netto osiągalni mieszkańcy Luksemburga (35270,0 EUR) i był on ponad 15 razy wyższy niż w Rumunii (2315,0 EUR). Oznacza to, że za roczny dochód uzyskany w Luksemburgu, przeciętna rodzina w Rumunii mogłaby się utrzymać przez 15 lat.

Zdecydowanie mniejsze różnice w wysokości PKB *per capita* oraz dochodu rozporządzalnego występują, kiedy jego wartość uwzględnia różne poziomy cen w państwach członkowskich UE. Można stwierdzić, że po przeliczeniu dochodu za pomocą PPP, siła nabywcza obywateli krajów wyżej rozwiniętych UE obniżyła się, a krajów niżej rozwiniętych zwiększyła, przez co ostatecznie obywatel bogatego Luksemburga dysponował prawie 7-krotnie wyższym dochodem niż przeciętny Rumun (tabela 1).

Tabela 1. Nominalna oraz realna wartość PKB per capita i mediany dochodu rozporządzalnego oraz porównawczy wskaźnik dochodów i cen w krajach UE w 2015 roku

Kraje		PKB per capita		Mediana dochodu rozporządzalnego		Porównawczy wskaźnik dochodów	Porównawczy wskaźnik cen
		w USD	w PPS	w EUR	w PPS	UE=100	UE=100
Kraje wyżej rozwinięte	Austria	43 438,9	43 892,7	23 260,0	21 783,0	144,3	105,2
	Belgia	40 231,3	41 138,4	21 690,0	19 954,0	134,5	107,1
	Dania	52 002,2	43 415,2	28 364,0	20 384,0	175,9	136,8
	Finlandia	41 920,8	38 642,8	23 763,0	19 430,0	147,4	119,7
	Francja	36 248,2	37 305,7	21 415,0	19 885,0	132,8	105,4
	Holandia	44 433,4	46 374,4	21 155,0	19 262,0	131,2	109,1
	Irlandia	51 289,7	51 899,2	**19 477,0	**15 997,0	**120,8	**122,5
	Luksemburg	101 450,0	93 552,6	35 270,0	29 285,0	218,8	119,2
	Niemcy	41 219,0	44 053,1	20 644,0	20 342,0	128,1	99,8
	Szwecja	50 272,9	45 296,5	26 639,0	21 215,0	165,2	121,3
	Wielka Brytania	43 734,0	38 657,8	20 947,0	17 714,0	129,9	131,3
Kraje niżej rozwinięte	Bułgaria	6 819,9	16 956,4	3332,0	6 882,0	20,7	46,7
	Chorwacja	11 535,8	20 430,0	5458,0	8 259,0	33,9	65,4
	Cypr	22 957,4	30 309,6	13 793,0	15 313,0	85,6	87,4
	Czechy	17 231,3	29 805,3	7423,0	11 652,0	46,0	63,3
	Estonia	17 295,4	26 929,7	7882,0	10 423,0	48,9	75,2
	Grecja	18 035,6	24 617,0	7527,0	8 810,0	46,7	83,4
	Hiszpania	25 831,6	32 814,5	13 352,0	14 463,0	82,8	90,2
	Litwa	14 172,2	26 396,9	5180,0	8 251,0	32,1	62,7
	Łotwa	13 664,9	22 628,4	5840,0	8 108,0	36,2	69,2
	Malta	*22776,2	*29126,8	13 493,0	16 681,0	83,7	80,5
	Polska	12 494,5	24 835,9	5560,0	9 957,0	34,5	54,8
	Portugalia	19 222,9	26 690,1	8435,0	10 317,0	52,3	80,9
	Rumunia	8 972,9	19 925,5	2315,0	4 357,0	14,4	51,9
	Słowacja	15 962,6	27 394,2	6930,0	10 220,0	43,0	66,6
	Słowenia	20 713,1	28 941,9	12 332,0	15 102,0	76,5	79,9
	Węgry	12 259,1	24 474,5	4567,0	7 938,0	28,3	57,2
Włochy	29 847,0	33 587,1	15 846,0	15 395,0	98,3	100,9	
UE 28		31 843,2	35 385,0	16 121,0	-	100,0	100,0

Uwaga: *dane dla Malty z 2013 roku, **dane dla Irlandii z 2014 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://databank.worldbank.org/data/> oraz <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ilc_di04) (tec00120) (dostęp: 09.11.2016).

Należy również zauważyć, że najwyższe w UE ceny dóbr i usług konsumpcyjnych były w 2015 roku w Danii, Szwecji, Luksemburgu i Finlandii, a więc państwach z najwyższą wysokością dochodów. Najniższe, średnio o połowę niższe niż przeciętnie w UE

obowiązywały natomiast w Bułgarii, Rumunii i Polsce. Ze względu na wyższe koszty utrzymania w krajach wyżej rozwiniętych UE, siła nabywcza ich mieszkańców w PPS jest niższa. Jest to widoczne szczególnie w przypadku Danii, w której wysokie ceny dóbr i usług konsumpcyjnych obniżyły możliwości nabywcze jej mieszkańców o prawie 30%, zmniejszając dochód rozporządzalny z nominalnego, w wysokości 28 364,0 euro do realnego równego 20 384,0 euro (tabela 1).

Ponadto, analizując porównawczy wskaźnik dochodów i cen zauważono, że wysokość dochodów w większości krajów członkowskich UE odbiegała od średniej unijnej znacznie bardziej niż poziom cen, „in plus” w krajach zamożniejszych lub „in minus” w państwach niżej rozwiniętych. Na przykład w Rumunii przeciętny dochód rozporządzalny był o 85% niższy niż w UE, natomiast ceny tylko o 50%, z kolei w Szwecji dochody przekraczały średnią dla UE o 65%, a ceny tylko o 20%. Skutkowało to tym, że ostatecznie mieszkańcy państw wyżej rozwiniętych dysponowali realnie większą siłą nabywczą niż obywatele krajów niżej rozwiniętych (tabela 1).

Zmiana ekonomicznej dostępności żywności zależy od zmiany dochodów i cen żywności. Dochód rozporządzalny mieszkańców UE-28 wzrósł w latach 2010-2015 o prawie 8%. W skali całego ugrupowania zmiana ta była zbliżona do tempa wzrostu cen dóbr i usług konsumpcyjnych oraz żywności, ale w poszczególnych krajach dynamika zmian poziomu dochodu była zróżnicowana. W Irlandii oraz w sześciu południowych państwach UE (Hiszpanii, Portugalii, Włoszech, Grecji, Chorwacji, na Cyprze) obserwowano zmniejszenie dochodu rozporządzalnego w odniesieniu do roku bazowego. Spadek ten oscylował w granicach od 1 do 15%. Co istotne, w większości przypadków towarzyszył mu wzrost cen, zarówno dóbr i usług konsumpcyjnych, jak i żywności, przy czym – poza Portugalią – wzrost cen żywności był większy niż wzrost cen pozostałych produktów i usług. Wyjątek, nie tylko wśród państw z malejącym dochodem, ale i w skali całej UE, stanowiła Irlandia, gdzie w badanym okresie odnotowano spadek cen żywności. Największy wzrost dochodu rozporządzalnego odnotowano w 2015 roku w stosunku do roku 2010 w Szwecji, Polsce, na Malcie, Litwie i Łotwie. Wzrost cen w UE wahał się od 4,6% w Grecji do 17% na Malcie. Dostępność ekonomiczna żywności w badanym okresie poprawiła się w Szwecji, Danii, Belgii, Wielkiej Brytanii, Francji, na Malcie, Słowacji, w Estonii, na Litwie, w Polsce, na Łotwie, w Rumunii i Bułgarii, gdzie dochód rozporządzalny wzrósł w większym stopniu niż poziom cen. Pogorszenie dostępności żywności wskutek sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych zaobserwowano przede wszystkim we Włoszech, w Hiszpanii, Portugalii, Grecji,

Chorwacji i na Cyprze, gdzie ceny żywności i pozostałych dóbr konsumpcyjnych rosły pomimo spadku poziomu dochodów (tabela 2).

Tabela 2. Zmiana poziomu dochodów rozporządzalnych, cen żywności oraz pozostałych dóbr i usług konsumpcyjnych w UE w latach 2010-2015 (2010=100)

Kraje		Dochód rozporządzalny [EUR)	Ceny żywności	Ceny dóbr i usług konsumpcyjnych
Kraje wyżej rozwinięte	Austria	109,5	112,3	109,9
	Belgia	110,3	109,1	107,9
	Dania	109,5	108,9	105,9
	Finlandia	110,2	112,7	109,2
	Francja	106,8	105,4	106,0
	Holandia	104,1	106,2	108,0
	Irlandia*	94,7	97,8	103,8
	Luksemburg	108,3	109,5	108,6
	Niemcy	109,0	110,9	106,8
	Szwecja	125,9	106,7	103,6
	Wielka Brytania	118,3	108,5	110,6
Kraje niżej rozwinięte	Bułgaria	109,5	111,2	103,3
	Chorwacja	93,6	108,7	107,5
	Cypr	82,7	107,5	104,9
	Czechy	104,9	116,4	107,4
	Estonia	127,3	114,5	112,0
	Grecja	41,1	104,6	100,7
	Hiszpania	90,6	107,0	105,9
	Litwa	122,3	111,8	107,6
	Łotwa	123,2	109,3	107,0
	Malta	122,7	117,0	108,2
	Polska	120,8	108,1	107,3
	Portugalia	97,1	106,5	106,8
	Rumunia	112,1	106,5	112,3
	Słowacja	111,7	111,4	108,3
	Słowenia	104,8	112,1	106,2
	Węgry	107,1	114,3	110,5
	Włochy	99,3	108,0	107,4
UE-28		107,7	108,3	107,4

Uwaga: *dane dla Irlandii z 2014 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ilc_di04), (prc_hicp_aind).

W celu zapewnienia ekonomicznej dostępności żywności, państwo może ingerować w siłę nabywczą swoich mieszkańców, oddziałując bezpośrednio na dochody rozporządzalne obywateli, m.in. przez ustalenie płacy minimalnej lub stosowanie transferów socjalnych. W tabeli 3 przedstawiono minimalne miesięczne i roczne wynagrodzenie w państwach UE, poziom linii ubóstwa oraz dochodu, który nie gwarantuje spełnienia podstawowych potrzeb, a także poziom redukcji ubóstwa i nierówności dochodowych przez transfery społeczne. Można zauważyć, że wartość minimalnego rocznego wynagrodzenia nie zawsze zapewnia bezpieczeństwo ekonomiczne. W wielu państwach UE, płaca minimalna była niższa niż przeciętny dochód w gospodarstwach domowych, które z powodów finansowych miały trudności w zaspokajaniu potrzeb. Oznacza to, że minimalne wynagrodzenie nie

gwarantowało konsumentom wystarczającej siły nabywczej. Sytuacja taka miała miejsce w Luksemburgu, Irlandii, Francji, Hiszpanii, Czechach, na Malcie, w Słowenii, na Słowacji, w Estonii, Portugalii, na Litwie, w Chorwacji, Bułgarii, na Węgrzech i Łotwie. Ponadto, w Czechach i Estonii wartość minimalnego rocznego wynagrodzenia kształtowała się poniżej progu ubóstwa (tabela 3).

Tabela 3. Płaca minimalna w krajach UE na tle progu ubóstwa i poziomu dochodu, przy którym gospodarstwa domowe mają trudność w zaspokajaniu podstawowych potrzeb oraz poziom redukcji ubóstwa i nierówności dochodowych przez transfery społeczne w 2015 roku

Kraje		Minimalne miesięczne wynagrodzenie (euro)*	Minimalne roczne wynagrodzenie (euro)	Próg ubóstwa (euro)	Mediana dochodów gospodarstw domowych mających trudności w zaspokajaniu podstawowych potrzeb (euro)	Redukcja nierówności dochodów przez transfery społeczne (%)	Redukcja ubóstwa przez transfery społeczne (%)
Kraje wyżej rozwinięte	Austria	:	:	13956,0	19189,0	19,0	45,7
	Belgia	1501,8	18021,8	13014,0	15564,0	24,3	44,2
	Dania	:	:	17018,4	23510,0	26,3	52,7
	Finlandia	:	:	14257,8	19001,0	25,7	53,7
	Francja	1457,5	17490,2	12849,0	18334,0	17,3	43,1
	Holandia	1501,8	18021,6	12693,0	16361,0	18,5	45,5
	Irlandia	1461,9	17542,2	11686,2	17735,0	32,6	58,1
	Luksemburg	1923,0	23075,5	21162,0	23885,0	17,9	43,8
	Niemcy	1440,0	17280,0	12386,4	13263,0	17,1	33,5
	Szwecja	:	:	15983,4	18599,0	22,5	46,1
Wielka Brytania	1378,9	16546,4	12568,2	16236,0	20,8	42,8	
Kraje niżej rozwinięte	Bułgaria	184,1	2208,8	1999,2	3183,0	7,7	22,5
	Chorwacja	395,6	4747,3	3274,8	5156,0	17,1	35,5
	Cypr	:	:	8275,8	12504,0	9,7	36,2
	Czechy	331,7	3980,5	4453,8	6752,0	15,0	42,3
	Estonia	390,0	4680,0	4729,2	6356,0	8,7	22,3
	Grecja	683,8	8205,1	4516,2	7220,0	6,3	16,1
	Hiszpania	756,7	9080,4	8011,2	10979,0	12,2	26,6
	Litwa	300,0	3600,0	3108,0	4658,0	10,0	22,4
	Łotwa	360,0	4320,0	3504,0	5129,0	6,6	17,6
	Malta*	720,5	8645,5	8095,8	11129,0	14,1	31,2
	Polska	409,5	4914,4	3336,0	4864,0	9,5	23,1
	Portugalia	589,2	7070,0	5061,0	7471,0	10,1	26,1
	Rumunia	217,5	2610,0	1389,0	2137,0	7,4	13,3
	Słowacja	380,0	4560,0	4158,0	6424,0	13,2	35,3
	Słowenia	790,7	9488,8	7399,2	11147,0	19,1	42,3
	Węgry	332,8	3993,1	2740,2	4250,0	17,8	42,0
Włochy	:	:	9507,6	14118,0	6,9	21,7	
UE-28		-	-	9672,6	11490,0	14,8	33,2

Uwaga: *ustawowej płacy minimalnej nie ustala się w Szwecji, Austrii, Danii, Finlandii, Włoszech i na Cyprze.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, (ilc_di04)(ilc_di10) (tespm050) (ilc_di12c) (tps00155) (dostęp: 23.11.2016).

Państwo może również ingerować w wysokość dochodu rozporządzalnego mieszkańców przez wypłatę transferów społecznych (tj. świadczeń rodzinnych, pomocy społecznej, rent, itp.) (Eurostat 2014). Świadczenia społeczne korygują nierówności pomiędzy wysokością

dochodów rozporządzalnych w poszczególnych państwach, a także redukują ubóstwo. W 2015 roku w całej UE transfery społeczne zmniejszyły skalę ubóstwa o 33%, a nierówności dochodowe o prawie 15%. Największe znaczenie świadczeń społecznych w ograniczaniu liczby osób zagrożonych ubóstwem zaobserwowano w Irlandii (o niemal 60%). Wpłynęło to również na największe w UE zmniejszenie dysproporcji w podziale dochodów (o 32,6%). Na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 3 można stwierdzić, że zamożniejsze kraje UE w większym stopniu oddziaływały na wysokość oraz nierówności dochodów przez transfery społeczne niż kraje o niższym poziomie rozwoju gospodarczego. Na przykład, w Rumunii świadczenia społeczne zredukowały ubóstwo tylko o nieco ponad 13%, a w Grecji zmniejszyły poziom nierówności dochodowych zaledwie o 6% (tabela 3).

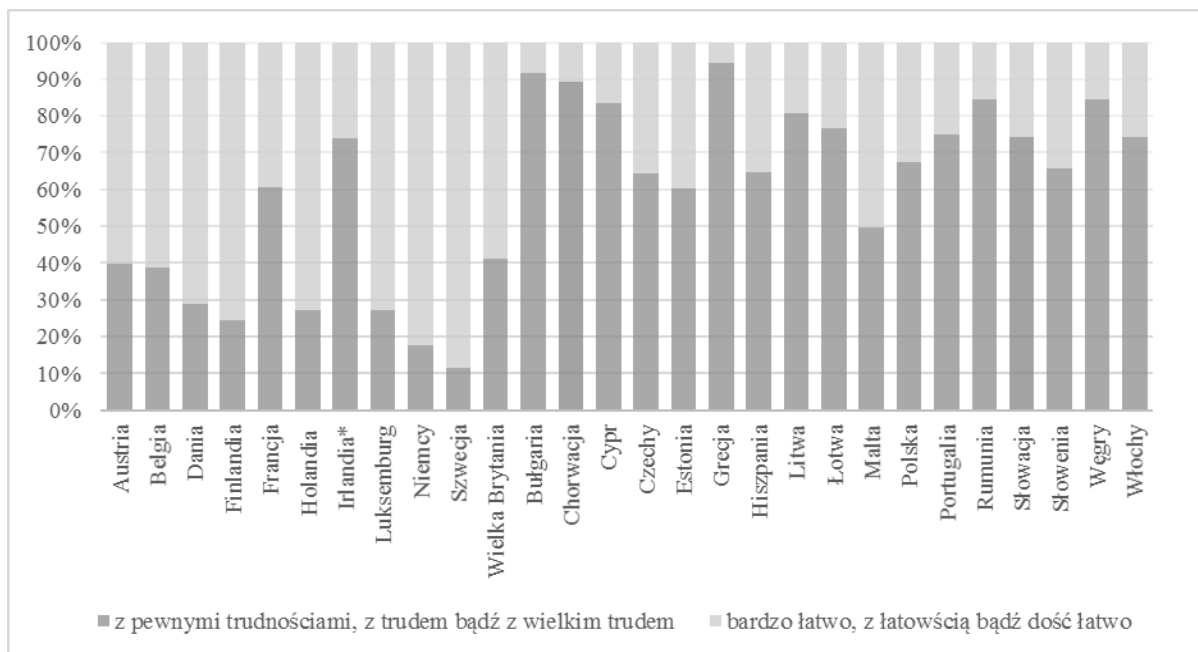
Wydatki gospodarstw domowych w Unii Europejskiej

Wysokość cen dóbr i usług konsumpcyjnych oraz dochodów gospodarstw domowych bezpośrednio wpływa na poziom i strukturę ich wydatków. Niewielkie dochody gwarantują spełnienie głównie potrzeb podstawowych, których zaspokojenie jest niezbędne do życia. Stopniowy wzrost dochodów prowadzi do przesunięcia struktury wydatków z dóbr podstawowych na dobra wyższego rzędu. Na zmianę poziomu dochodów najbardziej reaguje poziom wydatków na żywność. Wraz ze wzrostem dochodu, udział wydatków na żywność maleje na korzyść dóbr wyższego rzędu (edukacji, kultury itd.) (Chmielewska 2015, s. 320).

Z badań przeprowadzonych przez EUROSTAT wynika, że w 2015 roku ponad połowa mieszkańców UE z powodów finansowych miała trudności z zaspokajaniem podstawowych potrzeb. Oznacza to, że u 53% obywateli krajów członkowskich miesięczne dochody nie starczały na pokrycie najważniejszych wydatków, przy czym skala tych problemów w poszczególnych państwach ugrupowania przybierała różne rozmiary. Zdecydowanie lepiej radzili sobie pod tym względem mieszkańcy państw o poziomie PKB przekraczającym średnią w UE, ale nie było to regułą. Osoby, których dochody z ledwością starczały na pokrycie miesięcznych wydatków to przede wszystkim mieszkańcy krajów o najniższym poziomie PKB *per capita* w UE, a szczególnie Grecji, Bułgarii, Chorwacji i Rumunii, gdzie problem ten dotyczył odpowiednio 95%, 92%, 89% i 85% mieszkańców. Przeciętnie w uboższych krajach UE trudność z pokryciem wydatków przez dochody dotyczyła 75% obywateli, a w państwach o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego 25% mieszkańców. Najkorzystniej swoją sytuację materialną oceniali Szwedzi, spośród których 88% osób deklarowało, że regulowanie miesięcznych zobowiązań przychodzi im bardzo łatwo, łatwo,

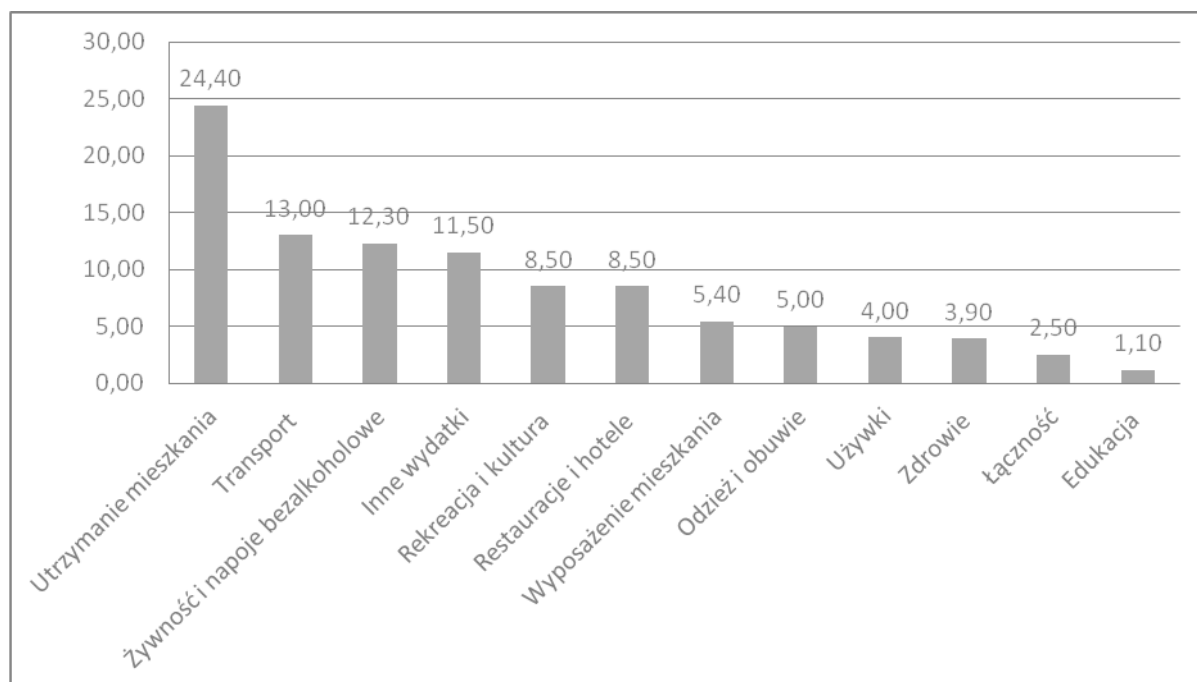
bądź dość łatwo. Wyjątek od reguły stanowiła Irlandia, w której pomimo bardzo wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego, przejawiającego się drugą najwyższą wśród krajów UE wartością PKB *per capita* według PPS, mieszkańcy mieli trudności z miesięcznym pokryciem wydatków dochodami na poziomie zbliżonym do skali tego problemu w takich państwach, jak Portugalia, Włochy, czy Słowacja (wykres 1).

Wykres 1. Odsetek osób żyjących w gospodarstwach domowych UE wyszczególnionych pod względem zdolności do pokrycia miesięcznych wydatków dochodami w 2015 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, (ilc_mdcs09) (dostęp: 23.11.2016).

W 2015 roku około ¼ wydatków gospodarstw domowych UE przeznaczana była na utrzymanie mieszkania i opłaty z tym związane (24,4%). Żywność stanowiła trzecią kategorię pod względem udziału w wydatkach konsumpcyjnych ogółem (12,3%), zaraz po transporcie (13%). Najmniej, bo tylko niewiele ponad 1% całości wydatków mieszkańcy UE wydawali na edukację (wykres 2).

Wykres 2. Struktura wydatków na towary i usługi konsumpcyjne gospodarstw domowych w krajach UE w 2015 roku (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (nama_10_co3_p3) (dostęp: 21.11.2016).

W 2015 roku wydatki konsumpcyjne wszystkich mieszkańców UE stanowiły 99,3% ich dochodów rozporządzalnych. Można zauważyć, że w krajach o wyższym PKB *per capita* wydatki są niższe niż dochody o około 5-18%, natomiast w krajach mniej zamożnych wyższe o 4-108%. Wyjątek wśród krajów z wyższym PKB stanowi Wielka Brytania, gdzie wydatki konsumpcyjne przewyższają poziom dochodów rozporządzalnych przeciętnie o 16,3%, jednak jest to spowodowane wysokimi cenami dóbr innych niż żywność. Wśród krajów o niższym PKB pewne odstępstwo stanowią Malta i Słowenia – państwa o rocznych dochodach ekwiwalentnych zbliżonych do średniej unijnej i cenach o 20% niższych od przeciętnej. Najtrudniejsza sytuacja występowała w Rumunii, gdzie wydatki konsumpcyjne ponad dwukrotnie przewyższały dochody rozporządzalne. Wartościowo największe wydatki w 2015 roku ponieśli mieszkańcy Luksemburga, Danii i Wielkiej Brytanii. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że Luksemburg był państwem o najwyższych dochodach w UE, a Dania i Wielka Brytania krajami o najwyższych cenach. Najniższe wydatki ponieśli z kolei obywatele państw o najniższych dochodach i cenach, tj. Bułgarii i Rumunii. W całej UE w latach 2010-2015 wartość średniorocznych wydatków na żywność wzrosła o około 12%. Wyjątek stanowiła Grecja, gdzie wskutek znacznego obniżenia dochodów, pomimo wzrostu cen żywności oraz zwiększenia jej udziału w strukturze wydatków, suma wydatków na żywność obniżyła się o 13% (tabela 4).

Tabela 4. Wydatki konsumpcyjne oraz wydatki na żywność w gospodarstwach domowych w krajach UE w 2015 roku

Kraje		Średnie roczne wydatki konsumpcyjne na osobę w gospodarstwie domowym	Średnie roczne wydatki na żywność na osobę w gospodarstwie domowym		Udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem		Udział wydatków konsumpcyjnych w dochodzie rozporządzalnym
			2015	2010=100	2015	2010=100	
Kraje wyżej rozwinięte	Austria	21533,0	1889,7	100,2	8,8	101,1	92,6
	Belgia	17766,5	2161,8	114,4	12,2	104,3	81,9
	Dania	26286,9	2634,0	111,4	10,0	100,0	92,7
	Finlandia	19845,5	2230,5	121,4	11,2	101,8	83,5
	Francja	17465,1	2126,8	109,6	12,2	102,5	81,6
	Holandia	17606,1	1887,3	114,5	10,7	104,9	83,2
	Irlandia	18177,8	1553,7	108,9	8,5	96,6	93,3
	Luksemburg	33755,5	2770,0	112,7	8,2	97,6	95,7
	Niemcy	19091,2	1778,4	114,6	9,3	102,2	92,5
	Szwecja	21252,2	2389,0	134,7	11,2	102,8	79,8
	Wielka Brytania	24367,0	1787,5	164,0	7,3	94,8	116,3
Kraje niżej rozwinięte	Bułgaria	4448,4	714,0		16,1	103,2	133,5
	Chorwacja			101,4			
	Cypr	17257,3	2296,6	117,6	13,3	122,0	125,1
	Czechy	7513,0	1123,0	121,7	14,9	120,2	101,2
	Estonia	8573,1	1626,2	141,1	19,0	103,3	108,8
	Grecja	12942,9	2035,8	87,2	15,7	106,8	172,0
	Hiszpania	13980,5	1720,7	108,0	12,3	106,0	104,7
	Litwa	8049,0	1746,6	114,0	21,7	97,3	155,4
	Łotwa	7756,6	1307,6	128,0	16,9	88,5	132,8
	Malta*	13456,7	1406,8	113,2	10,5	89,7	99,7
	Polska	6573,2	1001,0	109,9	15,2	87,9	118,2
	Portugalia	11948,5	1920,5	131,8	16,1	108,1	141,7
	Rumunia	4817,3	1342,3	107,3	27,9	106,9	208,1
	Słowacja	8199,6	1331,7	118,1	16,2	103,2	118,3
	Słowenia	10570,6	1477,9	114,2	14,0	106,9	85,7
	Węgry	5807,8	909,0	113,4	15,7	106,8	127,2
	Włochy	17036,6	2246,4	125,2	13,2	98,5	107,5
UE-28		16014,0	1778,9	112,2	11,1	99,1	99,3

Uwaga: *dane dla Bułgarii z 2014 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (nama_10_co3_p3) (fst_hhnhtych) (tsdpc510) (dostęp: 21.11.2016).

Wydatki na żywność w 2015 roku stanowiły 11% wydatków ogółem w UE. Można stwierdzić, że struktura wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych w krajach UE potwierdza funkcjonowanie prawa Engla, zgodnie z którym wraz ze wzrostem zamożności gospodarstw domowych zmniejsza się udział wydatków na żywność (Kwasek 2012, s. 37). W wyżej rozwiniętych krajach UE żywność stanowiła od 7 do 12% łącznych wydatków gospodarstw domowych, natomiast w państwach o niższym poziomie PKB od 10 do 28%. Dla porównania, najmniejszy udział żywności w całości wydatków na dobra i usługi konsumpcyjne odnotowano w Wielkiej Brytanii – 7%, a największy w Rumunii – 28%. W analizowanym okresie udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem w krajach UE-

28 zmniejszył się o niespełna 1%, jednak w większości państw członkowskich UE obserwowano wzrost tego odsetka, największy, bo ponad 20-procentowy w Czechach i na Cyprze, gdzie jednocześnie nastąpił znaczny wzrost cen żywności. Największe zmniejszenie udziału żywności w strukturze wydatków konsumpcyjnych obserwowano w gospodarstwach domowych w Polsce, na Malcie, Litwie i Łotwie. Były to państwa, w których w badanym okresie dochody wzrosły o ponad 20%, a widoczna redukcja udziału wydatków na żywność była przejawem działania prawa Engla.

Podsumowanie

UE jest drugą największą gospodarką na świecie pod względem wielkości PKB, a jej poziom PKB *per capita* trzykrotnie przewyższa wartość globalną tego wskaźnika. Wysoki poziom rozwoju gospodarczego ugrupowania nie oznacza jednak, że problem ekonomicznej dostępności żywności nie dotyka jej mieszkańców. W strukturach UE znajdują się bowiem zarówno najbogatsze kraje na świecie, jak i takie, których gospodarki klasyfikują się poniżej globalnego poziomu PKB *per capita*. Problem zagwarantowania ekonomicznej dostępności żywności dotyczy głównie mieszkańców krajów o poziomie PKB *per capita* poniżej średniej UE, wśród których znajdują się przede wszystkim nowe kraje członkowskie, ale także południowe państwa UE, które w ostatnich latach zmagają się z kryzysem finansowym.

Ekonomiczna dostępność do żywności gospodarstw domowych zależy od siły nabywczej oraz struktury wydatków konsumpcyjnych ich mieszkańców. Na siłę nabywczą wpływają dochody oraz ceny dóbr i usług konsumpcyjnych, w tym przede wszystkim żywności. Wysokość dochodów rozporządzalnych w gospodarstwach domowych krajów UE jest proporcjonalna do poziomu PKB *per capita*. Różnice w poziomie dochodów ekwiwalentnych pomiędzy państwami UE są istotne, nawet 15-krotne, przy czym wysokie dochody indywidualne w krajach wyżej rozwiniętych przekładają się na wyższe ceny dóbr i usług konsumpcyjnych, przez co realnie różnice w poziomie życia w zestawieniu z krajami mniej zamożnymi nieco się redukują. W państwach o PKB *per capita* powyżej średniej unijnej dochody wyrażone w oparciu o parytet siły nabywczej obniżają się, a w krajach niżej rozwiniętych podwyższają względem ich wartości wyrażonej nominalnie. Ponieważ jednak różnice w cenach pomiędzy państwami UE nie są tak znaczne, jak różnice dochodów, ostatecznie mieszkańcy krajów o wyższym poziomie rozwoju mają mniejsze trudności w zaspokajaniu podstawowych potrzeb. Ponadto wyższy poziom rozwoju gospodarczego pozwala na skuteczniejsze oddziaływanie państwa na poziom dochodów jego mieszkańców.

Ponieważ niezależnie od poziomu rozwoju gospodarczego płace minimalne w krajach UE są ustalone na poziomie, który nie gwarantuje bezpieczeństwa finansowego, państwa muszą oddziaływać na dochody swoich mieszkańców poprzez stosowanie transferów społecznych. Z przeprowadzonych badań wynika, że kraje z PKB *per capita* powyżej średniej UE, ze względu na wysokość udzielanych świadczeń, skuteczniej zwalczają ubóstwo i nierówności społeczne za pomocą transferów społecznych.

Regionalnie zróżnicowana była również zmiana ekonomicznej dostępności żywności w gospodarstwach domowych UE w latach 2010-2015. W gospodarstwach domowych prawie połowy państw członkowskich UE, na skutek szybszego wzrostu dochodów rozporządzalnych niż cen dóbr i usług konsumpcyjnych, dostępność ekonomiczna żywności uległa poprawie. Polepszenie to nastąpiło w Szwecji, Danii, Belgii, Wielkiej Brytanii, Francji, na Malcie, Słowacji, w Estonii, na Litwie, w Polsce, na Łotwie, w Rumunii i Bułgarii. Z kolei pogorszenie poziomu dostępności ekonomicznej żywności zaobserwowano szczególnie w państwach, w których w latach 2010-2015 dochód rozporządzalny zmniejszył się, czyli we Włoszech, w Hiszpanii, Portugalii, Grecji, Chorwacji i na Cyprze.

Poziom dochodów rozporządzalnych mieszkańców UE oraz poziom cen dóbr i usług konsumpcyjnych przekłada się na strukturę wydatków gospodarstw domowych. Średnia wartość wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych w UE była niemal równa uzyskiwanym przez nie przeciętnym dochodom rozporządzalnym. We wszystkich wyżej rozwiniętych krajach ugrupowania (poza Wielką Brytanią) wydatki wynosiły mniej niż dochód ekwiwalentny ich mieszkańców. Inaczej było w mniej zamożnych państwach UE, spośród których tylko w Słowenii i na Malcie dochody przewyższały wydatki. Najgorzej przedstawiała się sytuacja w Rumunii, gdzie wydatki konsumpcyjne ponoszone przez gospodarstwa domowe dwukrotnie przekraczały dochód rozporządzalny. W 2015 roku wartość wydatków na żywność wzrosła niemal w każdym unijnym państwie. Procentowo jednak w całej UE na żywność przeznaczano 11% wydatków ogółem i było to o niespełna 1% mniej niż w roku 2010. Ponadto zdecydowanie większy udział w strukturze wydatków żywność stanowiła w krajach niżej rozwiniętych. Wyniki te potwierdza prawo Engla zgodnie, z którym wraz ze wzrostem zamożności gospodarstw domowych zmniejsza się udział wydatków na żywność.

Bibliografia

- Bank Światowy (2016), *World Development Indicators*, <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>, (dostęp: 09.11.2016).
- CFS (2012), *Coming To Terms With Terminology. Food Security*, CFS 2012/39/4, [http://www.fao.org/fsnforum/sites/default/files/file/Terminology/MD776\(CFS___Coming_to_terms_with_Terminology\).pdf](http://www.fao.org/fsnforum/sites/default/files/file/Terminology/MD776(CFS___Coming_to_terms_with_Terminology).pdf), (dostęp: 28.11.2016).
- Chmielewska B. (2015), *Nierówności społeczne w aspekcie zróżnicowania wydatków gospodarstw domowych w krajach Unii Europejskiej*, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 41 (1), s. 319-328.
- Eurostat (2014), *Glossary: At-risk-of-poverty rate*, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:At-risk-of-poverty_rate, (dostęp: 24.11.2016).
- Eurostat (2015), *PKB i rachunki gospodarstw domowych na poziomie regionalnym*, http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Archive:GDP_and_household_accounts_at_regional_level/pl, (dostęp: 01.12.2016).
- Eurostat Statistic Explained (2014), *Europe 2020 indicators - poverty and social exclusion*, http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Europe_2020_indicators_poverty_and_social_exclusion#Low_work_intensity_lowers_income_security, (dostęp: 24.02.2016).
- FAO (2015), *Food Security Indicators 2015*, <http://www.fao.org/economic/ess/ess-fs/ess-fadata/en/#.Vg3z-5cbgpI>, (dostęp: 18.11.2016).
- Kowalczyk S. (2009), *Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji*, SGH, Warszawa.
- Kwasek M. (2012), *Ekonomiczna dostępność żywności*, w: Kwasek M. (red.), *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (17). Ocena stanu wyżywienia ludności w Polsce w aspekcie bezpieczeństwa żywnościowego*, IERiGŻ, Warszawa, s. 31-45.
- Lewandowska B. *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej. Dochód rozporządzalny gospodarstwa domowego*, <http://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/63,pojecie.html#>, (dostęp: 01.12.2016).
- Małysz J. (2008), *Bezpieczeństwo żywnościowe strategiczną potrzebą ludzkości*, AlmaMer, Warszawa.
- Marzęda-Młynarska K. (2014), *Ekonomiczna dostępność żywności*, w: *Globalne zarządzanie bezpieczeństwem żywnościowym na przełomie XX i XXI wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin, s. 260-287.

Obiedzińska A. (2007), *Bezpieczeństwo żywnościowe*, w: Kwasek M. (red.), *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (17). Ocena stanu wyżywienia ludności w Polsce w aspekcie bezpieczeństwa żywnościowego*, IERiGŻ, Warszawa, s. 9-22.

Shaw J. (2007), *World Food Security. A History since 1945*, Basingstoke-New York.

Weingärtner L. (2005), *The Concept of Food and Nutrition Security*, w: Klennert K. (red.), *Achieving Food and Nutrition Security*, Bonn, s. 2-31.

Wosiek R. (2010), *Poziom ubóstwa w Polsce na tle wybranych państw Unii Europejskiej – analiza wielowymiarowa*, w: *Ubóstwo i wykluczenie. Wymiar ekonomiczny, społeczny i polityczny*, s. 203-210.

Jarosław Kuczer, dr hab., prof. UZ
Uniwersytet Zielonogórski

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.111>

"L'économie du bon plaisir".

**Wpływ myśli etatystycznej na organizację życia administracyjno-ekonomicznego
Śląska doby habsburskiej (1526-1740)**

Abstrakt

W wielu nurtach nauk humanistycznych, zwłaszcza naukach politycznych i ekonomicznych (choć i badań nad kulturą) przejawia się wątek analizy wpływu myśli etatystycznej na funkcjonowanie społeczeństw. Celem, jak i w niniejszym artykule, jest unaocznienie i uwypuklenie zjawisk współczesnych, poprzez dociekania nad ich genezą i charakterem, traktowanym – zwłaszcza przez badaczy austriackich i brytyjskich – jako niezmienny. Pochylenie się nad tematyką śląską tego problemu wynika z kilku stałych. Po pierwsze jest to jedna z prowincji Świętego Cesarstwa Rzymskiego Narodu Niemieckiego, której w badaniach nad historią prawa przypisuje się cechy państwa *par excellence*. Po drugie w omawianym okresie była to najdalej z pośród innych wysunięta na wschód Europy struktura ekonomiczna, która ulegała polityce etatystycznej wzorowanej na dokonaniach francuskich. Po trzecie, Śląsk uległ jej ostatni w Europie, a więc przyjął jej „najdoskonalszą”, dobrze wypracowaną, formę. W artykule analizie poddano kwestie organizacji i rozwoju centralnych struktur administracji publicznej oraz ich wpływ na etatyzm ekonomiczny, według schematu:

1. Programowe podstawy etatyzmu na Śląsku,
2. Realizacja założeń przez tworzenie urzędów centralnych,
3. Przejmowanie najwyższych urzędów o charakterze ekonomicznym przez ludzi cesarskich,
4. Nadawanie największych majątków ludziom związanym z polityką Wiednia,
5. Nowości z zakresu polityki skarbowej,
6. Ekonomiczne przesłanki cementowania hierarchii społecznej.

Taki układ związany jest z chronologiczną wartością zmian.

Przy prowadzeniu eksplanacji najlepiej sprawdziła się metoda synchronistyczna, genetyczna, filologiczna, ewolucyjna, socjologiczna, elementy metod porównawczej, progresywnej, retrogresywnej oraz *argumentum ex silentio*.

Słowa kluczowe: etatyzm, Śląsk, administracja, ekonomia, Święte Cesarstwo Rzymskie Narodu Niemieckiego, arystokracja.

"L'économie du bon plaisir."

The Impact of Statism on the Organization of Administrative and Economic Life of Silesia during the Habsburg Era (1526-1740)

Abstract

In many human sciences, especially political science and economics (and cultural research) there exist many analyses of the impact of statism (etatism) on the functioning of societies. The aim of this article is to show and highlight contemporary phenomena of this doctrine, through inquiry into their origins and character, treated – especially by Austrian and British researchers – as unchangeable. Why Silesia? Why 1526-1740? Several constants existed there. Firstly, it was a province of the Holy Roman Empire of the German Nation, treated in the studies of the history of the rights as state *par excellence*. Secondly, in the abovementioned period, it was the farthest from, among others, Europe's easternmost economic structure which underwent statist policies modeled on French achievements. Thirdly, Silesia was the last in Europe, and so it was seen as "the most perfect", in practice it was a well worked out and well distorted, form.

The article analyzes the issues of the organization and development of central public administration structures and their impact on economic statism, according to the scheme:

1. Ideological basis of statism in Silesia,
2. Implementation through the creation of central offices,
3. The taking of the highest economic offices by the Emperor's adherents,
4. Giving the greatest land fortunes to people involved in the politics of Vienna Court,
5. News from the fiscal policy agenda,
6. Economic basis of the creation a new social order/hierarchy.

Such a system is related to the value of chronological changes.

When conducting an explanation, it proved to be the best to use synchronic, genetic, philological, evolutionary and sociological methods and elements of comparative, progressive and retrogressive and *argumentum ex silentio* methods as well.

Keywords: statism, Silesia, administration, economics, Holy Roman Empire of German Nation, aristocracy.

JEL CODE: B19.

Wstęp

Polityka, czy ustrój „widzimisię” („regime du bon plaisir”), przypisywana była już francuskiemu królowi, Ludwikowi XIV (1661-1715), a następnie jego sukcesorom. Pojęcie to naturalnie oddaje charakter sprawowanych rządów nad Sekwaną. Wbrew pozorom nie chodziło tu jednak o dowolność rządów wynikającą z bezładu, czy rozkładu wartości państwowych, jego struktur, czy braku koncepcji ekonomicznej. Za tym dość niepozornym określeniem kryła się pierwsza w Europie, silnie etatystyczna realizacja doktryny państwowej, według której Francja stała się prywatną własnością władcy. Dlatego też może z biegiem stuleci w pamięci współczesnych bardziej utrwaliło się określenie „l'État c'est moi” (Izdebski 2015, s. 42).

Analizując etatyzm w okresie nowożytnym, XVI-XVIII w., należy mówić o absolutnym systemie rządów, który pozbawiony swej definicji, jeszcze XVI w. oznaczał dążenie do centralizacji państwa w postaci tzw. miękkiego etatyzmu. W takim sensie był początkowo nawet bliższy polityce cesarza rzymskiego i króla niemieckiego, niż ograniczonej przez reprezentację parlamentarną Stanów Generalnych władzę Walezjuszy czy Bourbonów. Właśnie dlatego można zaryzykować stwierdzenie, że to wchodzący w skład Krajów Dziedzicznych Habsburgów, a pośrednio należący do struktury Świętego Cesarstwa Rzymskiego Narodu Niemieckiego, Śląsk w okresie 1526 do 1740 roku, był jedną z pierwszych dzielnic państwa – czasem wprost nazywaną „państwem” (Gude 1708, s. 12-30) – które doświadczyły dość intensywnej etatyzacji w działaniu państwa. Miało to w przyszłości wpływ nie tylko na życie publiczne, ale przede wszystkim gospodarcze i społeczne.

Podstawową hipotezą badawczą niniejszego opracowania pozostaje pytanie, czy rządy habsburskie w okresie od przejęcia władzy nad Śląskiem w 1526 roku do jego utraty w 1740 roku rzeczywiście zmierzały do realizacji podstawowych założeń doktryny etatyzmu, czy podejmowane działania rzeczywiście mogą być z nią utożsamiane. Interesującym wydaje się być odpowiedź na pytanie, czy możemy mówić o etatyzmie śląskim, jako odmianie doktryny, choćby w skali mikro. Wydaje się bowiem naturalnym, iż poszczególne państwa, ziemie i prowincje Europy wykazywały w tym względzie istotne różnice. Stanowiły o tym przede wszystkim ich odrębne tradycje i historia, a także mające znaczenie różne położenie geopolityczne. Postaramy się więc wskazać zarówno istnienie odrębnego, „śląskiego” programu absolutystycznej polityki królów czeskich (a zarazem cesarzy rzymskich),

specyfikę jego realizacji w wymiarze politycznym oraz, interesującym nas ostatecznie, ekonomicznym. Już na wstępie należy dodać, iż wymiar ekonomiczny dla Habsburgów opierał się nie, jak w innych częściach Europy, na państwowej inicjatywie tworzenia ośrodków produkcyjnych w duchu rozwijającego się merkantylizmu czy fizjokratyzmu, ale na polityce likwidacji przywilejów ekonomicznych szlachty i arystokracji i nadawaniu setek majątków stronnikom cesarskim. To opodatkowanie tych ostatnich stało się w przyszłości podstawą szerokiego systemu danin. Postaramy się wreszcie wykazać, iż efektem wtórnym było przejście kontroli politycznej, gdyż właściciele dóbr ziemskich jako jedyni wchodzili w skład zgromadzeń stanowiących podstawę życia publicznego Śląska.

W związku z powyższym, kluczem do prześledzenia tego procesu będzie analiza podstaw programowych etatyzmu na Śląsku, ich realizacji przez tworzenie urzędów centralnych przy równoczesnym przejmowaniu przez ludzi blisko związanych z systemem cesarsko-królewskim stanowisk o charakterze administracyjnym i ekonomicznym oraz największych majątków ziemskich, stanowiących podstawę fortun rodowych, a bezpośrednio i fiskalne zaplecze państwa (najpierw skarb państwa zasilały wysokie sumy sprzedażne, a następnie odprowadzane podatki). Zwrócić należy również uwagę na pewne nowości z zakresu polityki skarbowej oraz sam proces cementowania się nowej, wielostopniowej hierarchii tzw. „narodu politycznego”, czyli szlachty i arystokracji, w oparciu o korzyści materialne.

Dla realizacji tak zakreślonych postulatów badawczych postanowiono oprzeć się głównie na analizie przypadków, częściowo opierając się o metodę prozopograficzną, charakterystyczną dla badań nad funkcjonowaniem elit społecznych. Nawet jeśli jej zastosowanie nie jest widoczne bezpośrednio, to zaprezentowane w artykule wnioski i duża część przytoczonych faktów oraz argumentacji związana jest z wcześniejszymi, wnikliwymi badaniami tego typu. Ponadto posłużono się metodą filologiczną, odnoszącą się do analizy oryginalnych tekstów źródłowych, metodą genetyczną, przy doszukiwaniu się związków przyczynowych o charakterze złożonym, gdyż w niniejszym ujęciu odnoszącym się do procesów długofalowych. Piszac o etatyzmie, również w tak skrótowym opracowaniu, należało wykorzystać metodę porównawczą, której założeń nie trzeba tu tłumaczyć. Ich zastosowanie jest aż nadto widoczne w poszczególnych częściach artykułu. Natomiast gdy mowa o majątkach ziemskich, wiele z ustaleń oparto ponadto na metodzie statystycznej, której to jednak analiza sposobu wykorzystania rozsądziłaby ramy niniejszego opracowania. Zaprezentowane zostały więc zostały ostateczne ich ustalenia.

Programowe podstawy etatyzmu na Śląsku

Etatyzm uważany jest za doktrynę polityczną, jak i ekonomiczną, która w swoich założeniach na pierwszym planie stawiała państwo i jego szeroko rozumiane dobro. Motywem przewodnim było wyrażone przez Niccolò Machiavellego pojęcie *ragion di stato*, częściej przytaczane z języka francuskiego *raison d'état*. Stawianie na walor funkcjonalności państwa ponad polityczną wolność jednostki miało swe kardynalne przełożenie na budowę zaplecza finansowego. W definicji etatyzmu zwraca się nie tylko uwagę na „potrzebę istnienia państwa jako podstawowej organizacji politycznej społeczeństwa, lecz także o szczególnym powołaniu państwa” (Izdebski 2015, s. 39). Etatyzm zakładał stosowanie metodycznej kontroli nad gospodarką i działaniami poddanych. W sensie filozoficznym państwo uznawane było jako byt samoistny, stojący ponad zbiorowością rządzonych. Jej podstawowym elementem było dążenie do możliwie szerokiej unifikacji państwa tak w sensie administracji centralnej (scentralizowana struktura władz publicznych), lokalnej (zespół władz publicznych), jak i systemu ekonomicznego. Była to formuła pozostająca w opozycji do istniejącego wcześniej rozbicia potencjału polityczno-gospodarczego, pozostającego w znacznej mierze w rękach „raju stanów” (*Paradies der Stände*), czyli państwa, w którym przywileje poszczególnych grup społecznych posiadały realny instrument kontroli polityki rządzących.

Zmiany w administracji i sposobie zarządzania ekonomią Śląska widać już bezpośrednio po 1526 roku, a więc przejęciu Śląska przez dynastię Habsburgów. W pierwszych latach starano się ograniczyć wpływy sejmu śląskiego, wprowadzano królewskie odpowiedniki istniejących już urzędów stanowych (głównie szlacheckich). Powołano do życia nie tylko instytucję o stricte ekonomicznym charakterze, czyli Królewską Kamerę (*Königliche Kammer*), urząd mający na celu zarządzanie dobrami królewskimi, a ograniczając władzę starosty krajowego (*Landes Hauptmann*), z biegiem czasu powołano do życia kolegialny, zależny całkowicie od polityki Wiednia organ najwyższej władzy na Śląsku, Urząd Zwierzchni (*Ober Amt*), którego radcy łączyli w swoich rękach kompetencje polityczne z ekonomicznymi. Co istotne, pierwsze zmiany związane z dążeniem do ścisłego związania wszystkich prowincji z państwem i efektywniejsze zarządzanie nimi oraz wykorzystywanie ich możliwości finansowych, dotyczyły reformy fiskalnej. Podobnie jak i w Styrii, Karyntii, Krainie, Górnej i Dolnej Austrii, Królestwie Węgier, Tyrolu, tak i na Śląsku wprowadzono tzw. kataster, zwany inaczej podatkiem indykcijnym (*Indiction*). Idąc dalej, dokonano

oszacowania wartości dóbr, podług którego był w przyszłości odprowadzany coroczny podatek na rzecz państwa. Była to baza opłacalności ekonomicznej posiadania tej prowincji (Orzechowski, s. 120-220).

Zaprowadzone zmiany miały usprawnić proces decyzyjny oraz zasilić skarbiec cesarsko-królewski stałymi dopływami środków, a nie jak było do tej pory jedynie daninami, uchwalanymi dowolnie w określonych okolicznościach przez sejm śląski i z łaski jego członków. O ile w XVI w. polityka ta nie była jeszcze definiowana podług kryteriów *absolutum dominium*, to wybuch w 1618 roku antymonarszej wojny trzydziestoletniej zachęcił młodego cesarza, Ferdynanda II Habsburga, do kroków bardziej radykalnych, opartych na planowym modelu częściowo wypracowywanego we Francji, tzw. etatyzmu twardego. Było to tym bardziej charakterystyczne, iż monarchia uznała wybuch wojny, za wynik zbyt ugodowej polityki względem elit, głównie arystokracji, ale też i strzegącej swoich prerogatyw polityczno-ekonomicznych, szlachty. To właśnie na okres pierwszych lat wojny trzydziestoletniej przypadła ewolucja relacji władzy wobec społeczeństwa. Polegała ona na próbie znalezienia formuły właściwej dla ostatecznego odwrócenia ról króla i stanów. Co ciekawe miano to zrealizować przez oddanie w ręce arystokracji patronatu nad polityką wewnętrzną w prowincjach. Miała być to jednak tzw. „nowa” arystokracja, wyłącznie cesarzowi zawdzięczająca zaszczyty urzędów i majątków (Kuczer, s. 42-66).

Ostatecznie w dość krótkim czasie wypracowano tu pierwsze założenia programowe dla rodzimej, acz zatomizowanej wersji absolutyzmu. W 1625 r. Ślęzak, Otto von Nostitz (1574-1630), radca dworu Rzeszy i wicekanclerz Nadwornej Kancelarii Czeskiej, w wydanym przez siebie memoriale sugerował cesarzowi stworzenie na Śląsku partii/koterii – w sensie grupy ludzi – która pozostawałaby wierna jego polityce (jego treść przypisywana była czasem burghrabiemu Karlowi Hannibalowi von Dohna (Hübner 1925, s. 77)). Starano się równocześnie, aby pełniąc w przyszłości najwyższe funkcje państwowe arystokracja, czuła jednocześnie stałą potrzebę kontaktu z dworem, a nawet uzależnić ją od niego bez względu na odległość (Hengerer 1995, s. 114).

Dzięki podporządkowaniu życia ekonomicznego i publicznego, mianoby odsunąć ewentualne niebezpieczeństwo ponownego wystąpienia antyhabsburskiego. Autor planował zmiany w administracji przez wprowadzenie do niej szlachty typowo „urzędniczej” *Beamtenadel*, na kształt francuskiej *noble de robes*, tzn. awans zawdzięczającej właśnie pracy w administracji cesarsko-królewskiej. Wzrost znaczenia takiego aparatu miał się odbyć kosztem decyzyjności wspomnianego już sejmu śląskiego i posiadających szerokie przywileje

możnowładztwa i szlachty śląskiej. Jak widać z poniższej analizy, te podstawowe założenia były realizowane z zaskakującą skrupulatnością.

Nostitz wskazywał, że prawo, aby być silnym fundamentem władzy, zawsze musi być kojarzone z ideologią. Do rangi ideologii państwowej, mającej jak w średniowieczu w ramach cesaropapizmu jednoczyć społeczeństwo, miał zostać podniesiony katolicyzm. Ukazywał niebezpieczeństwo ekspansji kalwinizmu, którym patronowali tacy magnaci jak Piastowie, książęta legnicko-brzescy czy Schönaichowie, wolni panowie stanowi na Siedlisku i Bytomiu Odrzańskim. Dlatego też zamierzano zamknąć szkoły kalwińskie i zastąpić je katolickimi. Zabroniono pobytu młodzieży na uniwersytetach kalwińskich, zaś biskupa i książąt należało według autora memoriału zobowiązać do utworzenia wyższych uczelni. Starostami generalnymi Śląska mieli być od tej pory mianowani książęta-biskupi wrocławscy, a władza lokalna, przykładowo starostów księstw, oddana w ręce katolików. Memoriał zmierzał do zniesienia zasad tolerancyjnego listu majestatycznego, jednak nie zakładał prześladowań szlachty protestanckiej na Śląsku. Postulowano powolny powrót „do starych zasad monarchii” (Acta Publica 1875, s. 9-15; Jedin 1938, s. 212-215).

Podobnie sprawę ujmował jezuita nyski, Christoph Weller, który również w 1625 roku przedstawił szeroki program rekatolicyzacji prowincji. Autor określił, iż dla rozwoju Śląska niezbędnym będzie poparcie „stronnictwa katolickiego” (*catholische Partey*). Konsekwentnie postulował nadawanie dóbr wyłącznie stronnikom dworu – katolikom. Całkiem jawnie zalecał tworzyć silną, lojalną ich grupę. Wyłącznie Koronie zawdzięczałaby ona zarówno awans społeczny jak i dobra doczesne, pozwalające wchodzić w skład nowej elity polityczno-majątkowej (Jedin 1938, s. 395-412).

Trzecim dokumentem, który pośrednio wpłynął na rozwój stosunków na Śląsku, był Odnowiony Porządek Ziemski (*Verneuerte Landesordnung*). Wydany w 1627 roku miał dotyczyć bezpośrednio Czech, a następnie Moraw, jednak jego postanowienia w istocie objęły i Śląsk, będący jedną z pięciu części składowych Królestwa Czech. Była to swego rodzaju quasi-konstytucja, która ustanawiała zarówno nowy model społeczeństwa, nowe formy własności ziemskiej, miała pomóc wypracować w tworzeniu nowych relacji ekonomicznych, ale sięgała i do warstwy kulturowej. Na jej mocy ustalono podstawową zasadę absolutyzmu, mówiącą iż cesarz będzie od tej pory „źródłem wszelkiej łaski” (*Quelle aller Gnaden*). Był to elementarny składnik etatyzmu habsburskiego tego okresu (Kuczer, s. 52). Odnowiony Porządek ziemski stał się obowiązującym prawem na Śląsku i umożliwił urzeczywistnienie planów zarówno Nostitza, jak i Wellera z nawiązką.

Realizacja założeń absolutystycznych przez tworzenie administracji centralnej i tworzenie ich obsady

Aby stworzyć nowoczesną, jak na tamte czasy, strukturę ekonomiczno-administracyjną, należało uporządkować system urzędniczy oraz na nowo zdefiniować prawo dostępu do niego. Przede wszystkim stworzono platformę łączącą w pewną logiczną całość tak strefę urzędów centralnych, których wykonywanie wiązało się z osobistą, stałą obecnością przy wiedeńskim dworze, z urzędami zwanymi prowincjonalnymi, czy krajowymi. Te ostatnie były naturalnie związane z polityką lokalną. To zbliżenie miało zapewnić lepszą decyzyjność, kontrolę i co ważne dla obu elementów większą identyfikację pełniących urzędy z polityką cesarską, a nie jak to miało miejsce w okresie monarchii stanowej XIV i XV w. z interesami poszczególnych księstw.

I tak Ślązacy zaczęli pełnić najwyższe godności w rządzie cesarskim, gdzie kolejno pełnili urzędy ministrów. W pierwszym rządzie należy tu wymienić księcia Johanna Weikharda von Auersperg, czy Wentzela von Lobkowitz stojącymi na czele gabinetów rządowych w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych XVII w. Zasłużeni dla polityki habsburskiej uzyskiwali również tytuły radców dworu Rzeszy (*Reichshofrath*). W tej grupie wymienić możemy ponadto hrabiów Johanna von Churschwandt (od 1696 r.), Carla Alexandra von Gellhorn (od 1696), Johanna Friedricha von Nimptsch (1717-1719), Josefa Marię von Weltzek (od 1733) (Weber, s. 306-315; Gschließer 1942, s. 389, 348-349, 396-397, 406, 415, 431, 435-436, 524). Podobnie było z tytułami tajnych radców, którzy wchodzili w skład tajnej rady cesarskiej (*Kaiserliche Geheim Rath*). Wymienić tu możemy choćby hrabiego Rzeszy Johanna Antona von Schaffgotscha, czy hrabiego Otto Wentzela von Nostitza (Sinapius 1720-1726, t. 1, Einleitung; Gebauer 1931, s. 142). Funkcję rzeczywistego, tajnego i dworskiego radcy (*Geheimer- und Hofkriegsrath*) pełnił do swojej śmierci w 1691 roku hrabia Heinrich Johann von Dünnewald. Po pierwsze pochodził on z rodziny blisko związanej z dworem na długo zanim pojawił się na Śląsku, po drugie jej pełnienie było zapewne dość ograniczone z uwagi na ciągłe kampanie wojenne i nieobecność na dworze samego generała. Do wachlarza awansów hrabiego można by zaliczyć jeszcze wiele takich, z jakich w ogóle nie korzystał, jak na przykład w 1667 roku tytuł czeskiego arystokraty (członka wyższej sfery nazywanej z niemiecka *Herrenstand*) i wprowadzenie na sejm czeski do ławy hrabiów (*Grafenbank*). Godność rzeczywistego tajnego radcy uzyskał dla siebie zmarły w 1656 roku Melchior Ferdinand von Gaschin, którą to następnie przekazano także jego synowi Georgowi Adamowi (Meraviglia-Crivelli 1969, s. 120-123). Nieprzeciętną postacią był też Wentzel von

Würben (zm. 1649). Nie tylko pełnił urząd rzeczywistego pokojowca, który prawdopodobnie stale przebywał w Wiedniu, ale i został mianowany dowódcą straży przybocznej cesarza (NAP, ČDK, 752, sygn. IV D 1, krt. 507, Grafenstand Wentzel z Vrbna, 1625, 1642).

Niezwykle okazałą parentelą mogli poszczycić się Sinzendorffowie, którzy w XVIII w. stali się właścicielami dóbr alodialnych w księstwie głogowskim. Austriaccy szlachcice już w 1611 roku uzyskali tytuł tamtejszych baronów. Od 1653 roku w ich rękach pozostawały – o czym już częściowo wspomiano – urzędy przeznaczone wyłącznie dla osób z *Herrenstandu* tego *Erblandu*, m.in. Dziedzicznego Skarbnika Rzeszy (*Reichs-Erbschaftmeisteramt*), a w samej Austrii Dziedzicznego Seneschala (*Erbschenckenamt*), Pierwszego Krojczego (*Oberstlandvorschneider*), honorowy rodzaj tytułu *primus inter pares* równych sobie (*Erbschildträger - Esquire*) i Sędzięgo? (*Kampfrichteramt*) (NAP, ČDK, 752, sygn. IV D 1, krt. 486: Sintznendorf 1650, 1658).

Tworząc na Śląsku urzędy centralne prowincji, cesarstwo dysponowało więc bardzo dobrze przygotowaną grupą przyszłych urzędników nie tylko z warstwy nowo uszlachconych – jak we Francji – ale wysoko wyspecjalizowanych funkcjonariuszy, którzy pochodzili często z rodzin o bogatej tradycji służby w administracji publicznej, a co za tym szło posiadający prawdopodobnie znacznie bardziej szeroki ogłód spraw od swoich poprzedników. Tym ludziom powierzano następnie najwyższe urzędy w stworzonym w 1629 roku. Urzędzie Zwierzchnim oraz Kameronie Królewskiej. Prócz najwyższych stanowisk, takich jak starosta śląski, czy prezydent Kamery Królewskiej (*Kammerpraesident*) na Śląsku, znajdowały się tam i urzędy radców w liczbie zwyczajowo kilkunastu. Stabilizację władzy gwarantował już pierwszy warunek, aby starostą śląskim stojącym na czele Urzędu Zwierzchniego był zawsze książę z pochodzenia oraz ten, który hrabiom z kolei gwarantował przewodniczenie Kameronie Królewskiej. Były to urzędy, które bezpośrednio łączyły prowincję z Wiedniem. Również funkcje radców obu urzędów były przekazywane hrabiom lub baronom, a więc szlachcie wyższej. Bogate informacje świadczące o wyznaniu katolickim mówią wprost o rzeczywistej realizacji założeń Nostitza i Wellera w praktyce, również w sensie ideologiczno-religijnym. Związek taki wzmacniał wewnętrznie elity, tworząc swoistego rodzaju monogrupę.

I tak w końcu epoki, gdyż w 1741 roku, a więc w okresie pełnego rozkwitu opisywanego systemu, w skład kolegium Urzędu Zwierzchniego wchodziło sześciu hrabiów i pięciu baronów. Wśród najważniejszych wymienić należy takie osoby jak hrabia Franz Karl von Kottulinsky, hrabia Rzeszy Franz Carl von Praschma, hrabia Rzeszy Otto Wentzel von

Nostitz und Reineck, hrabia Rzeszy Johann Baptista von Neithardt, hrabia Johann Ferdinand von Globen oraz hrabia Rzeszy Gerhard Wilhelm von Strattmann (Köhler 1741, t. 1, s. 291).

Hrabiowie byli „pierwszymi urzędnikami”, czyli Prezydentami Kamery Śląskiej, agendy o charakterze wyłącznie ekonomicznym, do którego zadań należał zarząd nad wszelkimi dochodami korony z tej prowincji. Była to reguła o której jednoznacznie wypowiedział się w swej kronice Johann David Köhlner. Podał bowiem, iż *das Collegium an sich selbst bestehet aus einem Cammer Praesident, der gemeiniglich ein Graf ist* (Köhler 1741, t. 1, s. 352). I tak przykładowo z najczęściej wymienianych hrabiów w 1656 r. funkcję tę sprawował Melchior Ferdinand von Gaschin (1656), a w 1703 roku uzyskał ją przybyły dopiero na Śląsk, imigrant z rodziny Neyhardt, Johann Baptista. Okres sprawowania urzędu przez tego hrabiego Rzeszy to okres trwający aż do 1741 roku. Jego zastępcą (*Vice-Cammer-Praesident*) był również hrabia Rzeszy, Friedrich Leopold von Rechenberg. Radcami urzędu byli hrabia Johann Leopold von Herberstein, hrabia Johann Frantz von Würben und Freudenthal, hrabia Anthon Christoph von Proßkau i hrabia Joachim Ladislaus von Berge. Gremium liczyło wówczas 23 osoby (Köhler 1741, t. 1, s. 295).

W dalszej kolejności w hierarchii administracji podporządkowano sobie jedenastce urzędów starostów poszczególnych księstw, a mianowicie głogowskiego, opolsko-raciborskiego, świdnicko-jaworskiego, ziębskiego, legnickiego, brzeskiego, wołowskiego, opawskiego, karniowskiego, oleśnickiego, wrocławskiego. Ich sprawowanie od drugiej połowy XVII w. pozostawało w gestii baronów i hrabiów blisko związanych z dworem cesarskim (Kuczer, rozdział 3 i 4). Był to urząd odpowiedzialny nie tylko za funkcjonowanie administracji królewskiej, ale za nadzór spraw ekonomicznych przez kontrolę spraw podatkowych i funkcjonowanie majątków władcy. Istotnym było, iż starostom podległe były nie tylko królewskie dobra kameralne, ale i rozległe dobra zamkowe, będące spuścizną majątków książęcych, teraz przynależne władcy.

Polityka nadawania majątków stronnikom cesarskim i ekonomiczne skutki cementowania hierarchii społecznej

Kolejnym ważnym elementem polityki cesarzy austriackich na Śląsku, było czynienie nadań ziemskich właśnie tym zausznikom, którzy mieli następnie sprawować najważniejsze urzędy. Swoje majątki bezwzględnie zobowiązywali się podporządkowywać systemowi fiskalnemu stworzonemu przez Habsburgów. Ponadto ich rosnąca liczba sprawiła, iż zaczęli mieć decydujący głos nie tylko w administracji centralnej, ale i w czasie deliberacji

niewielkich zgromadzeń lokalnych, zwanych sejmikami, które do tej pory były polem popisu antycesarskiej, luterńskiej i kalwińskiej szlachty drobnej i średniej. Ten cel był tym łatwiejszy do spełnienia, że monarchia w zamian za uznanie jej bezpośredniej zwierzchności nad własnością ziemską, przekazywała nowej arystokracji tzw. Inkolat, czyli prawa polityczne, wynikające właśnie z majątkowych.

Dlatego też Habsburgowie przede wszystkim stworzyli na Śląsku system majątkowy, który oddawał w ręce najznamienitszych rodów największe dobra gruntowe. Gwarantował on całkowitą dominację związanego blisko z cesarstwem stanu panów. Do tej grupy majątków należały przede wszystkim pozostające w rękach władców lennych całe księstwa (ziębickie, oleśnickie, cieszyńskie, opawskie, karniowskie), wolne państwa stanowe (*Freistandesherrschaft*), czyli jednostki terytorialne o właściwościach polityczno-ekonomicznych właściwych księstwom. Różnica polegała *de facto* na innej nazwie, co wynikało z faktu, że powstały one w pierwszych latach epoki renesansu, przy sprzeciwie ówczesnych książąt do obłaskawiania ludzi nowych tym tytułem. Wymyślono więc pojęcie wolnego pana stanowego (*Freier Standesherr*). Wśród nich wymienimy aż sześć olbrzymich organizmów terytorialnych: państwa Pszczyna, Milicz, Żmigród, Bytom górnośląski, Bytom Odrzański, Syców. Kolejnym rodzajem wielkiego latyfundium, które miały gwarantować stabilizację i politykę cesarzy przez nadanie ich najbardziej zaufanym arystokratom, były tzw. mniejsze państwa stanowe (*Minderherrschaften, status minores*). Czwartą formą były tzw. fideikomisy, czyli majątki prywatne, których właściciele nie mogli dzielić bez zgody cesarza. W przypadku wygaśnięcia danej rodziny, były one zwyczajnie przejmowane przez państwo, a następnie oddawane za szczególnie wysokie sumy kolejnym urzędnikom, czy wojskowym cesarza. Ponadto wiele z nich było łączonych w systemie ponadkrajowej własności ziemskiej, co łączywało Śląsk z innymi prowincjami państwa.

Najobszerniejszymi terytorialnie były oczywiście domeny książąt. Największe domeny należały do książąt Liechtenstein. Prócz Opawy i Karniowa posiadali również majątki w Dolnej Austrii – księstwo (od 1719) Liechtenstein (Vaduz i Schellenberg), Valtice (Feldsberg), Lednice (Eisgrub), Maria (Enzersdorf), Wilfersdorf oraz na Morawach – Plumlov, Nikolsburgu, Šternberk, Velké Losiny. W ich rękach pozostawał pałac w Pradze i letnia rezydencja w Wiedniu. W Styrii należał do nich średniowieczny zamek Waldstein. Z kolei Auerspergowie, książęta ziębiccy, w 1663 roku uzyskali confirmację własności hrabstwa Tengen położonego na terenie Badenii (nie wspominając o słoweńskich posiadłościach należących do innych linii), a Wirtembergowie oleśnicy byli panami

Sternbergu na Morawach (Henel v. Hennefeld 2004, s. 64-86). Lobkowitzowie posiadali władztwo Neustadt w 1641 r. podniesione do rangi hrabstwa Sternstein w Austrii oraz obszerny majątek czeski z centrum w Raudnitz (Kinderfreund 1860, s. 18-19). Takie łączenie oddalonych od siebie majątków nie było jednak wyłącznie domeną książąt. Zwróćmy uwagę, że nawet nie odgrywający większej roli w życiu publicznym Śląska baronowie von Canon und Rupp, równolegle z dobrami śląskimi posiadali majątek w Mailmaison w Lotaryngii, a górnośląscy hrabiowie von Solms majątek Sonnenwalde na pograniczu Saksonii i Brandenburgii. Co interesujące zdarzały się i takie przypadki, kiedy jak w księstwie głogowskim, niemal wszyscy zamieszkujący je w XVIII w. hrabiowie, swe główne dobra posiadali poza jego granicami (Horn Melton, s. 121; Strzyżewski, s. 88; NAP, ČDK, 752, sygn. IV D 1, krt. 421, 487).

Pośrednio z praw ekonomicznych i politycznych wynikał nowy podział społeczny. Został on wprowadzony równie etatystycznie, co nowy podatek, nowa ideologia, nowa administracja. Odnowionym Porządkiem Ziemskim (*Verneuerte Landesordnung*) z 1627-28 roku ustalono, iż wprowadzony zostanie podział szlachty wyższej i niższej według określonych rang. Był to dokument sankcjonujący odpowiednią „uniformizację” społeczną warstw uprzywilejowanych na modłę ogólnoniemiecką. Ta sama formuła była stosowana w odniesieniu do arystokracji śląskiej, a wszelkie podniesienia tytułów dokonywane były przez tych samych urzędników, co podniesienia z innych stron państwa. *Herrenstand*, czyli warstwa wyższa, która w istocie stanowiła gwarant polityki cesarskiej, obejmowała przede wszystkim książąt wyższych (*Herzog, Herzogin*), książąt niższych (*Fürst, Fürstin*), hrabiów Rzeszy (*Reichsgrafen, Reichsgräfin*) - na Śląsku pozostawiono ponadto istniejącą od czasów średniowiecza formułę „książąt-biskupów” (*Fürstbischof*) nysko-wrocławskich – dalej hrabiów czeskich (*böhmische Grafen, Gräfin*), baronów Rzeszy (*Reichsfreiherrn, Reichsfreyfrau, Freyin*), baronów czeskich (*böhmische Freiherrn, Freyfrau, Freyin*). W przypadku hrabiów i baronów stworzono także formułę „starego i nowego stanu”. Odpowiednia konstytucja dokładnie określająca zasady przyjmowania do obu grup została wydana w 1629 roku. Zasadniczo w skład *Herrenstandu* wchodziły grupy społeczne określane mianem „stanów”: *Fürstenstand, Grafenstand, Freiherrnstand*, a więc książąt, hrabiów o baronów (Kuczer, s. 35). Nadając tytuły, skarb państwa zapełniał się wysokimi opłatami z tego tytułu. Uzyskanie statusu barona, hrabiego, czy księcia związane było z jednorazowym wpływem równowartości ceny wyjściowej przynajmniej kilkunastokrotnego

majątku. Natomiast majątki podniesione do statusu baronatu, hrabstwa, czy księstwa były objęte najwyższymi taksami podatkowymi.

Uwagi końcowe

Ustanowienie, a następnie zwłaszcza utrwalenie się tej struktury w okresie przełomu XVII i XVIII w., stanowiło o zwycięstwie myśli etatystycznej na Śląsku i ostatecznej realizacji zawartych w dziełach Nostitza i Wellera oraz wielu niemieckich teoretyków państwa z okresu XVI-XVII w., z którego część zresztą pochodziła ze Śląska. Przejęcie w 1740 roku Śląska przez Królestwo Prus wzmocniło jedynie etos państwa i tworzonych przez nie dla niego praw, a struktury społeczno-polityczne, wypracowane przez Habsburgów, stały się podstawą wybitnie scentralizowanego systemu Hohenzollernów, którzy stworzyli w przyszłości model absolutyzmu oświeconego. Wszystkie omówione w artykule i zrealizowane przez Habsburgów elementy, stanowiły niemal punkt po punkcie rozwinięte tezy autorów programu etatyzacji Śląska. W pismach Nostitza i Wellera znajdziemy wiele odniesień i zrozumienia dla specyfiki funkcjonowania tak wszystkich szesnastu księstw, jak i wyjątkowości struktury społecznej, zwłaszcza w odniesieniu do tutejszych elit. Naturalnie źródłem rozumowania był wypracowany już w Europie Zachodniej etatyzm francuski, jednak jego realizacja na Śląsku wykazuje istotną specyfikę, a nawet samoistość. Dla Habsburgów podstawowym celem stało się podporządkowanie prowincji, przy czym u podstaw tego działania leżało możliwie pełne wykorzystanie potencjału fiskalnego tej dzielnicy. Jeśli w XVI w. były to działania częściowo skazane na niepowodzenie, to przyjęcie wzorców francuskich w XVII w., przyspieszyło proces. Został on naturalnie narzucony siłą, do czego wcześniej brakowało pretekstu. Wraz z wybuchem wojny trzydziestoletniej (1618-1648) i niesubordynacją stanów śląskich, korona sięgnęła po ostateczne i jak się okazało najskuteczniejsze narzędzie, jakim było rugowanie arystokracji drogą oskarżeń o felonię i skazywanie na realną i często nieodwracalną banicję, z utratą wielkich posiadłości ziemskich włącznie. Z pełnym przekonaniem powinno się więc mówić o etatyzmie śląskim, jako osobną drogą do realizacji założeń tej doktryny w ogóle, bez względu na fakt, iż jego oddziaływanie często traktowane jest w skali mikro. Dodajmy, iż to właśnie bliskość tych ziem względem Korony Polskiej, częste kontakty i charakterystyczna, nazwijmy to, brutalność tutejszego absolutyzmu, powodowała niechęcią szlachty polskiej do ewentualnego wprowadzenia tutaj rządów tzw. *absolutum dominium*. Wynikający, omówiony w niniejszym artykule wymiar ekonomiczny etatyzmu śląskiego charakteryzował się przede wszystkim rezygnacją z tworzenia enklaw własności królewskiej.

Tego elementu ekonomiki królewskiej nie dało się już odbudować, po kilkuset latach rozdawnictwa królewskich. Zrezygnowano również z budowy i rozwijania jakiejkolwiek działalności produkcyjnej, która podlegała by królowi. Nie zakładano tu manufaktur, a jedyna próba założenia tu factorii solnej w Nowej Soli na Dolnym Śląsku, szybko zakończyła się niepowodzeniem. Król oparł się więc na dwóch elementach. Pierwszym była kategoryczna maksymalizacja dochodowości wynikająca z nadzoru nad nowelizacją prawa podatkowego. Oparto je o podatek indykcijny naliczany od wielkości majątku szlacheckiego (jednostkową rolę odgrywały podatki odprowadzane od mieszczan wrocławskich i w skali ogólnos Śląskiej nie były to sumy, które wyróżniały by się swoją wysokością). Drugim elementem ekonomiki królewskiej było korzystanie z regaliów królewskich, głównie z ceł, myt, regale mennicznego i górniczego, wraz z kopalnictwem srebra i złota włącznie. Wszystko to poświadcza istnienie odrębnej drogi budowy etatyzmu. Wykazuje ona cały szereg różnic, przy zachowaniu podstawowej zasady, jaką była budowa „państwa dla władcy”. Jednocześnie polityka śląska Habsburgów wpisała się w pierwszą falę rozwoju doktryny etatyzmu w Europie, jaką była budowa absolutyzmu. Zauważmy, iż rozwój etatystycznej myśli pruskiej w XVIII oraz brutalnego etatyzmu XX wieku – z zachowaniem wszelkich proporcji – wzorowany był właśnie na dokonaniach okresu XVII w. Obie formy etatyzmu ostatecznie uległy w obliczu odrodzenia idei demokratycznych, szeroko dyskutowanych już w przeddzień rozwoju koncepcji centralistycznych zarówno we Francji, jak i na terenach niemieckich kulturowo, czyli Świętego Cesarstwa Rzymskiego Narodu Niemieckiego oraz w większości krajów dziedzicznych dynastii Habsburgów.

Bibliografia

Acta Publica (1875), *Verhandlungen und Korrespondenzen der schlesischen Fürsten und Stände*, re. H. Palm, t. 5, Breslau.

Archiwum Państwowe w Zielonej Górze, Majątek Zabór, sygn. 6, 7, 9, 10, 18, 19, 20, 23, 24, 27, 31, 33.

Archiwum Państwowe we Wrocławiu, Księstwo głogowskie 1329-1886, sygn. 511, 513, 517, 527; 527.

Błażek C. (1885-1887), *Der Abgestorbene Adel der Preussischen Provinz Schlesien*, Nürnberg.

Codex Diplomaticus Silesiae (1908), t. 24, Breslau.

Collins J.B. (1988), *Fiscal limits of absolutism. Direct taxation in Early Seventeenth-Century France*, Berkley.

Dessmann G. (1904), *Geschichte der Schlesischen Agrarverfassung*, Strassburg.

Gebauer C. (1934), *Schlesischer Adel im Spätbarock. Nach Tagebüchern des Grafen Otto Wenzel von Nostitz, Landeshauptmanns von Breslau*, Zeitschrift des Vereins für Geschichte und Altertum Schlesiens, 68, s. 142.

Gschließer v. O. (1942), *Der Reichshofrat. Bedeutung und Verfassung einer obersten Reichsbehörde von 1599 bis 1806*, Wien.

Gude F. (1708), *Staat von Schlesien*, Leipzig.

Henel v. Hennefeld N. (1782), *Beyträge zur Juristischen Litteratur in Schlesien*, Breslau.

Hengerer M. (2004), *Kaiserhof und Adel in der Mitte des 17. Jahrhunderts. Eine Kommunikationsgeschichte der Macht in der Vormoderne*, Konstanz.

Horn Melton van J. (1995), *The Nobility in the Bohemian and Austrian Lands*, w: Scott H.M. (red.), *The European Nobilities in the Seventeenth and Eighteenth Centuries*, t. 2, London, s. 121-143.

Hübner H. (1925), *Die Verfassung und Verwaltung des Gesamtstaats Schlesien in der Zeit des Dreißigjährigen Krieges*, Zeitschrift des Vereins für Geschichte und Altertum Schlesiens, 59, s. 77-99.

Izdebski H. (2015), *Doktryny polityczno-prawne. Fundamenty współczesnych państw*, Warszawa.

Jedin H. (1938), *Zwei Denkschriften über die Gegenreformation in Schlesien*, Archiv für Schlesische Kirchengeschichte, nr 3, s. 212-215.

Kinderfreund K. (1860), *Das Fürstenhaus Lobkowitz. Mit einem Anhang: Das Banquett zu Raudnitz im Jahre 1811*, Prag.

Köhler J.D. (1741), *Schlesische Kern-Chronick...*, t. 1, Nürnberg.

Kuczer J. (2013a), *Baronowie, hrabiowie, książęta. Nowe elity Śląska (1629-1740)*, Zielona Góra.

Kuczer J., (2006b), *Kryteria definiujące elitę szlachecką księstwa głogowskiego po wojnie trzydziestoletniej (1648-1741)*, Śląski Kwartalnik Historyczny Sobótka, s. 276-289.

Loen J.M. (1752), *Der Adel*, Ulm.

Meraviglia-Crivelli R.J. (1885), *Der böhmische Adel*, (Mautern an der Donau).

Michalkiewicz S. (1969), *Gospodarka magnacka na Śląsku w drugiej połowie XVIII wieku (na przykładzie majątku Książ)*, Wrocław.

Národní archiv v Praze, ČDK, 752, sygn. IV D 1, krt. 421, 432, 487, 508, 512, 785.

Nowack A. (1902), *Die Reichsgrafen Colonna, Freiherrn von Fels, auf Tost und Gross-Strehlitz bis 1695*, Jahresbericht des Königlichen Gymnasiums zu Neustadt Ob.-Schles, 220, s. 5-17.

Root H. (1987), *Peasant and King in Burgundy. Agrarian Foundations of French Absolutism*, Berkley.

Sękowski R. (2003), *Herbarz szlachty śląskiej*, t. 2, Katowice.

Sinapius J. (1720-1726), *Schlesische Curiositäten...*, t. 1, Leipzig.

Stranz C.F.F. (1854), *Geschichte des deutschen Adels urkundlich nachgewiesen von seinem Ursprunge bis auf die neueste Zeit*, t. 3, Breslau.

Strzyżewski W. (2009), *Herby i tytuły. Pieczęć szlachecka w księstwie głogowskim (XVI-XVIII wiek)*, Warszawa.

Tabele podatku gruntowego i ludności wsi śląskich z około 1765 roku (1975), opr. Z. Kwaśny, J. Wosch, Wrocław, s. 3-15.

Weber M. (1992), *Das Verhältnis Schlesiens zum alten Reich in der frühen Neuzeit*, Köln-Weimar-Wien.

Weber M. (1996), *Die schlesischen Polizei- und Landesordnungen der frühen Neuzeit*, Köln-Weimar-Wien.

Wentzky v.Petersheyde P. (1615), *Kurtzer Tractat und Bericht von dem Schlesischen Ritterrecht und Ehrengericht denen vom Adel und Ritterstandt*, Leipzig.

Zedlitz-Neukirch L. (1836-1839), *Neues preussisches Adelslexikon*, t. 5, Leipzig.

Anna Matysek-Jędrzych, dr
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.112>

Polityka makroostrożnościowa i bank centralny – małżeństwo z rozsądku?

Abstrakt

Globalny kryzys finansowy wymusił redefinicję rozwiązań instytucjonalnych sieci bezpieczeństwa finansowego. Jedną z najszybciej wprowadzanych zmian jest korekta optyki nadzorczej z mikro na makroostrożnościową i uznanie banku centralnego za instytucję właściwą dla sprawowania tego nadzoru. Głównym celem artykułu jest analiza i ocena kwestii lokalizacji kompetencji w zakresie polityki makroostrożnościowej w banku centralnym. Cel ten realizowano na dwóch płaszczyznach. Po pierwsze, dokonano przeglądu argumentów za i przeciw lokalizacji polityki makroostrożnościowej w banku centralnym na gruncie teorii. Po drugie, dokonano prezentacji danych empirycznych o charakterze jakościowym, w których zidentyfikowano dominujące w krajach wysoko rozwiniętych rozwiązania instytucjonalne w odniesieniu do kompetencji nadzorczych w wymiarze makroostrożnościowym.

Słowa kluczowe: bank centralny, polityka makroostrożnościowa, stabilność finansowa, ryzyko systemowe.

Macprudential policies and the central bank – a marriage of convenience?

Abstract

The Global financial crisis caused a redefinition of the institutional arrangements of the financial safety net. One of the most popular changes was the correction of financial supervision optics, from microprudential to macroprudential and the selection of the central bank as a proper institution to perform the role of a systemic financial supervisor. The main objective of this article is to analyze and critically assess the central bank's competences over macroprudential policies. This study was carried out in two aspects. Firstly, theoretical considerations showing pros and cons were analyzed. Secondly, the results of empirical qualitative research were presented. The main aim of that research was to identify tendencies in highly-developed countries in relation to the location and character of macroprudential policy competences.

Keywords: central bank, macroprudential policy, financial stability, systemic risk.

JEL CODE: E58, E61, G28.

Wstęp

Globalny Kryzys Finansowy stał się impulsem dla głębokiej redefinicji przyjętych rozwiązań instytucjonalnych w odniesieniu do sieci bezpieczeństwa finansowego (*safety net*). Kryzys ten pokazał również, że dotychczasowy cel większości banków centralnych krajów wysoko rozwiniętych, tj. stabilność cen, nie gwarantuje stabilności makroekonomicznej. W wielu krajach doszło do materializacji niebezpiecznych w skali nierównowag finansowych, przy jednocześnie niskim i stabilnym poziomie inflacji i niewielkiej luce popytowej.

W konsekwencji kryzysu finansowego bardzo silnie akcentowana jest potrzeba wprowadzenia polityki regulacyjno-nadzorczej w szerszej, systemowej perspektywie, tj. wykorzystania narzędzi nadzorczych do łagodzenia ryzyka systemowego⁵⁹. W wielu krajach tworzone są albo nowe instytucje, albo wzmacniane już istniejące, które zyskują mandat w zakresie stabilności finansowej. W 2010 roku Kongres Stanów Zjednoczonych przyjął ustawę reformującą m.in. sieć bezpieczeństwa finansowego (*Dodd-Frank Act*), na mocy której utworzono Radę ds. Nadzoru nad Stabilnością Finansową (*Financial Stability Oversight Council*, FSOC). W skład FSOC wchodzi m.in. Rezerwa Federalna odpowiedzialna za identyfikowanie ryzyka i reagowanie na zdarzenia mogące zagrozić stabilności finansowej. W Europie z kolei powołano do życia nową instytucję – Europejską Radę ds. Ryzyka Systemowego (*European Systemic Risk Board*, ESRB) odpowiedzialną za politykę makroostrożnościową, w której kluczową rolę w zakresie koordynacji odgrywa Europejski Bank Centralny. W Wielkiej Brytanii natomiast mandat w zakresie stabilności finansowej powierzono Komitetowi Polityki Finansowej, utworzonemu w ramach struktur Banku Anglii.

Należy podkreślić, że zmiany instytucjonalno-prawne wyprzedzają w tym względzie rozważania teoretyczne, a jednocześnie zauważalna jest tendencja do wskazywania banku centralnego jako tej instytucji, która ma odgrywać kluczową rolę w polityce makroostrożnościowej.

Głównym celem artykułu jest analiza i ocena zasadności umiejscowienia kompetencji w zakresie polityki makroostrożnościowej w banku centralnym. Cel ten realizowano na dwóch płaszczyznach. Po pierwsze, dokonano przeglądu argumentów za i przeciw lokalizacji polityki makroostrożnościowej w banku centralnym na gruncie teorii. Po drugie, przeprowadzono badania empiryczne o charakterze jakościowym, których celem była

⁵⁹ Koncepcja ryzyka systemowego dotyczy ryzyka pojawienia się zakłóceń w świadczeniu usług finansowych wynikających z nieprawidłowego funkcjonowania części elementów systemu finansowego, lub też całego systemu finansowego, co może znaleźć negatywne odzwierciedlenie w gospodarce realnej (Smaga 2014; Karkowska 2015; Masciandaro, Volpicella 2016).

identyfikacja dominujących w krajach wysoko rozwiniętych rozwiązań instytucjonalnych w odniesieniu do kompetencji nadzorczych w wymiarze makroostrożnościowym.

Istota polityki makroostrożnościowej

Polityka makroostrożnościowa uznawana jest jako działanie komplementarne wobec tradycyjnego nadzoru finansowego, w którym wykorzystuje się podejście mikroostrożnościowe oraz jako ten typ polityki makroekonomicznej, który powinien uzupełnić tradycyjnie wykorzystywane polityki: pieniężną, fiskalną i strukturalną w celu zapewnienia stabilności w ujęciu makroekonomicznym (Olszak 2012; Dobrzańska 2016).

Podejście makroostrożnościowe w działaniach władz nadzorczych nie jest rozwiązaniem nowym. Wiele banków centralnych i instytucji nadzorczych wykorzystywało je w okresie poprzedzającym Globalny Kryzys Finansowy, nie mniej – bardziej w charakterze instrumentów pomocniczych, niż jako celowo wybraną podstawę strategii tychże instytucji. Wiele mówiło się również o zaletach tego podejścia w środowisku ekonomistów Banku Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei i Międzynarodowego Funduszu Walutowego już na początku lat 2000 (Evans et al. 2000; Borio 2003).

Tabela 1. Perspektywa makro- i mikroostrożnościowa – porównanie

Kryterium porównania	Perspektywa makroostrożnościowa	Perspektywa mikroostrożnościowa
cel podstawowy nadzoru	przeciwdziałanie niestabilności systemu finansowego	ograniczenie zjawiska upadłości pojedynczych instytucji finansowych
cel ostateczny nadzoru	uniknięcie makroekonomicznych kosztów kryzysu (spadek PKB)	ochrona konsumenta (deponenta w przypadku banków lub indywidualnego inwestora w przypadku pozostałych instytucji finansowych)
przedmiot analizy	dane zagregowane dotyczące całego systemu finansowego	dane indywidualne, rozpatrywane na poziomie poszczególnych instytucji finansowych
charakter ryzyka	(częściowo) endogeniczny	egzogeniczny
wzajemne powiązania pomiędzy instytucjami finansowymi	istotne	mało istotne
‘kalibracja’ instrumentów nadzorczych	z punktu widzenia stabilności całego systemu finansowego (podejście <i>top-down</i>)	z punktu widzenia pojedynczych instytucji finansowych (podejście <i>bottom-up</i>)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Borio 2003, s. 18).

Polityka makroostrożnościowa winna być rozumiana jako przyjęcie ściśle określonej perspektywy (orientacji) w sprawowaniu nadzoru finansowego (Borio 2011). Perspektywa ta jest całkowicie odmienna od powszechnie wykorzystywanego dotychczas podejścia mikroostrożnościowego (tabela 1).

Tym, co wyróżnia podejście makroostrożnościowe jest całościowe (systemowe) spojrzenie na kwestię ryzyka, jego źródeł czy sposobów materializacji. Również oddziaływanie tej polityki powinno mieć wymiar systemowy (tj. oddziaływanie na cały system finansowy, a wręcz nawet wykraczające poza system i działające także na ‘styku’ systemu finansowego i gospodarki realnej (Sławiński, Chmielewski 2010; Szpunar 2012, s. 9; Bańbuła 2013).

Istotę polityki makroostrożnościowej można określić poprzez zdefiniowanie jej trzech wymiarów (Financial Stability Board 2011):

1. cel polityki: ograniczanie i przeciwdziałanie ryzyku systemowemu i poprzez to działanie przyczynianie się do zapewnienia stabilności finansowej,
2. zakres polityki: cały system finansowy,
3. instrumenty wykorzystywane w realizacji polityki: zestaw instrumentów jest w dużym stopniu tożsamy z tym wykorzystywanym w nadzorze mikroostrożnościowym, jednak perspektywa ich wykorzystania jest systemowa.

Należy jednocześnie podkreślić, że w ramach polityki makroostrożnościowej instytucja regulacyjno-nadzorcza stara się utrzymać stabilność systemu finansowego, której bezpośrednie zagrożenie może być efektem ubocznym zachowania pojedynczych instytucji finansowych, jak również struktury systemu finansowego (Giese et al. 2013).

O ile samo zdefiniowanie nadzoru makroostrożnościowego nie nastrocza większych trudności, o tyle implementacja tego podejścia i jego operacjonalizacja na potrzeby realizowanej polityki, nie jest już tak jednoznaczna. Jednym z proponowanych ujęć analitycznych podejścia makroostrożnościowego jest uwzględnienie dwóch jego wymiarów (Borio 2010): czasowego, w którym instrumenty wykorzystywane są do ograniczania procykliczności w systemie finansowym oraz między-sektorowego, w którym analizie poddawane są wzajemne ekspozycje na ryzyko i związki występujące w systemie finansowym w danym momencie.

Teoretyczne dylematy lokalizacji kompetencji makroostrożnościowych i dotychczasowe doświadczenia

Zaprojektowanie ram instytucjonalnych w zakresie polityki makroostrożnościowej jest zadaniem trudnym i wymaga przeprowadzenia szeregu pogłębionych analiz. Kluczowe pytania badawcze w tym zakresie można sformułować w następujący sposób: po pierwsze, kto i dlaczego powinien prowadzić politykę makroostrożnościową, po drugie, jaki cel polityki

makroostrożnościowej przyjąć i jak go zdefiniować, po trzecie, za pomocą jakich narzędzi tę politykę realizować (Brzoza-Brzezina, Kolasa, Makarski 2013)? W niniejszym artykule podjęto próbę odpowiedzi na pierwsze z postawionych pytań badawczych.

Analizując przyjęte rozwiązania instytucjonalne na próbie 119 krajów, należy podkreślić dominujące umiejscowienie kompetencji decyzyjnych w odniesieniu do polityki makroostrożnościowej w banku centralnym (dotyczy to 71% badanych przypadków, zob. Cerutti, Claessens i Laeven 2015). Stąd, naturalnym kierunkiem rozważań w dalszej części artykułu jest krytyczna i wieloaspektowa ocena zasadności przekazania kompetencji w zakresie polityki makroostrożnościowej do banku centralnego. W szczególności zaś ocena ta będzie koncentrować się na analizie wzajemnych związków pomiędzy polityką pieniężną (jako podstawową domeną banku centralnego) a polityką makroostrożnościową.

Punktem wyjścia dla analizy mogą być rozważania na temat związku pomiędzy polityką pieniężną i fiskalną. Obie te polityki mają odmiennie zdefiniowane cele, zakres instrumentów możliwych do wykorzystania oraz ośrodki władzy. Pomędzy obiema politykami dochodzi również do licznych interakcji. Odnosząc się do teorii gier i równowagi Nasha (Nash 1950), polityka pieniężna i polityka fiskalna realizowane są niezależnie (uwzględniając wpływ jednej polityki na drugą), przy występującej w mniejszym lub większym stopniu koordynacji (por. Blinder 1982). Rodzi się zatem pytanie, czy relacje między polityką pieniężną a polityką makroostrożnościową można ukształtować w sposób zbliżony do tego, który wypracowano przez lata i osadzono w teorii ekonomii w odniesieniu do polityki pieniężnej i fiskalnej.

Politykę pieniężną i politykę makroostrożnościową należy postrzegać jako odmiennie zagadnienia. Świadczy o tym przede wszystkim – zgodnie z regułą Tinbergena – odrębnie zdefiniowany cel każdej z polityk, tj. stabilność cen oraz stabilność finansowa⁶⁰ oraz przypisanie do tych celów instrumentów realizacji polityki. O ile cel polityki pieniężnej jest dobrze zdefiniowany i możliwy do zmierzenia, o tyle w stosunku do stabilności finansowej wciąż nie ma konsensusu w odniesieniu do rozumienia pojęcia i możliwości jego pomiaru (Svensson 2015). Pomimo tak jednoznacznie określonego rozdzielenia polityk, pojawiają się również głosy, że cel stabilności w wymiarze makroekonomicznym powinien być traktowany nadrzędnie i obie polityki: pieniężna i makroostrożnościowa powinny być wykorzystywane łącznie w celu osiągnięcia tego nadrzędnego celu (Eichengreen *et al.* 2011).

⁶⁰ Stabilność finansowa rozumiana jest jako brak niestabilności finansowej, tj. sytuacji, w której działalność gospodarcza i ogólnie stan gospodarki są osłabione w wyniku nieprawidłowego funkcjonowania systemu finansowego lub jego wybranych elementów (Ferguson 2003, s. 209; Crockett 1997; Padoa-Schioppa 2003, s. 287; Schinasi 2004).

Jakie zatem są argumenty przemawiające za przekazaniem kompetencji w zakresie polityki makroostrożnościowej do banku centralnego?

1. Bank centralny wydaje się być instytucją posiadającą największe kompetencje i zasoby wiedzy w zakresie analizy makroekonomicznej (Caruana 2010; Borio 2011). Ujęcie zasobowe zatem wskazuje tę instytucję jako właściwą do sprawowania nadzoru makroostrożnościowego.
2. Bank centralny charakteryzuje się znajomością rynku finansowego i bierze aktywny udział w funkcjonowaniu tego rynku, co więcej – dzięki reputacji i wysokiej wiarygodności – oddziaływanie banku centralnego poprzez m.in. kanał oczekiwań, jest znacznie efektywniejsze w porównaniu z odrębną, nowoutworzoną instytucją regulacyjno-nadzorczą (*Group of Thirty* 2010; Smets 2014).
3. Na bank centralny jako nadzorcę w wymiarze makroostrożnościowym wskazuje również pełnienie przez niego funkcji kredytodawcy ostatniej instancji (*lender of last resort*). Bank centralny jest silnie zmotywowany do minimalizowania prawdopodobieństwa pojawienia się kryzysu finansowego, w związku z koniecznością pokrywania strat w sytuacji materializacji kryzysu (Smets 2014). Ponadto, Maddaloni i Peydró (2013) – analizując sytuację w strefie euro – wskazali możliwość wykorzystania stóp procentowych banku centralnego w powiązaniu z funkcją dostarczania środków płynnych na rynek (także w formie kredytodawcy ostatniej instancji) jako kombinacji narzędzi polityki pieniężnej i makroostrożnościowej, zapewniającej ograniczenie procykliczności na rynku kredytowym.
4. Na korzyść banku centralnego jako nadzorcy w wymiarze makroostrożnościowym przemawiają również jego kompetencje w zakresie nadzoru nad systemem płatniczym i rozliczeniowym jako ważnym elementem systemu finansowego.
5. Usytuowanie obu polityk – pieniężnej i makroostrożnościowej – w banku centralnym, umożliwia szybszy i lepszy (bardziej efektywny) obieg informacji i umożliwia sprawną koordynację procesu decyzyjnego (Smets 2014).
6. Ponadto, bank centralny jest z reguły instytucją posiadającą wysoki poziom niezależności instytucjonalnej, personalnej, funkcjonalnej i finansowej, co pozwala na szybkie, wolne od procedury parlamentarnej podejmowanie decyzji (które jest szczególnie ważne w sytuacji wystąpienia kryzysu finansowego). Jeden niezależny ośrodek władzy w banku centralnym zwiększa skuteczność działań stabilizacyjnych dzięki krótkim opóźnieniom wewnętrznym polityki (Eusepi i Preston 2007; González-Páramo 2007).

Dla przeciwwagi warto rozważyć także argumenty przeciwko powierzeniu bankowi centralnemu mandatu w zakresie polityki makroostrożnościowej:

1. Polityka makroostrożnościowa – niezależnie od wykorzystywanych instrumentów – prawdopodobnie nie będzie w pełni skuteczna i nie pozwoli na uniknięcie kryzysu w przyszłości, samo ryzyko pojawienia się kryzysu finansowego, przy jednoczesnym obciążeniu banku centralnego celem stabilności finansowej, może silnie wpłynąć na reputację i wiarygodność banku. To z kolei może przełożyć się na zmniejszenie skuteczności polityki pieniężnej banku centralnego, który oddziałuje na rynek finansowy głównie poprzez kanał oczekiwań.
2. Równomierne rozłożenie akcentów na cele stabilności cen i stabilności finansowej stwarza możliwości pojawienia się problemu niespójności polityki w czasie (*time-inconsistency problem*), zidentyfikowanego pierwotnie w odniesieniu do polityki pieniężnej przez Kydlanda i Prescottta (1977) i rozwiniętego przez Calvo (1978) i Barro i Gordon (1983), a zaadaptowanego do celu stabilności finansowej m.in. przez Ueda i Valencia (2012). Ci ostatni autorzy przekonują, że niespójność polityki w czasie może wynikać z braku możliwości częstych dostosowań w polityce makroostrożnościowej i pokusy banku centralnego do wykorzystania polityki pieniężnej do stabilizowania systemu finansowego⁶¹.
3. Kolejny problem, na który zwracają uwagę ekonomiści oraz politycy dotyczy nadmiernej koncentracji władzy w jednej instytucji i powstania w związku z tym zjawiska określanego jako nadmierne obarczenie banku centralnego odpowiedzialnością⁶² (*overburdening*) (Group of Thirty 2010; Issing 2016).

Podsumowując, interakcje, jakie zachodzą pomiędzy obiema politykami mogą mieć charakter pozytywny (wytworzenie efektu synergii pomiędzy politykami), negatywny (kiedy pojawia się konflikt celów) oraz neutralny (tabela 2).

⁶¹ Mechanizm ten przedstawiają w następujący sposób: bank centralny ustala społecznie optymalny cel inflacyjny i prowadzi politykę pieniężną, której zadaniem jest osiągnięcie tego celu, jednak w obliczu kryzysu, bank centralny odpowiedzialny również za politykę makroostrożnościową celowo wybiera suboptymalny poziom inflacji, który pozwala obniżyć realną wartość zadłużenia i zminimalizować wielkość strat wynikających z kryzysu finansowego (Ueda, Valencia 2012).

⁶² Issing (2016, s. 1-2) identyfikuje co najmniej dwa wymiary zjawiska nadmiernego obciążenia banku centralnego, tj. operacyjne (*operational overburdening*) i wynikające z oczekiwań uczestników rynku finansowego (*expectational overburdening*).

Tabela 2. Możliwe interakcje pomiędzy polityką pieniężną a polityką makroostrożnościową

Moment cyklu finansowego (rynek kredytowy i aktywów finansowych)	Prognozy inflacyjne		
	Inflacja powyżej celu inflacyjnego (zaostrzanie polityki)	Inflacja blisko celu inflacyjnego	Inflacja poniżej celu inflacyjnego (łagodzenie polityki)
nierównowaga finansowa – fala nadmiernego entuzjazmu (<i>exuberance</i>)	efekt synergii pomiędzy politykami	neutralne	konflikt celów
brak nierównowag w sferze finansowej	neutralne	neutralne	neutralne
nierównowaga finansowa – fala kurczenia się (<i>contraction</i>)	konflikt celów	neutralne	efekt synergii pomiędzy politykami

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Beau, Clerck, Mojon 2012; Dunstan 2014; Smets 2014).

Analizując przyjęte w poszczególnych krajach modele instytucjonalne polityki makroostrożnościowej można wskazać trzy dominujące rozwiązania lokalizacji kompetencji (IMF 2013, s. 30)⁶³:

model 1: mandat w zakresie polityki makroostrożnościowej sprawuje bank centralny, a decyzje w zakresie tej polityki podejmowane są wyłącznie przez ciało decyzyjne banku (zarząd, radę), model ten jest typowy dla tych systemów finansowych, w których banki centralne tradycyjnie sprawują nadzór finansowy (w wymiarze mikroostrożnościowym);

model 2: mandat w zakresie polityki makroostrożnościowej sprawuje specjalnie powołany do życia komitet, ale działa on w ramach struktury organizacyjnej banku centralnego, w skład komitetu – poza bankiem centralnym – wchodzi przedstawiciele różnych instytucji, m.in. ministerstwa finansów, instytucji regulacyjno-nadzorczej;

model 3: mandat w zakresie polityki makroostrożnościowej sprawuje specjalnie powołany do życia komitet, umiejscowiony poza strukturą organizacyjną banku centralnego, przy jednoczesnym czynnym udziale przedstawiciela banku centralnego w pracach i procesie decyzyjnym tego komitetu.

We wszystkich tych modelach pojawia się bank centralny jako instytucja odpowiedzialna (lub współodpowiedzialna) za prowadzenie polityki makroostrożnościowej.

Podsumowanie

Większość polityków i ekonomistów zgodnie wskazało politykę makroostrożnościową jako brakujące ogniwo sieci bezpieczeństwa finansowego i polityki regulacyjno-nadzorczej.

⁶³ Warto podkreślić, że Nier *et al.* (2011) identyfikują aż siedem modeli instytucjonalnych polityki makroostrożnościowej (uwzględniając znacznie więcej kryteriów różnicujących modele).

W konsekwencji kolejne kraje przeprowadzają reformy tej sieci i ustanawiają nowy wymiar nadzoru finansowego. Wszystkie te działania mają charakter doraźny i nie znajdują – jak dotąd – dogłębnego uzasadnienia w teorii ekonomii.

Charakterystyczne jest silne umocowanie banku centralnego jako podmiotu odpowiedzialnego (lub co najmniej współodpowiedzialnego) za politykę makroostrożnościową. Niezależnie bowiem od przyjętych rozwiązań, czy wybranych elementów modelu strukturalnego, bank centralny pojawia się w nich jako ważny element nowych ram instytucjonalnych tej polityki.

Z punktu widzenia dotychczasowego stanu wiedzy na temat polityki makroostrożnościowej, jej skuteczności, czy struktury instytucjonalno-prawnej, wybór banku centralnego jako podmiotu odpowiedzialnego (współodpowiedzialnego) za realizowanie celu stabilności finansowej, wydaje się społecznie optymalny. Analizując bowiem teoretyczne uzasadnienie dla lokalizowania kompetencji w zakresie polityki makroostrożnościowej w banku centralnym, należy podkreślić nierównomierny rozkład liczby argumentów za i przeciw takiemu rozwiązaniu. Dominują te pierwsze, tj. argumenty za przekazaniem mandatu w zakresie polityki makroostrożnościowej do banku centralnego.

Nie mniej, zidentyfikowane argumenty przeciwko takiemu rozwiązaniu – pomimo, że są mniej liczne, wydają się na tyle istotne, że pominięcie ich w kształtowaniu ram instytucjonalno-prawnych polityki makroostrożnościowej, może skutkować w przyszłości wysokimi kosztami społeczno-ekonomicznymi. W szczególności utrata wiarygodności banku centralnego w konsekwencji pojawienia się kryzysu finansowego oraz problem niespójności polityki w czasie, mogą rodzić daleko idące konsekwencje dla skuteczności polityki pieniężnej realizowanej przez banki centralne. Oba te zagrożenia można złagodzić dzięki jednoznacznemu rozdzieleniu celów, instrumentów, procesu komunikacji oraz odpowiedzialności demokratycznej w ramach polityki pieniężnej i makroostrożnościowej. Takie rozwiązanie wskazywałyby zatem na konieczność umiejscowienia kompetencji decyzyjnych w zakresie polityki makroostrożnościowej poza strukturami banku centralnego, co pozostaje w sprzeczności z obserwowanymi tendencjami.

Bibliografia

Bańbuła P. (2013), *Polityka makroostrożnościowa: przesłanki, cele, instrumenty i wyzwania*, „Materiały i Studia”, nr 298, Narodowy Bank Polski, Warszawa.

Barro R.J., Gordon D.B. (1983), *A Positive Theory of Monetary Policy in a Natural Rate Model*, „Journal of Political Economy”, vol. 91, no. 4 (August), p. 589-610.

Beau D., Clerc L., Mojon B. (2012), *Macro-Prudential Policy and the Conduct of Monetary Policy*, „Banque de France Working Paper”, no. 390.

Blinder A.S. (1982), *Issues in the Coordination of Monetary and Fiscal Policy*, NBER Working Paper, no. 982, September.

Borio C. (2003), *Towards a macro prudential framework for financial supervision and regulation*, BIS Working Papers, no. 128, Bank for International Settlement, Basel.

Borio C. (2010), *Implementing a macroprudential framework: Blending boldness and realism*, Bank for International Settlements, Basel.

Borio C. (2011), *Central banking post-crisis: What compass for uncharted waters?* Bank for International Settlements, Basel.

Brzoza-Brzezina M., Kolasa M., Makarski K. (2013), *Macroprudential policy and imbalances in euro area*, „NBP Working Paper”, no. 138, National Bank of Poland, Warsaw.

Calvo G.A. (1978), *On the time consistency of optimal policy in the monetary economy*, „Econometrica”, vol. 46, no. 6, p. 1411-1428.

Caruana J. (2010), *The challenges of taking macroprudential decisions: who will press which button(s)?* 13th Annual International banking Conference, Federal Reserve Bank of Chicago, Chicago, 24 September.

Cerutti E., Claessens S., Laeven L. (2015), *The use and effectiveness of macroprudential policies: New evidence*, „IMF Working Paper”, no. 61, International Monetary Fund, Washington.

Crockett A. (1997), *The theory and practice of financial stability*, GEI Newsletter, no. 6.

Dobrzańska A. (2016), *Polityka makroostrożnościowa banku centralnego*, Difin, Warszawa.

Dunstan A. (2014), *The interaction between monetary and macro-prudential policy*, „Reserve Bank of New Zealand Bulletin”, vol. 77, no. 2.

Eichengreen B., El-Erian M., Fraga A., Pisani-Ferry J., Prasad E., Rajan R., Ramos M., Reinhart C., Rey H., Rodrik D., Rogoff K. (2011), *Rethinking Central Banking*, Report of the Committee on International Economic Policy and Reform.

Eusepi S., Preston B. (2007), *Central bank communication and expectations stabilization*, NBER Working Paper 13259 (July).

Evans O., Leone A.M., Gill M., Hilbers P. (2000), *Macroprudential indicators of financial system soundness*, IMF Occasional Paper, no. 192, International Monetary Fund, Washington.

Ferguson R.W. (2003), *Should financial stability be an explicit central bank objective?* w: Ugolini P.C., Schaechter A., Stone S.R. (red.), *Challenges to Central Banking from Globalized Financial Systems*, International Monetary Fund, Washington.

Financial Stability Board (2011), *Macroprudential Policy Tools and Frameworks, Progress Report to G20*, International Monetary Funds, Bank for International Settlements, 27 October, <http://www.imf.org/external/np/g20/pdf/102711.pdf>.

Giese J., Nelson B., Tanaka M., Tarashev N. (2013), *How could macroprudential policy affect financial system resilience and credit? Lessons from the literature*, „Financial Stability Paper”, no. 21, May, Bank of England.

González-Páramo J. (2007), *Expectations and credibility in modern central banking: a practitioner's view*, speech at the Conference on „Inflation targeting, central bank independence and transparency”, University of Cambridge, Cambridge.

Group of Thirty (2010), *Enhancing Financial Stability and Resilience. Macroprudential Policy, Tools, and Systems for the Future*, Group of Thirty, Washington.

IMF (2013), *Key Aspects of Macroprudential Policy*, „International Monetary Fund”, June10, Washington.

Issing O. (2016), *Central banks: from overburdening to decline?*, „White Paper Series”, no. 42.

Karkowska R. (2015), *Ryzyko systemowe – charakter i źródła indywidualizacji w sektorze bankowym*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.

Kydland F., Prescott E. (1977), *Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans*, „Journal of Political Economy”, vol. 85, no. 3, p. 473-492.

Maddaloni A., Peydró J.-L. (2013), *Monetary Policy, macroprudential Policy and banking stability. Evidence from the Euro Area*, „ECB Working Paper Series”, no. 1560, July.

Masciandaro D., Volpicella A. (2016), *Macro prudential governance and central banks: Facts and drivers*, „Journal of International Money and Finance”, vol. 61, March, p. 101-119.

Nash J. (1950), *Equilibrium Points in n-Person Games*, „Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America”, vol. 36, no. 1, p. 48-49.

Nier E.W., Osinski J., Jácome L.I., Madrid P. (2011), *Towards effective macroprudential policy frameworks: An assessment of stylized institutional models*, „IMF Working Papers”, no. 250, International Monetary Fund, Washington.

Olszak M. (2012), *Polityka ostrożnościowa w ujęciu makro – cel, instrumenty i architektura instytucjonalna*, „Problemy Zarządzania”, vol. 10, nr 4 (39), Uniwersytet Warszawski, Warszawa.

Padoa-Schioppa T. (2003), *Central banks and financial stability: exploring a land in between*, w: Gaspar V., Hartman P., Sleijpen O. (red.), *The transformation of the European financial system*, Second ECB Central Banking Conference, European Central Bank, Frankfurt am Main.

Schinasi G.J (2004), *Defining Financial Stability*, „IMF Working Paper”, no. 187, International Monetary Fund, Washington D.C.

Sławiński A., Chmielewski T. (2010), *Wykorzystanie instrumentów nadzorczych w polityce makroostrożnościowej*, „Zarządzanie Publiczne”, vol. 13, nr 3, s. 49-66.

Smaga P. (2014), *Istota ryzyka systemowego*, „Studia Ekonomiczne”, INE PAN, nr 1 (LXXX), Warszawa.

Smets F. (2014), *Financial Stability and Monetary Policy: How Closely Interlinked?* „International Journal of Central Banking”, vol. 10, no. 2, June, p. 263-300.

Svensson L.E.O. (2015), *Monetary Policy and Macropudential Policy: Different and Separate*, Federal Reserve Bank of Boston 57th Economic Conference, October 2-3.

Szpunar P.J. (2012), *Rola polityki makroostrożnościowej w zapobieganiu kryzysom finansowym*, „Materiały i Studia”, nr 278, Narodowy Bank Polski, Warszawa.

Ueda K., Valencia F. (2012), *Central Bank Independence and Macro-prudential Regulation*, „IMF Working Paper”, no. 12/101, International Monetary Fund, Washington.

Paweł Mikołajczak, dr
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Waldemar Czternasty, prof. zw. dr hab.
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.113>

Współczesne wyzwania nowej ekonomii społecznej

Abstrakt

Powstały w dziewiętnastym wieku termin „ekonomia społeczna” odnoszony był do obszaru aktywności publicznej nie będącej w gestii sektora prywatnego ani publicznego. Jego podmioty realizowały działalność gospodarczą wiążącą się nie tylko z maksymalizacją zysku, ale także z realizacją celów o charakterze społecznym. Eksponowaną w krajach unijnych „nową ekonomię społeczną” łączyć przede wszystkim należy z zewnętrznym oddziaływaniem jej podmiotów odzwierciedlonym m.in. ich aktywności na rzecz korzyści osiąganych przez społeczności lokalne czy też środowiska marginalizowane, pozostające poza organizacją; jest ona wyrazem prowadzenia polityki społecznej znajdującej swoje odbicie w zwiększonej odpowiedzialności nie tylko aktywistów, ale i pracodawców. W artykule przyjęto wiodącą hipotezę badawczą wskazującą, iż nowa ekonomia społeczna, poprzez reprezentującą ją podmioty jest w stanie łagodzić zawodności ekonomiczno-społeczne. Stąd też uwzględnione zostanie m.in. jej zaangażowanie w ograniczaniu zawodności rynku i państwa generujące patologie społeczne, w rozwoju społeczeństwa obywatelskiego i kształtowaniu demokratycznych postaw na szczeblu makro i mikro. Zarazem w artykule wyeksponowane będą współczesne dylematy wybranych podmiotów ekonomii społecznej powstające w relacjach przyjętych przez nie konstytutywnych zasad versus możliwości ich rozwoju w rozwiniętej gospodarce rynkowej. Szczególnie skoncentrowane zostaną one na idei ich działania, możliwościach zaspokajania potrzeb kapitałowych, generowania przedsiębiorczości i konkurencyjności a także na wskazaniu kierunków zmian w ich organizacji.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, podmioty ekonomii społecznej, finansowanie, rozwój.

Contemporary challenges of the new social economy

Abstract

The term „social economy” arose in the nineteenth century and was used to describe the area of public activity not under the responsibility of the private sector or the public. Its actors pursue economic activity involving not just the maximization of profit, but also the implementation of social goals. In EU countries a „new social economy” should be connected

primarily with the external impact of its players, reflected among others in activity for the benefit achieved by local communities or the environment outside of the organization. It is an expression of social policy reflected in an increased responsibility of not only activists, but also employers. The article assumes a leading research hypothesis indicating that the new social economy, through the entities representing it, is able to mitigate economic and social failures resulting from phenomena and processes which characterize market economies, regardless of the scale and form of their manifestation. Hence, among others, this article takes into account the social economy's commitment to reducing market failures and state-generated social pathologies in the development of civil societies and the formation of democratic attitudes at the macro and micro levels. At the same time, the article exposes some contemporary dilemmas of social economic entities which arise in relation to accepted constructive policies; versus their development in a developed market economy. In particular, this paper will focus on the idea of the actions of the social economy, its capabilities to meet capital needs, generate entrepreneurship and competitiveness as well as to indicate the direction of changes in an organization.

Keywords: social economy, social economy entities, financing, development.

JEL CODE: L30, L31, L38, L39.

Wstęp

Początki debaty na temat „ekonomii społecznej” można odnaleźć już w dziewiętnastym wieku. Termin „ekonomia społeczna” odnosił się do obszaru aktywności publicznej nie pozostającej w gestii sektora prywatnego ani publicznego. Stanowiące fundament jej realizacji podmioty podejmowały działalność gospodarczą wiążącą się nie tylko z maksymalizacją zysku, ale także z wypełnianiem celów o charakterze społecznym. Eksponowaną w krajach unijnych „nową ekonomię społeczną” łączyć przede wszystkim należy z zewnętrznym oddziaływaniem jej podmiotów odzwierciedlonym m.in. ich aktywności na rzecz korzyści osiągniętych przez społeczności lokalne czy też środowiska marginalizowane, pozostające poza organizacją; jest ona wyrazem prowadzenia polityki społecznej znajdującej swoje odbicie w zwiększonej odpowiedzialności nie tylko aktywistów, ale i pracodawców. Szczególną rolę w sektorze ekonomii społecznej odgrywają przedsiębiorstwa społeczne, których celem nie jest maksymalizacja zysku ekonomicznego, lecz spełnianie funkcji społecznych.

W artykule przyjęto wiodącą hipotezę badawczą wskazującą, iż nowa ekonomia społeczna, poprzez reprezentujące ją podmioty jest w stanie łagodzić zawodności ekonomiczno-społeczne. Celem artykułu jest wyeksponowanie współczesnych dylematów wybranych podmiotów ekonomii społecznej powstających w relacjach przyjętych przez nie konstytutywnych zasad versus możliwości ich rozwoju.

Geneza powstania oraz konstytutywne zasady nowej ekonomii społecznej

Postępujący w Europie, od początku XIX wieku, upadek dotychczasowego ładu społecznego wymagał zmian, które pomogłyby rozwiązać zaistniałą i poszerzającą się trudną sytuację dotyczącą podstaw życia dużej części społeczeństwa w wielu krajach – ubóstwa, alienacji, wyzysku itp. Wykształciły się wówczas trzy nurty ekonomii społecznej (Moulaert i Ailenei 2005, s. 2037-2053):

- pierwszy wyrastał z myśli liberalnej i traktował ekonomię społeczną jako uzupełnienie klasycznej ekonomii politycznej (np. L. Walras); ta pierwsza koncentrować miała się na zaspakajaniu ludzkich potrzeb i aspiracji w zakresie opieki zdrowotnej, edukacji itp. (zob. szerzej: Bowles i Gintis 2000, s. 1411-1439),
- drugi z nurtów rozwijał się w koncepcji socjalistycznej będącej w opozycji do klasycznej ekonomii politycznej; szczególnie koncentrował się on na organizacji życia społecznego i działaniach na rzecz całego społeczeństwa, a nie jego poszczególnych jednostek (np. K. Fourier, R. Owen),
- trzeci z kolei brał swój początek w chrześcijańskiej wizji, nawiązującej do takiej organizacji pracy, która chroni zarówno całe społeczeństwo, jak i równość oraz wolność osoby do niego należącej (Czternasty 2013, s. 50; Defourny, Develtere 1999).

W konsekwencji realizacji założeń tych nurtów „stara” ekonomia społeczna koncentrowała się przede wszystkim na problemach dotyczących likwidacji wyzysku, alienacji, osłabianiu podziałów klasowych, zmniejszaniu ubóstwa itp. poprzez gospodarowanie w kolektywnych formach własności – spółdzielni, stowarzyszeń, towarzystw pomocy wzajemnej, banków ludowych. Działania tych podmiotów ukierunkowane były na własnych członków i ich rodziny, zaś za główny cel nie stawiała wyłącznie maksymalizacja zysku, ale także wypełnianie zadań o charakterze społecznym.

W ostatnich kilkunastu latach uwidacznia się ponowne zainteresowanie ekonomią społeczną w „nowym” sposobie jej działania odzwierciedlonym w zewnętrznym zaangażowaniu jej podmiotów. Powrót do idei ekonomii społecznej w wielu krajach łączyć

należy nie tylko z dążeniem do budowania społeczeństwa obywatelskiego, zwiększania roli sektora pozarządowego czy znaczenia kapitału społecznego w rozwoju lokalnym. Istotne zainteresowanie nową ekonomią społeczną we współczesnych, rozwiniętych gospodarkach generowane jest przede wszystkim przez negatywne skutki procesu globalizacji, wyczerpywania się możliwości pełnienia funkcji państwa narodowego nawet przez kraje wysoko rozwinięte w zakresie zadań opiekuńczych, zawodności rynku, w tym rynku pracy, rodzące wzrastającą marginalizację i wykluczenie społeczne (Czternasty 2014, s. 73). Wynika stąd, iż bieżące problemy ekonomiczne i społeczne państw, niezależnie od poziomu zamożności czy systemu politycznego wymuszają znalezienie nowych rozwiązań, z których wiele związanych jest z ideą ekonomii społecznej.

Nowa ekonomia społeczna, jak wynika z poczynionych wyżej uwag różni się od jej „starej”, tradycyjnej postaci opartej na zasadzie wzajemności, skupiania się, jak wskazano wyżej, wyłącznie na potrzebach swoich członków. Łączyć ją należy z dostarczaniem różnorodnych korzyści szerokiemu spektrum interesariuszy, głównie środowiskom zmarginalizowanym i społecznościom lokalnym. Odrębności w zakresie cech charakteryzujących starą i nową ekonomię społeczną zamieszczono w tabeli 1. Dotyczą one przede wszystkim odmiennej genezy powstania, różnic w instytucjonalnym i prawnym aspekcie działania, sposobie zarządzania oraz wpływie władz publicznych na możliwości funkcjonowania jej podmiotów.

Tabela 1. Cechy charakterystyczne starej i nowej ekonomii społecznej

Cechy tradycyjnego europejskiego modelu ES	Cechy współczesnego europejskiego modelu ES
– Wypełnienie przez ES nisz nieatrakcyjnych dla rynku komercyjnego. – Uczestnictwo w przedsięwzięciach ES oparte na zasadzie wzajemności. – Kluczowa rola liderów i społeczników w podejmowaniu i upowszechnianiu inicjatyw. – Oddolny i samowystarczalny charakter inicjatyw. – Brak przywilejów prawnych dla podmiotów ES przy niskim poziomie regulacji gospodarki przez państwo. – Typowe podmioty ES: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, związki kredytowe.	– Obudowanie przez ES „normalnego rynku”. – Podstawa uczestnictwa w przedsięwzięciach ES: zasada inkluzji wykluczonych, koncepcja „mieszania ryzyk” (w przedsiębiorstwach społecznych pracownicy pełnosprawni wspierają niepełnosprawnych). – Znacząca rola liderów, menedżerów, a także wsparcia ze strony państwa w podejmowaniu i upowszechnianiu inicjatyw. – Zatrudnienie wspierane i zatrudnienie socjalne, subsydiowane ze środków publicznych. – Znaczące udogodnienia prawne dla podmiotów ES przy stosunkowo wysokim poziomie regulacji gospodarki przez państwo. – Typowe podmioty ES: firmy społeczne, spółdzielnie socjalne, organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą.

Źródło: opracowanie własne.

Główną zasadę wynikającą z idei ekonomii społecznej stanowi pryzmat działania na rzecz ludzi nad maksymalizacją zysku; zatem dla podmiotów mieszczących się w omawianej

kategorii istotne znaczenie – obok celu gospodarczego – posiada szeroko rozumiana misja społeczna. Są więc „zorientowane na społeczną użyteczność, a wypracowana przez nie nadwyżka służy realizacji celu społecznego” (Evers, Laville 2004; Vidal 2005, s. 807-825; Hausner 2007, s. 14). Ich misja generuje, istotne dla ekonomii społecznej, kolejne zasady:

- sprawiedliwości społecznej będącej warunkiem trwania społeczeństwa jako całości; jej przejaw stanowi m.in. realizacja zatrudnienia przez reprezentujące je podmioty osób nie mogących podjąć pracy w sektorze komercyjnym, wykluczonych i pozostających na marginesie życia społecznego. Wykonując pracę społecznie użyteczną osoby te, w opinii reszty społeczeństwa, stają się zarazem równi wobec prawa, choć w rzeczywistości efekty ich działalności mają często wartość symboliczną,
- solidarności ekonomii społecznej, istotnie korelującą się z poprzednią. Znajduje ona swój wyraz we wrażliwości społecznej odzwierciedlonej w solidarnej postawie m.in. względem osób znajdujących się w gorszej sytuacji ekonomicznej czy społecznej,
- przedsiębiorczości i zaangażowania – bez których działania podmiotów ekonomii społecznej nie mają racji bytu; ten rodzaj społecznej aktywności opiera się bowiem na ludziach, którzy chcą współpracować, angażować się na rzecz wspólnego dobra, którzy ufają sobie nawzajem i dzięki temu są gotowi podjąć ryzyko w imię wspólnych interesów,
- pomocniczości – zakładającej... „wyższość tego co społeczne i oddolne nad tym co państwowe i odgórne...” (Rymsza 2008). Zatem stanowi ona w praktyce fundament takiej organizacji pracy i odpowiedzialności, by jak najszersza grupa zainteresowanych, na rzecz których prowadzone są działania, brała udział w procesie planowania, realizacji i oceny ich skutków,
- samodzielności i upodmiotowienia – które wykraczając poza chęć osiągnięcia zysku, dają szansę na odzyskiwanie i ochronę suwerenności i upodmiotowienia poszczególnych osób, grup i instytucji. Wyraz tego stanowią m.in. może powrót do samodzielnego życia biernych odbiorców pomocy społecznej, którzy odzyskali szansę otrzymywania dochodu z własnej pracy.

Z zasygnalizowanymi wyżej zasadami bezpośrednio korespondują działania ekonomii społecznej na rzecz partnerstwa i integracji społecznej. Ich celem jest sformułowanie i wdrożenie instrumentów profesjonalnej aktywizacji społecznej, w tym rozwój partnerów publiczno-społecznych, instytucji ekonomii społecznej, których zadaniem jest zwiększenie udziału obywateli w kształtowaniu polityki społecznej na poziomie lokalnym czy regionalnym. Przedstawione uwagi pozwalają streścić sens ekonomii społecznej poprzez

szanse, jakie potencjalnie tworzy dla poszczególnych osób, grup, wspólnot (Kay 2006, s. 160-173; Evans, Syrett 2007, s. 55-74; Wygnański 2009, s. 5-7):

- każdemu z członków społeczeństwa otwiera drogę do samodzielnego dbania o los własny i najbliższych poprzez możliwość uzyskiwania dochodu z pracy, co w konsekwencji często łączy się z przywracaniem poczucia własnej wartości i godności,
- organizacjom daje szanse na odejście od postawy „wyciągniętej ręki”, generującej zależności od publicznych czy prywatnych interesów, na rzecz postawy odrębności i zdolności do działań zgodnych z własną misją,
- z kolei wspólnotom ukazuje perspektywę budowania samodzielných strategii rozwojowych, które są oparte na własnych zasobach i realizują prawdziwą samorządność, zabiegając o dobro obywateli.

Przedsiębiorstwa społeczne w spełnianiu wyzwań ekonomii społecznej

Sektor ekonomii społecznej swoją misję realizuje poprzez podmioty gospodarcze – przedsiębiorstwa społeczne (PS). Brak prawnej definicji powoduje, iż o ich osobliwościach można mówić przede wszystkim przez pryzmat cech wyróżniających je spośród innych podmiotów ekonomicznych oraz funkcji jakie mają do spełnienia. Najistotniejszym wyróżnikiem omawianych wydają się kwestie zysku i celu działalności. Wypracowana nadwyżka bowiem nie stanowi wartości nadrzędnej i wykorzystywana jest do realizacji celów społecznych (Defourny, Nyssens 2007). Nie oznacza to jednak, że zysk nie jest ważną kategorią ekonomiczną; jego osiągnięcie bowiem generuje możliwości wypełniania misji społecznej, która jest, jak już wyżej podkreślano, priorytetem dla przedsiębiorstw społecznych (Mikołajczak, Czternasty 2015a, s. 43-53). Z poczynionych uwag wynika, iż zaliczyć do nich można każdą instytucję działającą na rynku dla realizacji celów ekonomicznych i społecznych, na rzecz dobra publicznego (i często w sferze usług publicznych) z silnym poczuciem misji społecznej, ale stosując wszelkie zasady myślenia biznesowego (Jaruszek-Kopacz 2006, s. 5). Omawiane przedsiębiorstwa są często postrzegane jako podgrupa hybrydowych podmiotów ekonomii społecznej zorientowana na rynek oraz odpowiedź instytucjonalna organizacji trzeciego sektora na ich problemy z finansowaniem swojej działalności (Doherty et al. 2014, s. 417-436; Leś 2005, s. 38).

Ciekawa poznawczo wydaje się optyka na cechy przedsiębiorstwa społecznego Parlamentu Europejskiego, zamieszczona w Rezolucji z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie

gospodarki społecznej. Cechy te, obejmujące relacje pomiędzy kapitałem, pracownikiem i zarządzaniem wskazują na:

- poszanowanie wspólnych wartości, udział partnerów społecznych oraz pierwszeństwo celów społecznych przed zyskiem,
- ochronę i stosowanie zasady solidarności oraz odpowiedzialności,
- połączenie interesów członków/użytkowników z interesem ogółu,
- demokratyczną kontrolę prowadzoną przez członków,
- dobrowolne o otwarte członkostwo,
- samorządność i niezależność od władz publicznych,
- przeznaczenie większej części nadwyżki do realizacji celów trwałego rozwoju w interesie członków i w zgodzie z interesem ogółu.

Zakres oraz możliwości przejawiania się tych cech determinowane są formami prawnymi przedsiębiorstw ekonomii społecznej. Do najważniejszych z nich zaliczyć należy:

- spółdzielnie socjalne – powoływane na rzecz reintegracji społecznej i zawodowej, w oparciu o osobistą pracę członków, mogą nimi być: osoby bezrobotne, bezdomni,
- realizujący indywidualny program wychodzenia z tego stanu, uzależnieni od alkoholu po zakończeniu programu psychoterapii, uzależnieni od narkotyków lub innych środków odurzających po zakończeniu programu terapeutycznego, chorzy psychicznie, zwalniani z zakładów karnych, uchodźcy realizujący indywidualny program integracji, osoby niepełnosprawne. Zakres wspólnego zaangażowania obejmuje zarówno działalność społeczną, oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków oraz ich środowiska lokalnego, a także działalność społecznie użyteczną obejmującą m.in. usługi remontowo-budowlane, porządkowe i pielęgnacji zieleni, dotyczące pomocy społecznej, przedszkolno-edukacyjne, gastronomiczne (Czternasty 2012, s. 97-99). Założycielami spółdzielni socjalnej mogą być także organizacje pozarządowe oraz jednostki samorządu terytorialnego. Działalność spółdzielni socjalnej może zostać wsparta ze środków budżetu państwa lub środków budżetu jednostki samorządu lokalnego, w szczególności poprzez: dotacje, pożyczki, poręczenia, usługi lub doradztwo w zakresie finansowym, księgowym, ekonomicznym, prawnym i marketingowym oraz zrefundowanie kosztów lustracji (Ustawa z 15 kwietnia 2006),
- działalność gospodarczą prowadzoną przez organizacje pozarządowe (OP). Działalność ta (rodzaj, zakres i przedmiot) musi być zapisana w statucie organizacji jako zorganizowana, ciągła, zarobkowa, prowadzona we własnym imieniu; może być

realizowana przez wyodrębnioną lub niewyodrębnioną jednostkę organizacyjną. Zaangażowanie gospodarcze przez organizację pozarządową musi wspomagać ich działalność statutową, co wymaga rozdzielenia obszarów obu działalności.

Na podkreślenie zasługuje brak ograniczeń w zakresie zatrudnienia pracowników. Zróżnicowany może być zakres zaangażowania gospodarczego OP. Obejmuje on m.in. działania opiekuńcze, samopomocowe, przedstawicielskie. W ramach odpłatnej działalności organizacja może prowadzić sprzedaż towarów lub usług wytworzonych lub świadczonych przez osoby bezpośrednio korzystające z działalności pożytku publicznego np. w zakresie rehabilitacji oraz przystosowania do pracy zawodowej osób niepełnosprawnych, za które pobierane jest wynagrodzenie, czy też odpłatnie wykonywać różnorodne działania należące do sfery zadań publicznych.

Z powyższych uwag odnoszących się do ekonomicznych zachowań OP, generujących zwiększone możliwości kapitałowego zasilania ich działalności wynika, że występujące w Polsce nieuzasadnione, wręcz anachroniczne jest przeświadczenie o konieczności funkcjonowania organizacji pozarządowych w oparciu o formułę "non for profit", zdanych wyłącznie na pomoc publiczną lub prywatnych donatorów. Takiej optyce przeczą przykłady wielu rozwiniętych krajów Unii Europejskiej. Jak wynika z raportów SEFORIS (2014)¹ na przykład udział przychodów ze sprzedaży produktów/usług w przychodach przedsiębiorstw społecznych w Belgii wynosi około 56%, w Niemczech 22%, w Hiszpanii aż 92%, zaś w Szwecji kształtuje się na poziomie wynoszącym około 73%.

Przedsiębiorstwa społeczne charakteryzują się szczególnym rodzajem aktywności. Umiejscowione w wyodrębnionym, specyficznym segmencie rynku nie stanowią podmiotów publicznych ani prywatnych, a mimo zasadniczych różnic mają wobec nich komplementarny charakter. Jego wyraz stanowi przede wszystkim zaangażowanie w rozwiązywanie problemów z którymi nie radzi sobie ani państwo, niezależnie od poziomu rozwoju ekonomicznego, ani rynek (Peattie, Morley 2008; Yang 2012, s. 19-46; Hausner 2007).

¹ Projekt SEFORIS stanowi multidyscyplinarny międzynarodowy projekt badawczy, finansowany przez Komisję Europejską, dotyczący przedsiębiorstw społecznych. SEFORIS ma na celu pełniejsze zrozumienie roli, jaką przedsiębiorstwa społeczne odgrywają w UE i poza nią w rozwoju i ewolucji w kierunku społeczeństw integracyjnych i innowacyjnych. Zestaw danych 1000 przedsiębiorstw społecznych w Europie, Rosji i Chin zagregowany został na podstawie badań i standaryzowanych wywiadów telefonicznych. Ponadto jakościowy zbiór danych zawiera informacje na temat 25 pogłębionych studiów przypadków.

Tabela 2. Wybrane determinanty wyzwań rozwojowych ekonomii społecznej i jej przedsiębiorstw

Źródła wyzwań	Przyczyny rozwoju ES	Oczekiwania od przedsiębiorstw ES
Rynek w tym: rynek pracy	– niszcząca konkurencja pomiędzy przedsiębiorstwami generująca kulturę agresji i upadek wielu słabych jednostek – alienacja pracowników, nadmierna eksploatacja zatrudnionych – odmowa realizacji zadań ekonomicznie nieopłacalnych przez przedsiębiorstwa prywatne – niekorzystne przemiany na rynku generujące bezrobocie, wykluczenia społeczne, narastające nierówności ekonomiczne, powiększanie ubóstwa, potępienie niepewności, ryzyka, itp.	– wdrażanie, rozprzestrzenianie zasad integracji i współpracy pomiędzy firmami – ukazanie, iż pracownicy mogą być traktowani jako najbardziej wartościowy i kreatywny kapitał w przedsiębiorstwie – podejmowanie działań społecznie użytecznych bez kierowania się rachunkiem ekonomicznym – tworzenie szansy do podjęcia lub na powrót na rynek osobom pozostającym w niebycie zawodowym przez dłuższy czas zagrożonym wykluczeniem z życia zawodowego
Globalizacja	– zmniejszająca się w dobie globalizacji rola rodziny jako podstawowej instytucji wspierającej oraz świadczącej usługi opiekuńcze, a także niewydolność placówek publicznych w zakresie opieki nad osobami starszymi – wywoływane globalizacją migracje zarobkowe generujące spadek liczby osób o wysokich kwalifikacjach i potencjalnie intelektualnym – zapobieganie, związanemu z globalizacją, kształtowaniu się postaw terrorystycznych przez osoby wyalienowane odczuwające potrzebę przynależności do grupy oraz chęć poprawy własnego statusu społecznego – osłabienie rozwoju lokalnego i miejscowej przedsiębiorczości	– uzupełnianie roli państwa w realizacji usług opiekuńczych przez PES zgodnie z zasadą pomocniczości uwzględniającą takie pryncypia opieki jak: godność, intymność, niezależność, czy prawo dokonywania placówki opiekuńczej – eliminacja zjawiska dyskryminacji, jak i autodyskryminacji osób starszych na rynku pracy, szczególnie posiadających wysokie kwalifikacje poprzez zaangażowanie PES do ich zatrudnienia np. w spółdzielniach pracy – pomoc w neutralizacji skłonności do podejmowania radykalnych działań stanowiących zagrożenie dla bezpieczeństwa innych, zgodnie z zasadami PS – pobudzanie zrównoważonego rozwoju lokalnego poprzez wykorzystanie określonych przewag konkurencyjnych wynikających ze szczególnych zasobów lokalnych, potencjału miejsca i ludzi, walorów przyrodniczych, krajobrazowych czy kulturowych
Niewydolność państwa w sprawach społecznych	– pomoc osobom wykluczonym, wyalienowanym z rynku pracy - niepełnosprawnym fizycznie i intelektualnie, bezdomnym, przedstawicielom mniejszości narodowych, osobom nie posiadającym żadnych kwalifikacji zawodowych	– wyposażenie osób wykluczonych w potrzebne kwalifikacje, nauczanie odpowiedzialności za siebie i innych, danie poczucia własnej wartości, nadzieję na poprawę sytuacji bytowej, gwarancję przynależności do danej społeczności

Źródło: opracowanie własne.

Zamieszczone w tabeli 2 materiały potwierdzają, jak należy sądzić, wcześniejsze wnioskowanie, iż rozwijające się przedsiębiorstwa społeczne, bez względu na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego danego kraju potrafią zmniejszać, czy wręcz neutralizować różnego rodzaju zawodności ekonomiczno-społeczne.

Dyskusja

Ważna z punktu widzenia możliwości rozwojowych przedsiębiorstw społecznych jest kwestia ich tożsamości, w tym również usankcjonowanie statusu przedsiębiorstwa społecznego w polskim prawodawstwie. Projekt ustawy o przedsiębiorstwach społecznych i wspieraniu ekonomii społecznej, dyskutowany jest już od kilku lat w środowisku spółdzielców i działaczy sektora. W obecnym kształcie ustawodawca definiuje przedsiębiorstwa społeczne jako podmioty, które poprzez działalność gospodarczą realizują cele i wartości społeczne. Projekt zakłada, iż status przedsiębiorstwa społecznego będzie mógł uzyskać każdy podmiot niepubliczny, którego działalność zorientowana jest na cele reintegracji zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (bezrobotnych, bezdomnych, uzależnionych od alkoholu, narkotyków, z zaburzeniami psychicznymi zwalnianych z zakładów karnych, uchodźców, osób niepełnosprawnych, niezatrudnionych osób młodych i starszych). Wskazuje jednocześnie, że tego rodzaju jednostki wymagają szczególnego wsparcia ułatwiając im dostęp do pewnych ulg i preferencji ze strony państwa.

Mimo kilkuletnich starań i pracy nad projektem wzmiankowanej ustawy nie wypracowano do tej pory jej ostatecznego kształtu. Jedną z konsekwencji braku ustawowego usankcjonowania statusu przedsiębiorstwa społecznego jest niewystępowanie tego typu jednostek jako odrębnej kategorii np. w oficjalnych bazach danych statystycznych. Możliwości oceny ich rzeczywistej kondycji ekonomicznej, społecznego znaczenia czy udziału w rynku, w tym w sektorze MŚP są zatem niezwykle ograniczone. Informacje na temat przedsiębiorstw społecznych stanowią pewien zbiór raportów poświęconych poszczególnym ich formom przejawiania się, np. spółdzielniom socjalnym czy organizacjom pozarządowym. Jak już wcześniej powiedziano, występujące w praktyce i polskiej literaturze ekonomicznej definicje przedsiębiorstw społecznych wydają się mieć jedynie intuicyjny charakter oparty na pewnym syntetycznym ujęciu cech przedsiębiorstwa społecznego zawartych np. w dokumentach europejskich (zob. szerzej: Mikołajczak i Czternasty 2015b, s. 421-425). Projekt ustawy o przedsiębiorstwach społecznych w Polsce nie wprowadza wprawdzie nowej formy prawnej dla działalności przedsiębiorstw społecznych, jednak określa ich status, wyodrębniając pewien zespół cech je definiujących oraz określając możliwości korzystania z ujętych w projekcie ustawy uprawnień (Projekt Ustawa 2015).

Wydaje się, iż problem tożsamości przedsiębiorstw społecznych na gruncie polskiego prawa rodzi istotne ograniczenia rozwojowe omawianych jednostek. Dotyczą one między innymi barier w ich dostępie do źródeł finansowania. Zainteresowanie instytucji finansowych

dostarczaniem kapitału determinowane jest między innymi potencjałem kredytowanego sektora, wyrażonym w liczbie i sile ekonomicznej podmiotów go tworzących. Znamienny w kontekście przedsiębiorstw społecznych jest brak świadomości samych bankierów, iż istnieje grupa przedsiębiorstw, dla których warto sporządzić specjalną ofertę. Bankierzy muszą być przekonani bowiem o zasadności poniesienia kosztów w tym zakresie.

W obecnej perspektywie finansowej 2014-2020 przedsiębiorstwa społeczne znalazły swoje miejsce w licznych dokumentach o charakterze wykonawczym. Stwarza to im z pewnością duże szanse na pozyskiwanie środków na rozwój swojej działalności. Niektóre programy są nawet bezpośrednio do nich adresowane. Ich celem jest nie tylko pobudzanie powstawania przedsiębiorstw społecznych, ale także zwiększenie ich konkurencyjności zmierzającej do wprowadzania innowacji społecznych. Przykładem może być Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, który zawiera ważne wskazania dla wsparcia i stymulowania ich rozwoju. Wydaje się jednak, iż do skutecznej absorpcji środków europejskich przez przedsiębiorstwa społeczne istnieje potrzeba wypracowania oraz implementacji zwrotnych instrumentów finansowania ich działalności, a także wdrożenia innowacyjnych narzędzi finansowych na rzecz ich rozwoju. Fundusze europejskie mają często charakter bezzwrotny, lecz skonstruowane są na zasadzie refundacji poniesionych kosztów. Z tego względu niezbędne jest w pierwszej kolejności sfinansowanie wydatków określonych w projekcie, by w dalszej kolejności otrzymać zwrot wydatkowanych środków. Ponadto, potrzeba wspierania przedsiębiorczości społecznej wykracza z oczywistych względów poza perspektywę 2020 roku. Niepokój musi zatem wzbudzać przyszłość polskich przedsiębiorstw społecznych po upływie okresu obecnego programowania funduszy strukturalnych.

Podsumowanie

Nowa ekonomia społeczna silnie akcentuje potrzebę rozwoju przedsiębiorstw społecznych, które poprzez swoje działanie, bez względu na skalę i formę prawną ich występowania są w stanie łagodzić zawodności ekonomiczno-społeczne, wynikające ze zjawisk i procesów charakteryzujących gospodarki rynkowe. Pobudzanie silniejszego zaangażowania PS w ograniczaniu zawodności rynku i państwa generującą patologie społeczne, w rozwoju społeczeństwa obywatelskiego i kształtowaniu demokratycznych postaw na szczeblu makro i mikro wymaga określonych działań. Powinny one koncentrować się na unormowaniu ich prawnego statusu oraz zwiększaniu możliwości zaspokajania potrzeb

kapitałowych przedsiębiorstw społecznych, skutkujących wzrostem ich konkurencyjności i innowacyjności.

Bibliografia

Bowles S., Gintis H. (2000), *Walrasian economics in retrospect*, Quarterly Journal of Economics.

Czternasty W. (2013), *Determinanty rozwoju spółdzielczości w różnych warunkach ekonomiczno-społecznych*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.

Czternasty W. (2014), *Idee i wartości spółdzielcze w rozwoju ekonomii społecznej*, „Przegląd Zachodniopomorski”, Zeszyt 3.

Czternasty W. (2012), *Spółdzielczość versus nierówności ekonomiczno-społeczne*, w: Czyżewski A., Matuszczak A. (red.), *Ekonomia i jej społeczne otoczenie*, Wydawnictwo Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej, Bydgoszcz.

Defourny J., Develtere P. (1999), *The social economy: the worldwide making of a third sector*, in: Defourny J., Develtere P., Fonteneau B. (red.), *Social Economy North and South*, De Boeck, Bruxelles.

Defourny J., Nyssens M. (2007), *Defining social enterprise*, *Social enterprise: At the crossroads of market*, „Public Policies and Civil Society”, no. 3.

Doherty B., Haugh H., Lyon F. (2014), *Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda*, „International Journal of Management Reviews”, no. 16(4).

Evans M., Syrett S. (2007), *Generating social capital? The social economy and local economic development*, „European Urban and Regional Studies”, no. 14(1).

Evers A., Laville J.L. (2004), *Social services by social enterprises: on the possible contributions of hybrid organizations and a civil society*, „The third sector in Europe”, no. 237.

Hausner J. (2007), *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, w: Hausner J. (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

Jaruszek-Kopacz B. (2006), *Ekonomia społeczna a biznes. Współistnienie, konkurencja*, „Ekonomia Społeczna Teksty”, nr 28.

Kay A. (2006), *Social capital, the social economy and community development*, „Community Development Journal”, no. 41(2).

Leś E. (2005), *Nowa ekonomia społeczna – wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2.

Mikołajczak P., Czternasty W. (2015a), *Social enterprises vesrus globalisation*, „Intercathedra”, no. 31/2.

Mikołajczak P., Czternasty W. (2015b), *Wspieranie rozwoju przedsiębiorstw ekonomii społecznej w Polsce*, Zeszyt Naukowy, *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2015, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 848(116), Szczecin.

Moulaert F., Ailenei O. (2005), *Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present*, „Urban Studies”, no. 42(11).

Peattie K., Morley A.S. (2008), *Social enterprises: diversity and dynamics, contexts and contributions*.

Projekt Ustawa 2015, <http://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/Projekty/7-020-1359-2015/.../7-020-1359-2015.pdf>, (dostęp: 13.01.2013).

Rymsza M. (2008), *Zapomniany kapitał „Solidarności”. Ekonomia solidarna w Polsce po 1989 roku*,
http://www.laboratorium.wiez.pl/teksty.php?zapomniany_kapital_solidarnosciekonomia_solidarna_&p=7, (dostęp: 13.01.2013).

Ustawa z 15 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, Dz. U. 06.94.651, art. 15.

Vidal I. (2005), *Social enterprise and social inclusion: Social enterprises in the sphere of work integration*, „Intl Journal of Public Administration”, no. 28(9-10), www.seforis.eu (dostęp: 13.01.2013).

Young D.R. (2012), *The state of theory and research on social enterprises*, w: *Social Enterprises*, Palgrave Macmillan, UK.

Gulnara Romashkina, Doctor, Professor

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.114>

Tyumen State University, Russia

Vladimir Davydenko, Doctor, Professor

Tyumen State University, Russia

Natalia Semova, Associate Professor, PhD

Tyumen State University, Russia

The problem of trust in public institutions and economic development in the regions of Russia

Abstract

One of the main contradictions in the development of modern Russia is the conflict between its socio-political and socio-economic components. On the one hand, there is almost absolute confidence in the institutions of personified authority, that is confirmed many times by sociological research and the actual election results. On the other hand, there is constant capital outflow, internal and external emigration, economic degradation and de-industrialization, due to both economic and political factors. These processes happen together with low interpersonal trust, the weakness of social network interactions, growing institutional trust and enormous spatial gaps in social and economic projections. Economic development in countries with a low level of interpersonal trust traditionally bases on the government participation in the country's economy. Is a topical question whether the Russian tendency towards state capitalism due to the mentality? Russia is a country of regions, that is why the most powerful and profound processes take place in the regions. By statistical analysis we investigated the relationship between socio-economic processes in the Russian regions, the confidence of population estimates of different aspects of their lives and socio-economic situation according to the materials of the 10-year sociological monitoring (2006-2016).

Keywords: Trust, Cultural, Economic, Social, Regional institutions.

KOD JEL: P250, Z130, O170.

Problem zaufania do instytucji publicznych i rozwój gospodarczy w regionach Rosji

Abstrakt

Jedną z głównych sprzeczności w rozwoju współczesnej Rosji jest konflikt między jego społeczno-politycznymi i społeczno-gospodarczymi komponentami. Z jednej strony, istnieje prawie absolutne zaufanie do instytucji spersonalizowanej władzy, które wielokrotnie zostało

potwierdzone przez badania socjologiczne i aktualne wyniki wyborów. Z drugiej strony, obserwuje się stały odpływ kapitału, wewnętrzną i zewnętrzną emigrację, degradację ekonomiczną i deindustrializację, zarówno ze względu na czynniki ekonomiczne, jak i polityczne. Procesy te następują łącznie z niskim poziomem zaufania interpersonalnego, słabościami interakcji społecznościowych, rosnącym zaufaniem instytucjonalnościowym i ogromnymi lukami obserwowanymi w prognozach ekonomicznych i społecznych. Rozwój gospodarczy w krajach o niskim poziomie zaufania interpersonalnego tradycyjnie bazuje na udziale rządu w gospodarce. Aktualne jest pytanie, czy rosyjskie tendencje do kapitalizmu państwowego wynikają z mentalności? Rosja jest krajem regionów, dlatego najsilniejsze i najgłębsze procesy odbywają się w regionach. Poprzez analizę statystyczną zbadano zależności między procesami społeczno-gospodarczymi w regionach Rosji. Zaufanie w społeczeństwie zostało oszacowane w zależności od różnych aspektów życia i sytuacji społeczno-gospodarczej na podstawie materiałów monitoringu socjologicznego w latach 2006-2016.

Słowa kluczowe: zaufanie, kulturowe, gospodarcze, społeczne, regionalne instytucje.

KOD JEL: P250, Z130, O170.

Introduction

Tense socio-economic situation almost everywhere creates more and more reasons to doubt the empirical value of theoretical constructions, explaining the interplay between trust and economic development. The importance of trust in social sciences is rarely denied. The classic scientists of sociology – A. Seligman, E. Durkheim, G. Simmel, T. Parsons, K. Cook, M. Levi, R. Hardin and others – offered their ideas of trust. M. Weber emphasized the role of trust in the exchange of goods and services (Weber 1990; Seligman 1997; Cook, Levi, Hardin 2009).

A. Seligman considered trust as “a main component of all long-lasting social relations” (Seligman 1997, p. 13). Any social system, taken as integrity, is in need of system trust among its subjects: “in fact, even the societies themselves cannot exist without trust” and “if there were no trust, there couldn’t be any economic transactions” (Seligman 1997). In the 1980s there was a series of authoritative studies, devoted to the issues of distrust and their refraction in social practice. Attention was drawn as well to the decrease in the level of social trust in many countries. As the reasons for this phenomenon there were mentioned such system processes, caused by modernization and globalization, as social isolation and anomie,

significant changes in demographics, politics, economics, culture, and institutional structures (Każmierczyk 2014; Każmierczyk 2015). J. Alexander studied trust as a fact of social exchange, social structure (Alexander, Marx, Williams 2004).

The hypothesis of the study is that level of trust in the public institutions by the citizens of Tyumen region is positively correlated with the indicators of well-being. It is assumed that trust relations in modern Russia are mostly rational. If the latter is true, the growth of trust must be accompanied by the growth of: social well-being, social optimism assessment and the approval of authorities actions. The reciprocity of trust relationships is also assumed, that means the reciprocity of trust options and the permissibility of deception, protest potential and protest willingness. It is assumed that the level of social trust rationality correlates with the degree of the society's modernization. Therefore, the rationality of trust between citizens and state institutions can be an indicator of such modernization.

The key point of trust analysis became its reverse sides: distrust, risk, and actions like "at your own risk" related to it, the deception and the deceived expectations. F. Hirsch related the phenomenon of trust directly with the contemporary society's characteristic growth of difficulties, risks and uncertainty in the future (Hirsch 1978; Hirsch 2005). N. Luhmann put a theoretical question about how certain structures of the social system could provide a reduction of complexity in order to provide more or less "reliable" control. Basing on the fact that any social system – no matter "bad" or "good" – anyway become more complex "themselves", that confuses many people, N. Luhmann tried to solve the problem of trust complexity from the point of view of the social systems theory. N. Luhmann turned his attention to the dialectics of trust/distrust as a strategic basis for the choice/ action. Interpreting N. Luhmann's approach to understanding the dialectics of trust and distrust in social systems theory – i.e. "trust as expectation" and "distrust as deceived expectation", there is need to emphasize that trust and distrust here are "equalized" as "survival resources", that in turn is determined by initial moral asymmetry of these positions. Developing, they become a reason of "complexity reduction", that at last provides an opportunity to understand how "the system can respond to that little that it permits" (Hirsch 1978, p. 125; Luhmann 1980). Disintegration forms of modern societies and their perception assess today are more often given in the analytical context of the study of systematic and reflexive (internal and external) signs of distrust. One of the marks of the latest theoretical and empirical research on the sociology of trust is the focus of analysts on the "structural ambivalence" of mistrust (Luhmann 1980).

The purpose of this article is to check what modern theory of trust analysis takes pace in Russia. The main hypothesis is that the current stage of Russia's development is characterized by a basic contradiction when the negative economic performance does not reflect in the level of trust in the institutions of authority. The mentioned conflict is not uniquely Russian, it in many ways reflects the problems of the world, but it takes the most vivid forms in Russia.

The article studies the structure and dynamics of public trust in the institutions of authority. We support the idea that people and cultures differ on the basis of trust. As trust relations in modern Russia are mostly rational, then the rule of law, improving the legislation and the spread of education is able to increase the degree of mutual trust. Rational bases of social trust link together the tense feeling in social space, justice/injustice of income distribution and the level of laws' implementation, confidence in the people's ability to protect their rights, assessment of the government institutions ability to perform their functions for the benefit of society.

The conceptual basis of the trust analysis

Nowadays, there are two opposite concepts of trust. The first one is focused on trust, from the point of view of individual prospects, on a purely personal characteristics and personality traits; the other one is based on trust, as "public domain" (Endress 2002, p. 94; Endress 2005). Different understanding of this problem leads to various practical assessments and consequences. Some scientists (group of optimists) believe that law supremacy, legislation improving and the spread of education are able to increase the degree of mutual confidence (Delhey, Newton 2003, pp. 95-107). Others (group of pessimists) do not see much impact of social trust policy and believe any socio-political action futile. From their point of view, there is an inverse dependence: a high degree of social trust in a given country entails a reduction in levels of crime, and respectively, the spread of quality education and improving legislation and vice versa. Both groups of analysts are unanimous that the most important determinant of the social trust level is public fractionalization, i.e. the division of society into groups according to the level of income inequality and their social status (Knack, Zak 2003).

Trust as a sociological concept is discussed in case it is considered in account of social norms and expectations that are entrenched in this social community. As R. Wuthnow says, trust will then "be understood sociologically" when it is "embedded into social institutions, social stratification, and social changes" (Wuthnow 2002). Transforming his ideas into the theory of trust, R. Wuthnow concludes: "Thus, a starting point for further study of trust and

turning it into a main stream of sociological theory is the need for an adequate understanding of the social structure in which primary social norms and expectations are embedded” (Bjernskov 2008).

E. Uslaner emphasizes the individual or the moral impulse of trust in his, and the trust comes from one source theory (Wuthnow 2004; Uslaner 2002; Rothstein, Uslaner 2005). That is “faith in people”, indicated in the title of his book “The Moral Foundation of Trust” (Wuthnow 2004). Only “faith in people” might explain generalized trust, such as trust to a stranger, about whom we know nothing by definition. “We cannot justify the credibility towards a stranger basing on their reliability, because we have no knowledge if they are honest or not. Instead, we have to assume that they are characterized by dignity and honor” (Wuthnow 2004, p. 15). Trust as “reputation” is a self-reproducing characteristic of the “moral community” that serves as a guarantee of trustworthiness of potential partners and predictability of their future behaviour. “Trust is the moral imperative of good relation to others, even in the absence of reciprocity” (Wuthnow 2004, p. 24). It sounds nice, but not quite realistic. E. Uslaner speaks of moral or strategic trust in situations of interpersonal interaction. In this case, social trust is also understood as reputation, but in moral or socio-psychological sense of the word. Operationalizing the concept of “social trust” on the empirical level, some researchers consider it as people’s tendency to trust each other within their country, i.e. “to be sure that fellow citizens, who you don’t have any information of, won’t deceive you” (Knack, Zak 2003, p. 271; Zak, Knack 2001, p. 296). Experimental studies of trust have shown that there are effects of social distance, which reflect the behavior in the different games of trust (Uslaner 2002, pp. 485-504).

“How do certain peoples and cultures differ on the basis of trust, especially in the time of increasing contacts between peoples and cultures?” F. Trompenaars tried to answer this question, comparing “universalist” people’s values with “particularistic” people’s values. Peoples of universalist culture say: “we should not trust those people [who are devoted to particularistic cultures], because they protect their friends with lies” (Trompenaars 2003). And on the other hand, peoples of particularistic culture say: “we should not trust people of universalist culture, because they will never protect his friends, even by means of lies” (Buchan, Croson 2004). Cross-national comparative study of generalized trust between Japan and the United States identified cultural differences in trust between the two countries (Trompenaars 2003; Yamagishi 1994). In particular, they found a significant and positive relationship between individualism/ collectivism and generalized social trust. For example,

the so-called “individualistic theories” (personality, success, well-being) “do” relatively well in societies with a high level of confidence; while the “collectivist theory” (social conflicts, political freedom, public safety) describe relatively well societies with a low level of confidence.” In Russia, low level of interpersonal trust is combined with high level of vertical trust, and our research demonstrates the growth of this contradiction (Yamagishi, Cook, Watabe 1998).

In literature, there has been much debate devoted to the problem of “generalized trust” which in general terms can be defined as a tendency to believe even a stranger. Every individual has original disposition to this kind of trust – at the individual, social, cultural, institutional or any other level. Therefore, speaking about generalized trust, we mean synthesis of the interaction of three characteristics (dimensions) of trust – cognitive, emotional and behavioral, each of which being an integral component of a common definition of trust (Sasaky, Davydenko, Romashkina, Voronjov 2013; Davydenko, Romashkina 2013).

Trust, viewed in the context of social capital, is the study of people’s predisposition towards cooperative behavior, which often determines what economic models can entrench in a particular community. This is what F. Fukuyama wrote about in his book “Trust”, where he mentioned the inherent to every culture natural inclination of different degree of social interaction (Bussey 2010). For example, along with Fukuyama, we can definitely state that the level of trust in society is directly proportional to the degree of economic development (the better economic development, the higher the systematic and interpersonal trust) (Fukuyama 1995, pp. 18-19). According to the results of S. Knack and his colleagues’ research in 41 countries there is a correlation of trust level and the level of per capita GDP, as well as level of investment activity and a number of other economic indicators (Knack, Keefer 1997; Fukuyama 1995, p. 19). But, their critics were right, pointing out, that within the relationship of trust and economic development it is difficult to distinguish cause from effect, thus the correlation is mutual.

Trust is also correlated with the level of constitutional state development. And in this sphere the inverse connection is so strong that sometimes it’s difficult to define which relationships are legal, i.e. they imply the state possibility to punish the offender, and which relationships are based only on a particular type of trust (systemic, social, interpersonal). In some modern works, there have been pointed out the fundamental differences between so - called traditional (or, in other terms, archaic) societies and modern ones (or capitalist), especially when we speak about the basis of “trust – distrust” to the institutions of authority.

Traditionalism also includes belief in the sacral nature of authority that does not involve the verification of its legitimacy, i.e. we trust the government not because it is “bad” or “good”, but because it is “given us from on high”. And furthermore, on the other side of this approach, we can place the rational grounds of trust: we trust the institutions of authority because they justify our expectations, because we “live well”, and because they don’t deceive us, and so forth.

Nobel laureates in economics and prominent economists considered the influence of trust relationships, the potential of reciprocity in the economics as extremely important factors for the development of peoples and nations (Walker, Ostrom 2009; Richins, Rudmin 1994; Corneo, Jeanne 1997; Tilly 2007). The norm of reciprocity is of great importance in social trust. According to A. Gouldner in many cultures there is “a strong norm that says that if you do something for a person, that person has to do something of approximately equal social value for you in return. This is the norm of reciprocity” (Gouldner 1960). R. Putnam, M. Hollis, E. Nissenbaum tried to verify the hypothesis that “the norm of reciprocity is universal” (Putnam 1993; Hollis 1998; Nissenbaum 2001). The idea of reciprocity – born in Simmel’s writings on the norm of reciprocity in the practice of social sharing: that we need to “give and take” in roughly equal proportions – had as its consequence the importance for social balance theory. Gouldner developed the hypothesis about “the norm of reciprocity, in its universal form” in the following way: there should be performed minimum two related requirements: (1) people should help those who helped them; (2) people should not harm those who helped them” (Zak, Knack 2001). However, in “sacred” trust societies the norm of reciprocity may not work, that is demonstrated by today's Russia and many post-Soviet countries. On the basis of the analyzed literature, we highlight two specific aspects of trust to explain the connection between the level of trust in society and economic development. There will be considered the problem of institutional trust, interpersonal trust, social expectations of protests, the components of social well-being in the context of social trust.

The database description

The empirical data were collected and analyzed in the framework of the national research project “Social and cultural portraits of Russian regions” (Sociocultural dynamics... 2015). With the specified instrumentation the authors of this article with the support from the Russian Humanitarian Scientific Fund conducted 5 waves of monitoring on the territory of Tyumen region. The samples represented Tyumen region’s population over 18 years taking

into consideration their age and sex, educational level, and the context of residence area and type of settlement. This article used the results of surveys of 1715, 1560, 2335, 1271 and 1514 Tyumen region (without the autonomous districts) citizens in 2006, 2009, 2011, 2013 and 2016 accordingly. The sample percentage of 2016 was the following: 34.7% of rural and 65.3% of the urban population; 46% men and 54% women. These data were also published in monographs and articles (Davydenko, Romashkina 2013; Sasaky, Davydenko, Romashkina, Voronov 2013).

These there are involved the data from the national survey on the program "Socio-cultural portraits of Russian regions", where the samples represent the population of Russia over 18 years old. In 2015, the sample consisted of 1031 people, the survey was conducted by the Research Center of Socio-cultural Changes of the Institute of Philosophy of the Russian Academy of Sciences, under supervision by N.I. Lapin, L.A. Belyaeva, the description of the tools and methodologies of the surveys can be found at http://iphras.ru/soc_cult_changes.htm (01.10.2016).

The hypotheses

As the first hypothesis, we assume that in Russian society rational basis of trust keeps dominating. In this case, we should expect a strong link between institutional trust and social components of well-being. The latter, in its turn, is stratified on the assessment of their financial situation and the nearest future on the one hand, and on the other hand the assessment of life in general and far life perspectives. Then the first component reflects the current position and the second one shows general assessment. These two components correlate with the trust in a different way. Following J. Habermas, we assume that in the Russian society there grows traditionalist foundation of trust. The second hypothesis states that the norms of reciprocity in trust relations are valid only in modernized societies, and this reciprocity enhances rational basis of trust. If we believe in the sacred nature of authority, we do not expect reciprocity in relationships of trust, and trust will be more strongly connected with the level of security and is not associated with the assessment of material well-being and socio-economic dynamics.

Methods and indexes

Institutional trust is analyzed through the index, the average of the components from the list of institutions on the basis of the survey. Respondents are asked to rate on a 5-point scale

their level of trust, "Tell us, please, to what extent do you trust or do not trust the representatives of regional control systems?" (Trust completely, probably trust, it is difficult to say for sure, probably do not trust, do not trust completely). There was given the following list: the court, the governor, trade unions, the Prosecutor's office, the police, the regional government, political parties, the Regional Parliament, the mass media (press, radio, television), municipal local government, your employer, entrepreneurs, business community, Internet media. For nationwide studies there is provided the list of Federal and regional authorities. For each institute, the assessment was given on a 5-point ordinal scale, then we calculated a weighted average for transfer to a scale of 0 (nobody absolutely trusts) to 100 (everybody fully trusts all the listed institutions). The next step was to calculate the index of institutional trust on the average from 10 government institutions (Figure 1).

Interpersonal trust is demonstrated in accordance with the results of the answers to the question "Tell us, please, do you believe that most people can be trusted or do you tend to consider that even excessive caution in dealing with people will not be harmful?". Responses mean 11-point scale from "excessive caution will not be harmful" (0) to "most people can be trusted" (10).

For the analysis of protest potential the following indicators were used: 1) the level of protests' expectation (What is the possibility of population's mass protests in your city, town, village right now?) – with some degree of conventionality we can say that this is an indirect expression of protest; 2) the potential willingness to protest openly (Are you ready to participate in protests (against the decrease of living standards, violation of the citizens' rights and freedom)? (ready, perhaps ready, perhaps not ready, absolutely not ready) – the current expression of protest intention; 3) chosen ways to protect their rights and interests (Which way are you ready to express your position against painful problems?) – the readiness to act.

The index of social well-being is calculated as an average of security, of satisfaction with life in general, and of social optimism (Regions in Russia... 2009, pp. 57-63). The degree of satisfaction with their life in general is the sum of such responses as "completely satisfied" and "rather satisfied" to the question "How satisfied are you with your life in general?" (1) in the Figure 7. The level of protection from problems and dangers is evaluated by the answers to the question: "Do you personally feel protected from the various dangers nowadays?", which contains the list of 10 dangerous problems (the sum of such answers as "rather protected", "fully protected"). The list of problems and dangers includes: crime, poverty, environmental threat, the arbitrariness of officials, the arbitrariness of law enforcement

bodies, loneliness and abandonment, persecution for political beliefs, harassment because of age or sex, oppression because of religious beliefs, denial of nationality. The index is calculated as the arithmetic mean of the weighted average of positive responses to 10 components – (2) in the Figure 7. Social optimism is calculated as the arithmetic mean of the weighted average of the scores for each of the components: "Are you confident or not in your future today?" – confidence in the future (strategic optimism); positive answers to the question "Do you think you and your family will live better or worse the next year than today?" (tactical optimism); positive answers to the question "Do you and your family live better or worse this year than the previous one?" – (3), (4), (5) in the Figure 7, respectively.

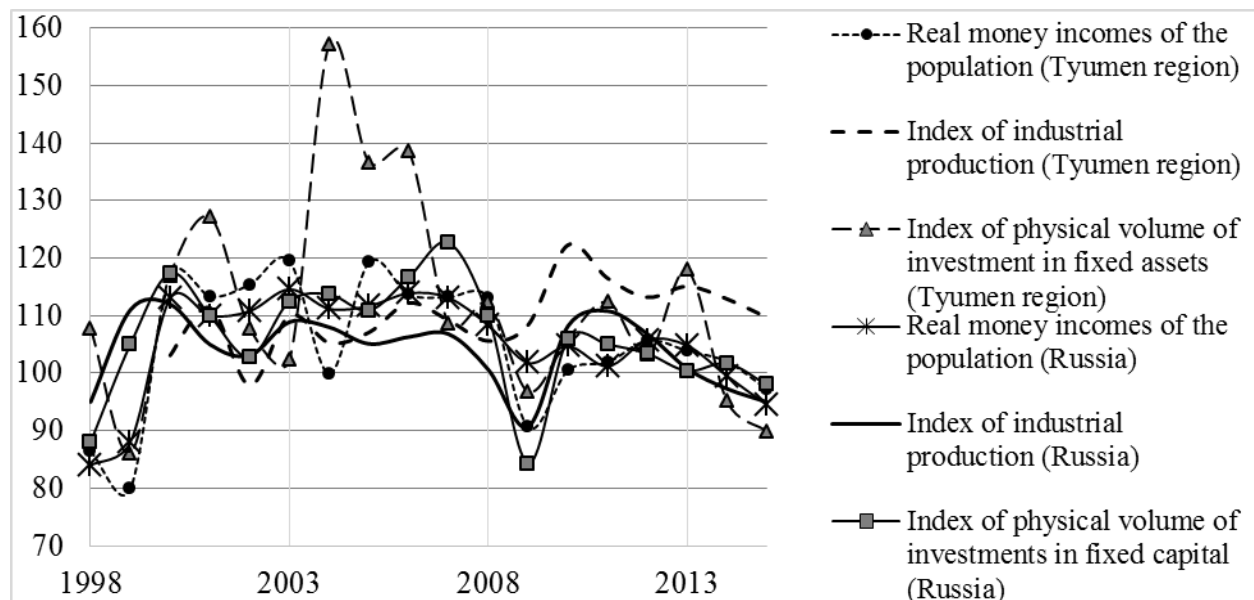
The assessment of the reciprocal relationships of trust and deception is carried out on the answers to the questions: "Can employees deceive their employers?", "Can you deceive the representatives of the state government?" (the permissibility of deception). There is the review of the reciprocal relationship between assessments of deception permissibility, the level of trust in these institutions and the assessment of the possibility of deception on the part of representatives of those institutions. The assessment was given on a 5-point ordinal scale from "Yes, you can" to "No, you can't".

Economic dynamics and trust: the problem of inconsistency

In the period from 2000 to 2008, Russia was evolving in the context of unprecedented growth in hydrocarbon prices, which led to the growth of gross national product, and real monetary incomes of the population (Figure 1). However, these favourable conditions were not properly used. Production re-equipment and main funds' modernization weren't carried out. Moreover, the structure of the country's economics was dramatically simplified (to the growth of mining and industrial production of the first level), the production chains of added value decreased. After the crisis of 2009 real production income and all other economic indicators fell for the first time. In 2010, the growth has already recovered, but not for a long time. After 2012 almost all economic indicators decrease, and indicators of investment activity and industrial production demonstrate this decline to a greater extent. If we agree with F. Fukuyama, then we would have to say that the level (the dynamics) of trust in society is directly proportional to the level (the dynamics) of its economic development. However, after 2006, Russia had a period of abnormal development. During this period, the economics was in a prolonged recession, and real incomes of the population had been falling for 3 years after 2012, investments in fixed capital never regained their growth, Figure 1. Russian regions (the

Tyumen one, in particular), demonstrate greater volatility, but the dynamics character in general cannot differ from the national average.

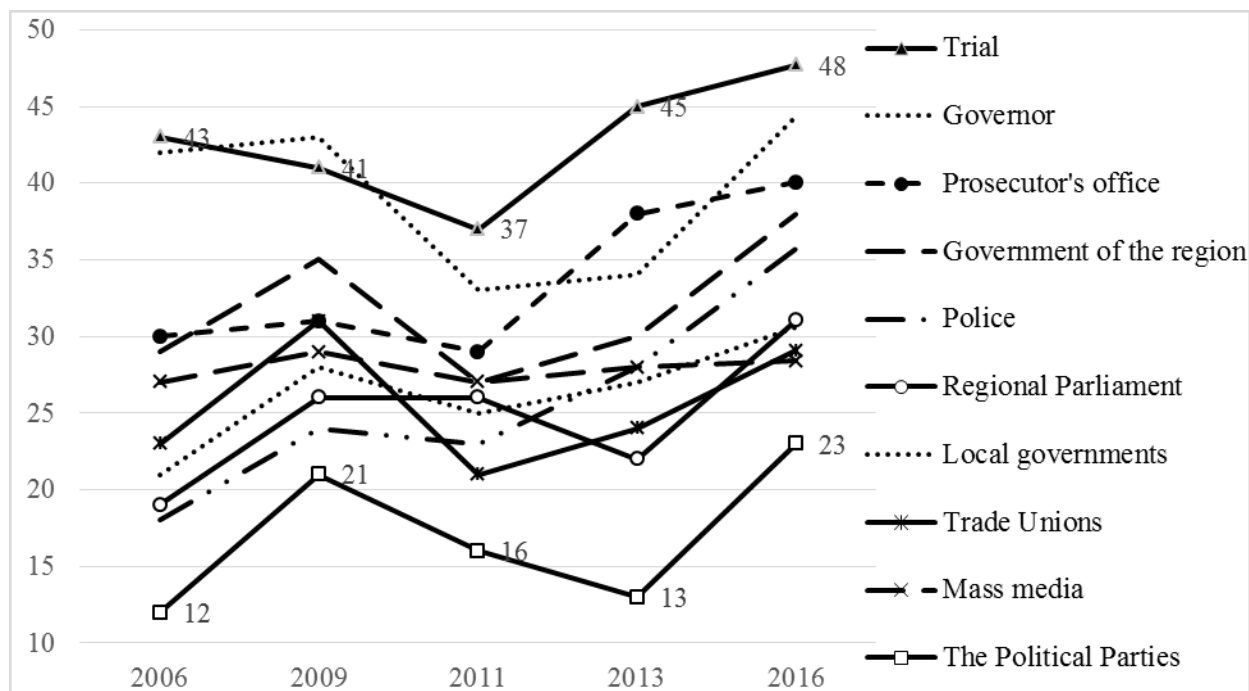
Figure 1. The dynamics of real monetary income of the population, indices of industrial production and investments in fixed capital (in comparison with the previous year)



Source: compiled by the authors according to http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/sep_region.html, (access: 04.10.2016).

So, how does the population assess its social well-being, trust in institutions and each other, and how is this related to the economic indicators? Since 2006, monitoring study of Tyumen region inhabitants' social attitudes uses a single measure of population's institutional trust. Respondents are asked to rate according to a 5-point scale their level of trust in regional authorities and private social institutions.

As we know, the phenomenon of trust in Russia is mainly studied in its vertical dimension as trust in institutions of authority. The latter implies authority delegation, the course approval, loyalty, hope for positive changes, being ready to wait for these changes. During all years of the surveys the population of the Tyumen region, one of the most economically prosperous Russian regions, depicted rather critical attitude to the authorities. There is no institution, the credibility of which would exceed the value of 50% (Figure 2; Regions in Russia... 2009, pp. 274-284).

Figure 2. The level of trust dynamics - the sum of options “Trust completely” and “Probably trust” in 2006-2016

Source: compiled by the authors according to the results of sociological monitoring “Social and cultural portrait of the region” (Sociocultural dynamics... 2015), <https://lib.utmn.ru/katalog/publications/224151/>, (access: 10.10.2016).

In 2016 trust rating was the following: the Court (48%), the Governor (44%), Employers (42%), the Prosecutor's office (40%), the regional Government (38%), the Police (36%), the Regional Parliament and Local Government (31%), Trade Unions (29%), the Mass Media (28%), Regional offices of political parties (23%), Business community (22%), Internet media (22%) (Figure 2). However, in 2016, for the first time during all years of the observation, the region residents expressed more trust than distrust. The distrust level dominates over the trust one only in relation to the political parties (-7%), the mass media (-7%), the Internet media (-9%). Our data confirm that this region's people's trust in basic social and political institutions increased significantly.

In 2016 for the first time such subjects of public relations as “employer” and “business-community entrepreneurs” were included into the toolkit of trust-distrust estimation. Despite the fact that in a crisis situation labour relations become tough (because of the reduction threat, forcing to unpaid leaves, salary reduction), the level of citizens' trust in their employer was one of the highest (trusted completely by 11% of respondents and probably trusted by 42%). However, the entrepreneurs and the business community are trusted by only a small amount of respondents (trust completely – 5%, probably trust – 21%), and a quarter of

respondents – 25% “don’t trust”. Such ambivalence of trust relationship is not accidental, and it reflects several important for Russian citizens features. First, in Russia the trust to the personified objects is always higher than the one to the institutions as they are. Secondly, the official discourse of the negative business community perception, that is distributed practically in an official way, finds a large response in the mass consciousness. Thirdly, traditionalization, currently happening, leads to the fact that the institutions which directly affect the citizens’ welfare (in the political sphere (the President, the Governor, the Government), protection (the Court, the Prosecutor’s office), and in the workplace (employers)) are endowed by the sacral nature of authority. Even the police, the credibility of which is very low in Russia, have significantly improved its trust rating in 2016.

The reflection of the regional specifics in this pattern becomes evident from the national monitoring materials, conducted by the Center for the Study of Social and Cultural Changes at the Institute of Philosophy of Russian Academy of Sciences (Table 1) http://iphras.ru/soc_cult_changes.htm (10.10.2016).

Table 1. The level of trust/distrust to the institutions of Federal and Regional authorities, Russia, 2015, % of respondents

	Trust	Don’t trust	Difference
The Court	37	30	7
The Russian President	73	12	61
Trade Unions	26	32	-5
The Prosecutor’s office	8	31	-22
The Police	34	37	-3
The Government	50	23	27
Political Parties	20	46	-26
The Parliament	28	37	-8
The Mass Media	32	37	-5
The Regional Trade Unions	36	30	6
The Governor	51	23	28
The Regional Court	24	33	-9
The Regional Prosecutor’s Office	34	32	2
Region Police	32	38	-6
The Regional Government	35	31	4
Regional political parties offices	20	42	-22
Legislative Assembly of the Regional Government	26	34	-7
The Regional Media	32	34	-2
The Local Government	27	36	-9

Notice: In general in Russia, in 2015 1031 people were surveyed.

Source: the Centre for the Study of Social and Cultural Change, Institute of Philosophy, Russian Academy of Sciences, headed by N.I. Lapin, L.A. Belyaeva, <http://iphras.ru/page15984714.htm>, (access: 20.10.2016).

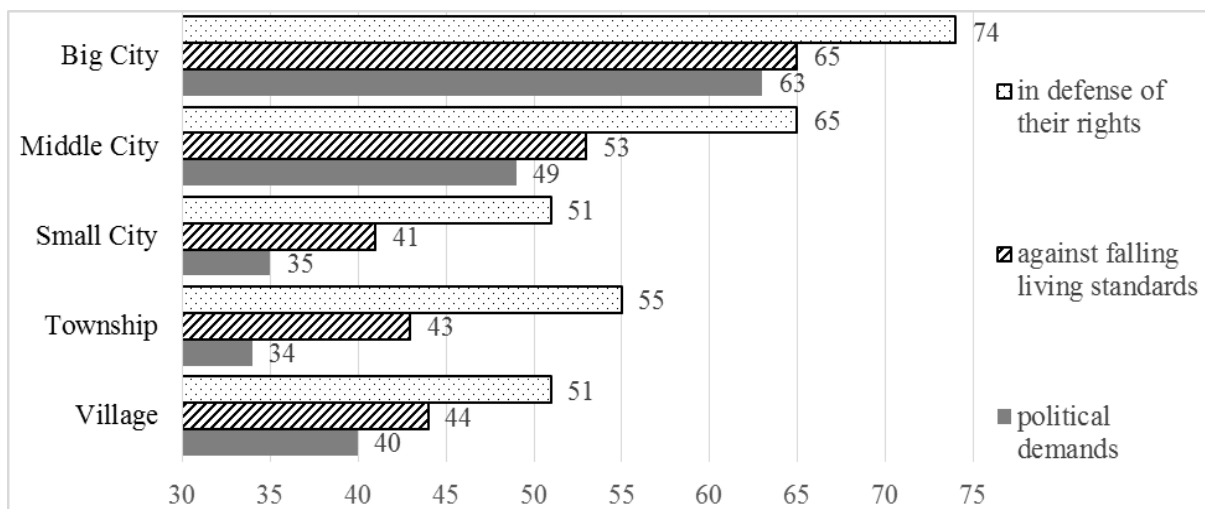
First, the trust in the federal government is higher than the one in the local and regional authorities. The only exception is the Prosecutor’s office and the mass media. Secondly, the trust in regional institutions in the region under investigation is only slightly different from the national data. Thirdly, there is no statistically stable relationship between interpersonal

trust (the answers to the question “Do you believe that most people can be trusted?”) and institutional trust neither on the level of the region nor in Russia in general. Fourthly, the protest potential within the whole Russia (the answers to the question “Are you ready to participate in protests?” were “Ready” and “Perhaps ready”) made up 30% in 2015, which is significantly less than the same level in the Tyumen region.

Reciprocity relations of legitimization of authority and self-estimation of an individual's well-being is very high. The higher the self-estimation on the scale of financial position, the greater trust in almost all social institutions is expressed by respondents. The only exceptions are the media and trade unions, the level of trust to them is the same in all social strata.

We consider it important to note that estimates of trust in the institutions of authority are not perfectly rational. We'll have a look at the answers to the question “Are you ready to protest against the decrease of living standards, violation of the citizens' rights and freedom?” (there were 3 questions on various aspects, a 5-point scale for each question from “absolutely not ready” to “definitely ready”), reduced to the protest readiness index (protest potential) weighted according to the average evaluation index when 0 corresponds to “absolutely not ready”, and 100 means the global readiness to protest. We have calculated the index of institutional trust as an average from 10 institutional authorities (Figure 1), each of them was given a mark according to a 5-point scale, and further, we have calculated a weighted average to transfer the assessment into a scale of 0 (don't trust at all) to 100 (everyone trusts all the listed institutions).

To analyze protest activity we used the following indicators in our research: 1) the level of expectation of protests (What is the possibility of population's mass protests in your city, town, village right now?) – conventionality we can suppose that is an indirect expression of protests; 2) the potential readiness for open protest (Are you ready to participate in protests (against the decrease of living standards, violation of the citizens' rights and freedom)? – that is the actual expression of disagreement; 3) selected methods to protect their rights and interests (What way are you ready to express the opinion on a sore problem?) – that is the readiness to act.

Figure 3 “What is the possibility of population’s mass protests in your city, town, village right now?”

Notice: The sum of answers “Very possible” + “Possible under certain conditions” depending on the type of living area, %

Source: compiled from the copyright surveys.

The highest level of expectation of protests was expressed by the citizens of medium-sized (with the population of 100-500 thousand people) and big cities (with the population over 500 thousand people) (Figure 3). The residents of big and medium-sized cities feel the “unfairness” of such social differentiation deeper than the residents of villages and small towns, because as they face it in their daily lives more often. However, the high level of protest’s expectation is not supported by the same high level of personal readiness to protest. Residents from different types of living areas declare almost the same level of readiness to take part in protests personally (Figure 4).

Figure 4 The distribution of the answers to the question “Are you ready to participate in protests (against the decrease of living standards, violation of the citizens’ rights and freedom)?” depending on the type of living area, %

Big City	37	47		yes, I’m ready
Middle City	37	39		
Small City	36	41		no, not ready
Township	29	52		
Village	31	48		hard to answer, no answer

Notice: Data recalculated in the following way: “Ready” is the sum of the answers “Definitely ready” and “Perhaps ready”; and “Not ready” is the sum of the answers “Absolutely not ready” and “Perhaps not ready”.

Source: compiled from the copyright surveys.

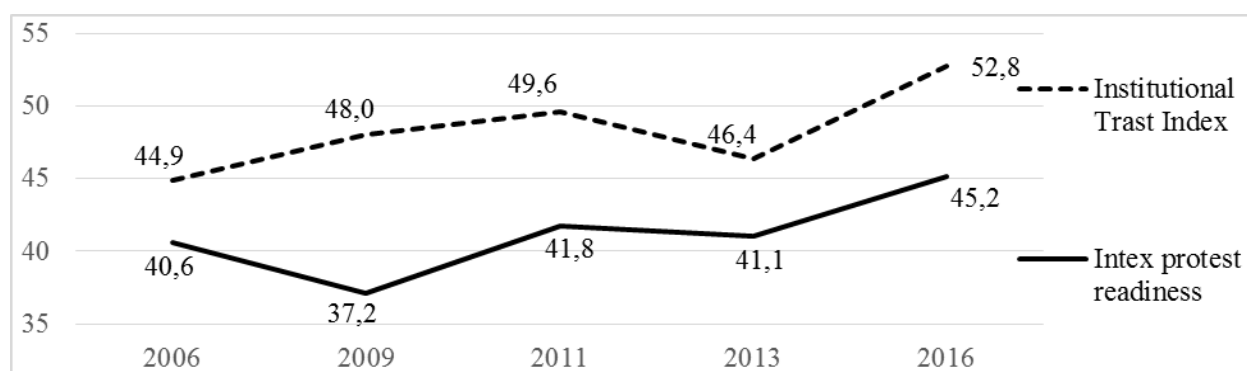
The reciprocity of trust between government and population

The verification of the first hypothesis is the assertion that the growth of trust has to be accompanied by the growth of social well-being, the assessment of social optimism and the approval of the authorities' actions. The verification of the second hypothesis requires checking the reciprocity of trust relations between the government and the population. That is, if we trust the institutions of authority, then do we permit the deceit in relations to these institutions on our behalf ("Is it possible to deceit the representatives of...").

The level of protests' expectation in the Tyumen region is quite high: more than a half of the region's residents believe that there is a big possibility of population's mass protests in their living area. And protection of the human rights is more likely according to the people's opinion. Half (50%) of the respondents believe that there is the potential of mass protests against the decrease of living standards ("Definitely possible"; "Possible under certain conditions"). And less amount of Tyumen region citizens tend to believe the possibility of mass protests with political demands. But it is impossible to consider this rate low (Figure 3-4). The level of mass protests expectation is, to some extent, an indirect assessment of the economic, social and political situation in the region and society. And that is also a personal feeling of tension in the social space, a sense of "normality" of living conditions, justice/injustice of income distribution and law implementation, having confidence or lacking it in the possibility to defend their rights, the assessment of institutions of authority ability to perform their functions for the benefit of society.

Being asked about their own readiness to take part in mass protests, individuals state then another motives for their answers, connected, as a rule, with their private lives. That is why the declared personal readiness to participate in the protests is always lower.

We have shown the direct correlation, i.e. the growth of institutional trust is accompanied by the adequate growth of protest potential (Figure 5). Moreover, in more prosperous regions (Moscow, Saint-Petersburg, Khanty-Mansi Autonomous District, Yamal-Nenets Autonomous District) articulate protest potential is significantly higher than in small towns, villages, poor and subsidized regions. The data could be interpreted as the demonstration of the discrepancies between articulated assessments and reality. However, the latter fact has no signs or evidence. Moreover, there is "ultra-high" trust in the President of Russia (73% in 2015), and rather high one in the government (50%), that is not supported by norms of reciprocity and control.

Figure 5. The relationship between the indexes of institutional trust and protest readiness

Source: compiled from the copyright surveys.

The data shown in Figure 1, Figure 2, Figure 5, Table 2 were tested using the SPSS program. Microdata for the relevant periods was taken as the average for the sample, macro data – the average for the region. Pearson correlation coefficients were calculated. As the number of averages for the region (macro) contains only 5 points, the result of the confidence level was very low. We have taken only the coefficients for which $p < 0/1$. Among the average (of 14) there is only a stable relationship between the two types of data: A and B in parentheses Pearson correlation coefficient:

A. Protection index– average: Institutional Trust – average (0,894 *).

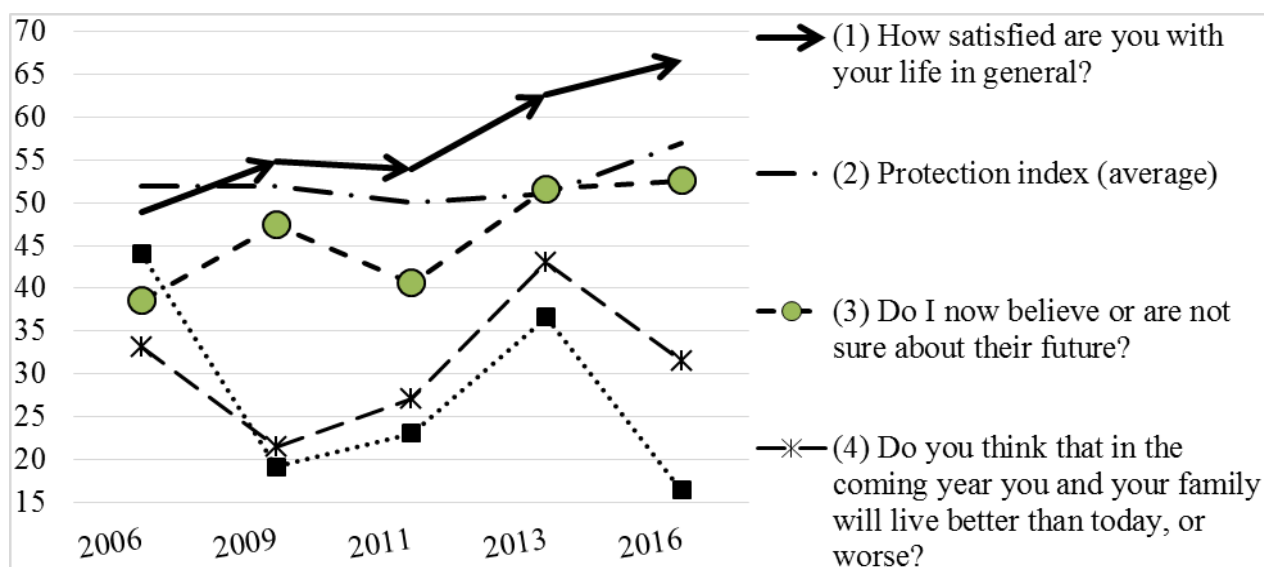
B. Real money incomes of the population: Index of physical volume of investment in fixed assets (0,918 *). You and your family have a better life than the previous year, or worse? ("Began to live much better" + "began to live a little better", % on average): Real money incomes of the population (0,880 *). You and your family have a better life than the previous year, or worse? ("Began to live much better" + "began to live a little better", & on average): Index of physical volume of investment in fixed assets (0,949*).

C. How satisfied are you with your life in general? ("Completely satisfied" + "rather satisfied", % on average) – Do I now believe or are not sure about their future? (0.948).

Thus, the first hypothesis is confirmed. Institutional trust is associated with self-assessment of security (link A). Statistical indicators of economic dynamics are fully confirmed this self-assessments of the dynamics at the micro level (connection B). Satisfaction with life as a whole is supported by a strategic optimism (link C). We tried to test the second hypothesis at the level of macro-regions of Russia. Due to the nature of sociological and statistical data, we take the data in the context of federal districts, an opinion poll for 2015 (spring), the statistics for 2015 according to Rosstat, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/, (10.10.2016).

Our second hypothesis is also supported by empirical data for Russia as a whole and for specific Tyumen region. The expectation of protest activity among young people (aged 18 to 35) is rising sharply in the only big city in the Tyumen region – in Tyumen. Other cities, towns, villages and social strata demonstrate less interest in protests. At the same time, the self-estimation of their social status is closely connected with satisfaction with their life in general and, therefore with social well-being, which, in its turn, has the direct impact on generalized trust rates. The level of social well-being (0 – minimum value, 1 – maximum value, calculated as the average of the protection assessments, strategic and tactical optimism, satisfaction with life in general) correlates directly with institutional trust (Table 2). The dynamics of these indices is demonstrated in Figure 6. Positive dynamics of social well-being is related to strategic optimism and assessment of life in general, and at the same time the evaluation of the nearest past and the nearest future in general is negative.

Figure 6. Dynamics of social well-being components



Source: compiled from the copyright surveys.

We have tried to reveal how rational trust is. Our hypothesis is that the growth of trust must be accompanied by the growth of social well-being, assessment of social optimism and the approval of the authorities' actions. At the same time, we will try to assess the level of reciprocity in the assessment ("May we deceit the representatives of...?").

Table 2. The Spearman correlation coefficient between the trust level and social well-being components, readiness to deceive

	Interpersonal trust	Satisfaction with life in general (1)	Protection index (2)	Strategic optimism (3)	Tactic optimism (4)	Live better this year (5)	Institutional Trust (6)
Interpersonal trust	1		0,106	0,108			0,182
Satisfaction with life in general (1)		1	0,293	0,604	0,309	0,308	0,245
Protection factor (2)	0,106	0,293	1	0,369	0,249	0,257	0,486
Strategic optimism (3)	0,108	0,604	0,369	1	0,352	0,347	0,323
Tactic optimism (4)		0,309	0,249	0,352	1	0,409	0,241
Live better this year (5)		0,308	0,257	0,347	0,409	1	0,250
Institutional Trust	0,182	0,245	0,486	0,323	0,241	0,250	1

Notes: The table shows only the values, the error level of which is less than 0.001, and the absolute correlation value is above 0.1, the confidence probability is 95% social wellbeing index is the arithmetic average of its three components $((1) + (2) + (\text{Social_optimism})) / 3$. For its part, the social optimism index (Social_optimism) = $((3) + (4) + (5)) / 3$.

(1) The degree of satisfaction with life in general is the sum of the answers to the question "How satisfied are you with your life in general?": "Completely satisfied" + "Rather satisfied".

(2) Protection index (average). The level of the population protection from the problems and dangers is evaluated in accordance to the answers to the question: "Do you personally feel protected from the various dangers nowadays?", that contains the list of 10 dangerous problems (the sum of answers "Rather protected" and "Fully protected"). The list of problems and dangers includes (ranked according to the level of insecurity): crime, poverty, environmental threat, arbitrariness of officials, arbitrariness of law enforcement authorities, loneliness and abandonment, persecution on political beliefs, age or sex oppression, oppression of religious beliefs, infringement of nationality. The index is calculated as the arithmetic mean of the average positive responses to 10 components.

(3-5) (Social_optimism) = $((3) + (4) + (5)) / 3$. Social optimism is calculated as the arithmetic mean of the average of the scores for each component: "Are you confident in your future?" (3) – confidence in the future (strategic optimism); positive answers to the question "Do you think you and your family will live better the next year than today?", tactical optimism, (4); positive answers to the question "Do you and your family live better this year than the previous" (5).

(6) The institutional trust (index) was calculated as the mean arithmetic from the sum of options "Trust completely" and "Probably trust" to the question "Tell us, please, to what extent do you trust or do not trust the representatives of regional control systems?" (Figure 2).

Positive answers to the question "Can employers deceive their employees?" do not correlate with the level of vertical trust, thus the question is not specified in the table.

Methodology of calculation of social well-being's integrated index and its three components is demonstrated, for instance in (Regions in Russia ... 2009, pp. 57-63).

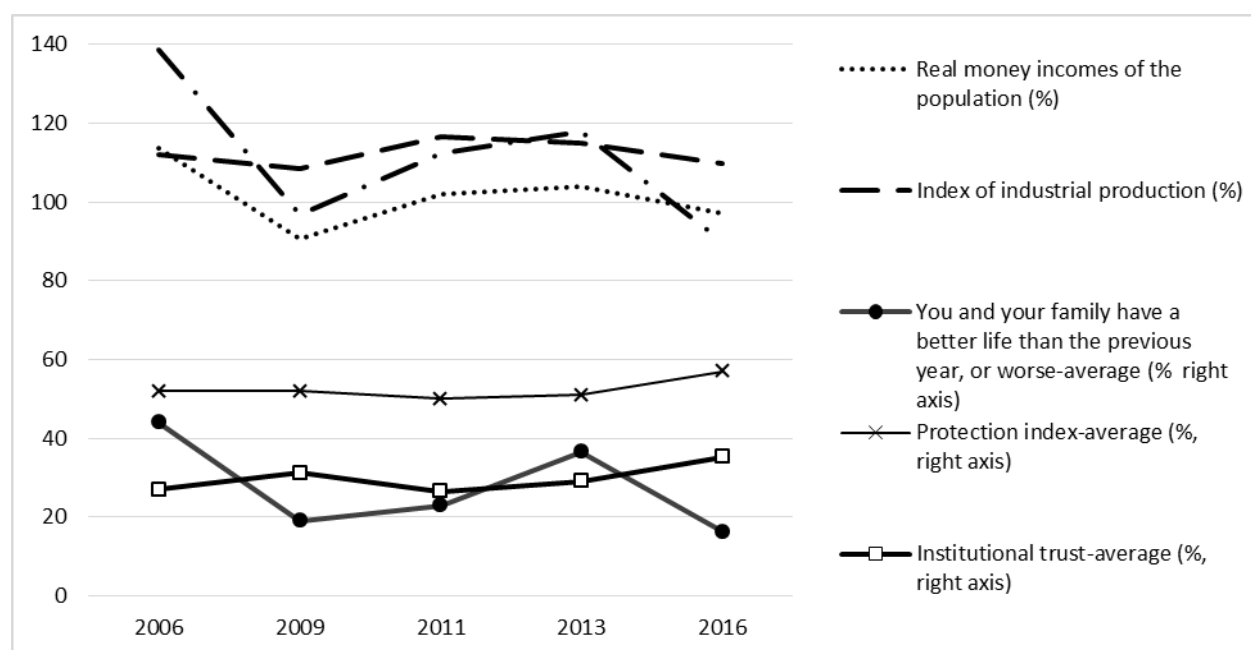
Source: compiled from the copyright surveys.

The correlations' analysis (Table 2) demonstrates that the level of trust is directly related to all components of social well-being. However, the trust in the court, the government, the police and in municipal authorities is closely connected with the rate of social protection, while the optimism components are less connected with the level of trust. The weak connection of approval (disapproval) of deceit and trust draws much attention. Moreover, if

the rates of correlation with the assessment of possible deceit on the part of the respondents in relation to the authorities are statistically stable (at the error level less than 0.001), but weak in intensity, then the assessment of possible deceit in regard to the respondents themselves from the representatives of authority do not correlate with the trust level.

That is, assessment of trust in authority is not reciprocal, trust is not determined by rational considerations of an individual. Authority is viewed as something sacred, and authority control is not taken as a necessary form of public consciousness.

Figure 7. The relationship between the indexes of economic dynamics and the average of institutional trust, Tyumen region



Source: compiled from the copyright surveys.

If we follow S. Knack and try to check the correlation between the level of trust and gross regional product (GRP) in Russian regions, the result will be contradictory (Knack, Keefer 1997). Our hypothesis is that Russian regions are going through the period of asymmetrical modernization. The citizens of the regions that modernize in accordance with European modernization vector, reduce the trust in the sacredness of authorities, and the relationship between trust and economic development restores. However, in most Russian regions the dynamics of the relationship to the authorities take the direction of increasing faith in the “strong hand”, “care about people”. In these regions, strategic optimism, trust, and satisfaction with life in general according to their own self-estimation are not directly connected with the assessments of financial situation, the dynamics of population’s real incomes and economic indicators. In intraregional perspectives (in Tyumen region, for example) the average of institutional trust and the dynamics of industrial production, of physical volume of

investments in fixed capital and of real monetary income vary in antiphase (Figure 7).

Table 3. The relationship between the trust index (the average, on scale from 0 to 100, 2015) and Russia's economic indicators in Federal districts, 2015

Federal District	Trust	GRP (gross regional product) per capita	Investments in fixed capital, billion rubles	Monetary income per capita per month, rubles	Industrial production, billion rubles
Central FD	44,0	369,28	3435,97	19008,3	19077,8
Northwest FD	54,8	403,55	1357,86	28571,7	5671,4
Privolzhsky FD	53,3	288,44	2355,97	24019,7	8638,0
South FD	58,7	251,95	1277,24	24327,5	3596,4
North Caucasus FD	39,6	140,73	516,92	20691,6	1416,5
Ural FD	53,7	623,06	2322,60	30493,9	7738,8
Siberian FD	53,5	286,63	1440,98	21490,4	5600,9
Far East FD	53,2	452,16	820,14	31974,1	2902,8
Correlations		0,37	-	0,56	-0,24

Source: data of 2015 according to Federal State Statistics Service, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/, (access: 10.10.2016). Compiled from the copyright surveys.

We have tried to test this hypothesis (Table 3). In regard to the nature of sociological and statistical data, we consider the data in the context of Federal districts, a sociological survey of 2015 (spring) and statistic data of 2015 according to Federal State Statistics Service, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ (10.10.2016).

This hypothesis is partially confirmed. As a target variable, we'll consider the level of trust in regional institutions. It is not influenced by the volume of investments in fixed capital in Federal districts, and GRP per capita, industrial production and its index have just little effect on it, and, moreover, the industrial production is connected with the opposite sign. The influence of per capita monetary income per month is slightly higher (0.56 with a trust interval of 0.9). However, these data should not be considered as absolute. First of all, in Russia there is a strong regional differentiation of the living wage and prices. Secondly, GDP per capita depends significantly on the density of population and registration of such strategic Russian companies as Gazprom, Rosneft, etc. Thirdly, it is still a question, what affects and what is the target option, most likely there is mutual influence of these factors.

F. Fukuyama's hypothesis is not confirmed by the statistics of Russia and its regions. The relationship between GRP per capita and the level of institutional trust is low. Mutual influence of differentiation of per capita income and the level of trust is much stronger in terms of macro-regions (Federal districts). Most likely, there is the effect of the transitional

type of society. We agree that there are fundamental differences between the so-called traditional (or, in other terms, archaic) societies and modern ones (or capitalist), especially when we speak about the basis of “trust – distrust” to the institutions of authority. At the same time, there is no reason to believe that the today Russian society is modernized, in the number of publications we have already pointed out the fact that the society is “frozen in its transfer to modern” (Yamagishi, Cook, Watabe 1998). Indirectly this conclusion is confirmed by the detected significantly stronger connection between the support of the values of traditionalism and the level of institutional trust. For example, the support of the statement “In life, the main attention should be given to establish good relations within the family and friends” (collectivism) is correlated with the trust in the President of Russia at the level of 0.249**, with the trust in the Church - of 0.152**, and the trust in the mass media – of 0.112**. “The main thing is the respect for established customs and traditions” correlates with the trust in the President of Russia at the level 0.202**, trust in the Church – of 0.154**, and there is no correlation with the trust in the mass media. Whereas the support of the statement “The main thing in life is taking care of your health and well-being” (individualism) is correlated with the trust in the President of Russia at the level of 0.144**, trust in the Church – of 0.068**, trust in the mass media – of 0.14** (**mark the maximum significant correlation). Supporting the statement “The main thing is initiative, enterprise, and searching the new in work and life, even if you find yourself in the minority” is almost not correlated with the level of trust.

The insights

For a very long period of empirical surveys from 2006 till 2016 the average of “vertical trust” level in Tyumen region, as well as in Russia in general, has increased. The trust and the protest potential are growing in a unidirectional way.

The concept of “vertical trust” statistically stably connected with the assessment of the social security of an individual, as well as with social well-being, and self-assessment of their social status, but the power of this connection is not great. The power of the connection between the various components of “vertical trust” and optimism level decreases during the transition from the strategic, unconditional rates towards the tactical ones, the ones of changes and expectations of such changes next year.

Content-semantic “filling” of trust concept is not always clearly expressed on the rational basis, and the dynamics of Russia’s development after 2006 depicts decline of rational

grounds, and the growth of “sacredness” of the authority in the population’s mind.

Perhaps that is the reason why the decrease in living standards that has affected all segments of the population has not yet affected the level of vertical trust. However, it is not an endless process. Currently, Russian regions’ citizens assess their lives now and in the future rather in a positive way, and rely on the authorities promises. But in the case of more dramatic drops in living standards, there would be the possibility of a quick and sharp collapse in almost all areas of social space.

The relationship of the concept of “vertical trust” (“distrust”) and the “possibility of deceit” between an individual and the authorities is not obvious or is statistically weak, that confirms the hypothesis of non-transparency of vertical trust relations. The latter is indirectly confirmed by the lack of connection between institutional trust and social and demographic parameters.

Vertical trust decreases with the increase of the level and quality of life in all respects. Perhaps that is the reflection of simultaneous transfer of social layers in opposite directions. Big cities’ residents, wealthy citizens of more prosperous and developed regions prefer to rely on their own strength, and their social consciousness quite successfully modernizes. Citizens of weak, subsidized regions, villages, low-income citizens prefer to rely on sacred authority, their vertical trust rises and interpersonal trust falls. Special features of economic dynamics in Russia after 2009 are following: the decrease of living standards concerned primarily the average and above average deciles of the socio-economic pyramid at the micro level. At the mesolevel, the dispersion of regional socio-economic development decreases. That is, the crisis has affected mostly developed regions, the most modernized clusters of the economy, and the most modernized sectors of the economy. These processes reflect in the mass disappointment in concepts and discourse of modernization, in liberal values and democracy itself, and in the policy of “strong hand” support at both – the mesolevel and at micro one.

The work was supported by the Russian Foundation for Humanities Fund, a project No. 16-030-00500. Tyumen State University.

References

Alexander J.C., Marx G.T., Williams C.L. (2004), *Self, social structure, and beliefs: explorations in sociology*, University of California Press.

Bjørnskov C. (2008), *Social trust and fractionalization: A possible reinterpretation*, “European Sociological Review”, vol. 24(3), pp. 271-283.

Buchan N., Croson, R. (2004), *The boundaries of trust: own and others' actions in the US and China*, "Journal of Economic Behavior and Organization", vol. 55 (4), pp. 485-504.

Bussey K. (2010), *The Role of Promises for Children's Trustworthiness and Honesty*, in: Rotenberg K.J. (ed.), *Interpersonal Trust During Childhood and Adolescence*, Cambridge University Press, New York.

Cook K.S., Levi M., Hardin R. (eds.) (2009), *Whom can we trust?: How groups, networks, and institutions make trust possible*, Russell Sage Foundation.

Corneo G., Jeanne O. (1997), *Snobs, bandwagons, and the origin of social customs in consumer behavior*, "Journal of Economic Behavior & Organization", vol. 32(3), pp. 333-347.

Davydenko V.A., Romashkina G.F. (2013), *Economic mechanisms of formation and reproduction of the social structure of the region*, Tyumen State University, Herald, (8), pp. 91-97.

Delhey J., Newton K. (2003), *Who Trusts: The Origins of Social Trust in Seven Nations*, "European Societies", vol. 5 (2), pp. 93-137.

Endress M. (2002), *Vertrauen*, Bielefeld.

Endress M. (2005), *Introduction: Alfred Schutz and contemporary social theory and social research*, *Explorations of the Life-World*, pp. 1-15.

Fukuyama F. (1995), *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*, no. D10 301 c. 1/c. 2, Free Press Paperbacks.

Gouldner A.W. (1960), *The norm of reciprocity: A preliminary statement*, "American Sociological Review", pp. 161-178.

Hirsch F. (1978), *Social Limits to Growth*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

Hirsch F. (2005), *Social limits to growth*, Routledge.

Hollis M. (1998), *Trust within reason*, Cambridge University Press.

Kaźmierczyk J. (2014), *Centralizacja działalności jako czynnik zmniejszający jej regionalny charakter (przykład banków w Polsce)*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze”, vol. 1, pp. 119-132.

Kaźmierczyk J. (2015), *Konsensus Poznański i Konsensus Azjatycki – jak daleko do Konsensusu Waszyngtońskiego? Analiza porównawcza. Pierwsze spostrzeżenia*, in: Pietraszkiewicz K. (ed.), *Sektor finansowy: stymulatory i zagrożenia rozwoju*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne (PTE), Warszawa, pp. 222-239.

Knack S., Keefer P. (1997), *Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation*, "The Quarterly Journal of Economics", vol. 112(4), pp. 1251-1288.

Knack S., Zak P.J. (2003), *Building trust: public policy, interpersonal trust, and economic development*, "Supreme Court Economic Review", vol. 10, pp. 91-107.

Luhmann N. (1980), *Trust and Power*, New York, John Wiley and Sons.

Nissenbaum H. (2001), *Securing trust online: Wisdom or oxymoron*, "BUL Rev.", vol. 81, p. 635.

Putnam R.D. (1993), *The prosperous community*, "The American Prospect", vol. 4(13), pp. 35-42.

Regions in Russia: socio-cultural portraits of regions in the context of the whole country (2009), Compilation and General edition, N.I. Lapin, L. A. Belyaeva.

Richins M.L., Rudmin F.W. (1994), *Materialism and economic psychology*, "Journal of Economic Psychology", vol. 15(2), pp. 217-231.

Rothstein B., Uslaner E.M. (2005), *All for all: Equality, corruption, and social trust*, "World Politics", vol. 58(01), pp. 41-72.

Sasaky M., Davydenko V.A., Romashkina G.F., Voronov V.V. (2013), *A comparative analysis of trust in different countries*, "Sotsiologicheskie Issledovaniya", vol. (3), pp. 60-73.

Seligman A.B. (1997), *The Problem of Trust*, Princeton University Press, New Jersey, pp. 5-7.

Sociocultural dynamics – a portrait of the Tyumen region: collective monograph (2015), Romashkina G.F., Davydenko V.A. (ed.), Publishing House of the Tyumen State University, Tyumen.

Trompenaars F. (2003), *Did the Pedestrian Die? Insights from the Greatest Culture Guru*, London, Capstone, pp. 129-166.

Uslaner E. (2002), *The moral foundations of trust*, Cambridge, Cambridge University Press.

Walker J., Ostrom E. (2009), *Trust and Reciprocity as Foundations for Cooperation. Whom can we trust*, pp. 91-124.

Weber M. (1978), *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, vol. 1, University of California Press, Berkeley.

Wuthnow R. (2002), *Loose Connections: Joining Together in America's Fragmented Communities*, About Harvard University Press.

Wuthnow R. (2004), *Trust as an aspect of social structure. Self, Social Structure, and Beliefs, Explorations in Sociology*, University of California Press, pp. 145-167.

Yamagishi T., Yamagishi M. (1994), *Trust and commitment in the United States and Japan*, "Motivation and Emotion", vol. 18(2), pp. 129-166.

Yamagishi T., Cook K.S., Watabe M. (1998), *Uncertainty, trust, and commitment formation in the United States and Japan*. "American Journal of Sociology", vol. 104, pp. 165-194.

Zak P.J., Knack S. (2001), *Trust and growth*, "The Economic Journal", vol. 111(470), pp. 295-321.

Waldemar Rydzak, dr hab.
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.115>

European Communication Monitor – kierunek zmian komunikowania się firm z otoczeniem

Abstrakt

Zmiana podejścia biznesu i naukowców do zagadnień związanych z rolą informacji oraz komunikowaniem się na gruncie nauk ekonomicznych skutkuje rozwojem koncepcji naukowych, w których funkcja strategicznego komunikowania ujmowana jest coraz częściej jako elementem zarządzania przedsiębiorstwem. Dialog firmy z otoczeniem przyczynia się do tworzenia ich niematerialnego kapitału – reputacji i zaufania a w konsekwencji wzrostu ich wartości rynkowej. W artykule podjęta została próba weryfikacji wybranych koncepcji teoretycznych wskazujących, że mobilna komunikacja, media społecznościowe, automatyzacja procesu komunikowania i analizy typu „big data”, to obszary komunikowania się firmy z interesariuszami zewnętrznymi o największym potencjale rozwoju w najbliższych latach. Obecnie ponad 72% przedstawicieli spółek giełdowych, organizacji rządowych i pozarządowych profesjonalnie zajmujących się komunikowaniem jest przekonana, że „big data” będzie miało znaczący wpływ na ich działania. Jednocześnie tylko 21% z nich wykorzystuje tego typu informacje w bieżącej działalności. Podobne zjawisko występuje w ocenie zwiększenia stopnia automatyzacji komunikowania się z interesariuszami oraz dopasowania zawartości treści do potrzeb współczesnych konsumentów. Co prawda 75% ekspertów działania takie uznaje za potrzebne, ale tylko 29 % z nich realizuje tego typu aktywności w praktyce.

Słowa kluczowe: strategiczne komunikowanie, analizy typu „big data”, mobilna komunikacja, automatyzacja procesu komunikowania.

The European Communication Monitor – the direction of change in company communication with stakeholders

The European Communication Monitor is the largest international research project focused on strategic communication. The main subjects of the 10th-anniversary edition of the study were, among others, issues related to social media, „big data” and the automation of the process of communication with stakeholders. More than 72% of respondents are convinced that „big data” will have a significant impact on their activities. At the same time, only 21% of them use this type of information in current business operations. A similar phenomenon is

evident when evaluating the increasing level of the automation of communication with stakeholders, as well as adjusting the content of the information to the needs of today's consumers. Almost 75% of experts consider such activities to be necessary, but only 29% of them put them into practice.

Key words: reputation, trust, leadership, strategic communication.

JEL CODE: D83, L14.

Wstęp

Zmiana sposobu funkcjonowania systemu społecznego i gospodarczego pod wpływem rozwoju technologii informatycznych oraz Internetu zachęca naukowców do poszukiwania nowych paradygmatów, które w kontekście rosnącej roli informacji będą umożliwiały precyzyjne badanie i analizę mechanizmów nowej rzeczywistości gospodarczej.

Jednym z pierwszych efektów zmieniającego się podejścia w ekonomii jest wzrost zainteresowania niematerialnymi aktywami – reputacją i zaufaniem (Rydzak 2011). W odróżnieniu od aktywów materialnych, przyrost wykorzystania czynnika niematerialnego powoduje zamiast spadku wzrost marginalnych korzyści z tytułu ich użycia (Grudzewski i in. 2010). Tym samym reputacja przedsiębiorstw czy gospodarek narodowych przestaje być postrzegana przez ekonomistów jedynie w kategorii potencjalnej bariery wejścia czy katalizatora transakcji zawieranych na rynku¹. W turbulentnym, burzliwym otoczeniu reputacja i zaufanie mogą być istotnym elementem przewagi konkurencyjnej a informacja i komunikowanie jest jednym z ważniejszych sposobów budowy reputacji i legitymizacji działań przedsiębiorstw. Celem artykułu jest wskazanie trendów w strategiach komunikowania przedsiębiorstw z otoczeniem w latach 2007-2016 oraz weryfikacja szybkości i zakresu wykorzystania najnowszych obszarów i kanałów komunikowania się przedsiębiorstw z ich otoczeniem biznesowym. Podstawą rozważań w tym zakresie są badania naukowe, w głównej mierze o charakterze eksploracyjnym, zrealizowane na zasadzie

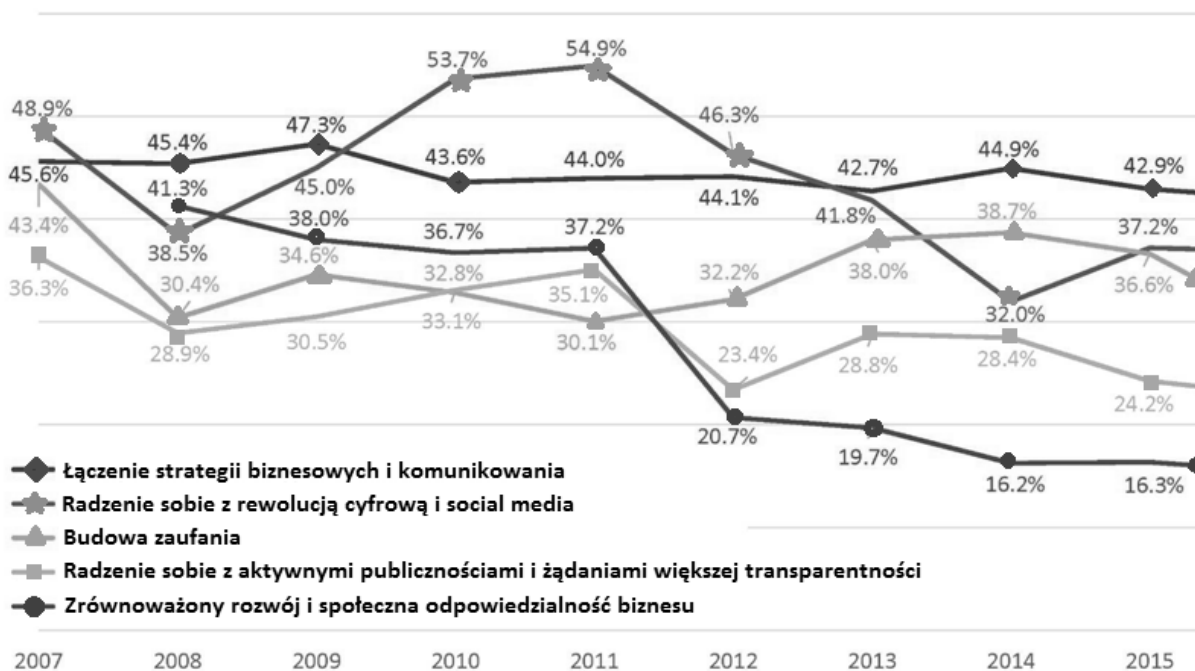
¹ Rozważania na temat miejsca reputacji w ekonomii były prowadzone już od wczesnych lat 80. ubiegłego wieku w ramach teorii gier. Reputacja była w niej traktowana jako rodzaj informacji - opinii o jednej ze stron transakcji. W nowej ekonomii porównawczej (New Comparative Economics, NCE) przyjmuje się, że największą efektywność systemu ekonomicznego uzyskuje się w punkcie, w którym społeczne koszty wolnego rynku równoważą się ze społecznymi kosztami regulacji państwa. Punkt równowagi zależy od specyfiki rynku, powtarzalności transakcji i asymetrii informacji. Zaufanie i pozytywna reputacja mogą umożliwić zawarcie transakcji lub obniżyć jej koszty. Taki sam efekt, w przypadku braku zaufania i pozytywnej reputacji, może zostać osiągnięty za pomocą interwencji państwa na rynku (poprzez regulacje prawne i zaangażowanie majątku państwowego) (Płóciennik 2007).

współautorstwa w ramach projektu European Communication Monitor (ECM)² przez autora niniejszego artykułu. W kontekście wyników badań z lat wcześniejszych przyjęto wstępnie, że respondenci w predykcji zjawisk przyszłych mają skłonność do przeszacowywania znaczenia niektórych obszarów.

Dialog przedsiębiorstw z interesariuszami zewnętrznymi

W efekcie rewolucji w zakresie dostępu do informacji, zmiany sposobu komunikowania oraz dostrzegania roli zaufania i reputacji we współczesnej gospodarce coraz częściej strategię komunikowania stają się elementem strategii biznesowych. Zmiany choć przebiegają stosunkowo szybko, to jednak mają charakter ewolucyjny niż rewolucyjny. Według badań European Communication Monitor (ECM) w ocenie ekspertów ds. komunikowania na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat (od 2007 do 2015 roku) łączenie strategii biznesowej ze strategią komunikowania było jednym dwóch najważniejszych wyzwań jakie stały przed przedsiębiorstwami. Na uwagę jednocześnie zasługuje fakt, że tematyka zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności biznesu, mocno obecna w ostatnich latach w debatach i koncepcjach ekonomistów z roku na rok traci według badanych ekspertów na znaczeniu (spadek z 41,3% w 2008 roku do 15,4% w 2016 roku) (ECM 2016).

² ECM jest projektem badawczym realizowanym przez 23 uniwersytety w 43 krajach (w tym: University of Leipzig, Leeds Metropolitan University, University of Amsterdam, University of Ljubljana, University Rey Juan Carlos, IULM University, University of Bordeaux 3, University of Lugano, Aarhus University, University of Oslo, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu) pod patronatem European Public Relations Education and Research Association (EUPRERA). Kwestionariusz ankietowy ECM 2016 opracowano, tak jak w poprzednich latach, wyłącznie w języku angielskim. Nie był on tłumaczony w żadnym z krajów, w którym realizowano badania. Organizatorom badania zależało na stworzeniu takich samych warunków (w tym także i pewnych ograniczeń), tak aby uniknąć błędów ewentualnego tłumaczenia wynikających z różnic semantycznych. Kwestionariusz ankietowy zawierał 32 pytania podzielone na 14 sekcji. Wszystkie pytania odnosiły się do hipotez oraz instrumentów wykorzystywanych w latach wcześniejszych. Pre-test został przeprowadzony na grupie 40 osób z 15 europejskich krajów a badania właściwe zrealizowano na przestrzeni 5 tygodni w marcu 2016 roku w formie ankiety online. Zaproszenie zostało wysłane emailiem do ponad 40 tys. ekspertów praktyków zajmujących się w swojej pracy problematyką strategii informacyjnych, strategicznym komunikowaniem, public relations czy rzecznictwem prasowym. 6902 z nich przystąpiło do wypełniania ankiety a 3287 wypełniło kwestionariusz w całości. Do ostatecznej analizy wykorzystano 2710 poprawnie wypełnionych formularzy ankietowych. Pozyskane dane przetwarzano za pomocą pakietu SPSS. W zależności od zmiennych, do potwierdzenia statystycznej istotności oraz wykrycia zależności wykorzystywano w analizie test chi-kwadrat Pearson'a (χ^2), korelację rang (ρ) Spearmana, tau Kendalla, V Cramera.

Rysunek 1. Najważniejsze wyzwania w obszarze komunikowania się przedsiębiorstw z interesariuszami

Źródło: ECM 2016, s. 56.

Spadek znaczenia CSR w budowaniu reputacji i zaufania do przedsiębiorstw jest zjawiskiem trwałym, poczynając od momentu rozpoczęcia pomiaru tej zmiennej w 2008 roku, przypadającej na okres kryzysu sektora finansowo-bankowego. Największe załamanie w ocenie znaczenia tego obszaru w działaniach informacyjnych przedsiębiorstw nastąpiło na przełomie lat 2011 – 37,2% a 2012 – 20,7%, czyli w okresie, w którym pojawiło się pierwsze ożywienie po kryzysie z 2008 roku (ECM 2015, 2014, 2013, 2012, 2011, 2010, 2009, 2008, 2007).

Obserwacja tego trendu w oparciu o deklaracje osób zajmujących się w przedsiębiorstwach komunikowaniem może zachęcać do realizacji osobnych badań eksplanacyjnych poświęconych temu problemowi. Zjawisko spadku zainteresowania tematem CSR w przedsiębiorstwach (w kontekście komunikowania), w kontekście wzrostu popularności zagadnień zrównoważonego rozwoju, a w nim także społecznej odpowiedzialności biznesu w debatach naukowych należy uznać za intrygujące. Może to prowadzić do dwóch alternatywnych wniosków. Przedsiębiorstwa cały czas realizują działania CSR, ale nie uznają ich jako wyróżniki względem konkurencji, więc nie komunikują o nich interesariuszom zewnętrznym. Alternatywą może być sformułowanie tezy o powolnym wycofywaniu się przedsiębiorstw z praktyk CSR. Powodem może być spadek użyteczności tego typu działań, przy rosnących kosztach dla przedsiębiorstw.

Zmiana technologiczna jaka dokonała się na przestrzeni ostatnich kilku lat, łatwość w dostępie do informacji i wyrażaniu opinii, przy jednoczesnej większej aktywności konsumentów na rynku (pojawienie się prosumentów aktywnie pozyskujących informacje o przedsiębiorstwach) powoduje, że firmy komunikując się coraz częściej muszą korzystać z nowoczesnych kanałów komunikowania się wykorzystywanych przez ich interesariuszy. Stały, bieżący kontakt z interesariuszami zdaniem niektórych teoretyków zapewnią w najbliższej przyszłości kanały komunikacji mobilnej (Avidar i in. 2013; McCorkindale, Morgoch 2013). Wraz z wchodzeniem kolejnych pokoleń na rynek przedsiębiorstwa, dbając o relacje z obecnymi i potencjalnymi interesariuszami, muszą być aktywne w mediach społecznościowych (Freberg i in. 2011). Ewolucja oczekiwań konsumentów, coraz częściej oczekujących nie tylko gotowego produktu, ale indywidualnej opieki przed i po sprzedażowej to wyzwanie dla wielu przedsiębiorstw. Nie tylko logistyczne, ale także finansowe. Jednym z rozwiązań obniżającym koszty firm jest automatyzacja procesu komunikowania (Phillips 2015). Jakość treści tworzonej przez boty jest obecnie jeszcze niska, ale postęp prac nad sieciami neuronowymi i sztuczną inteligencją z pewnością szybko zmieni tą sytuację.

W efekcie rewolucji w zakresie dostępu do informacji, zmian sposobów komunikowania się interesariusze coraz częściej mają problem z nadmiarem informacji. Zbyt duża podaż informacji oraz brak czasu na jej przetworzenie prowadzi do pojawienia się trudności w selekcji przydatnych biznesowo treści oraz ich prawidłowym zrozumieniem i interpretacją. Współczesny dialog przedsiębiorstwa z jego otoczeniem biznesowym nie powinien więc ograniczać się wyłącznie do dostarczania informacji do otoczenia, ale także na wstępnej selekcji informacji, dopasowaniu jej do poszczególnych grup otoczenia oraz tłumaczeniu ich znaczenia dla odbiorców. Rozwój społeczeństwa cyfrowego to rewolucja w dostępie do danych, które mogą być przydatne nie tylko w opracowaniu strategii biznesowych przedsiębiorstw, ale także w komunikowaniu się firm z interesariuszami. W tym obszarze jako potencjalne źródło budowy przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw oraz kształtowania pożądanych realizacji z otoczeniem wskazuje się na analizy typu „big data” - opracowania agregujące informacje z wielu rozproszonych źródeł i prezentowane w przystępny sposób (Gandomi, Haider, 2015).

Big data w strategicznym komunikowaniu

Rozwój technologii komputerowych, digitalizacja oraz coraz mocniejsza integracja z siecią Internet (np. internet rzeczy) to z jednej strony poprawa komfortu życia

dla użytkowników / konsumentów, z drugiej strony duże wyzwanie dla przedsiębiorstw. Wraz z informatyzacją produktów i usług konsumenci oraz producenci świadomie bądź nie, przekazują dużą ilość informacji, która może być cennym zasobem wykorzystanym do dalszego rozwoju lub poprawy pozycji na rynku. Dane to „pieprz i sól” gospodarki informacyjnej (Mayer-Schoenberger, Cukier 2013), coraz częściej jednak prosta analiza danych pochodzących ze źródeł bezpośrednich poszerzana jest o prognozy opracowywane na podstawie danych pochodzących z innych obszarów. Cyfryzacja informacji i komputeryzacja jaka dokonała się na przestrzeni ostatnich dwóch dekad pozwala jednocześnie na przetwarzanie i łączenie informacji na skalę, która wcześniej byłaby niewyobrażalna. Przykładem firm nowego typu, które dostrzegły siłę w analizach „big data” są Facebook czy Google, które tworzą algorytmy profilujące użytkowników sieci a następnie wiedzę z tego obszaru wykorzystują do sprzedaży usług i towarów własnych lub cudzych. Badania ECM 2016 wskazują, że rewolucja na skalę Facebooka czy Googla w zakresie masowego wykorzystania danych udostępnianych przez konsumentów w kanałach elektronicznych jest jeszcze przed nami. Co prawda 72,3% ekspertów uważa, że zjawisko „big data” jest istotne i zmieni sposób funkcjonowania przedsiębiorstw, ale tylko 59,3% na bieżąco monitoruje informacje z nim związane. Jednym z problemów z jakim zderzają się eksperci jest trudność w zdefiniowaniu rodzajów informacji, które można sklasyfikować jako przynależne do pojęcia „big data”. W efekcie deklarowany poziom wykorzystywania strumienia danych z różnych obszarów gospodarczych na potrzeby własnej działalności biznesowej jest stosunkowo niski – 21,2%, choć kolejne 16,8% respondentów, zadeklarowało, że zamierza wdrożyć do końca 2017 roku odpowiednie rozwiązania w przedsiębiorstwach, w których pracują. Analizując powyższe zagadnienie w podziale na typ podmiotów można zauważyć, że prym w wykorzystaniu strumienia danych płynących z rynku wiodą firmy notowane na giełdzie (23,4%) i firmy doradcze (22,3%) a stosunkowo słabo wypadają w tym zakresie organizacje rządowe (18,3%) i pozarządowe (16,3%). Prognozy na 2017 rok wskazują, że przedsiębiorstwa o kapitale prywatnym (21,1%) planują najwięcej realizacji projektów z wykorzystaniem „big data” w porównaniu do innych przedsiębiorstw czy też organizacji non-profit (16%). Te ostatnie jednocześnie są grupą dominującą wśród podmiotów, które nie są w ogóle zainteresowane wykorzystaniem tego typu danych do własnej aktywności (54,9%).

W większości przypadków analizy „big data” wykorzystanie są w planowaniu generalnej strategii działania przedsiębiorstw lub w zakresie opracowywania prognoz rynkowych

(55,3%, częstotliwość wykorzystania 3,52 w skali 5 stopniowej, gdzie 1 oznaczało „nigdy” a 5 – „zawsze”). Na drugim miejscu dane typu „big data”, wykorzystywane są do oceny działań własnych, w tym do pomiaru rezultatów i efektywności (45,9%, częstotliwość wykorzystania 3,27). Do działań operacyjnych i taktycznych np. dopasowania zawartości treści do poszczególnych audytoriów/ grup interesariuszy wykorzystanie analiz „big data” deklaruje 36,5% ekspertów (2,99 częstotliwość wykorzystania).

Automatyzacja treści i dopasowanie jej do potrzeb interesariuszy

Tak jak w przypadku dostrzegania dużego znaczenia „big data” w działalności gospodarczej przy jednoczesnym słabym poziomie realizacji działań własnych w tym zakresie, podobne zjawisko występuje także przy automatyzacji komunikowania się przedsiębiorstw z interesariuszami oraz dopasowania zawartości treści do potrzeb konsumentów. Co prawda 75% ekspertów działania takie uznaje za potrzebne, ale tylko 29% z nich realizuje tego typu aktywności w praktyce. W przypadku adaptacji przygotowywanych przez przedsiębiorstwa treści do algorytmów indeksacji tekstów przez wyszukiwarki internetowe czy platformy social mediów, różnica między deklarowanym znaczeniem a poziomem realizacji wynosi 45,8%. 75% respondentów uważa takie działania za istotne, ale tylko 29,2% realizuje te działania w praktyce. Podobna różnica występuje w przypadku wykorzystania narzędzi, które na bazie zaprogramowanych algorytmów w pełni lub w półautomatycznym trybie dopasowywałyby rodzaj dystrybuowanej informacji do poszczególnych grup interesariuszy. Różnica w ocenie znaczenia i poziomie stosowania wynosi w tym przypadku 43,2%, przy czym 66,9% respondentów dostrzega znaczenie automatyzacji dopasowania wysyłanych treści, ale tylko 23,6% stosuje tego typu narzędzia w praktyce. W przypadku bardziej skomplikowanych działań z zakresu komunikowania się przedsiębiorstw z otoczeniem takich jak automatyczne lub półautomatyczne modyfikowanie istniejących treści lub tworzenie nowych na potrzeby poszczególnych interesariuszy różnice nie są tak duże (39,2% dla modyfikacji i 33,6% dla tworzenia nowych treści). Może to wynikać z niższego znaczenia jakie eksperci przypisują do bardzo szczegółowego modyfikowania treści (46,3% zadeklarowane duże znaczenie przy jednoczesnym 7% poziomie realizacji modyfikowania treści oraz 46% zadeklarowane duże znaczenie przy jednoczesnym 12,2% poziomie realizacji dla tworzenia nowych, sprofilowanych informacji). Powyższe dane z badań wskazują, że w przypadku prac nad treściami eksperci preferują przygotowanie materiałów od podstaw niż modyfikowanie już istniejących treści. Powodów

dla takich preferencji może być kilka. Wyniki badań z lat wcześniejszych wskazują, że wśród ekspertów narasta poczucie przeciążenia pracą. Nowe technologie powodują pojawienie się nowych obowiązków, które wymagają dodatkowego nakładu czasu pracy. Dochodzi do paradoksu, w którym digitalizacja treści, informatyzacja oraz Internet zamiast skrócić/ułatwić pracę z informacją i interesariuszami wydłużają ją wywołując jednocześnie wśród ekspertów poczucie konieczności bycia on-line 24 godziny na dobę. W tym kontekście nie dziwią wprowadzone od stycznia 2017 roku we Francji rozwiązania prawne, które chronią pracowników przed karami pracodawców, w przypadku braku reakcji na korespondencję email wysłaną poza godzinami pracy.

Trendy w wykorzystaniu technologii mobilnych

Mimo zmian technologicznych znaczenie i skuteczność komunikowania się „twarzą w twarz” pozostaje w ocenie ekspertów na bardzo wysokim poziomie – 77,6%. Jednocześnie e-gospodarka i łatwy dostęp do interesariuszy w sieci Internet wymusza wprowadzenie dodatkowych kanałów komunikowania się przedsiębiorstw z otoczeniem. Zdaniem 72,2% ekspertów komunikowanie online za pośrednictwem mediów społecznościowych będzie jednym z ważniejszych obszarów i sposobów komunikowania się przedsiębiorstw z interesariuszami. W ciągu najbliższych trzech lat znaczenie tego obszaru wzrośnie do 88,9% (+12,7% do 2019 roku). W nieco mniejszym stopniu zdaniem ekspertów wzrośnie znaczenie komunikowania online za pośrednictwem stron www, intranetu czy poczty email z 76,9% obecnie do 82,9% w prognozie do 2019 roku. Najszybciej będzie rozwijać się komunikowanie się przedsiębiorstw z interesariuszami za pomocą aplikacji mobilnych na smartfony i tablety – z 63,7% obecnie do 91,2% w 2019 roku (+27.5%). Przykładem zintegrowanych rozwiązań biznesowo-komunikacyjnych mogą być aplikacje wdrażane przez banki, które nie tylko zapewniają możliwość wykonania operacji bankowej, ale wykorzystywane są do dwustronnej komunikacji z klientami. Prawdopodobnie na szybkość zmian w komunikowaniu za pomocą technologii mobilnych wpływa nie tylko obawa odnośnie dodatkowego obciążenia obowiązkami służbowymi, ale także bariera wiedzy technologicznej. Należy zauważyć, że wraz z wiekiem pracowników niechęć do korzystania z nowych technologii wzrasta. Badania ECM 2016 wykazały, że istnieje silna statystyczna zależność między wiekiem respondenta a przypisywaniu znaczenia dla technologii mobilnych w komunikowaniu (skala od 1 do 5, gdzie 5 oznacza „bardzo ważne” a 1 „nieistotne” – 3,71** dla osób powyżej 60 roku życia, 3,87** dla osób w wieku między 50 a 59 lat, 4,00**

dla osób w wieku między 40 a 49 lat, 4,16** dla osób w wieku między 30 a 39 oraz 4,35** dla osób w wieku 29 lat lub młodszych, dla $p \leq 0,01$).

Podsumowanie

Integracja strategii komunikowania ze strategiami biznesowymi oraz wykorzystanie nowych technologii w prowadzeniu skutecznego dialogu z otoczeniem to działania, które znalazły się w czołówce wyzwań przed jakimi stoją eksperci ds. komunikowania. Założenia, że mobilna komunikacja, media społecznościowe, automatyzacja procesu komunikowania i analizy typu „big data”, to obszary komunikowania się firmy z interesariuszami zewnętrznymi postrzegane przez ekspertów od komunikowania jako bardzo ważne dla skuteczności komunikowania się przedsiębiorstwa z rynkiem zostały zweryfikowane w badaniach pozytywnie. Jednocześnie analiza danych wskazała, że poziom wdrożenia nowych technologii jest jednak jeszcze bardzo niski. Na uwagę zasługuje fakt, że uwaga powyższa odnosi się także do przedsiębiorstw funkcjonujących w krajach wysokorozwiniętych. Powody takiego stanu rzeczy są różne, ale z pewnością można do nich zaliczyć wysokie koszty wdrożenia, brak wiedzy techniczno-technologicznej czy braki kadrowe i czasowe. W oparciu o wyniki badań ECM z lat wcześniejszych można jednocześnie zauważyć, że wdrożenie nowych rozwiązań w zakresie komunikowania się przedsiębiorstw z interesariuszami odbywa się na zasadzie ewolucji niż rewolucji, jak to sugerowali autorzy opracowań teoretycznych. Już w ECM 2013 widać było wyraźną różnicę w odpowiedziach respondentów odnośnie znaczenia mediów mobilnych w komunikowaniu a realnym poziomem wykorzystania tego kanału. W 2016 roku szacunki odnośnie znaczenia komunikowania w oparciu o technologie mobilne także były bardzo optymistyczne. Można jednak zaryzykować tezę, że tak jak w przypadku „big data” czy automatyzacji treści, choć większość przedsiębiorstw zdaje sobie sprawę z konieczności wprowadzania zmian w sposobach komunikowania i tworzenia treści, zamierza je realizować sukcesywnie. Głównym wyzwaniem przed jakim stali i stoją eksperci jest integracja starych i nowych kanałów komunikowania przedsiębiorstwa z interesariuszami oraz takiej prezentacji informacji, aby mimo ograniczeń związanych z wielkością ekranów urządzeń mobilnych udało się zawrzeć w niej najbardziej istotne dla firm wątki (Rydzak, Verhoeven 2016). W udzielanych przez ekspertów odpowiedziach widać obecnie większą ostrożność w szacowaniu stopnia udziału nowych technologii w komunikowaniu przedsiębiorstw i organizacji. O ile wcześniej wskazywano na trend zmierzający do wyparcia przez nowe

technologie tradycyjnych form dialogu, to obecnie dostrzega się koegzystencję i wzajemne uzupełnianie się kanałów online i tradycyjnych. Wyzwaniem dla firm w najbliższych kilku latach będzie taka realizacja dialogu, aby mimo wielokanałowej komunikacji i różnych grup otoczenia zapewnić spójność komunikatów skierowanych do interesariuszy.

Zaprezentowane wyniki to drobny wycinek z badań ECM. Dane mają wysoki walor aplikacyjny, gdyż pozwalają na porównania własnych rozwiązań przedsiębiorstw do średniej europejskiej. Dodatkową korzyścią może być wykorzystanie zaprezentowanych wyników w dyskusjach z zarządami firm nad koniecznością wprowadzenia zmian i wyasygnowania dodatkowych środków finansowych na inwestycje związane z technologiami informatyczno-informacyjnymi. Niektóre obserwacje z badań ECM, jak choćby dotyczące CSR stanowią jednocześnie dobre uzasadnienie do podjęcia badań eksplanacyjnych poszukujących wyjaśnień zaobserwowanego trendu spadkowego.

Bibliografia

Avidar R., Ariel Y., Malka V., Levy E.C. (2013), *Smartphones and young publics: A new challenge for public relations practice and relationship building*, „Public Relations Review”, no. 39(5), p. 603-605.

Freberg K., Graham K., McGaughey K., Freberg L.A. (2011), *Who are the social media influencers? A study of public perceptions of personality*, „Public Relations Review”, no. 37(1), p. 90-92.

Gandomi A., Haider M. (2015), *Beyond the hype: Big data concepts, methods, and analytics*, „International Journal of Information Management”, no. 35(2), p. 137-144.

Grudzewski W.M., Hejduk I.K., Sankowska A., Wańtuchowicz M. (2010), *Sustainability w biznesie czyli przedsiębiorstwo przyszłości. Zmiany paradygmatów i koncepcji zarządzania*, Poltext, Warszawa.

Mayer Schönberger V., Cukier K. (2013), *Big Data: A revolution that will transform how we live, work and think*, Boston, MA, New York, NY: Houghton Mifflin Harcourt.

McCorkindale T., Morgoch M. (2013), *An Analysis of the Mobile Readiness and Dialogic Principles on Fortune 500 Mobile Websites*, „Public Relations Review”, no. 39(3), p. 193-197.

Phillips D. (2015), *The automation of public relations: A perspective on the development of automation affecting public relations*, Woodbridge, UK: BLURB.

Płóciennik S. (2007), *Problemy niemieckiego rynku pracy w perspektywie nowej ekonomii porównawczej*, Centrum Studiów Niemieckich i Europejskich im. Willy Brandta, Uniwersytet Wrocławski, <http://mikro.univ.szczecin.pl/bp/pdf/76/22.pdf>, (dostęp: 22.12.2010).

Rydzak W. (2011), *Reputacja a działania informacyjne organizacji w sytuacjach kryzysowych i determinany ich wyboru*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

Rydzak W., Verhoeven P. (2016), *European Communication Monitor 2014 - nowe trendy w komunikowaniu*, w: Adamus-Matuszyńska A., *Public Relations w perspektywie naukowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice, s. 91-99.

Zerfass A., Ruler B.V., Rogojinaru A., Verčič D., Hamrefors S. (2007), *European Communication Monitor 2007, Trends in Communication Management and Public Relations – Results and Implications*, University of Leipzig - EUPRERA, Lipsk.

Zerfass A., Moreno A., Tench R., Verčič D., Verhoeven P. (2008), *European Communication Monitor 2008. Trends in Communication Management and Public Relations – Results and Implications*, EUPRERA, University of Leipzig, Bruksela-Lipsk.

Zerfass A., Moreno A., Tench R., Verčič D., Verhoeven P. (2013), *European Communication Monitor 2013. A Changing Landscape – Managing Crises, Digital Communication and CEO Positioning in Europe. Results of a Survey in 43 Countries*, EACD/EUPRERA, Helios Media, Bruksela.

Zerfass A., Moreno A., Tench R., Verčič D., Verhoeven P. (2014), *European Communication Monitor 2014. Excellence in Strategic Communication – Key Issues, Leadership, Gender and Mobile Media. Results of a Survey in 42 Countries*, EACD/EUPRERA, Helios Media, Bruksela.

Zerfass A., Moreno A., Tench R., Verčič D., Verhoeven P. (2016), *European Communication Monitor 2016. Exploring trends in big data, stakeholder engagement and strategic communication. Results of a Survey in 43 Countries*, EACD/EUPRERA, Quadriga Media, Berlin.

Monika Spychalska-Wojtkiewicz, dr
Monika Tomczyk, dr
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
Uniwersytet Szczeciński

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.116>

**Modele innowacyjności społecznej na przykładzie analizy działania podmiotów
Szczecińskiego Inkubatora Kultury**

Abstrakt

Innowacje społeczne nie charakteryzują się określonymi modelami ich wdrażania, z tego też względu dokonano teoretycznej i praktycznej analizy zarządzania ich wdrażaniem. Projekt REKreacja Szczecińskiego Inkubator Kultury posłużył do określenia specyfiki innowacji społecznych. Zwrócono szczególną uwagę na cykl życia innowacji społecznych, modele komercjalizacji, jak i aspekty będące motorem innowacji. Autorki wskazują na możliwość wdrażania innowacji społecznych w różnego rodzaju organizacjach.

Słowa kluczowe: innowacje, innowacje nietechnologiczne, innowacje społeczne, modele innowacyjności.

**Models of social innovation based on the example of entities from the Szczecin Incubator
for Culture**

Abstract

Social innovation is not characterized by specific models of their implementation. For this reason theoretical and practical analysis of the management of their implementation have been made. The project RECreation of Szczecin Culture Incubator helped to define the specificity of social innovation. Particular attention was paid to the life cycle of social innovation, the commercialization models, and the drivers of innovation. The authors point to the possibility of applicability of social innovations in various types of organizations.

Keywords: innovation, non-technological innovation, social innovation, innovation models.

JEL CODE: M21, M30, A13.

Wstęp

Innowacje społeczne stanowią dość szerokie zagadnienie przez co utrudnione jest metodyczne podejście do sposobu zarządzania nimi. Celem prac stało się więc określenie pozycji innowacji społecznych wśród innowacji a co za tym idzie zdiagnozowanie modeli ich

wdrażania. Wybór tematu uzasadnia fakt istnienia dobrych praktyk w zakresie wdrażania innowacji społecznych, które nie są jednak szeroko opisywane i analizowane. Celem określenia modeli innowacji społecznej dokonano analizy danych zastanych oraz studium przypadku.

Miejsce innowacji społecznych w innowacjach nietechnologicznych

Innowacyjność jest procesem, a nie jedynie jednorazowym wydarzeniem. Co więcej, jest to proces w znaczącej mierze oparty na unikatowej wiedzy, nieszablonowych rozwiązaniach, wyjątkowych i zróżnicowanych zasobach ludzkich a nie jedynie technologii. Teoria taka stoi w kontrze nadal dominującego wśród polskich przedsiębiorców przekonania, że innowacje to przede wszystkim nowe technologie, które powstały w wyniku przeprowadzonych badań.

B. Bigliardi i A.I. Dormio, na podstawie wytycznych Oslo Manual, wyróżniają dwie grupy innowacji: związane oraz niezwiązane ze zmianami techniczno-technologicznymi. Do pierwszej włącza się: innowacje produktowe oraz procesowe, podczas gdy do drugiej: organizacyjne i marketingowe (Bigliardi, Dormio 2009, s. 223-242). W teorii literatury zauważa się jednak, że paradygmat innowacji technologicznych, jako jedynego stymulatora rozwoju innowacji oraz wyznacznik pomiaru ma swoje ograniczenia. Niemniej jednak innowacje technologiczne są łatwiejsze w identyfikacji oraz pomiarze, niż innowacje tzw. „miękkie” czyli nietechnologiczne. To właśnie te drugie z uwagi na swój w znacznej mierze niematerialny charakter, powiązanie z procesem ciągłego udoskonalania, trudno mierzyć tradycyjnymi metodami w postaci nakładów i wyników (Markiewicz 2010, s. 49).

Innowacje nietechnologiczne określane są w podręczniku Oslo jako innowacje organizacyjne i marketingowe, niemniej jednak zauważa się, istotne zmiany w podejściu do innowacyjności, w tym nietechnologicznej, w związku z czym opracowywana jest obecnie nowa wersja podręcznika Oslo, która zawierać będzie uaktualnienia w tym temacie. Innowacyjność nietechnologiczna powszechnie określana jest dość szeroko, przez co wskazywać można, że innowacje społeczne również należą do tej grupy. Niemniej jednak innowacje społeczne posiadają cechę charakterystyczną odróżniającą ją od innych rodzajów innowacji, a mianowicie zysk, który w przypadku tego rodzaju innowacji nie stanowi po prostu wymiaru ekonomicznego. Innowacje społeczne powinny przynosić zysk, w tym np. podmiotom je wdrażającym, nie powinny być jednak jedynie działalnością charytatywną, co

więcej, innowacje te powinny przynosić zysk w postaci polepszania jakości pracy, czy też życia ich odbiorcom.

Innowacje społeczne stanowić mogą siłę napędową, kreacyjną przedsiębiorstwa, pobudzając jego działalność przez dostarczanie nowych pomysłów, informacji płynących zarówno od pracowników, jak i z rynku. Innowacje wymagają gotowości do poszukiwania zmian jako sposobu bardziej efektywnego działania. Drogą do innowacji społecznych może być np. przyjęta polityka odpowiedzialnego biznesu lub też wartości dzielonej (Porter, Kramer 2011, s. 21). Aspekt wprowadzania innowacji społecznych dotyczyć może przedsiębiorstw dużych ale i małych i średnich, czy też podmiotów ekonomii społecznej (fundacje, stowarzyszenia, czy spółdzielnie). Jedynym ograniczeniem ich zastosowania może być niska kreatywności przedsiębiorców w kontekście potrzeb społecznych.

Obszary, jakich dotyczą zarówno innowacje nietechnologiczne, jak i innowacje społeczne są więc na tyle bliskie i łatwe do zdefiniowania dla każdego przedsiębiorcy, że bez względu na wielkość jego firmy, generowane przychody czy też zasięg rynku bądź sektor, na którym działa, mogą być skutecznym narzędziem również w podnoszeniu konkurencyjności. W obecnych warunkach działalność podmiotów powinna charakteryzować się dynamizmem rozwojowym, a przez to zdolnością do podejmowania ryzyka i wykorzystania szans jakie stwarzają nowe produkty, nowe rynki i możliwości lepszego zaspokajania potrzeb konsumentów (Pomykalski 2005, s. 32).

Innowacje społeczne to działania społeczne mające na celu polepszenie jakości życia osób, społeczności, narodów, firm, środowisk czy grup społecznych (Marciniec 2009, s. 8). Innowacje społeczne, w związku ze swoją specyfiką stanowią bardzo dogodne rozwiązanie, które charakteryzuje łatwość zastosowania przede wszystkim przez mniejsze oraz średnie przedsiębiorstwa o specyfice usługowej. Niestety innowacje te nie są powszechnie doceniane, pomimo, że wymuszają bardziej strategiczne myślenie przedsiębiorstw, tak potrzebne w celu zdobycia przewagi konkurencyjnej, szczególnie gdy obecne otoczenie rynkowe jest niepewne. Innowacje społeczne można również zdecydowanie łatwiej zastosować w firmach, które nie mogą sobie pozwolić na kosztowne inwestycje, np. w zakup nowoczesnych technologii, bądź też takowe nie są kluczowe dla ich działalności.

Obszar innowacji nietechnologicznych oraz społecznych nie stanowi dla przedsiębiorców obszaru zupełnie obcego, ale jest on nadal bliżej niezdefiniowany wśród polskich

przedsiębiorców. Potencjał zaś jaki ze sobą niesie może stanowić przyczynek do tego by właściwe go ukierunkować, tak by stanowił skuteczne dynamo dla podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora MSP.

Przedsiębiorcy coraz częściej spontanicznie zdają sobie sprawę z faktu, iż innowacyjność to nie tylko maszyny i wysoka technologia, co jeszcze nie takt dawno było myśleniem powszechnym. Opisując innowacje wskazują, że składa się na nią szereg pojęć, np.: (*Spoleczne determinanty...* 2007, s. 5-6):

- firma innowacyjna, to: firma dająca więcej swobody pracownikom, przez co zwiększa ich innowacyjność,
- innowacyjny produkt, to: produkt powstały w oparciu o potrzeby klienta,
- obszary w firmie, które mogą być innowacyjne, to: linia technologiczna, ale i obsługa klienta, a wraz z nimi sprzedaż, zarządzanie oraz przepływ informacji.

Jak wskazuje praktyka gospodarcza, bardzo powoli, aczkolwiek poprawia się w przedsiębiorstwach wdrażanie innowacji⁶⁷, w tym i nietechnologicznych (Baczko 2008, s. 3-5). W obszarze organizacyjnym najczęściej stosowanymi innowacjami w ostatnim okresie było wdrażanie nowych (Starczewska-Krzysztosek 2008, s. 5-7): metod rozwoju osobistego pracowników, systemów zarządzania jakością, czy metody organizacji działalności biznesowej. Tym samym w ślad za takimi rodzajami zmian, często polepszającymi kreatywność pracowników, postępować mogą innowacje społeczne.

Zainteresowanie innowacjami społecznymi powoli, aczkolwiek ustawicznie wzrasta. Wskazanie przez przedsiębiorców na fakt, iż interesują ich innowacje w zakresie projektowania produktów oraz usług pozwala sądzić, że trend ten będzie się pogłębiał, wraz ze wzrostem świadomości dotyczącej designu usług (ang. *service design*)⁶⁸. Coraz częściej okazuje się, iż przedsiębiorstwa są bardziej innowacyjne organizacyjnie i marketingowo niż produktowo i procesowo (*Działalność innowacyjna...* 2008, s. 2). Trend ten stanowić może

⁶⁷ Dotychczasowe badania Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN dowodzą, że istnieje w Polsce rosnąca grupa małych przedsiębiorstw, które nie tylko działają w skali globalnej, ale także inwestują znaczne środki w badania i rozwój, kooperują z przedsiębiorstwami na całym świecie, w konsekwencji podnosząc swoją konkurencyjność nie tylko na rynku lokalnym.

⁶⁸ *service design* istnieje jako dyscyplina, od początków lat 90-tych ubiegłego wieku, niemniej jednak wraz z rozpowszechnieniem Internetu, zwiększona świadomość konsumenckiej, wzrostem konkurencji, konieczne projektowanie interakcji z klientem, doprowadziło do rozwoju dziedziny, która w Polsce dopiero rozpoczyna swój rozwój, <http://wiadomosci.mediaryn.pl/arttykul/marketing-marketing,service-design-czyli-projektowanie-uslug,39372,2,1,1.html>, 29.10.2011.

wskazanie na fakt, iż zarządzanie innowacji w zakresie technologicznymi nie jest już jedynym obszarem zainteresowania przedsiębiorców.

Coraz powszechniej praktyka gospodarcza dostarcza przykładów na większe znaczenie innowacji marketingowych i organizacyjnych, ale i społecznych w przedsiębiorstwach usługowych, co wynika właśnie z charakteru ich działalności, jak również bezpośredniego kontaktu z nabywcą (Starczewska-Krzysztozek 2008, s. 5-7).

Innowacjom w sektorach o niskim i średnim udziale technologii często poświęca się mniej uwagi niż innowacjom w sektorach o wysokim udziale technologii. Jednakże w takich właśnie w sektorach mogą wywierać one znaczący wpływ na rozwój gospodarczy ze względu na ich znaczenie dla gospodarki. Dla sektorów o niskim i średnim udziale technologii charakterystyczne są innowacje przyrostowe oraz przyswajanie innowacji wytworzonych w innych podmiotach. Z tego względu działalność innowacyjna często skupia się w obszarach wydajności produkcji, dywersyfikacji produktów oraz właśnie działań tzw. miękkich. Ważnym aspektem innowacji w tych sektorach jest fakt, że są one bardziej złożone niż jedynie implementacja nowych technologii (*Oslo Manual...* 2005, s. 40-41).

Szczególnie przedsiębiorstwa małe⁶⁹ oraz średnie⁷⁰ wykazują większą aktywność innowacyjną we wdrażaniu innowacji nietechnologicznych (*Działalność...* 2015, s. 12-14). Realia gospodarcze potwierdzają, że to właśnie ten rodzaj innowacji jest lepiej dopasowany do specyfiki MSP, wymaga mniejszych nakładów kapitałowych, jak i mniejszego ryzyka. W praktyce na przeszkodzie wdrożenia innowacji społecznych nie stoi wiele przeszkód, warto więc, by przedsiębiorcy przełamali się i osobiście zweryfikowali ten trend, szczególnie, że stawką jest tak bardzo pożądaný wzrost konkurencyjności, ale i polepszenie jakości życia społeczeństwa, w tym budowa kapitału społecznego.

Kiedy przedsiębiorcy decydują się na wdrażanie innowacji, jako ich konsekwencje wskazują wiele pozytywnych zmian, w zakresie organizacyjnym, marketingowym, ale i społecznym. Często podnoszona jest kwestia polepszenia produktywności pracy, zadowolenia i satysfakcji z wykonywanych obowiązków, czy też budowy zaufania i więzi pomiędzy pracownikami. Wszystkie te aspekty wpisują się zaś w efektywną politykę zwiększania konkurencyjności przedsiębiorstw, co więcej w budowę kapitału społecznego również, tak istotnego w rozwoju gospodarczym. Proces ten stanowi dodatkowy atut

⁶⁹Zatrudniające od 10 do 49 pracowników.

⁷⁰Zatrudniające od 50-249 pracowników.

przemawiający za mniejszym ryzykiem, kapitałochłonnością, jak i bliższym horyzontem czasowym oraz bardzo namacalnymi efektami innowacji społecznych.

Zarządzanie innowacjami społecznymi

Innowacje społeczne mogą mieć zasadniczy wpływ na wyniki firm. Metody społeczne mogą być istotne dla sukcesu nowych produktów, a badania rynku oraz kontakty z klientami, które idą z nimi w parze mogą odgrywać kluczową rolę w rozwoju produktów i procesów dzięki innowacjom stymulowanym przez popyt (*Oslo Manual...* 2005, s. 14). Podręcznik Oslo poświęca osobny rozdział na temat różnego rodzaju powiązań w zakresie procesu innowacyjnego. Wynika to między innymi z faktu, iż zarządzanie innowacjami nie jest w przedsiębiorstwie procesem odosobnionym i posiada szereg różnego rodzaju konotacji. Korzyści wynikające z powiązań będą zależeć od tego, na ile wiedza jest dobrze udostępniana w przedsiębiorstwie i przekształcana nie tylko w nowe produkty, procesy ale i inne innowacje. Zarządzanie wiedzą (*knowledge management*) obejmuje działania mające na celu pozyskiwanie nie tylko wiedzy zewnętrznej oraz kontakty z innymi podmiotami, ale również jej udostępnianie i wykorzystywanie wiedzy w przedsiębiorstwie, w tym w celach społecznych (*Oslo Manual...* 2005, s. 82).

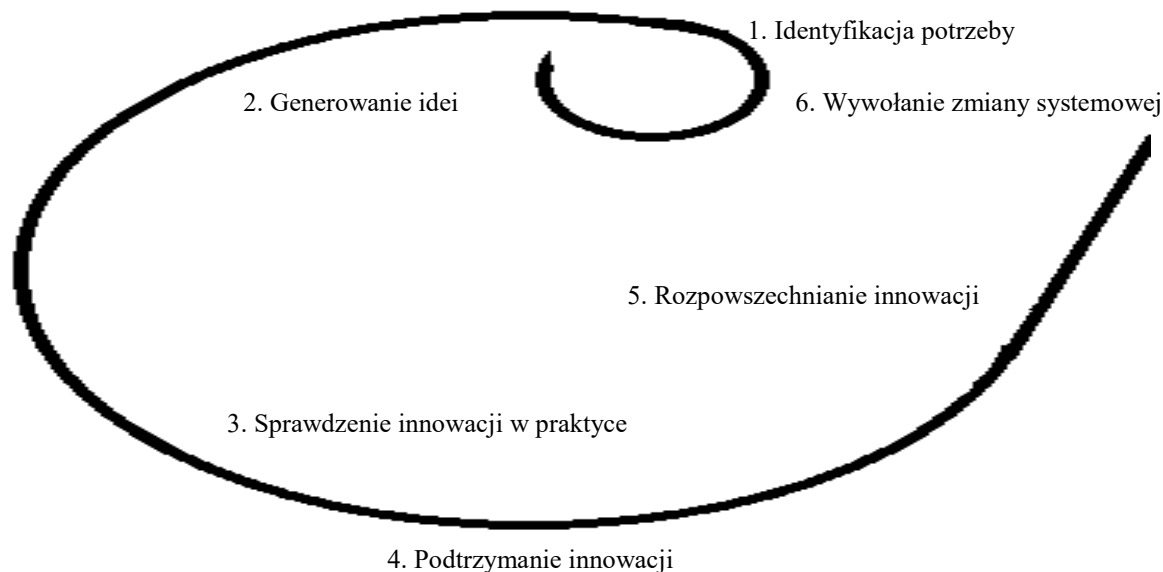
Zaufanie, wytwarzane wartości, jak i normy mogą mieć istotny wpływ na funkcjonowanie relacji zewnętrznych i wymianę wiedzy wewnątrz przedsiębiorstwa. Z tego względu kluczowym elementem strategii innowacyjnych przedsiębiorstwa powinna być również budowa kapitału społecznego. Termin „kapitał społeczny” (*social capital*), jak zauważono w podręczniku Oslo ma wiele znaczeń również w obszarze analiz ekonomicznych (*Oslo Manual...* 2005, s. 82).

Wytwarzanie kapitału społecznego może być istotnym elementem innowacji społecznych. Może to mieć miejsce poprzez pracę nad wspólnym dobrem, któremu przyświecają pożyteczne idee. F. Fukuyama stwierdza, że: „kapitał społeczny jest zdolnością wynikającą z rozpowszechnienia zaufania w obrębie społeczeństwa lub jego części”. To zaufanie natomiast może pozwalać budować wspólna praca przy innowacjach społecznych. F. Fukuyama zauważał jednocześnie, że najbardziej efektywne organizacje tworzone są w obrębie społeczności wyznających te same normy etyczne, gdyż w takich społecznościach nie zachodzi konieczność rozwijania złożonych systemów regulacji prawnych, ponieważ moralny

consensus daje członkom społeczności podstawę do wzajemnego zaufania (Łobocki 2013, s. 80-88).

Postać kapitału społecznego, podobnie jak innowacji społecznych bywa słabo rozpoznana i trudno uchwytna w badaniach. Związane jest to faktem trudności w definicji procesów związanych z powyższymi pojęciami. Jak i procesach. Kapitał społeczny może być powiązany z cyklem życia innowacji społecznych na wielu etapach, stanowiąc ich efekt, bądź też podstawę. Fazy rozwoju innowacji społecznych począwszy od identyfikacji potrzeb społeczności, dla której mają być one dedykowane przez wdrożenie po wywołanie zmiany systemowej prezentuje rysunek 1.

Rysunek 1. Cykl życia innowacji społecznych



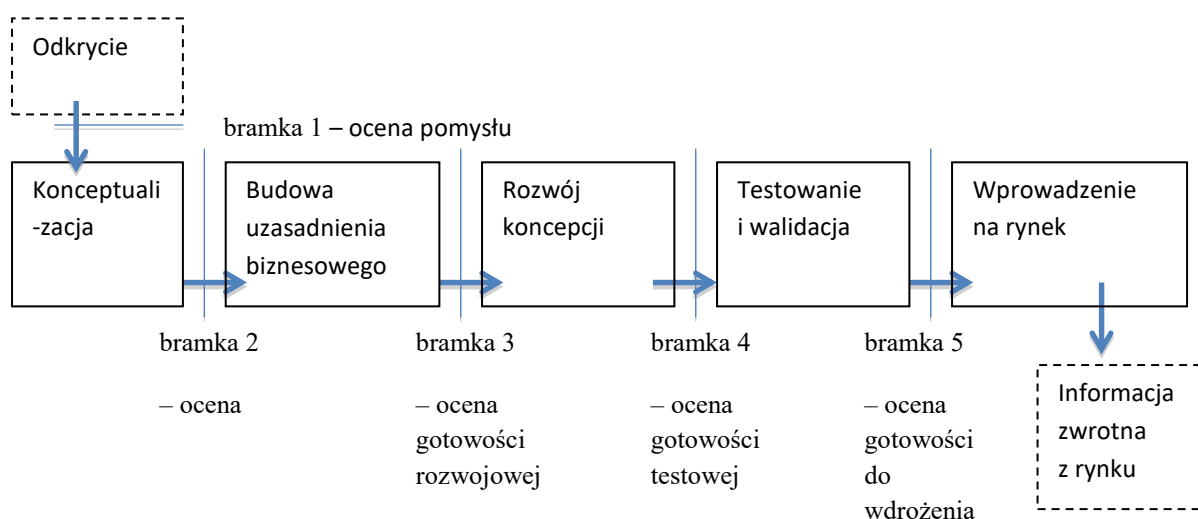
Źródło: Murray, Caulier-Grice, Mulgan 2010, s. 11.

Procesowość tworzenia innowacji społecznych nie odróżnia ich od pozostałych rodzajów innowacji. W związku z tym stwierdzić można, iż modelem, który może być przydatny w tego rodzaju innowacjach jest koncepcja diamentu innowacji autorstwa R. Coopera. Według niej innowacja nie jest dziełem przypadku, czy też wizjonerskiego olśnienia ale wynikiem czterech kluczowych elementów, które wspólnie pozwalają firmie rok po roku uplasować się na pozycji innowatora, a są to:

- strategia innowacji,
- alokacja zasobów i zarządzanie portfelem inicjatyw,
- system od idei do wdrożenia: proces innowacji – faza – bramka (ang. *model stage-gate*),
- klimat, kultura, zasoby i przywództwo.

Wynikiem takiego podejścia mają być innowacje w zakresie produktów, usług, jak i niższe koszty. Koncepcja diamentu innowacji zwraca uwagę na szeroki kontekst innowacji oraz fakt, iż muszą być one przemyślane i wpasowujące się całościową strategię podmiotu. Szczególnie model stage-gate pozwala obnażać niedoskonałości innowacji na ich poszczególnych etapach wdrażania poprzez koncepcję faz prac nad innowacją oraz bramek weryfikujących te prace.

Rysunek 2. Model faza-bramka (stage-gate)



Źródło: opracowanie własne na podstawie (Cooper, Dreher 2015).

dostępny na: http://www.stage-gate.com/resources_stage-gate_omicron.php (05.02.2017).

Genezy powstania innowacji społecznych w podmiotach mogą być bardzo różne i wynikać z różnych pobudek, niemniej jednak mechanizmy ich generowania, projektowania, jak i wdrażania podlegać mogą tym samym procesom znanym z wdrażania innych rodzajów innowacji. Najważniejsze jest by przedsiębiorcy zwracali uwagę na kontekst wymiernych efektów społecznych, które następnie warto upowszechniać i utrzymywać, gdyż innowacje te mają duże znaczenie w zaspokajaniu potrzeb zarówno materialnych, jak i niematerialnych, szczególnie społeczności lokalnych. Co więcej, innowacje społeczne, jak każdy rodzaj innowacji podlegają procesowi dyfuzji. Im bardziej innowacja jest nośna, tym szybciej znajdzie zarówno odbiorców, jak i naśladowców.

Modele biznesowe innowacji społecznych

Innowacje społeczne mogą mieć zasadniczy wpływ na wyniki firm, funkcjonowanie miast czy grup. Innowacje społeczne mają zasadnicze znaczenie dla powodzenia nowych produktów oraz badania rynku i kontaktów z klientami, które mogą odgrywać kluczową rolę w rozwoju produktów i procesów i stymulują popyt. Do tworzenia podstaw dla rozwoju mechanizmów rynkowych, które wspierają powstawanie innowacji, transfer technologii i tworzenie gospodarki opartej na wiedzy nie wystarczy posiadanie infrastruktury i wdrażanie narzędzi i instrumentów wspierających te procesy. Konieczne jest również wspieranie pewnych procesów społecznych i umożliwienie ukierunkowanego rozwoju opartego na kulturze i kreatywności, otwartości i zaufaniu, a także współpracy. Stymulowanie pewnych postaw psychicznych i zarządzanie kompetencjami społecznym leżą u podstaw realizacji projektów interdyscyplinarnych, poszukiwania nowych rozwiązań technologicznych oraz realizacji ciekawych pomysłów i koncepcji. Nie bez powodu największe i najlepsze uniwersytety świata, takich jak MIT, Harvard, Stanford i Oxford mają w swoich strukturach ośrodki innowacji społecznych. Budują w ten sposób przestrzeń do wymiany pomysłów i stworzenia potencjału do poszukiwania niestandardowych rozwiązań i przeprojektowywaniu modelu biznesowego.

R. Amit i Ch. Zott twierdzą, że aby organizacja mogła przetrwać i zapewnić sobie rozwój, jedynie zastosowanie innowacji w obszarze całego modelu biznesowego może pomóc (Amit, Zott, 2012, s.53). Inni znawcy tematu również podkreślają znaczenie zmian w modelach; przeprowadzone w roku 2005 badania Economist Intelligence Unit wykazały, że ponad 50% menedżerów jest przekonanych o tym, że innowacje w zakresie modelu biznesowego będą miały o wiele większe znaczenie dla osiągnięcia sukcesu niż tworzenie nowych produktów (Johnson, Christensen, Kagermann 2009, s. 155-163).

Badania prowadzone przez Global CEO Study potwierdzają, że wśród menedżerów wyższego szczebla priorytetem jest stworzenie innowacyjnego modelu biznesowego. Trudne warunki gospodarcze mogą spowodować coraz częstsze i bardziej radykalne zmiany w modelach biznesowych, a nawet „ciągu do tworzenia innowacyjnych modeli biznesowych” (Casadesus-Masanell, Ricart 2011, s. 74-85). Analizując literaturę przedmiotu zauważalny jest duży nacisk autorów na wykorzystanie dorobku kulturowego i kreatywności do zwiększania wartości organizacji. Kultura i kreatywność są opłacalne, ponieważ inwestycje w kulturę cechuje duża stopa zwrotu, pozwala ona nie tylko zarabiać jako przemysł kultury czy

przemysł kreatywny, ale także zaoszczędzić poprzez „wyprzedzanie” problemów społecznych, takich jak brak ekonomicznej aktywności (Kowalewski, Nowak, Thurow 2011, s. 75). Kultura ożywia i mobilizuje do działania, a aktywność kulturalna jest wstępem do innych form aktywności, wzmacniając wartości grupowe i więzi międzyludzkie. R. Towse pisze, że to właśnie kreatywność jest źródłem kultury (Towse 2011, s. 128). Kreatywność może być definiowana na różne sposoby. W Creative Economy Report 2008 znajdziemy szeroką definicję, która obejmuje twórczość artystyczną, naukową, ekonomiczną i technologiczną (*The Challenge...* 2008, s.12):

- kreatywność artystyczna to talent i wyobraźnia do tworzenia oryginalnych pomysłów i interpretacji świata w postaci dźwięków, słów i obrazów;
- kreatywność naukowa to ciekawość świata i chęć eksperymentowania oraz nowatorskie podchodzenie do rozwiązywania problemów;
- kreatywność ekonomiczna to taka kreatywność, która prowadzi do innowacji technologicznych, biznesowych oraz marketingowych; proces ten jest tożsamy z uzyskiwaniem przewagi konkurencyjnej.

Według A. Ostrowskiej składowymi kreatywności są: wiedza, zdolności intelektualne, preferowany styl myślenia, motywacja, cechy osobowościowe i cechy otoczeni (Ostrowska 2016, s. 12). Kreatywność polega na kojarzeniu wiedzy pochodzącej z różnych dziedzin do tworzenia nowych myśli (West 2000, s. 12). Kreatywność wyraża się w zdolności do tworzenia czegoś nowego, dotychczas niewystępującego. Kreatywność może być definiowana jako zespół cech danej jednostki lub grupy osób, pozwalające na permanentne poszukiwanie nowych rozwiązań (Janasz 2012, s. 39).

Kreatywność składa się ze zdolności i umiejętności niezbędnej do tworzenia nowych koncepcji i idei, które w każdej organizacji są generowane lub pozyskiwane przez indywidualnych pracowników bądź ich zespoły. Kreatywności towarzyszy proces twórczy, który można podzielić na cztery etapy:

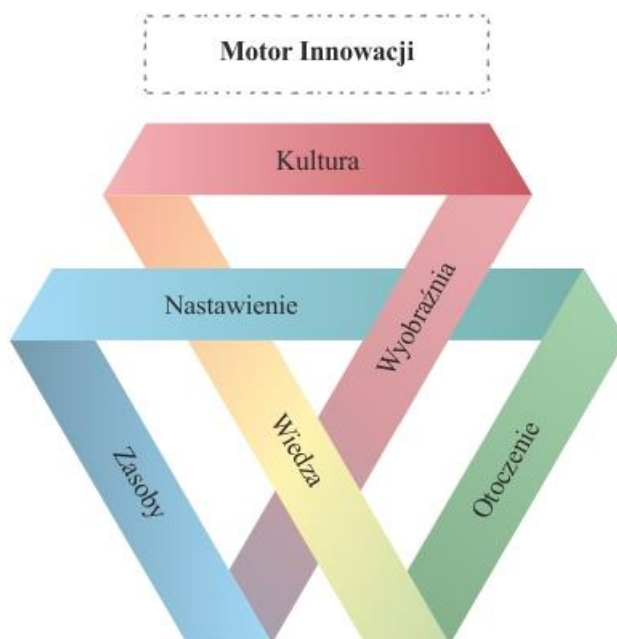
- 1) przygotowanie – obejmuje gromadzenie, analizowanie informacji, jak i również zastanowienie się nad alternatywnymi rozwiązaniami,
- 2) inkubacja – składa się z czasu niezbędnego pozostawionego umysłowi do przepracowania problemu na poziomie podświadomości,
- 3) iluminacja – moment ośnienia, który może mieć miejsce, gdy umysł jest zrelaksowany i nie zajmuje się świadomie problemem,

4) weryfikacja – polega na sprawdzeniu możliwości wykonania różnych pomysłów, propozycji i rozwiązań (Janasz 2012, s. 42).

Kreatywność stanowi początkowy mechanizm, warunek innowacyjności pojedynczych ludzi, zespołów organizacji i całych gospodarek, co sprzyja powstaniu przewagi konkurencyjnej w globalnym świecie (Matusiak 2011, s. 25).

Co determinuje zachowania i postawy kreatywne? T. Seelig opracowała model, w którym obrazuje komponenty wpływające na naszą kreatywność. Model nazwała *innovationengine* – silnik/motor innowacji. Składa się on z zewnętrznych i wewnętrznych czynników determinujących naszą kreatywność. We wnętrzu znajdują się trzy współzależne od siebie składniki, są nimi: wiedza, wyobraźnia oraz nastawienie. Wiedzę potraktować możemy jako napęd dla wyobraźni. Wyobraźnia jest katalizatorem transformacji wiedzy w nowe pomysły. Nastawienie to iskra, która wprawia motor innowacji w ruch. Trzy części, które możemy wyróżnić na zewnątrz motoru innowacji to: zasoby, zachowania oraz otoczenie. Zasoby to cały majątek i dobra należące do społeczności, w której się znajdujemy. Otoczenie jest to lokalne środowisko, włączając do tego dom, szkołę czy miejsce pracy. Kultura to zespół wierzeń, wartości i zachowania, w których się wychowaliśmy, i w których obecnie egzystujemy (Seelig 2012, s. 15).

Rysunek 3. Motor innowacji



Źródło: Seelig 2012, s. 12.

Wszystkie te czynniki od siebie zależą i na siebie wpływają. Brak lub niski poziom, któregoś z nich wpływa na ograniczenie potencjału kreatywnego jednostki. Wysoki poziom

wymienionych czynników sprawia, że jednostka charakteryzuje się ogromnym potencjałem kreatywnym. Kreatywność jest nieskończonym, odnawialnym źródłem, z którego czerpać możemy w każdym czasie.

Źródłem kreatywności w każdej organizacji są jej pracownicy. Można jednak zgromadzić kreatywne jednostki i utworzyć z nich bardzo niekreatywny zespół (Janasz 2012, s. 39). Organizacja powinna wypracować zatem określone do interakcji warunki, które sprzyjałyby współpracy ze sobą jednostek i zespołów w celu realizacji przyjętej strategii. Kreatywni i utalentowani pracownicy potrzebują miejsc i organizacji, które są otwarte na nowe idee i wyróżniające się jednostki (Janasz 2012, s. 40). Zatem miejsca i organizacje muszą być otwarte na imigrantów, ludzi o alternatywnym stylu życia i pracy, muszą zmieniać poglądy na status społeczny oraz strukturę społeczną.

Szybko zmieniające się warunki prowadzenia biznesu, nasilające się procesy globalizacji, konieczność przeprowadzenia gwałtownych zmian w organizacjach oraz pojawiająca się i wzrastająca w szybkim tempie wartość własności intelektualnej, przesądzają o rozwoju gospodarek, o przetrwaniu wielu przedsiębiorstw. Prowadzą do konieczności reagowania i tworzenia nowych, kreatywnych modeli biznesu. Wszystkie działy sektora kreatywnego mają zarówno w swojej ofercie produkty lub usługi tradycyjne, jak i cyfrowe. Na przykład wydawcy obok książek „fizycznych”, drukowanych posiadają w ofercie e-booki czy audiobooki.

Kreatywny, konkurencyjny model biznesowy, który doskonale sprawdza się w dzisiejszych realiach, jutro może okazać się nieadekwatny do panujących warunków rynkowych. Dlatego ważne jest, aby zdobywać wiedzę na temat otoczenia, w którym funkcjonuje organizacja oraz potencjalnych kierunków jego rozwoju. Znajomość założeń dotyczących najważniejszych trendów i uwarunkowań makroekonomicznych umożliwia nakreślenie przestrzeni do tworzenia modelu biznesowego (Janasz 2012, s. 214). Dla organizacji sektora kreatywnego kluczowym wydaje się obserwacja i kształtowanie trendów prowadzących do budowania doświadczeń klientów. Kluczowe trendy zostały omówione i przedstawione w tabeli 1.

W myśl zasady, tak dużo musi się zmienić, żeby było tak samo, każda organizacja, która chce osiągać sukces, powinna śledzić trendy lub je samodzielnie kreować po to, by potrafić zaspokajać potrzeby danego segmentu klientów. A. Osterwalder i Y. Pigneur przedstawiają niewyczerpaną listę różnych elementów, które mogą przyczyniać się do generowania wartości

przez klienta, a są to: nowość produktu, wydajność, produkty i usługi szyte na miarę, skuteczność, wzornictwo, design, marka i status, cena, niższe koszty, niższe ryzyko, dostępność, wygoda i użyteczność (Osterwalder, Pigneur 2012, s. 27-29).

Tabela 5. Kluczowe trendy wpływające na zmianę modelu biznesowego.

TRENDY TECHNOLOGICZNE	Trendy technologiczne, które mogłyby utrudniać funkcjonowanie według Twojego modelu biznesowego bądź otwierałyby drogę do jego rozwoju lub doskonalenia	Jakie są najważniejsze trendy technologiczne występujące na Twoim rynku i poza nim? Które technologie stwarzają największe szanse lub największe zagrożenie? Które spośród nowych technologii cieszą się zainteresowaniem klientów z segmentów o drugorzędnym znaczeniu?
TRENDY USTAWODAWCZE	Trendy ustawodawcze, które mogłyby utrudniać funkcjonowanie według Twojego modelu biznesowego bądź otwierałyby drogę do jego rozwoju lub doskonalenia	Jakie cechy ustawodawcze mają wpływ na funkcjonowanie Twojego rynku? Które rozwiązania prawne mogą zaważyć na kształcie Twojego modelu biznesu? Które przepisy i zasady podatkowe wpływają na popyt?
 TRENDY SPOŁECZNE TRENDY SPOŁECZNE I KULTUROWE	Najważniejsze trendy społeczne, które mogą wpływać na funkcjonowanie Twojego modelu biznesowego	Jakie trendy można zaobserwować? Które zmiany w obszarze kultury lub wartości społecznych mają wpływ na kształt Twojego modelu biznesowego? Które trendy mogą wpływać na zachowania Twoich nabywców?
TRENDY SPOŁECZNO - GOSPODARCZE	Najważniejsze trendy społeczno-gospodarcze istotne z punktu funkcjonowania Twojego modelu biznesowego	Jakie są podstawowe trendy demograficzne? Jak wygląda struktura dochodów i majątku na Twoim rynku? Na jakim poziomie kształtuje się dochód rozporządzany? Na co wydają pieniądze przedstawiciele Twojego rynku np. na dom, na zdrowie, na rozrywkę itd. Jaki odsetek populacji żyje w mieście, a jaki na wsi?

Źródło: Osterwalder, Pigneur 2012, s. 210.

Uwarunkowaniami do wyboru kreatywnego modelu biznesu są według Zooka i Allena nadmierna złożoność starego modelu i słabnące wyróżnianie się na rynku. M. Johnson, C. Christensen i H. Kagermann odwołują się do swojego modelu biznesowego oraz jego czterech kluczowych elementów. Zalecają zmiany wtedy, gdy wszystkie elementy wymagają zmian.

Wskazują również pięć strategicznych okoliczności sprzyjających zmianie, są to (Johnson, Christensen, Kagermann 2009, s. 162-163):

- 1) szansa pozyskania zupełnie nowych odbiorców, dla których obecna oferta rynkowa jest poza zasięgiem, gdyż obecne rozwiązania są dla nich zbyt drogie lub skomplikowane,
- 2) szansa wykorzystania nowej technologii, poprzez zbudowanie wokół niej nowego modelu lub poprzez wprowadzenie jej na nowy rynek,
- 3) wprowadzenie do firmy podejścia – zadanie do wykonania, tam gdzie firmy za bardzo koncentrują się na produktach lub segmentach klientów, co prowadzi do ciągłego ulepszania produktów i rosnącego utowarowienia,
- 4) konieczność odstraszenia innowatorów z dolnych segmentów rynku,
- 5) potrzeba reagowania na zmieniające się z upływem czasu zmiany postaw konkurencyjności (Moszoro, Gadomska-Lila 2013, s. 98-107).

Projekt Rekreacja - dobre praktyki innowacji społecznych

Projekt „REkreacja. Profesjonalny Menedżer Społeczny” to działanie realizowane przez Szczeciński Inkubator Kultury - oferta realnego wsparcia dla osób, którym przeszkadza zaniedbane podwórko kamienicy, które mają pomysł na społeczno-artystyczny eksperyment w przestrzeni miejskiej, które chcą coś robić, ale nie bardzo wiedzą, jak zacząć. I które rozumieją, że wszystko to jest jedynie pretekstem do spotkania i wprowadzenia zmiany w lokalnym środowisku oraz wymiany doświadczeń i myśli.

Projekt „REkreacja. Profesjonalny Menedżer Społeczny” wyrósł z obserwacji, jakiej dokonali członkowie Stowarzyszenia Media Dizajn i Szczecińskiego Inkubatora Kultury. Spotykając się codziennie z gotowymi do działania ludźmi, artystami, działaczami lokalnymi, zadaliśmy sobie pytanie jakie czynniki wpływają na to, że nie mają oni odwagi, by realizować swoje inicjatywy? Barierą nie może być przecież tylko podręcznikowy niski poziom zaufania społecznego w naszym kraju, czy brak środków finansowych na realizację projektów. Postanowiliśmy poszukać odpowiedzi u źródła. Rozmawialiśmy i analizowaliśmy dane zastane. Oferta standardowego wsparcia przyszłych menedżerów społecznych skupia się głównie na otoczeniu ich opieką merytoryczną (szkolenia, warsztaty, itp.), często niedostosowaną do realnych potrzeb odbiorców. Przede wszystkim, rzadko umożliwia się im przetestowanie nowych umiejętności.

Menadżerowie społeczni spotykając się sporadycznie na zajęciach doszkalających, nie są w stanie pogłębić swych relacji jako przyszłych współorganizatorów wydarzeń i zajęć, a przecież nauka oraz wzajemna inspiracja i budowanie sieci to ważny obszar aktywizacji młodych kompetencyjnie animatorów społecznych. Okazało się, że nawet brak środków finansowych nie jest aż tak dużym problemem, jak „kompetencyjne osamotnienie”. Według naszych doświadczeń i zebranych przez nas informacji, ten lęk przed rzuceniem się na głęboką wodę obywatelskiej aktywności wynika przede wszystkim z:

- niskiego poziomu wiedzy z tego zakresu;
- braku sieci kontaktów;
- braku możliwości przetestowania swoich umiejętności w środowisku wsparcia.

Pierwszym krokiem było wyłonienie potencjalnych menedżerów społecznych. Przeszli oni dwuetapowy proces rekrutacji, którego kluczowym aspektem była prezentacja wstępnych pomysłów na wprowadzenie innowacji społecznej w najbliższym środowisku. Na tej podstawie wyłoniona została dwudziestoczeroosobowa grupa finalistów. Celem projektu było wykształcenie profesjonalnych menedżerów społecznych przez podniesienie ich kompetencji społecznych, obywatelskich i menedżerskich oraz umożliwienie przetestowania nabytych umiejętności w bezpiecznym środowisku i relatywnie kontrolowanych warunkach.

W kolejnym etapie, uczestnicy projektu nabywali wiedzę i umiejętności z zakresu planowania oraz realizacji działań społeczno-kulturalnych. Program merytoryczny, oparty na czterech zjazdach edukacyjnych i osiemdziesięciu godzinach spotkań warsztatowych, uwzględniał zarówno zdobycie wiedzy na tematy związane z produkcją wydarzeń i realizacją projektów, jak i rozwojem osobistym i inteligencją społeczną. Istotnym dla projektu było, by uczestnicy zrozumieli, że jeśli ich działania mają mieć charakter interwencyjny i wprowadzeniowy w stosunku do trwalszej zmiany w środowisku lokalnym, muszą być elastyczni, otwarci i bazować na potencjałach. Animacja społeczna i kulturalna to praca na żywych organizmach, z ludźmi i dla ludzi – nie można wszystkiego zamknąć w tabelkach, więc przede wszystkim należy być ciekawym innych i przygotowanym na korekcję własnych oczekiwań. Uczestnicy mieli możliwość współdecydowania o ostatecznym kształcie szkolenia. Organizatorzy zainspirowani coachingiem wywodzącym się z biznesu, kontekstu odległego od działań czysto społecznych skupili się na realnych potrzebach różnych interesariuszy – opracowany program miał nie tylko odpowiadać na zapotrzebowanie kompetencyjne uczestników projektu, ale także odbiorców ich działań. Co więcej, postawili na trendy w kształceniu liderów, tj. indywidualizację procesów rozwojowych, odwołującą się

do samoświadomości jednostki, sytuacyjność (dostosowanie programów do szczególnych potrzeb osoby uczącej się) i praktyczność (zintegrowanie procesów rozwojowych z działaniem). Uczestnicy przyznali, że każdy z trzech filarów projektowego eksperymentu był równie ważny: zarówno program edukacyjny opracowany specjalnie dla nich, jak i możliwość bezpiecznego przetestowania nabytych umiejętności oraz sieć kontaktów, którą zbudowali. Każdy z młodych animatorów podczas specjalnego StartUp Weekendu przedstawił pozostałym uczestnikom swój pomysł na mikroinicjatywę. Spośród wszystkich dwudziestu czterech, wybranych zostało siedem do realizacji w ramach właściwych projektów. Szczeciński Inkubator Kultury wspierał wyłonione projekty zarówno finansowo ale co okazało się równie ważne organizacyjnie i promocyjnie.

Podsumowanie

Modele innowacyjności społecznej nie zostały jeszcze powszechnie wypracowane. Bardzo często wiąże się je z ogólnymi modelami wdrażania innowacji. Na praktycznych przykładach zauważyć można, iż koncepcje innowacji społecznych wdrażane są w różnych podmiotach, szczególnie natomiast w organizacjach służących społecznościom lokalnym. Tym samym rekomenduje się by w podmiotach zarówno gospodarczych, jak i ekonomii społecznej wdrażać początkowo innowacje społeczne w oparciu o wypracowane modele komercjalizacji innowacji oraz poszukiwać rozwiązania, które przełożą się nie tylko na wzrost konkurencyjności podmiotu, ale i na polepszenie jakości życia społeczności. Dzięki tego rodzaju innowacjom osiągnięcie wyższej konkurencyjności na poziomie makroekonomicznym w dłuższym horyzoncie czasowym staje się bardziej prawdopodobne.

Bibliografia:

Amit R., Zott Ch. (2012), *Creating value through business model innovation*, MIT Sloan Management Review, 53 (3).

Baczko T. (red.) (2008), *Raporto innowacyjności gospodarki Polski w 2007 r.*, INE PAN. Warszawa.

Bigliardi B., Dormio A. I. (2009), *An empirical investigation of innovation determinants in food machinery enterprises*, "European Journal of Innovation Management," vol. 12, no. 2.

Casadesus-Masanell R., Ricart J.E. (2011), *Jak skonstruować zwycięski model biznesowy*, Harvard Business Review Polska, wrzesień.

Cooper R.G., Dreher A., *Fast and Delighting - OMICRON's Way of New Product Development*, dostępny na: http://www.stage-gate.com/resources_stage-gate_omicron.php (05.02.2017).

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004–2006 (2008), GUS, Warszawa.

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2013–2014 (2015), GUS, Warszawa.

Janasz W. (2012), *Kreatywność i innowacyjność w organizacji*, w: Wiśniewska J., Janasz K. (red.), *Innowacyjność organizacji w strategii inteligentnego i zrównoważonego rozwoju*, Difin, Warszawa.

Johnson M., Christensen C., Kagermann H. (2009), *Jak fundamentalnie zmienić model biznesowy?*, Harvard Business Review Polska, lipiec-sierpień.

Kowalewski M., Nowak A., Thurow R. (2011), *Czy kultura może wzmacniać spójność społeczną*, Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego, ZAPOL, Szczecin.

Łobocki J. (2013), *Kapitał społeczny jako kategoria ekonomiczna*, Współczesne problemy ekonomiczne: wybrane zagadnienia teoretyczne a praktyka gospodarcza, wrzesień nr 129.

Markiewicz J. (2010), *Instytucje otoczenia biznesu. Rola w kształtowaniu sektora MSP na przykładzie województwa zachodniopomorskiego*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

Matusiak K.B. (2011), *Od przedsiębiorczości technologicznej do opartej na wiedzy (kreatywnej) – innowacyjna przedsiębiorczość ery postindustrialnej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 653, Szczecin.

Moszoro B., Gadomska-Lila K. (2013), *Innowacyjny model biznesowy – kluczowe elementy*, Management and Business Administration. Central Europe, vol. 21, no. 1(120), Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa.

Murray R., Caulier-Grice J., Mulgan G. (2010), *The open book of social innovation*, The Young Foundation & Nesta, Geoff.

Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, Third Edition (2005), OECD/Eurostat, Paryż.

Osterwalder A., Pigneur Y. (2012), *Tworzenie modeli biznesowych*, Helion, Gliwice

Ostrowska A., *Zarządzanie kreatywnością*, dostępny na: www.pi.gov.pl/parp/chapter_86197, (12.04.2016).

Pomykalski A. (2005), *Zarządzanie i planowanie marketingowe*, PWN, Warszawa.

Porter M., Kramer M. (2011), *Creating Shared Value*, HBR.

Seelig T. (2012), *In Genius*, HarperCollins, Stanford.

Spoleczne determinanty przedsiębiorczości innowacyjnej (2007), PARP, Warszawa

Starczewska-Krzysztozek M. (2008), *Ranking najbardziej innowacyjnych firm w Polsce*, PKPP Lewiatan, Warszawa.

The Challenge of Assessing the Creative Economy Towards Informed Policy-making, Creative Economy Report, United Nations 2008, dostępny na: http://unctad.org/fr/Docs/ditc20082cer_en.pdf, (12.04.2016).

Towse R. (2011), *Ekonomia Kultury kompendium*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa.

West M.A. (2000), *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Radosław Ślusarczyk, mgr
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.117>

Kryzys finansowy a udział bilansów banków centralnych w gospodarce

Abstrakt

Kryzys finansowy, zapoczątkowany na amerykańskim rynku nieruchomości, skutkował znaczącymi zmianami w sposobie prowadzenia polityki pieniężnej. W teorii i praktyce zaczęto mówić o tzw. niekonwencjonalnej polityce pieniężnej. W jej ramach szczególne miejsce zajmuje polityka bilansu banku centralnego. Na jej zastosowanie zdecydowało się liczne grono kierujących polityką pieniężną. Bezpośrednim rezultatem polityki bilansu banku centralnego jest zwiększenie sumy bilansowej oraz zmiana kompozycji aktywów i pasywów instytucji kierującej polityką pieniężną. Celem artykułu jest przedstawienie wpływu kryzysu finansowego (tzw. *Great Recession*) na relację sumy bilansowej wybranych banków centralnych do produktu krajowego brutto. Zobrazowanie kształtowania się wymienionej relacji jest istotne, gdyż pokazuje skalę ingerencji banku centralnego w gospodarkę, która nastąpiła w rezultacie kryzysu finansowego. Ukazuje ona również skalę trudności przed jaką staną prowadzący politykę pieniężną przy wdrażaniu tzw. strategii wyjścia. W opracowaniu dokonano analizy ewolucji sumy bilansowej banku centralnego w relacji do produktu krajowego brutto w USA, strefie Euro, Anglii oraz Japonii.

Słowa kluczowe: polityka pieniężna, polityka bilansu banku centralnego, kryzys finansowy, luzowanie ilościowe, pożyczkodawca ostatniej instancji

The impact of Great Recession on central bank balance sheet

Abstract

The financial crisis that began on the real estate market in the USA resulted in relevant changes in the theory and practice of monetary policies. It lead to an appraisal of unconventional monetary policies, in which a special place is held by balance-sheet policy. These types of actions were taken by significant numbers of central banks. A direct result of the balance-sheet policy conducted by the central bank is an increase and change to the structure of its balance sheet. This also indicates how difficult in implementation so-called exit strategies are going to be. The aim of the article is to present the impact of the Great Recession on the central bank's balance sheet to the Gross Domestic Product ratio. This relation is important because it unveils the scale of the central bank's intervention into the economy during the subprime crisis. This

paper contains an analysis of the balance sheet/GDP ratio in the USA, the Eurozone, the UK and Japan.

Keywords: monetary policy, balance sheet policy, financial crisis, quantitative easing, lender of last resort.

JEL CODE: E58, G01.

Wstęp

Teoria oraz praktyka polityki pieniężnej w ostatnich latach uległa znaczącej ewolucji. Opisuując tę sytuację niektórzy z ekonomistów używają metafory, w której przedstawiają banki centralne jako statki które wypłynęły na nieznane wody (Borio 2011, s. 5). Co więcej w toczącej się debacie na temat przyszłości polityki pieniężnej coraz częściej pojawiają się głosy wskazujące na potrzebę przededefiniowania stawianych przed nią celów. Wśród nich należy wspomnieć stanowisko Bena Bernanke, byłego Prezesa Fed, mówiące o konieczności zwiększenia znaczenia działań ukierunkowanych na zapewnieniu stabilności systemu finansowego (Zumbrun, Kruger 2012). W tym kontekście warto przypomnieć słowa Jeffrey'a. Frankela (2012), który ogłosił „śmierć strategii bezpośredniego celu inflacyjnego (BCI)”. Twierdził on, że nie sprawdziła się ona w przeciwdziałaniu powstawaniu baniek na rynkach aktywów⁷¹. Pomimo takich deklaracji w ostatnich latach amerykański Fed oraz Bank Japonii zbliżyły swoją politykę pieniężną do strategii BCI (Gorstał i in. 2015, s. 14).

Oprócz problemu doboru odpowiedniej strategii ostatnie lata, a w szczególności kryzys finansowy *subprime*, cechowała zmiana w zakresie narzędzi wykorzystywanych przez banki centralne. Nowym instrumentem zastosowanym w celu zwalczania skutków światowego kryzysu stała się polityka bilansu. Przyjęła ona różne formuły jednak ich wspólnymi cechami są zmiany w strukturze lub wielkości bilansu banku centralnego. W niniejszym opracowaniu dokonano analizy zmiany wielkości sum bilansowych jaka miała miejsce w ostatnich latach w wybranych bankach centralnych. Bankami tymi są: System Rezerwy Federalnej USA, Europejski Bank Centralny, Bank Anglii oraz Bank Japonii. W celu zobrazowania skali tego zjawiska dokonano również porównania ich sum bilansowych z produktem krajowym brutto.

⁷¹ Jako alternatywę dla BCI wskazał on kotwicę nominalną w postaci nominalnego PKB

Polityka bilansu banku centralnego – charakterystyka

W 2004 roku B. Bernanke poszukując przyczyn wystąpienia znaczącej stabilizacji w zakresie dynamiki wzrostu gospodarczego oraz inflacji w latach 90. (tzw. *Great Moderation*)⁷² jako jedną z nich wskazał osiągnięcia w dziedzinie polityki makroekonomicznej, a w szczególności polityki pieniężnej. W ramach istniejącego wówczas konsensusu „nastawienie polityki pieniężnej określone było wyłącznie z wykorzystaniem krótkoterminowej stopy procentowej” (Borio, Disyatata 2009, s. 9). Stąd też określa się ją mianem polityki stopy procentowej. Charakterystyczne jest dla niej ogłaszanie pożądanej stopy procentowej oraz wykorzystywanie operacji płynnościowych wyłącznie w celu zapewnienia jej funkcjonowania na rynku. Tak więc, operacje te pełniły wyłącznie funkcję techniczną i nie przekazywały żadnej informacji (Borio, Disyatata 2009, s. 10).

B. Bernanke, V. Reinhart oraz B. Sack (2004, s. 4) zauważają, że w „normalnych czasach” bank centralny może w ramach polityki stopy procentowej wpływać na długookresową stopę procentową kształtując oczekiwania uczestników rynku poprzez komunikaty dotyczące planowanej przyszłej polityki stopy procentowej. W ten sposób decyduje on o poziomie stopy procentowej kluczowej dla podejmowanych decyzji gospodarczych. W sytuacji kryzysu ten rodzaj kanału impulsu monetarnego staje się jednak nieefektywny. Problem ten uwidocznili załamanie gospodarcze zapoczątkowane na amerykańskim rynku nieruchomości w 2007 roku. Wymusiło to znaczące zmiany w stylu prowadzenia polityki pieniężnej.

Alternatywą w stosunku do polityki stopy procentowej jest polityka bilansu banku centralnego. Zgodnie z systematyką przedstawioną przez C. Borio i P. Disyatata (2009, s. 1) „polega ona na aktywnym wykorzystywaniu pozycji bilansu banku centralnego w celu bezpośredniego oddziaływania na ceny rynkowe, a także długookresową stopę procentową”. Wspomniani autorzy wyróżnili również cztery jej rodzaje, są to (Borio, Disyatata 2009, s. 9):

- polityka kursu walutowego (*exchange rate policy*) – polega na interweniowaniu banku centralnego na rynku walutowym,
- polityka quasi-zarządzania długiem publicznym (*quasi-debt management policy*) - polega na skupowywaniu papierów dłużnych sektora publicznego od sektora prywatnego,

⁷² Na ustabilizowanie sytuacji gospodarczej trwające od połowy lat 80. XX wieku zwrócili uwagę O. Blanchard oraz J. Simon (2001).

- polityka kredytowa (*credit policy*) – w jej ramach bank centralny podejmuje próbę zmiany warunków na rynku kredytu dla sektora prywatnego. W tym celu może on: zwiększyć zakres akceptowanych zabezpieczeń dla oferowanych przez siebie kredytów, wydłużyć okres oferowanego kredytowania, rozszerzyć listę partnerów w oferowanych programach kredytowych oraz skupować papiery wartościowe emitowane przez sektor prywatny,
- polityka rezerw bankowych (*bank reserve policy*) – spośród wyżej wymienionych wyróżnia ją bezpośredni cel w postaci zwiększenia rozmiarów rezerw banków komercyjnych utrzymywanych w banku centralnym.

Bezpośrednimi rezultatami polityki bilansu banku centralnego, niezależnie od jej rodzaju, są zwiększenie wielkości sumy bilansowej banku centralnego oraz jego kompozycji. Taka sytuacja niesie z sobą różnego rodzaju ryzyka, w tym utraty niezależności oraz wiarygodności, kredytowego oraz stopy procentowej, których skali obecnie nie można oszacować. Stąd też istotna jest odpowiedź na pytanie co do skali wykorzystania polityki bilansu banku centralnego.

Dynamika sum bilansowych wybranych banków centralnych w latach 1980-2016

W doborze banków centralnych do analizy dynamiki sum bilansowych decydowało kilka kryteriów. Po pierwsze, decydujące było znaczenie jakie dany podmiot ma dla sytuacji na międzynarodowych rynkach finansowych. Po drugie, uwzględniono w nim również skalę zastosowanych działań niekonwencjonalnych. Należy tu podkreślić, że nie uwzględniono tu skutków polityki kursu walutowego, gdyż jak zauważają C. Borio oraz P. Disyatat (2009, s. 9) ten rodzaj polityki bilansu banku jest działaniem o charakterze konwencjonalnym⁷³. Stąd też poniżej została przedstawiona sytuacja następujących czterech banków centralnych: Systemu Rezerwy Federalnej, Europejskiego Banku Centralnego, Banku Anglii oraz Banku Japonii. W celu przedstawienia skali rozrostu bilansów banków centralnych oraz ich wyjątkowego charakteru dane dotyczą okresu ponad 30 lat.

⁷³ Jest to oczywiście kwestia umowna. Warto jednak zauważyć, że rozpatrując działania niektórych banków centralnych w tej kwestii (np. Swiss National Bank) oraz rekordowe poziomy rezerw walutowych (w sierpniu 2014 roku osiągnęły poziom 12,03 biliona USD (Xie, Wong 2015) ich „konwencjonalność” budzi wątpliwości. Ze względu na zakres niniejszego opracowania musiały one zostać pominięte.

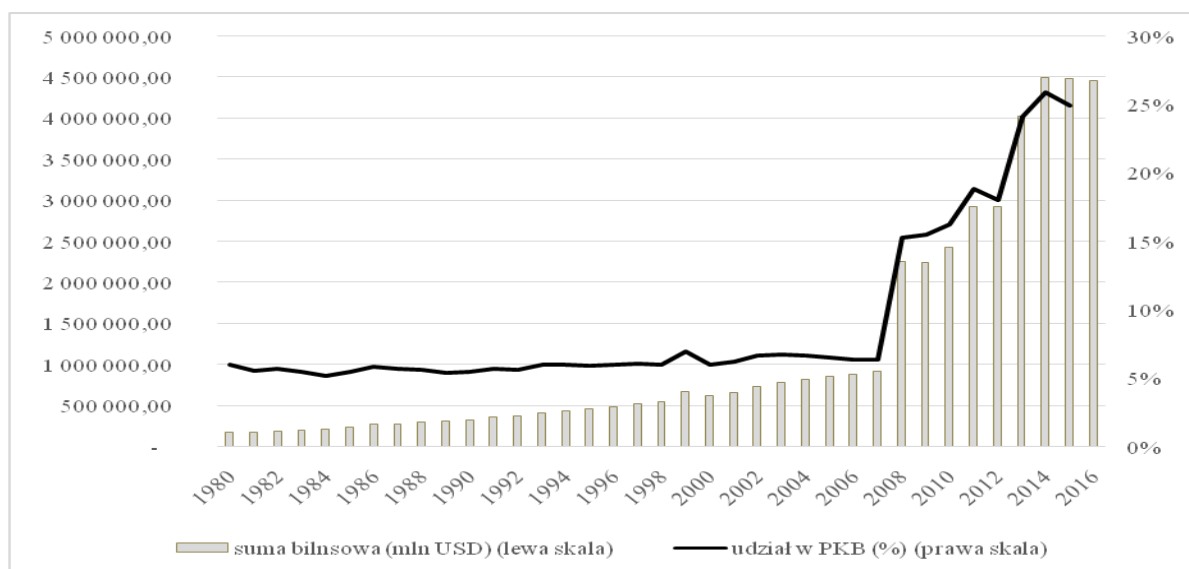
System Rezerwy Federalnej USA

Zapoczątkowany w gospodarce amerykańskiej kryzys finansowy skutkował znaczącym ograniczeniem aktywności gospodarczej oraz wzrostem bezrobocia. Pojawiło się również zagrożenie wystąpienia procesów deflacyjnych. Należy przypomnieć, że w 2002 roku, w wystąpieniu o wiele mówiącym tytule – *Deflation: Making sure „It” doesn’t happen here* – B. Bernanke (2002) przedstawił listę działań banku centralnego, których realizacja ma uchronić przed spiralą deflacyjną. Wśród zapowiedzianych kroków istotne miejsce zajmowała polityka bilansu banku centralnego. Podejmując działania stabilizujące sytuację na rynkach finansowych i w gospodarce realnej były już Prezes Fed realizował tamte rekomendacje.

System Rezerwy Federalnej w latach 2008-2016 wdrożył liczne programy mające charakter polityki bilansu banku centralnego. Wśród nich wymienić należy: Money Market Investor Funding Facility (MMIFF), the Asset-Backed Commercial Paper Money Market Mutual Fund Liquidity Facility (AMLF), the Commercial Paper Funding Facility (CPFF), the Primary Dealer Credit Facility (PDCF), the Term Securities Lending Facility (TSLF), the Term Auction Facility (TAF) (zob. Bernanke 2009). Jednak ze względu na skalę oraz długotrwałość wpływu na bilans Fedu najbardziej znaczącym programem był Large Scale Assets Purchases (LSAP)⁷⁴. Został on zrealizowany w trzech rundach, odpowiednio w latach 2008-2009, 2010-2011 oraz 2012-2014. Aktywami finansowymi zakupionymi w ramach tego programu były obligacje rządu federalnego, obligacje agencji⁷⁵ oraz gwarantowane przez nie papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką (MBS-y). Na wykresie 1 przedstawiony został wpływ jaki niekonwencjonalne działania antykryzysowe miały na kształtowanie się sumy bilansowej amerykańskiego banku centralnego.

⁷⁴ Potocznie określane mianem *quantitative easing* (QE).

⁷⁵ Fannie Mae, Freddie Mac i Ginnie Mae

Wykres 1. Suma bilansowa Systemu Rezerwy Federalnej oraz jej relacja do PKB w latach 1980-2016

Uwaga: dane na koniec okresu; dla 2016 roku przyjęto dane z października tego roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Annual Report*, Board of Governors of Federal Reserve System za lata 1980-2015 oraz danych Banku Światowego).

Z analizy wykresu 1 wynika, że rezultatem polityki bilansu banku centralnego zastosowanej przez System Rezerwy Federalnej w latach 2008-2016 był znaczące zwiększenie rozmiarów jego bilansu. Od początku kryzysu wzrósł on ponad 4-krotnie. Co więcej, suma bilansowa Fed jest największa od ponad 30 lat. Z kolei, linia ciągła zaznaczona na wykresie 1 odpowiada na pytanie o kształtowanie się relacji bilansu banku centralnego do PKB. Podobnie jak w przypadku wartości nominalnych, także relacja bilansu banku centralnego/PKB w rezultacie działań antykryzysowych w ostatnich latach osiągnęła swoje historyczne maksima. Dodatkowo, w ciągu ostatnich 36 lat ani razu nie zbliżyła się ona do tych wartości. Ponadto, należy zauważyć, że w porównaniu z 2007 roku jest ona obecnie o blisko 20 p.p. wyższa.

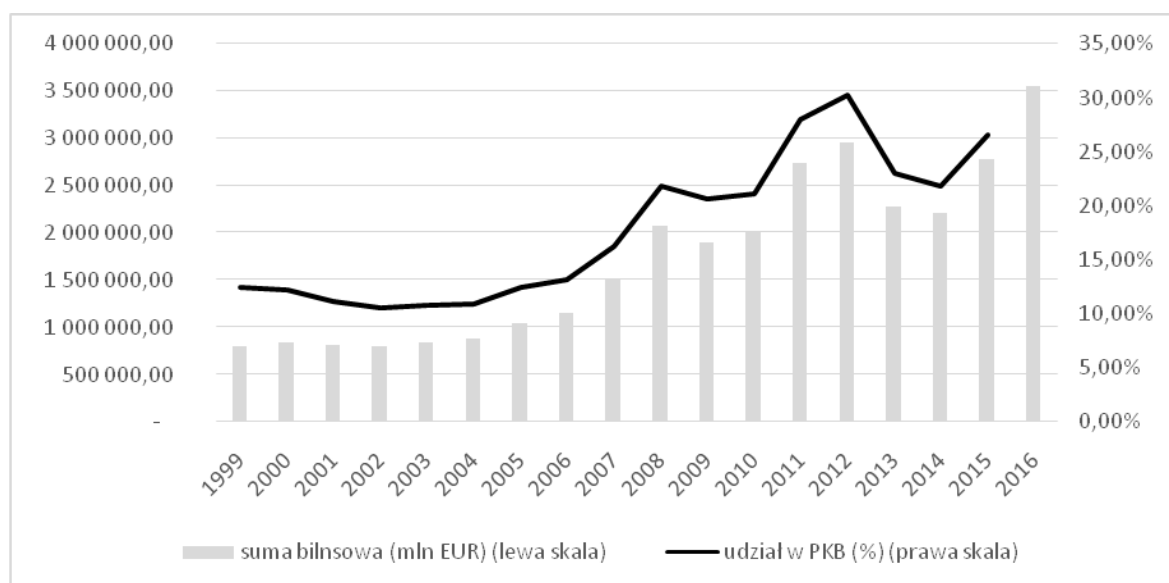
Europejski Bank Centralny

Podobnie tak jak System Rezerwy Federalnej także Europejski Bank Centralny (EBC) w sytuacji kryzysu zdecydował się na zastosowanie nadzwyczajnych rozwiązań w zakresie realizowanej polityki pieniężnej. Należy jednak zauważyć, że jego uwarunkowania instytucjonalne były o wiele bardziej skomplikowane. Stąd też działania te stopniowo ewoluowały i dopiero po kilku latach osiągnęły formułę odpowiadającą polityce quasi-

zarządzania długiem publicznym⁷⁶. Najważniejszymi programami kształtującymi wielkość sumy bilansowej Eurosystemu były/są: Covered Bond Purchase Programme (trzy rundy), Securities Market Programme, Long-term Refinancing Operations, Targeted Long-term Refinancing Operations, Asset-Backed Securities Purchase Programme, Public Sector Purchase Programme oraz Corporate Sector Purchase Programme. Warto również wspomnieć o programie Outright Monetary Transactions (OMT), który choć nie wpłynął na wielkość bilansu Eurosystemu⁷⁷ to niewątpliwie przyczynił się do złagodzenia kosztów finansowania zadłużenia państw peryferii strefy Euro.

Choć w przypadku Eurosystemu dostępny szereg czasowy jest znacząco krótszy niż ma to miejsce w przypadku pozostałych banków centralnych, wyraźnie uwidacznia się tu zwiększenie sumy bilansowej wynikające z działań antykryzysowych. Pomiędzy 2007 a 2016 rokiem wzrósł on ponad 2-krotnie. Istotnemu zwiększeniu uległa również jej relacja do PKB. Podczas, gdy w roku rozpoczęcia funkcjonowania strefy Euro wynosiła około 12,5% to w 2012 roku, przekroczyła poziom 30%.

Wykres 2. Suma bilansowa Eurosystemu oraz jej relacja do PKB strefy Euro w latach 1999-2016



Uwaga: dane na koniec okresu; dla 2016 r. przyjęto dane z października tego roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport roczny*, Europejski Bank Centralny za lata 1980-2015 oraz danych Eurostatu

⁷⁶ Obecnie niektóre programy realizowane przez EBC są nawet „bardziej niekonwencjonalne” niż działania antykryzysowe Systemu Rezerwy Federalnej.

⁷⁷ Do chwili obecnej żadne państwo członkowskie nie zdecydowało się na skorzystanie z OMTs.

Bank Anglii

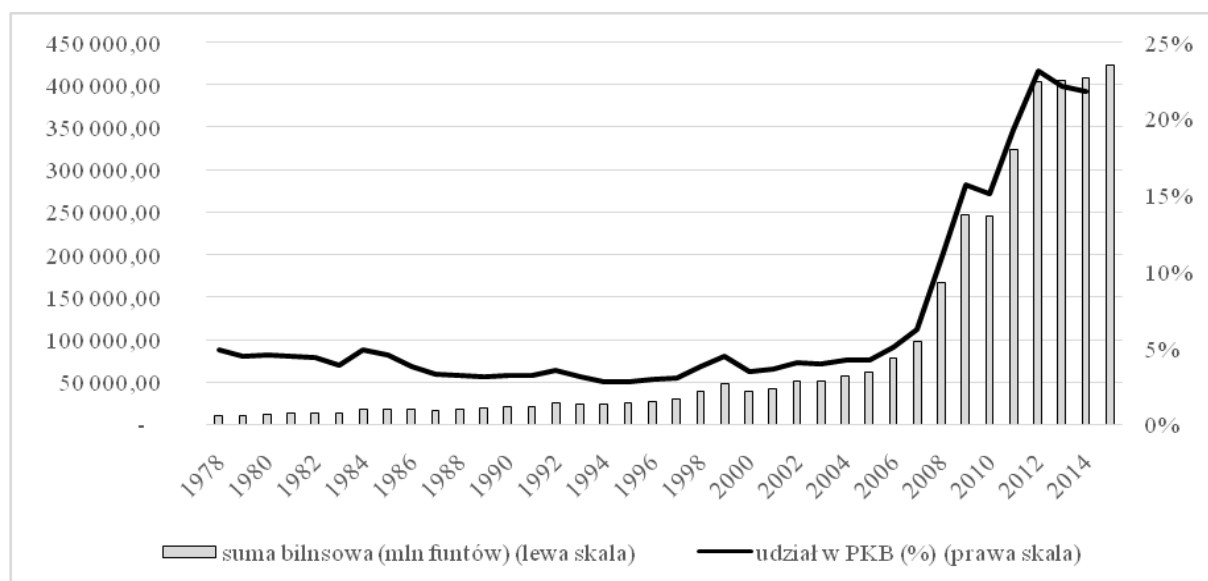
Negatywne konsekwencje upadku banku Lehman Brothers we wrześniu 2008 roku, poprzez efekt zarażania kryzysem (*contagion effect*), dotarły również do gospodarki brytyjskiej. W odpowiedzi Bank Anglii zdecydował się na bezprecedensowe obniżenie podstawowej stopy procentowej do poziomu 0,5%, w marcu 2009 roku⁷⁸. W opinii Monetary Policy Commity (Rada Polityki Pieniężnej w Wlk. Brytanii) działania te były niewystarczające stąd też kolejnymi krokami podjętymi przez Bank Anglii była polityka bilansu centralnego realizowana w ramach programu Asset Purchase Facility.

Rozpoczęty w styczniu 2009 roku program APF początkowo finansowany był środkami pochodzącymi z emisji bonów skarbowych oraz operacji zarządzania długiem państwa, tak więc nie było to luzowanie ilościowe (Joyce i in. 2011, s. 203). Dopiero trzy miesiące później MPC zdecydowała o wykorzystaniu kreacji pieniądza banku centralnego w celu finansowania programu. W ramach APF Bank Anglii nabywał głównie papiery dłużne skarbu państwa. Ponadto, w niewielkim stopniu zaangażował się w rynek obligacji korporacyjnych.

Bank Anglii wykorzystał również politykę bilansu banku centralnego do ograniczenia negatywnych konsekwencji Brexitu⁷⁹. W sierpniu 2016 roku MPC podjęła decyzję o zwiększeniu poziomu utrzymywanych w ramach APF obligacji rządowych do 435 mld £. Co więcej, zdecydowano o nabyciu obligacji przedsiębiorstw o wartości 10 mld £ w ciągu następnych 18 miesięcy. Na wykresie 3 przedstawiono jak w rezultacie działań Banku Anglii kształtowała się wysokość oraz relacja do PKB jego bilansu.

⁷⁸ W 2016 r. w rezultacie zapowiedzi Brexitu stopa ta została obniżona do poziomu 0,25% (*Bank of England* 2016).

⁷⁹ <http://www.bankofengland.co.uk/markets/Pages/apf/default.aspx>

Wykres 3. Suma bilansowa Banku Anglii oraz jej relacja do PKB w latach 1980-2016

Uwaga: dane na koniec okresu; dla 2016 r. przyjęto dane z października tego roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Annual Report*, Bank of England za lata 1980-2015 oraz danych Eurostatu.

Z wykresu 3 wynika, że polityka bilansu Banku Anglii skutkowałą znaczącym przyrostem jego sumy bilansowej. Stała się ona najwyższą w analizowanym okresie, tj. ponad 30 lat. Co więcej, również jej relacja w stosunku do PKB osiągnęła historyczne maksimum. Przeciętna jej wartość w okresie od 1980 r. do 2007 r. wynosiła 4%, podczas gdy w ostatnich latach kształtuje się ona na poziomie ponad 20%. Warto zwrócić uwagę, że wartość ta jest jednak mniejsza od tych występujących w przypadku Systemu Rezerwy Federalnej oraz Europejskiego Banku Centralnego.

Bank Japonii

Spośród wyżej wymienionych banków centralnych Bank Japonii ma historycznie największe doświadczenie w prowadzeniu polityki bilansu banku centralnego. Na początku XXI w. w celu zwalczania deflacji zdecydował on o zastosowaniu polityki rezerw bankowych (zob. Kimura, Small 2004). Na wykresie 4, polityka ta widoczna jest w postaci zwiększonej wielkości sumy bilansowej w latach 2001-2005.

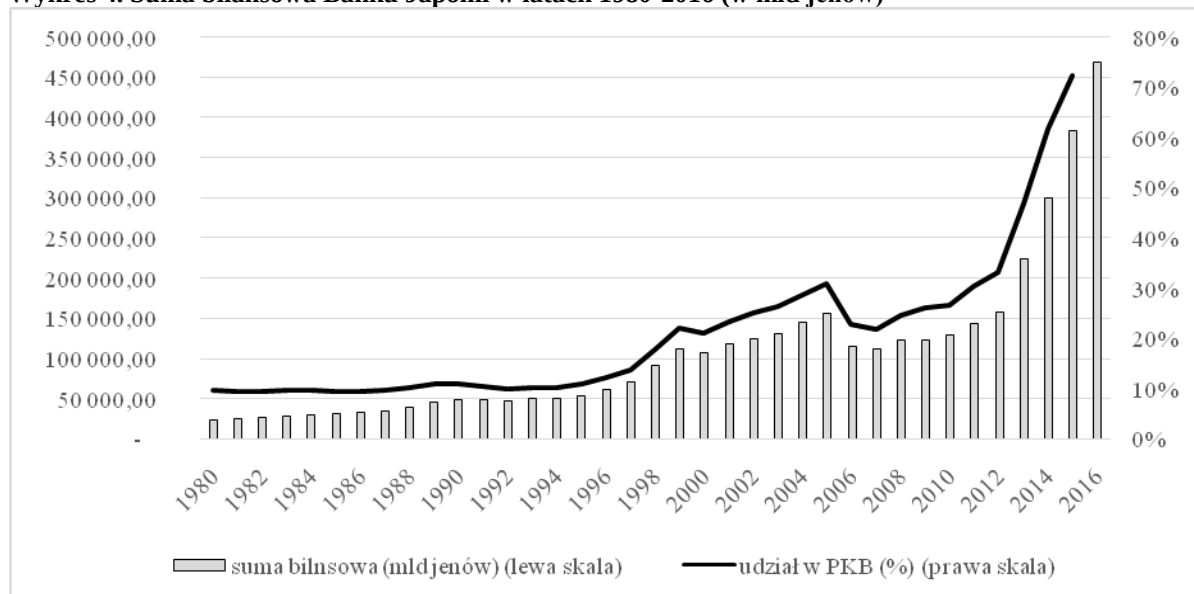
Kryzys *subprime* przyniósł negatywne konsekwencje również dla gospodarki japońskiej. Nerozwiazane wcześniej problemy oraz ogólnoswiatowe spowolnienie gospodarcze spowodowało, że władze monetarne i fiskalne zostały zmuszone do podjęcia zdecydowanych kroków reformatorskich. W rezultacie powstała koncepcja „trzech strzał” premiera Shinzo Abe (często określana również mianem Abenomics). Jedną z nich ma stanowić ekspansywna

polityka pieniężna, która ma ograniczyć zjawiska deflacyjne w gospodarce. W kwietniu 2013 r. Bank Japonii pod przewodnictwem nowego prezesa – Haruhiko Kurody – zdecydował o wdrożeniu programu Quantitative and Qualitative Monetary Easing. Zgodnie z nim, Japonia w ciągu kolejnych 2 lat miała osiągnąć poziom inflacji w wysokości 2% r/r poprzez dwukrotne zwiększenie bazy monetarnej (Bank of Japan 2013). Stąd też szefowa IMF – C. Lagarde – określiła go mianem potrójnego 2. Co więcej, nowy program zakładał zawieszenie zasady *banknote principle*, która obowiązywała w przypadku luzowania ilościowego z lat 2001-2006. Zgodnie z nią wartość będących w posiadaniu Banku Japonii obligacji rządowych nie mogła przekraczać wielkości pieniądza gotówkowego (Bank of Japan 2013, s. 2). Papierami wartościowymi nabywanymi przez Bank Japonii w ramach omawianego programu są m.in.: obligacje rządowe, EFT-y (*exchange-traded funds*), J-REIT, (Japan Real Estate Investment Trusts).

Ostatnią zmianą w polityce Banku Japonii jest wprowadzenie „Quantitative and Qualitative Monetary Easing (QQE) with Yield Curve Control”. Decyzja ją wprowadzająca została podjęta we wrześniu 2016 roku. W ramach tego programu bank centralny ma kontrolować nachylenie krzywej rentowności wykorzystując przy tym swój bilans. Wcześniejsze próby wpływania na strukturę terminową stóp procentowych miały miejsce w ramach strategii kontroli stóp procentowych.

Z wykresu 4 wynika, iż polityka Banku Japonii skutkowała bezprecedensowym przyrostem wielkości sumy bilansowej. Tym samym zdecydowanie przekroczyła ona poziomy notowane w okresie luzowania ilościowego z lat 2001-2006. Co więcej w porównaniu z 1980 rokiem bilans BoJ zwiększył się blisko 20-krotnie. To historyczne porównanie ukazuje skalę ekspansywności jego działań.

Podobne wnioski płyną z analizy zmiany relacji wspomnianej sumy bilansowej w relacji do PKB Japonii. W porównaniu z 2007 rokiem zwiększyła się ona o aż 50 pp. Również na tle pozostałych banków centralnych wyróżnia się ona znacząco. Analizowana relacja jest dla BoJ o ponad 40 pp. wyższa niż dla pozostałych banków centralnych wskazanych w opracowaniu. Jej wielkość rodzi pytanie o jej konsekwencje w przyszłości.

Wykres 4. Suma bilansowa Banku Japonii w latach 1980-2016 (w mld jenów)

Uwaga: dane na koniec okresu; dla 2016 r. przyjęto dane z października tego roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Annual Review*, Bank of Japan za lata 1980-2015 oraz danych Banku Światowego.

Podsumowanie

Z przeprowadzonej analizy wynika, że bilanse banków centralnych w rezultacie ich działań antykryzysowych osiągnęły historyczne poziomy. Co więcej, żaden z badanych banków w ciągu ostatnich 30 lat (wyjątek stanowi tu EBC, gdyż powstał on dopiero w 1999 roku) nigdy nie zbliżyły się do wartości występujących obecnie. Takie samo stwierdzenie jest prawdziwe również w przypadku analizowania udziału sumy bilansowej banku centralnego w PKB danego kraju (obszaru walutowego). Stąd też pomimo słów C. Borio oraz P. Disyatat (Borio, Disyatat 2009, s. 10) o tym, że polityka bilansu w przeszłości stanowiła „kanon” polityki pieniężnej, to obecne działania banków centralnych nawet z perspektywy historycznej są wyjątkowo „niekonwencjonalne”.

Dodatkowo, występujące poziomy relacji bilansów banków centralnych do PKB (dla USA – 25%, EBC – 27%, Banku Anglii – 22%, Banku Japonii – 72%) powinny rodzić pytanie o ryzyko oraz konsekwencje z nich wynikające. Taka sytuacja może prowadzić do takich problemów jak, m.in.: baniek na rynkach aktywów, *zombie* banków oraz wojen walutowych. Co więcej, na bazie historycznych doświadczenie należy stwierdzić, że poziomy te są niemożliwe do utrzymania przez dłuższy okres, stąd też istotne pytanie w jaki sposób banki centralnego dokonają ich ograniczenia (*exit strategies*) oraz jakie będą tego konsekwencje gospodarcze. Z tymi problemami będą musieli zmierzyć się prowadzący politykę pieniężną w przyszłości.

Bibliografia

Bank of England (2016), *Bank Rate cut and other new measures what do they mean?*, 4 sierpnia, Londyn.

Bernanke B. (2002), *Deflation: Making sure „It” doesn't happen here*, wystąpienie w Krajowym Klubie Ekonomicznym w Waszyngtonie, 21 listopada.

Bernanke B. (2009), *The Crisis and the Policy Response, Remarks at the Stamp Lecture*, London School of Economics, 13 stycznia.

Bernanke B., Reinhart V., Sack B. (2004), *Monetary Policy Alternatives at the Zero Bound: An Empirical Assessment*, „Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board”, Washington D.C.

Blanchard O., Simon J., Blanchard O., Simon J. (2001), *The Long and Large Decline in U.S. Output Volatility*, „Brookings Papers on Economic Activity”, no. 1.

Borio C. (2011), *Central banking post-crisis: What compass for uncharted waters?*, „Bank for International Settlements Working Papers”, nr 353.

Frankel J. (2012), *The death of inflation targeting*, VOX CEPR's Policy Portal, <http://voxeu.org/article/inflation-targeting-dead-long-live-nominal-gdp-targeting>.

Grostał W., Ciżkowicz-Pękała M., Niedźwiedzińska J., Skrzyszewska-Paczek E., Stawasz E., Wesołowski G., Żuk P. (2015), *Ewolucja strategii celu inflacyjnego w wybranych krajach*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, <http://www.nbp.pl/publikacje/bci/ewolucja-strategii-celu-inflacyjnego.pdf>

<http://www.bankofengland.co.uk/markets/Pages/apf/default.aspx>

Introduction of the „Quantitative and Qualitative Monetary Easing (2013), Bank of Japan, April.

Joyce M., Tong M., Woods R., *The United Kingdom's quantitative easing policy: design, operation and impact*, „Quarterly Bulletin 2011 Q3”, Bank of England.

Kimura T., Small D. (2004), *Quantitative monetary easing and risk in financial asset markets*, „Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board”, Waszyngton 2004.

Xie Y., Wong A. (2015), *Once over \$12 Trillion, the world's currency reserves are now shrinking*, „Bloomberg” kwiecień 2015, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-04-05/once-over-12-trillion-the-world-s-reserves-are-now-shrinking>.

Zumbrun J., Kruger D. (2012), *Bernanke says promoting financial stability is key Fed role*, “Bloomberg”, 13 kwietnia, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2012-04-13/bernanke-urges-greater-focus-on-promoting-financial-stability>).

Joanna Wiśniewska-Paluszak, dr
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.118>

Teorie sieci gospodarczej współcześnie – założenia i konkretyzacja⁸⁰

Abstrakt

Artykuł ma charakter przeglądowy i koncepcyjny. Celem artykułu jest identyfikacja podstawowych cech sieci gospodarczej. Głównym problemem konceptualizacji sieci gospodarczej jest jej złożony charakter i wielość występujących w niej powiązań. Badania prowadzono w oparciu o studia krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu oraz analizę opisową i porównawczą. Konkretyzacji pojęcia sieci gospodarczej dokonano w oparciu o teorię ekonomii. Podstawową przesłanką wyodrębnienia sieci gospodarczej wśród innych regulatorów i sposobów funkcjonowania gospodarki jest jej specyfika. Racjonalizując teoretyczne kategorie sieci gospodarczej przyjęto założenia w oparciu, o które możliwa staje się ocena jej znaczenia we współczesnej gospodarce. Wartością dodaną artykułu jest wskazanie na specyficzne cechy sieci gospodarczej jako podstawowego sposobu funkcjonowania gospodarki sieciowej, a zarazem wskazanie głównych różnic między siecią gospodarczą, a innymi sposobami funkcjonowania gospodarki. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej części omówiono cele sieci gospodarczej. W drugiej części porównano sieć gospodarczą z innymi sposobami funkcjonowania gospodarki. W ostatniej rozważano najważniejsze przesłanki teorii sieci gospodarczej.

Słowa kluczowe: sieć gospodarcza, teorie sieci gospodarczej, gospodarka sieciowa.

Theories of economic network nowadays – assumptions and conceptualization

Abstract

This is a review and conceptual paper. The aim of the paper is to identify the main features of economic network. The main problem of the conceptualization is its complex character and plurality of interrelating ties. The research was conducted on the base of the domestic and foreign subject literature and the descriptive and comparative analysis. The specification of the economic network notion has been based on the theory of economy. The main premise is to specify the economic network theory among other regulators and performance modes of the economy and show the specific nature of the concept. Rationalising the theoretical categories of economic network, the assumptions have been made on the base of which the assessment

⁸⁰ Artykuł powstał w wyniku realizacji badań projektu finansowanego z środków Narodowego Centrum Nauki, przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/B/HS4/01494.

of its importance in the modern economy is possible to be made. The value added of the paper is the identification of the specific features of the economic network as the basic performance mode of the network economy as well as the indication of the main differences between economic network and other modes of performance in the economy. This paper is organised in the three parts. In the first part, the aims of economic network have been discussed. In the second part, the economic network has been compared with other modes of economic performance. In the last part, the most important premises of the economic network theory have been discussed.

Keywords: economic network, theories of economic network, network economy.

JEL CODE: L14.

Wstęp

Sieci gospodarcze decydują o obliczu współczesnej gospodarki sieciowej. Manuel Castells (2000) uważa, że rozwój społeczeństwa sieci jest związany z ekspansją i ożywieniem kapitalizmu, podobnie jak industrializm był związany z ustanowieniem go, jako sposobu produkcji. Darin Barney (2004) uważa, że sieci gospodarcze są podstawowym sposobem działania, w oparciu o który są lub będą budowane nowe systemy gospodarcze. Sieciowy sposób funkcjonowania współczesnej gospodarki, na który wskazują liczne obserwacje empiryczne, rodzi pilną potrzebę ponownego rozważenia, w teorii ekonomii sposobu funkcjonowania systemu rynkowego, a nawet może wskazywać na pilną potrzebę wyodrębnienia nowej dyscypliny ekonomii, zajmującej się badaniem gospodarki sieciowej.

Ekonomia sieci jest nową dyscypliną, która pojawiła się w połowie XX w. Prowadzone wówczas analizy rynków przemysłowych, wskazywały na występowanie w strukturach gospodarczych między niezależnymi podmiotami gospodarczymi, mocnych i trwałych powiązań, wykraczających poza zakres zwykłej transakcji rynkowej. Doprowadziło to do przekonania, że podmioty gospodarcze są poddawane bezpośredniemu i pośredniemu oddziaływaniu dwustronnych lub wielostronnych powiązań, w których się znajdują oraz, w których znajdują się powiązane z nimi bliższe i dalsze podmioty. Podmiot gospodarczy nie działa w pojedynkę, a jego funkcjonowanie jest zależne od aktywności innych podmiotów, nie tylko przez transakcję rynkową, lecz przez trwałe, wzajemne powiązanie działań, zasobów i podmiotów.

Istotę problemu badawczego podjętego w artykule stanowi specyfika sieci gospodarczej i jej odzwierciedlenie w teorii. W artykule podjęto próbę odpowiedzi na podstawowe pytanie,

czy w teorii dokonano, wystarczającej dla prowadzenia dalszych badań konkretyzacji pojęcia sieci gospodarczej. Celem artykułu jest wskazanie na podstawowe cechy sieci gospodarczej, które powinno uwzględniać się w badaniach naukowych. Postawiono hipotezę, iż złożoność i wielość cech sieci gospodarczej prowadzi do przyjmowania w ekonomii sieci różnych założeń i podejść badawczych. Artykuł ma charakter przeglądowy i koncepcyjny. Badania prowadzono w oparciu o studia literaturowe, analizę opisową i analizę porównawczą. W artykule wykorzystano zagraniczną i krajową literaturę przedmiotu. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej części omówiono cele sieci gospodarczych. W drugiej części artykułu porównano sieci gospodarcze z innymi sposobami funkcjonowania gospodarki. W ostatniej części rozważano przesłanki teorii sieci gospodarczej.

Cele sieci gospodarczej

W ekonomii coraz częściej ilościowe cele gospodarcze, zastępowane są celami jakościowymi, nie tylko w zakresie gospodarczym, ale również w zakresie społecznym i środowiskowym. Zrównoważenie rozwoju gospodarczego jest rozpatrywane współcześnie w trzech wymiarach, tj. ekonomicznym, społecznym i środowiskowym. Makroekonomiczne cele równoważenia wzrostu gospodarczego przekładają się na mikroekonomiczne cele podmiotów gospodarczych. Nośnikiem zrównoważenia jest nie tylko pojedynczy przedsiębiorca czy konsument, lecz również ich wzajemne powiązania i oddziaływanie w sieci powiązań (Wiśniewska-Paluszak 2017). Współcześnie cele sieci gospodarczej są rozpatrywane zatem w szerokim gospodarczym, jak również społecznym kontekście jako wymiary postępu techniczno-technologicznego (gospodarka sieciowa) oraz postępu społeczno – kulturowo – cywilizacyjnego (społeczeństwo sieciowe).

Zgodnie z nowym pragmatyzmem współczesna ekonomia ma charakter opisowy, kontekstualny, złożony i multidyscyplinarny (Kołodko 2014, Bałtowski 2016). W ujęciu ekonomii nowego pragmatyzmu cele sieci należy zatem rozpatrywać nie tylko w szerokim znaczeniu ekonomicznym, ale również społecznym ekologicznym i politycznym. Jak wskazuje Artur Śliwiński (2015) sieci tworzą określone ryzyka gospodarcze, społeczne i polityczne, a ich cele nie zawsze służą zrównoważonemu rozwojowi. Są to m.in.: sieci korporacyjne służące koncentracji własności, sieci kapitału finansowego, czy też sieci budowane jako przyczółki działalności politycznej. Z drugiej strony sieci gospodarcze stanowią ważny element w rozwoju *small businessu*, w szczególności w sferach, w których potrzebna jest współpraca zwiększająca siłę

przetargową indywidualnych podmiotów (Wiśniewska-Paluszak, Paluszak 2016). Dla przykładu w sferze otwartej wymiany wiedzy, innowacyjności, czy też inwestycji środowiskowych (Sudolska 2011).

W ujęciu ekonomii pozytywnej istotą sieci jest wspólnota celów tworzących sieć podmiotów. Podstawowym celem działalności gospodarczej jest maksymalizacja korzyści, zatem podstawowym celem sieci gospodarczej będzie podnoszenie efektywności ekonomicznej podmiotów tworzących sieć i efektywności sieci, optymalizacja zasobów i decyzji podejmowanych w sieci, równowaga ekonomiczna sieci i racjonalność zachowań w sieci. Jak pisze Włodzimierz Rudny (2013) tworzenie sieci odbywa się głównie w celu realizacji określonych zadań, poprawy warunków funkcjonowania i rozwoju konkurencyjności uczestniczących w niej podmiotów.

Podmioty gospodarcze wchodzą między sobą w określone interakcje i powiązania, które mają znaczenie dla podnoszenia ich wartości rynkowej. W ramach każdego nowego powiązania powstaje wartość dodana. Powiązania między przedsiębiorstwami, ich zasoby i kompetencje wpływają na uzyskanie synergicznej zdolności sieciowej, która umożliwia dostarczenie większej wartości i lepsze zaspokojenie oczekiwań konsumentów. Jednocześnie właściwości powiązania stymulują tworzenie wartości, której część zostaje zatrzymana przez podmiot sieci, jako korzyść wynikająca z pozostawania w sieci.

Rosnąca popularność sieci gospodarczych wynika z faktu, iż umożliwiają one podmiotom gospodarczym: zmniejszenie niepewności, zwiększenie stopnia efektywności, zapewnienie odpowiedniego potencjału, zapewnienie większej szybkości działania, zwiększenie stopnia wykorzystania nadarzających się szans i okazji rynkowych, zwiększenie dostępu do zasobów i informacji oraz możliwość realizacji działań, których nie można zrealizować w pojedynkę.

Sieć gospodarcza jako sposób funkcjonowania gospodarki

Pojęcie gospodarka sieciowa sugeruje, że sieć gospodarcza jest podstawowym sposobem jej funkcjonowania. Sieci gospodarcze stają się *de facto* ważnym regulatorem gospodarki sieciowej. Jak pisze Walter W. Powell (1990) tradycyjne modele gospodarki, w których granice podmiotu gospodarczego określone są w oparciu o hierarchiczną, tj. wynikającą z tytułu własności lub zakontraktowanej umową kontroli zasobów, w coraz mniejszym stopniu odpowiadają zmieniającej się szybko rzeczywistości sieciowej.

Jak uważa Adam Noga (2014) sieć można zaliczyć do podstawowych instytucji gospodarczych, stanowiących autonomiczne regulatory gospodarki. Do podstawowych

instytucji gospodarczych należą: przedsiębiorstwo, gospodarstwo domowe, rynek i państwo. Podstawowym sposobem ich funkcjonowania jest zależność hierarchiczna lub rynkowa niezależność. Sieć gospodarcza charakteryzująca się wspólnotową współzależnością, może stanowić substytut dla tradycyjnie rozumianych sposobów funkcjonowania gospodarki takich właśnie, jak hierarchia czy konkurencja, może też stanowić komplementarny sposób funkcjonowania dla hierarchii i/lub konkurencji, służący osiągnięciu większych korzyści, których nie można osiągnąć w sposób tradycyjny.

Sieć gospodarcza pojawia się zatem w sytuacji zawodności tradycyjnych regulatorów gospodarki, którymi są rynek i hierarchia. Rola i wpływ sieci na układ regulacyjny gospodarki ma przede wszystkim charakter jakościowy. Sieci wspierają gospodarkę w wymiarze mikro (przedsiębiorstwo), mezo (branża), lokalnym (region), makro (państwo), jak i globalnym (świat). Sieci wzmacniają gospodarstwo domowe, przedsiębiorstwo, rynek, państwo, podnosząc ich elastyczność, specjalizację i innowacyjność.

Do najważniejszych cech sposobu funkcjonowania sieci gospodarczej odróżniających ją od innych regulatorów gospodarki należą: dążenie do łączenia silnych stron podmiotów sieci, relacyjne formy komunikacji między podmiotami sieci, przestrzeganie zasady wzajemności i dbałość o utrzymanie wysokiej reputacji (wiarygodności), zobowiązanie i wspólne wartości, elastyczność, otwartość i dążenie do wzajemnych korzyści, przekazywanie i tworzenie wspólnej wiedzy i współzależność stron (tabela 1).

Tabela 1. Sposób funkcjonowania rynku, hierarchii i sieci

Lp.	Cechy/Regulator	Rynek	Hierarchia	Sieć
1.	Podstawa normatywna	Kontrakt – prawa własności	Stosunek pracy	Uzupełnianie się silnych stron
2.	Instrumenty komunikacji	Ceny	Ustalony porządek działań	Relacyjne
3.	Metody rozstrzygania konfliktu	Negocjacje cenowe lub droga sądowa w celu egzekwowania praw	Nakazy administracyjne, nadzorowanie	Zasada wzajemności, obawa o własną reputację
4.	Stopień elastyczności	Wysoki	Niski	Średni
5.	Stopień zobowiązania między stronami	Niski	Od średniego do wysokiego	Od średniego do wysokiego
6.	Atmosfera i klimat	Precyzja oraz/lub podejrzenie	Formalna, biurokratyczna	Otwartość, elastyczność, wzajemne korzyści
7.	Stosunki między stronami	Niezależne	Zależne	Współzależne

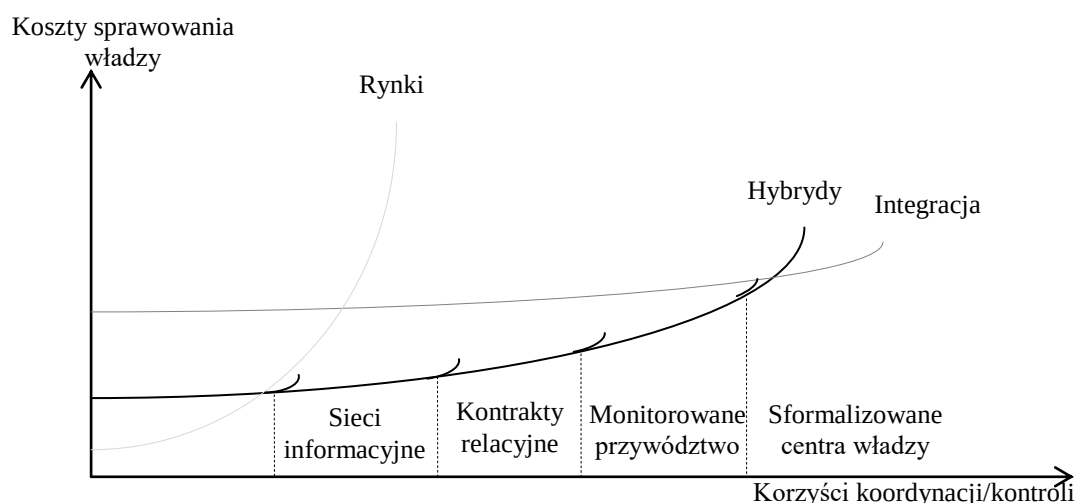
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Powell 1990).

Współcześni instytucjonaliści, zaliczają sieci do hybrydowych form koordynacji gospodarki. Jak uważa Claude Ménard (2004) sieci opierają się na wzajemnej regulacji, której celem jest uzyskanie obustronnych korzyści z koordynacji podmiotów, tworzących sieć. W miarę wzrostu korzyści z koordynacji/kontroli rosną koszty sprawowania władzy, jednakże w

niesformalizowanej sieci gospodarczej są one niższe, niż w sformalizowanej integracji gospodarczej. W miarę wzrostu kosztów i korzyści zmieniają się formy koordynacji gospodarczej, tj.: począwszy od sieci informacyjnych, poprzez kontrakty relacyjne, monitorowane przywództwo, aż po sformalizowane centra władzy (Rysunek 1). Powstawanie hybrydowych form koordynacji, takich, jak sieć gospodarcza zależy zatem od wielkości kosztów i korzyści płynących z kontroli i koordynacji.

Podobnie Anna Grandori i Giuseppe Soda (1995) zdefiniowali sieć, jako sposób organizacji działalności ekonomicznej poprzez koordynację i kooperację między podmiotami gospodarczymi. Sieć jako sposób regulacji zależności między podmiotami gospodarczymi, różni się od prostej ich agregacji, w ramach jednej sieci oraz od innych form koordynacji gospodarczej, jak np. przez sygnały rynkowe, takie jak: ceny, strategiczne posunięcia, cicha zmowa. Sieciowy sposób regulacji jest oparty na grach kooperacyjnych i specyficznej komunikacji między partnerami.

Rysunek 1. Sieć jako hybrydowa forma koordynacji gospodarczej



Źródło: C. Menard (2009).

Milena Ratajczak-Mrozek (2009) uważa, że sieć jest to zbiór powiązań łączący co najmniej dwa podmioty. Główną cechą powiązań jest ciągła interakcja i trwałość. Prowadzą one do wzrostu współzależności w zakresie zasobów, podmiotów i działań przy jednoczesnym rozmywaniu się wyrazistości ich granic i struktur. Sieci nie mają też dominującego podmiotu, który przejmowałby wolne prawa decyzyjne, a rola każdego uczestnika nie jest proporcjonalna do jego kapitału, jak ma to miejsce np. w spółce.

W zasadzie sieci nie mieszczą się w tradycyjnych strukturach organizacyjnych, stąd też mogą być potencjalnie realizowane w nieskończonej liczbie bezpośrednich i pośrednich

powiązań między podmiotami gospodarczymi. Z założenia sieć jest zbiorem niezależnych podmiotów, co ma istotny wpływ na złożoność, wieloaspektowość i niepowtarzalność w innym układzie powiązań.

Przesłanki teorii sieci gospodarczej

Sieci i powiązania o charakterze sieciowym są przedmiotem zainteresowania wielu dziedzin i dyscyplin naukowych, w tym m.in.: socjologii, ekonomii, zarządzania, marketingu, prawa, psychologii społecznej i wielu innych. W ramach nauk ekonomicznych szczególnie zainteresowanie pojęciem sieci pojawia się w dyscyplinach ekonomia i zarządzanie. Zgodnie z opinią Jerzego Niemczyka (2012) w ekonomii przedmiotem badań są głównie cele gospodarcze sieci i kryteria oceny stopnia ich realizacji, zaś w zarządzaniu, sieci analizowane są przede wszystkim, jako sposób osiągnięcia celów gospodarczych.

Ekonomia eksploruje pojęcie sieci w warunkach rosnącej, ogromnej złożoności i różnorodności rzeczywistości gospodarczej. Rozwojowi sieci gospodarczych towarzyszy duże zróżnicowanie ich form i rodzajów. Sieci gospodarcze, to nie tylko układy korporacyjne, zdominowane przez wewnętrznie zdecentralizowane połączenie dużych przedsiębiorstw, czy też wielonarodowe, podzielone na części produkcji i dystrybucji łańcuchy dostaw, działające w ramach outsourcingu, ale też powiązania między najmniejszymi podmiotami gospodarczymi, sieci małych i średnich przedsiębiorstw, które specjalizują się w niszowych działaniach, w powiązania przedsiębiorstw branżowych, realizujących np. wspólne przedsięwzięcia, jak również powiązania małych i średnich dostawców połączonych z wielkimi producentami, pośrednikami, czy też sieciami handlowymi.

Pod wpływem badań zjawisk sieciowych, w teorii ekonomii ustalono wpływ efektów sieciowych na zmianę kształtu krzywej popytu, zmianę krzywej kosztów i podaży oraz na zmianę regulatorów gospodarki. Teoria ekonomii wskazywała, do tej pory przede wszystkim na zjawisko sieciowości, jako zjawisko powiązania zachowań podmiotów gospodarczych, które było główną przyczyną efektów mnożnikowych, ewentualnie efektów sieciowych, związanych z rosnącą liczbą odbiorców np. danej usługi telekomunikacyjnej, których powstanie wyjaśniał Nicholas Economides (1996).

Tradycyjna ekonomia, w swoich modelach abstrahuje od sieciowości, opierając się na rozwijanych w głównym nurcie mechanistyczno-redukcyjnych metodach badawczych, w których znaczenie instytucjonalnych regulatorów gospodarki uznaje się za stałe uwarunkowanie funkcjonowania podmiotu gospodarczego (*ceteris paribus*). Często,

pozostające w nurcie głównym, teorie organizacji branży, czy nawet niektóre teorie instytucjonalne, uznane już we współczesnej ekonomii za tradycyjne, jak np. teoria praw własności czy teoria niekompletnych kontraktów, czy też teoria kosztów transakcyjnych, nie wyjaśniają precyzyjnie przyczyn usieciowienia gospodarki lub wyjaśniają tylko niektóre z nich.

Alternatywne nurty ekonomii, analizujące szeroko rozumiane przyczyny zachowań i decyzji podmiotów gospodarczych, rzuciły całkiem nowe światło na sieci gospodarcze. Nowej perspektywie badawczej sprzyjają, w szczególności paradygmaty ekonomii ewolucyjnej, ekonomii behawioralnej i ekonomii złożoności. Jak pisze Andrzej Wojtyna (2008) ekonomia złożoności bada zjawiska sieci w perspektywie otwartych, dynamicznych i nieliniowych systemów gospodarczych, w których podmioty gospodarcze uczą się i adaptują do dynamicznie zmieniających się warunków gospodarowania. W nowej ekonomii złożoności interakcje między podmiotami są modelowane *explicite* i z czasem ulegają zmianie, podczas gdy tradycyjna ekonomia zakłada, że podmioty oddziałują na siebie tylko pośrednio przez mechanizm rynkowy. Jak pisze Bogusław Fiedor (2009) nowa ekonomia złożoności kwestionuje zwłaszcza tradycyjny sposób rozumienia równowagi i dynamiki systemów gospodarczych. Założenia i twierdzenia ekonomii złożoności powodują zmiany w tradycyjnym pojmowaniu zależności między sferą mikro i makro oraz w sposobie ujmowania instytucji w analizie ekonomicznej. A zatem teoria sieci będzie teorią złożoności.

Budowanie sieci gospodarczej wymaga od podmiotów gospodarczych podejmowania działań, wykraczających poza zwykłe praktyki w wewnętrznych, zhierarchizowanych relacjach, jak i w zewnętrznych relacjach rynkowych. Jak uważa Adam Głapiński (2013) powiązanie podmiotów gospodarczych powstaje zazwyczaj w sytuacji nierównowagi i jego rezultatem jest sukces lub niepowodzenie danej kombinacji czynników lub dóbr, a także samych uczestników życia gospodarczego, proces ewolucji ekonomicznej ma charakter niedeterministyczny, nieteleologiczny i nieodwracalny. Powiązania gospodarcze kształtują się dynamicznie, odpowiednio do zmieniających się warunków gospodarowania, elastycznie ewoluują, nie tworząc trwałych struktur gospodarczych. A zatem teoria sieci będzie miała charakter ewolucyjny.

Jak uważa Ireneusz Dąbrowski (2015) powiązanie gospodarcze tworzą ludzie i nieformalne instytucje. Dla przykładu analizę powiązania można sprowadzić do umiejętności przełamywania ograniczeń w informacji behawioralnej, jak np. budowania zaufania. Ma ono sens jedynie w warunkach strategicznej komplementarności, gdy pojawiają

się w systemie ekonomicznym defekty koordynacji. Powiązanie sieciowe jest zatem miarą zdolności do kooperacji i eliminowania defektów koordynacji. A zatem ekonomia sieci ma też charakter behawioralny.

Podsumowanie

Ekonomia sieci wychodzi poza ramy tradycyjnej ekonomii, stając się autonomiczną teorią na tle innych nurtów badawczych w ekonomii. W ekonomii sieci bada się sens, naturę i podstawowe zasady prowadzenia działalności gospodarczej w sieci. W badaniu sieci gospodarczych, jako podstawowego sposobu interakcji między podmiotami gospodarczymi najczęściej wykorzystuje się alternatywne nurty ekonomii. Rozważania na temat powiązań gospodarczych dotyczą rzeczywistości gospodarczej, która coraz bardziej odbiega od modelu konkurencji doskonałej, czy nawet od modelu konkurencji niedoskonałej i konkurencji monopolistycznej. W związku z tym badania wzajemnych powiązań między podmiotami w ujęciu określonych struktur i systemów gospodarczych muszą mieć charakter kontekstualny.

Podejmowanie badań sieciowych istotnie rozszerza pole badawcze ekonomii głównego nurtu i stanowi próbę swoistego reformowania, ale nie odrzucania mikroekonomicznych podstaw, przez stopniowe otwieranie się na osiągnięcia nowych nurtów ekonomii złożoności, behawioralnej, ewolucyjnej, czy dalej idąc ekonomii eksperymentalnej. Badania powiązań gospodarczych mają interdyscyplinarny charakter, łączą zagadnienia z zakresu wymiany ekonomicznej i społecznej, i w tym sensie stanowią istotny element rozważań dotyczących zrównoważonego rozwoju.

Specyfika sieci gospodarczej, jako sposobu działania częściowo znajduje już odzwierciedlenie w teorii sieci. Sieć gospodarcza jest identyfikowana, jako zbiór podmiotów i powiązań pomiędzy nimi, które służą realizacji wspólnych celów gospodarczych i społecznych. Z założenia, sieci gospodarcze charakteryzują się dużą dynamiką działania, są elastyczne w reakcji na zmieniające się warunki, są innowacyjne, ewoluują, opierają się na wzajemnym zaufaniu, komunikacji i wzajemnej wymianie wiedzy i informacji, zaangażowaniu, współzależności, wzajemności i adaptacji. Mają charakter nierynkowy i niehierarchiczny. Jednocześnie charakteryzują się brakiem wyraźnych granic i struktur.

Podstawowe założenia wynikają z faktu, że ewolucja jest związana z czynnikami i procesami leżącymi na zewnątrz systemu ekonomicznego, tj. w ekosystemie gospodarki, czyli mają charakter egzogeniczny względem hierarchii i rynku. Sieci gospodarcze stanowią

istotny element ekosystemu gospodarki, czyli charakterystycznego otoczenia, w którym funkcjonuje podmiot gospodarczy, w którym posiada on określoną pozycję i spełnia określone role. Sieci gospodarcze tworzą określone reguły i normy zachowań gospodarczych i społecznych, mają charakter nieformalny, często opierają się na relacjach interpersonalnych. A zatem w ekosystemie sieci procesy decyzyjne podmiotów gospodarczych są związane jednocześnie z normami i zasadami obowiązującymi w sieci gospodarczej i w sieci społecznej.

Należy stwierdzić, iż sieci stanowią współcześnie istotny udział w gospodarczych i społecznych ekosystemach, w których funkcjonują podmioty gospodarcze, stanowiąc tym samym element ekonomicznego i społecznego porządku, ewolucji i radykalnych zmian w nich zachodzących. Na tej podstawie stwierdzono, iż sieć gospodarcza rozumiana, jako sposób wymiany i koordynacji gospodarczej, stanowi *explicite* istotę problemu ekonomicznego i podmiot badań ekonomii. Złożoność układów sieciowych, powiązań sieciowych i zachowań podmiotów w sieci wymaga wypracowania nowego podejścia w ekonomii, podejścia łączącego dorobek różnych tradycji badawczych i dyscyplin naukowych, ale też podejścia poszukującego nowych sposobów interpretacji dynamicznie zmieniającego się otoczenia gospodarki sieciowej, bliższych i dalszych zależności, mocnych i silnych więzi występujących między podmiotami gospodarczymi.

Bibliografia

Bałtowski M. (2016), *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Barney D. (2004), *The Network Society*, Polity Press, Cambridge.

Castells M. (2000), *The Rise of the Network Society, The Information Age: Economy, Society and Culture, Volume I*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford, England.

Dąbrowski I. (2015), *Wybrane aspekty behawioralne modelu równowagi ogólnej*, w: Fiedor B. (red.), *Nauki ekonomiczne. Stylizowane fakty a wyzwania współczesności*, PTE, Warszawa.

Economides N. (1996), *The Economics of Networks*, „International Journal of Industrial Organization”, no. 14.

Fiedor B. (2009), *Wprowadzenie – Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, w: Fiedor B., Hockuba Z. (red.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, PTE, Warszawa.

Glapiński A. (2013), *Kwestie metodologiczne podejścia ewolucyjnego w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5-6.

Grandori A., Soda G. (1995), *Inter-firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms*, „Organization Studies”, no. 16(2).

Kołodko (2014), *Nowy pragmatyzm czyli ekonomia i polityka dla przyszłości*, „Ekonomista”, nr 2.

Ménard C. (2004), *The Economics of Hybrid Organizations*, “Journal of Institutional and Theoretical Economics”, nr 3(160).

Ménard C. (2009), *Hybrid organisations*, <http://organisationsandmarkets.files.worldpress.com/2009/09/menard-hybrid-organisations.pdf> (data dostępu 18.09.2016).

Niemczyk J. (2012), *Skąd się wzięły sieci?*, w: *Studia Ekonomiczne Regionu Łódzkiego. Formy i uwarunkowania współpracy we współczesnej gospodarce*, Wydanie specjalne, PTE oddział w Łodzi, Łódź.

Noga A. (2014), *Sieci w ujęciu teorii ekonomii*, w: Koźmiński A.K., Latusek-Jurczak D. (red.), *Relacje międzyorganizacyjne w naukach o zarządzaniu*, Wolters Kluwer.

Powell W.W. (1990), *Neither market nor hierarchy: network forms of organization*, „Research in Organizational Behavior”, no. 12.

Ratajczak-Mrozek M. (2009), *Główne cechy relacji sieciowych przedsiębiorstw (podejście sieciowe, network approach)*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 4(138).

Rudny W. (2013), *Organizacja sieciowa jako model biznesu*, w: Rudny W., Woźniak-Sobczak B. (red.), *Procesy kreowania wartości w strukturach sieciowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Katowicach, Katowice.

Sudolska A. (2011), *Uwarunkowania budowania relacji proinnowacyjnych przez przedsiębiorstwa w Polsce*, UMK, Toruń.

Śliwiński A. (2015), *Ekonomia sieci. Jak globalne sieci opętały świat*, Iota Unum, Warszawa.

Wiśniewska-Paluszak J. (2017), *Koncepcja sieci w badaniach zrównoważonego rozwoju agrobiznesu*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1(287).

Wiśniewska-Paluszak J., Paluszak G. (2016), *Sieci i spółdzielnie jako formy kooperacji gospodarczej*, w: Główna G., Sobiecki R. (red.), *Przedsiębiorstwo w strukturach sieci. Doświadczenia i perspektywy rozwoju w Europie Środkowej i Wschodniej*, Wydawnictwo KUL, Lublin.

Wojtyna A. (2008), *Współczesna ekonomia - kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, „Ekonomista”, nr 1.

Larisa Zamuraeva, Associate Professor
Yuliya Shumilova, Associate Professor
Tyumen State University, Russia

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.119>

Development of Industry in the Tyumen Region: Problems, Opportunities, Impact of the State

Abstract

The economy of the Tyumen region is largely determined by the industries developed in the period of intensive development of hydrocarbon reserves in the north of the region. Then, in the south of the area the industrial complex and power supply sources were created. The South of the region became the base of the development of the north of Western Siberia. The search of effective ways to maintain and develop the economy of the Tyumen region is of particular relevance in the current socio-economic conditions. The purpose of this article was to study the problems and possibilities for the development of industries in the South of the Tyumen region, taking into account the role of the State. Methods of statistical analysis of an economic environment were used in the research process. Authors analyzed the economic indicators that characterize the dynamics and characteristics of the development of industry in the region. Problems were systematized and opportunities of the region industries development were formulated. Authors studied the impact of the state on the region economy and offered the directions in the development of the Tyumen region industries.

Keywords: Region Economy, Industry in the Region, Impact of the State.

JEL CODE: L6.

Rozwój przemysłowy w regionie Tyumen: wyzwania, szanse, wpływ państwa

Abstrakt

Gospodarka regionu tiumeńskiego w dużej mierze zależy od przemysłu, który rozwinął się w okresie intensywnego rozwoju złóż węglowodorów w północnej części regionu. Wtedy to założono tam kompleks przemysłowy i potężną bazę energetyczną. Południe regionu stało się podstawą do dalszej intensyfikacji działań w północnej części Zachodniej Syberii. Poszukiwanie skutecznych sposobów utrzymania i rozwoju gospodarki regionu tiumeńskiego ma szczególne znaczenie w obecnych warunkach społecznoekonomicznych.

Celem niniejszego artykułu jest analiza problemów i szans rozwoju przemysłu na południu regionu tiumeńskiego z uwzględnieniem roli państwa. Wykorzystano statystyczne metody

analizy środowiska ekonomicznego. W artykule analizowano wskaźniki ekonomiczne charakteryzujące dynamikę i cechy rozwoju przemysłu w regionie. Usystematyzowano problemy i sformułowano możliwości rozwój przemysłu w regionie. Zbadano wpływ organów państwa na gospodarkę regionu i zaproponowano kierunki rozwoju przemysłu w regionie tyumeńskim.

Słowa kluczowe: gospodarka regionu, przemysł regionu, wpływ państwa.

Introduction

According to the report of Global Manufacturing Competitiveness Index (*Global Manufacturing Competitiveness Index 2016*) Russia took the 32nd place in 2016, dropping in the rating with 23 places relative to 2013. Russia conceded in rating not only to industrialized countries, such as China, United States, Germany, Japan, South Korea, but also to such countries as India, Vietnam, South Africa and Brazil.

Improving the production competitiveness of Russia is directly connected with the activity of state in the development of regions. The economy of the Tyumen region substantially depends on industries, the formation of which is strongly influenced by the proximity to the oil and gas territories of the Khanty-Mansi and Yamal-Nenets Autonomous Districts, the source of raw materials of the Urals and the sales markets of Eastern Siberia and Kazakhstan. The search of effective ways to maintain and develop the economy of the Tyumen region is of particular relevance in the current social and economic conditions.

The purpose of this article is to study the problems and opportunities for the development of industries in the South of the Tyumen region, taking into account the role of the state. Our hypothesis is that the economy of the South of the Tyumen region shows stable modest growth in a number of indicators, but there is a considerable set of the factors constraining its development that a state must consider when designing economic programs.

Statistical data of the Federal and Regional State Statistics Service provided the information base of the research. Time-series analysis were used in the research process. The article includes the review of literature from Scopus, Web of Science, E-library, EBSCO databases concerning development of regions in the light of government influence. The paper gives analyzes of the economic indicators that characterize the dynamics and characteristics of the development of industry in the Tyumen region, formulates problems and opportunities

of the region industries development taking into consideration the impact of the state on the region economy.

Literature review

Topical issues of the management of region strategic development, including innovative development issues, development control mechanisms, were studied by A. Deyev, A. Hvoshchin (Deyev, Hvoshchin 2013, pp. 7-116). J. Kaźmierczyk undertook study on the impact of state on the economies (Kaźmierczyk 2015, pp. 222-239; Kaźmierczyk 2008). A. Kolot, O. Poplavska studied the interaction of government and business, and new cooperation forms (Kolot, Poplavska 2017, p. 62). N. Ketova, Y. Kolesnikov, V. Ovchinnikov carried out the analysis of the current problems of development and the threats of the South of Russia, offered ways to promote the upgrading of industries, the development of clusters (Ketova, Kolesnikov, Ovchinnikov 2015, pp. 388-393).

A number of authors have examined interrelations between state impacts and development in a region. A. Rodriguez-Pose, M. di Cataldo examined the impact of good governance on the innovative activity of European regions (Rodriguez-Pose, di Cataldo 2015, pp.673-706). A. Eradin studied the role of regional policies along with the external and endogenous factors in the resilience of regions of Turkey (Eradin 2015, pp. 217-234). M. Quinn explored the impact of place on policy outcomes by examining the implementation of economic development policy in the East Midlands of England (Quinn 2015, pp. 230-236). R. Huggins, B. Morgan, N. Williams examined the evolution of regional enterprise policies and associated governance mechanisms in the UK (Huggins, Morgan, Williams 2015, pp. 473-511). I. Ablaev studied the current tendencies in the state innovation development and suggested the perspective ways for further effective development of the innovation system (Ablaev 2015, pp. 309-312). L. Sevriukova and N. Trusova have worked out methodical recommendations on the efficient stimulation mechanism of investment activity formation for Russian regions (Sevriukova, Trusova 2014, pp. 106-109). T. Pogodaeva, D. Zhaparova analyzed the impact of institutional factors on the investment attractiveness of the Tyumen region in Russia (Pogodaeva, Zhaparova, Rudenko, Skripnuk 2015, pp. 129-135).

Impact of state on the industry development in the regions is also studied by some researchers. So, I. Sergeeva, L. Krutov identified the direction of industrial policy based on the combination of state impact and self-regulation of the process of industrial development, studied the problems of industries on the example of the Penza region (Sergeeva, Krutova

2015, pp. 183-191). L. Lapochkina conducted a research on the effectiveness of the state regulation of an industrial development in the North of Russia and has proved its low effectiveness (Lapochkina 2015, pp. 1781-1792). I. Golova, A. Sukhovey revealed the features and priorities of the innovative and technological development of Russian industrial regions, the reasons for lagging regions in the terms of innovation development, proposed measures of the state support of the innovative development of industrial regions (Golova, Sukhovey 2015, pp. 131-144; Golova 2015, pp. 294-311). G. Galeeva, M. Ivanov, A. Vafin conducted the analysis of innovative development of the regions with high proportion of industrial assets in the economy and elicited the main problems and perspectives of innovative development of the industrial economy (Galeeva, Ivanov, Vafin 2016, pp. 27-34).

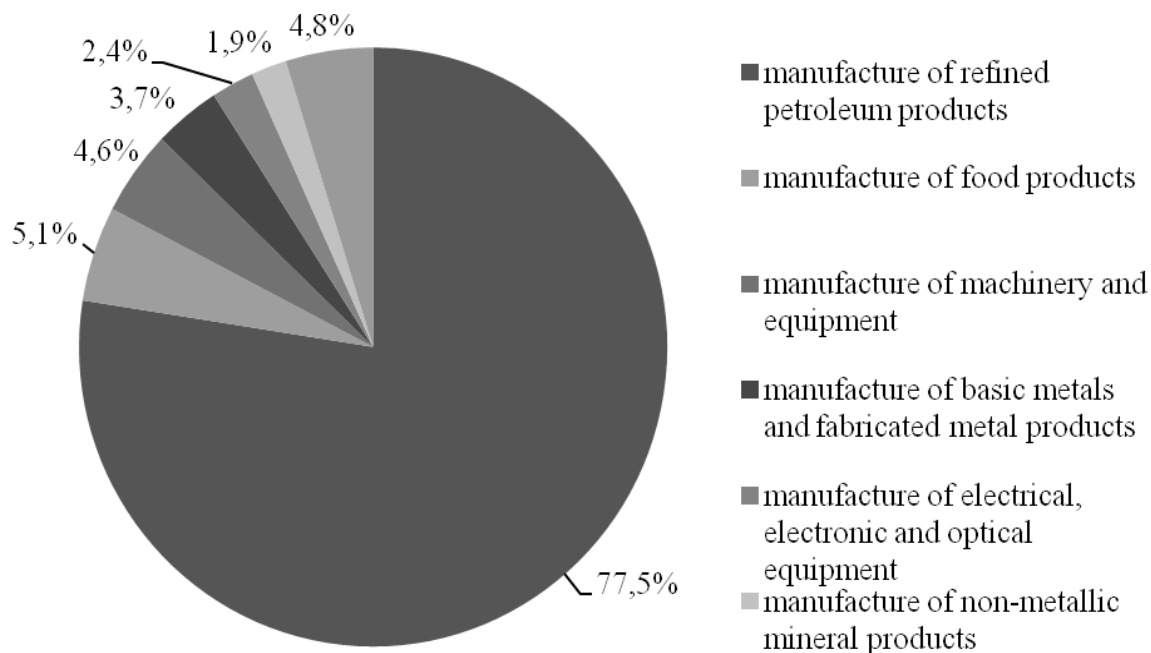
Results

The industries of the Tyumen region formed basically in the period of the intensive development of the largest reserves of hydrocarbon raw materials in the north of the region. To meet their needs an industrial territory complex and strong power supply sources were created in the South of the region. The South of the region became the base of the development of the North of Western Siberia.

Currently, 35.3% of the gross regional product was owed by the industries of the South of the region. The industry of the South of the Tyumen region is represented by companies from different sectors that largely focused on servicing the oil and gas sector. The structure of the Tyumen region industry by types of economic activity looked as follows in 2016: “Manufacturing” – 74.1%, “Mining and quarrying” – 20.1%; “Production and distribution of electricity, gas and water” (PDEGW) – 5.8% (*Industrial Production* 2017).

Production of petroleum products, food production, production of machinery and metallurgical production have the heavy share (Figure 1). The prevailing part of the manufactured products is intended for intraregional consumption, including the territory of the Khanty-Mansi and Yamal-Nenets districts.

Figure 1. Structure of Manufacturing (2016)

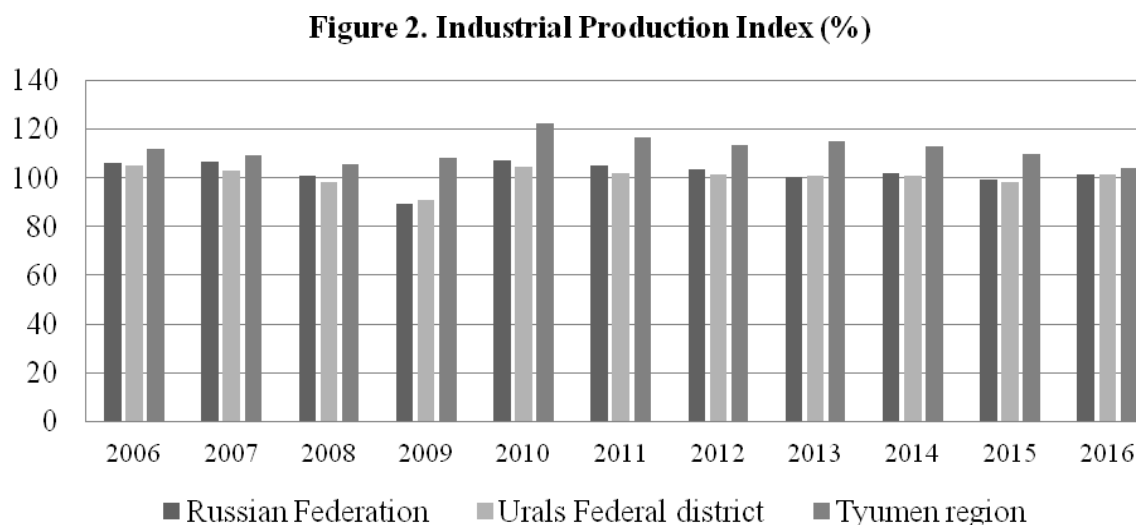


Source: own elaboration based on: Industrial Production 2017.

Concept of long-term socio-economic development until 2020 and on prospect until 2030, which defines the direction of development of industries, was adopted in the Tyumen region. The state programme “*Development of Industry, Investment and External Trade*” until 2020 was developed within the framework of the state programmes for the development of innovative economy and regional policy in the Tyumen region. The programme includes the following priorities for the growth of industrial production: diversifying the industrial complex of the region, improving the competitiveness of industrial enterprises on the Russian and international markets, promoting the establishment of industrial parks network. Priority sectors for further development in the Tyumen region are: oil refining; oil and gas chemistry; petroleum engineering; woodworking industry.

In general, the dynamics of industrial economic indicators in the Tyumen region is positive, though there is a slowdown in growth rates. In 2016, the Industrial Production Index of the South of the Tyumen region was 103.9%, although in Russia as a whole – 101.3%. Growth rates for region industrial production, since 2006, exceeded similar indicators of the Russian Federation and the Ural Federal District (Figure 2) (*Industrial Production...* 2017, p. 38).

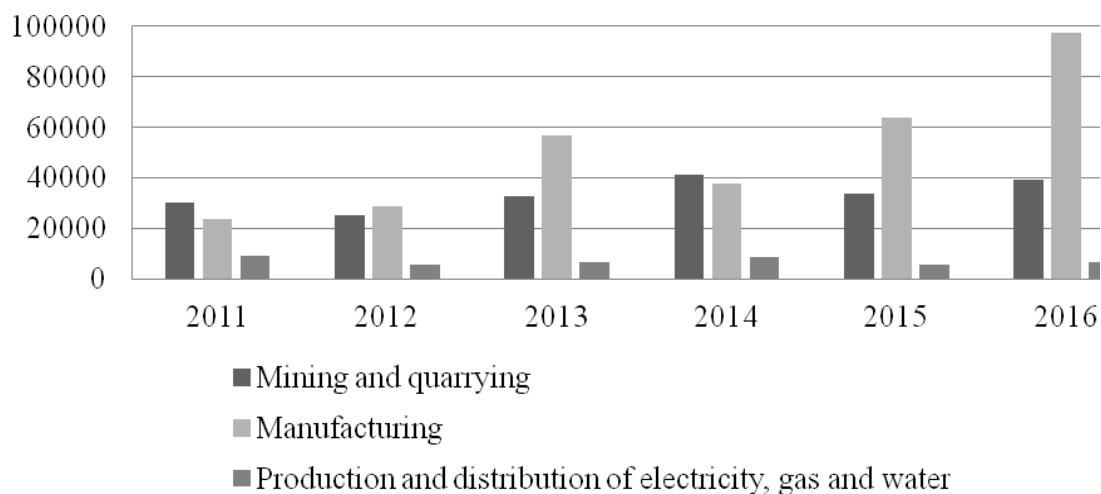
Figure 2. Industrial Production Index (%)



Source: own elaboration based on: Russia in Figures 2017.

The volumes of fixed investment in the Manufacturing sector considerably increased in dynamics (Figure 3). Thus, in 2016 this indicator increased by 53.3% compared to 2015.

Figures 3. Fixed Investment on the Tyumen Region, millions of rubels



Source: Industrial Production... 2017.

Despite positive dynamics of a number of the indicators characterizing economy of the Tyumen region a number of the factors constraining development of industries is observed. The study of these factors revealed the following problems:

1. Low technological level due to high degree of wear and tear of fixed assets and insufficient use of innovations in a number of industries. Degree of wear and tear of fixed assets in 2015 was: in “PDEGW” – 50.8%, in “Mining and quarrying” – 37.0%, in “Manufacturing” – 25.2%. In addition, in some sectors of Manufacturing the depreciation of

fixed assets is even more significant. So, degree of wear and tear was 59.6% in the textile industry, in the production of vehicles and equipment – 47.6%, in the manufacturing of machinery and equipment – 43.1% (*Industrial Production...* 2016, p. 45). Only 12.5% of the enterprises in the South of the Tyumen region carried out technological innovation in 2015. For the period 2013-2015, there is a significant reduction in the cost of technological innovation: in “Mining and quarrying” – by 52.1%, in “Manufacturing” – by 42.6% (*The Tyumen Region in Figures* 2017, p. 42).

The difficulties in the process of technological upgrading are associated with the insufficient internal and external investment resources of enterprises, as well as the uneven distribution of investment in fixed assets by types of economic activity and industries. So, in 2015, the largest share of investments in fixed capital of “Manufacturing” was carried out in the production of petroleum products (53.1%) and chemical production (36.4%) (*Industrial Production...* 2016, p. 53).

The lack of investment resources of enterprises and the state is connected with difficult economic conditions that cause a reduction in the incomes of enterprises and the budget. So, in 2015 the regional budget revenue decreased by 5.5% compared to the previous year (*The Tyumen Region in Figures* 2016, p. 183).

2. Low level of capacity utilization rate for output of certain products, particularly in the manufacturing sector. For example, in 2015, that for the production of cheese was 3.6%, smoked fish – 9.7%, windows blocks – 0.1%, and wall blocks – 4.6% (*The Tyumen Region in Figures* 2016, p. 90).

Insufficient utilization of production capacity is associated with decrease of end-users demand due to reduction in the population’s wages and real income. In 2015, 2016 there is a decrease in the population’s real monetary income and real wages per employee, though till 2014 these indicators grew. So, in 2016, relative to 2015 the reduction of real monetary income was 8.5%, and real wages – 2.7% (*The Tyumen Region in Figures* 2017, p. 11).

3. The unevenness of social and economic development of the territories of the South of the Tyumen region that complicates uniform and rational location of production on the territory of the region. This is due to the concentration of most industrial enterprises in 7 of the 26 areas of the South of the region. Thus, the city districts of Tyumen and Tobolsk, the Tyumen municipal administration area are leaders in the structure of “Manufacturing” and “PDEGW”, and the Uvat district is a leader in “Mining and quarrying” (*Industrial*

Production... 2016, p. 52). This leads to territorial differentiation in economic and social situation between industries and between municipalities of the South of the Tyumen region.

4. Infrastructure development constraints linked to insufficient capacity of transport systems. It is caused, first of all, by the poor conditions of federal, regional and municipal roads, failure to meet international standards, shortage of transport terminals, cars and locomotives to meet the needs of industrial enterprises, slow development of the air transportation infrastructure, high degree of wear and tear of the rolling stock.

According to “RosdorNII”, the share of regional and municipal roads that do not meet the regulatory requirements was 46.5% (Deyev, Hvoshchin 2013, p. 48). In 2015, the share of paved roads was 70.2% in the South of the Tyumen region, with an improved surface - 50.3% (*The Tyumen Region in Figures* 2017). The wear and tear on the rolling stock is 65.5%, including: regional ownership – 44.3%, municipal – 58.3%, property of enterprises – 92% (Deyev, Hvoshchin 2013, p. 48).

5. Lack of engineering and technical personnel and skilled workers. It caused by objective demographic and economic reasons which arose in the region's economy in the 1990s and entailed a large output contraction. In recent decades, the prestige of working and engineering professions has declined; the imbalance emerged in training (including the surplus of university graduates with unclaimed training specialization). The significant differentiation of average wage in industries also created problems of attracting qualified personnel to less paid sectors.

In 2015, in the South of the Tyumen region the maximum wage was in mining and quarrying and the lowest in the textile industry. The difference between the maximum and the minimum wage was 10.9 times. As a result, the largest share of employees was in higher-paying industries: in mining and quarrying (85.7%), food production (18.3%), metallurgical production (15.6%), manufacture of machinery and equipment (12.8%) (*The Tyumen Region in Figures* 2016, p. 28).

6. The bias in the structure of the manufacturing industries towards oil refining. In 2016, the share of oil production was 77.5% in the structure of Manufacturing (Figure 1). There is a decrease in the dynamics of the development of traditional for the South of the region machine-building complex, which long held the leading position in the economy of the South of the Tyumen region.

Dependence of the regional economy on the situation on the world market of hydrocarbon raw materials, unfavorable price fluctuations create objective prerequisites for the

development of petroleum products processing industries that provide higher added value. Negative effects of the economic crisis affecting the situation in the real economy of Russian regions and the insufficient level of products competitiveness on foreign markets also caused the decline in the share of machine building of the Tyumen region in the structure of the Manufacturing.

7. Primary orientation of export is raw materials and the production of low extent of processing. Thus, in 2015, mineral products and chemical products account for the largest share in the structure of export goods: 61.5% and 30.2%, respectively (*The Tyumen Region in Figures* 2016, p. 208). Availability of raw material in the Tyumen region, shortage of manufacturing with high added value, a long orientation of the region on resource competitive advantages lead to a failure in technological competitive advantages based on investments, innovations, technologies.

Existing problems in the industry of the Tyumen region cause an increase in the share of unprofitable enterprises. For example, in 2015 the share of these enterprises was in “Mining and quarrying” – 36.8%, in “PDEGW” – 32.5%, in “Manufacturing” – 23.3%. It should be noted that the share of unprofitable enterprises is even higher in a number of industries. Thus, in chemical production the share was 43.3%, in production of leather and leather products – 40% (*The Tyumen Region in Figures* 2016, p. 175). Profitability of sold goods (works, services) amounted to 5.5% in “PDEGW”, 14.8% in “Mining and quarrying” and 16.3% in “Manufacturing”. There is a negative margin in some industries of the Manufacturing sector (manufacture of chemical products – 28.3%, manufacture of transport equipment – 2.5%) (*The Tyumen Region in Figures* 2016, p. 185).

The authors studied development opportunities for the industries in the South of the Tyumen region to address the challenges limiting development of the industries:

1. To increase the internal and external investment resources of the region and enterprises needed to improve the technological level and upgrade fixed assets, it is advisable to use the opportunities for the essential increase of hydrocarbon production output taking into account development of the mineral resources base of the Uvat’s oil fields. The discovery of these deposits will allow developing industries related to oil production and service related industries, infrastructure, increasing the number of jobs and tax revenues from growing companies.

In the future this will allow developing oil refining industry, due to the presence of favorable conditions for hydrocarbons processing (the proximity of resource base, the

availability of electric power facilities, engineering, transport and industrial infrastructure, the presence of significant water resources, as well as free areas with low value to agricultural production and etc.).

2. To increase the capacity utilization rate of some industrial enterprises and to overcome the uneven socio-economic development, it is expedient to use opportunities for the development of building materials and construction industries meeting the modern technological requirements, with active support of the state. The resource potential in the form of the deposits of clay, sand and forest, the tendency to the conversion of production facilities construction base for the production of clean and modern materials, the pace of housing construction, the state priorities in ensuring the affordability of housing contribute to this.

3. To overcome transport constraints it is advisable to use opportunities for creating the network of multimodal transport and logistics centers, the development of transport corridors (rail corridor, the North-South road corridor with access to Kazakhstan, waterway corridor with access to the Northern Sea Route) on the territory of the South of the Tyumen region.

4. To address the shortage of engineering personnel and skilled workers, it is advisable to use the possibilities of state regulation of budgetary and targeted financing for education, the development and implementation of training programs at the local level, focused work to increase the prestige of engineering and working areas of training.

5. To develop high-value-added industries in the region and increase the share of highly processed goods exports, it is advisable to use the opportunity for creating a highly effective petrochemical industry, as well as for restoring the machine-building complex.

Modernization and development of petrochemical industry that a traditional for the region, are considered, first of all, through the implementation of advanced innovative technologies. This will allow to make a real leap forward and to reach the international level regarding output and its quality. The cluster of various petrochemical plants for deep processing is created in Tobolsk. The start of "*Tobolsk-Polymer*" that is one of the largest complexes for polypropylene production became the next stage in the development of petrochemical industry.

In addition, the actions of state authorities in the development and support of machine-building complex of the region will allow using the existing infrastructure and increasing the share of machinery in the structure of Manufacturing. This opportunity may be implemented due to the creation of oil and gas machine building industrial park, which will attract

promising and high-tech productions. The industrial park will be an element of innovative infrastructure for socio-economic development of the region.

Conclusion

Our hypothesis has proven to be correct; the economy of the South of the Tyumen region shows stable modest growth. For example, in 2016, the Industrial Production Index was 103.9%. Growth rates for region industrial production, since 2006, exceeded similar indicators of the Russian Federation and the Ural Federal District. The volumes of fixed investment in the Manufacturing sector are also on the rise.

But there is a considerable set of the factors constraining its development. Those include, among other things, low technological level, high degree of wear and tear of fixed assets in a number of industries, low level of capacity utilization rate for output of certain products, lack of engineering and technical personnel and skilled workers, raw materials export orientation.

The role of the state is to work with priority directions of regional economy development, taking into account the opportunities presented by authors in the article. The implementation of these opportunities, with adequate state support will allow to use the available scientific and industrial potential and to create the conditions for the growth of the production competitiveness of the region.

References

Ablaev I.M. (2015), *Innovation potential of the economy of the region, the system of indicators*, "Mediterranean Journal of Social Sciences", vol. 6, no. 1, DOI: 10.5901/mjss.2015.v6n1s3p309.

Concept of long-term socio-economic development of the Tyumen Region until 2020 and on prospect until 2030 (2014), http://admtyumen.ru/files/upload/OIV/D_Economy/Documents/Concept.pdf, (access: 11.10.2016).

Deloitte (2016), *The 2016 Global Manufacturing Competitiveness Index (GMCI) report*, <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/manufacturing/articles/global-manufacturing-competitiveness-index.html>, (access: 10.11.2016).

Deyev A.S., Hvoschin A.A. (eds.) (2013), *Actual problems of the development of region's strategic management: domestic and foreign experience*, Publishing House of TyumGU, Tyumen.

Eradin A. (2016), *The role of regional policies along with the external and endogenous factors in the resilience of regions*, "Cambridge Journal of Regions, Economy and Society", vol. 9, no. 1, DOI: 10.1093/cjres/rsv026.

Federal State Statistics Service of the Russian Federation (2017), *Russia in Figures*, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/, (access: 22.05.2017).

Galeeva G.M., Ivanov M.E., Vafin A.Y. (2016), *The innovative development of the industrial economy of Russia*, "Journal of Economics and Economic Education Research", vol. 17, no. 2.

Golova I.M. (2015), *Innovation competitiveness of the Russian regions*, "Economy of Region", no. 3, DOI: 10.17059/2015-3-24.

Golova I.M., Sukhovey A.F. (2015), *Innovation and technological development of industrial regions in the conditions of socio-economic insecurity*, "Economy of Region", no. 1, DOI: 10.17059/2015-1-12.

Huggins R., Morgan B., Williams N. (2015), *Regional entrepreneurship and the evolution of public policy and governance evidence from three regions*, "Journal of Small Business and Enterprise Development", vol. 22, no. 3, DOI: 10.1108/JSBED-12-2012-0135.

Industrial production in the Tyumen Region (2011-2015), Part 1 (2016), Territorial Dept. of Federal State Statistical Service of the Russian Federation in the Tyumen Region, Tyumen.

Kaźmierczyk J. (2008), *Fundusz pracy jako pozabudżetowe narzędzie ochrony socjalnej i zmniejszania bezrobocia*, in: Marchewka-Bartkowiak K. (ed.), *Pieniądz, budżet i rynek*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Katedra Teorii Pieniądza i Polityki Pieniężnej, pp. 141-150.

Kaźmierczyk J. (2015), *Konsensus Poznański i Konsensus Azjatycki – jak daleko do Konsensusu Waszyngtońskiego? Analiza porównawcza. Pierwsze spostrzeżenia*, in: Pietraszkiewicz K. (ed.), *Sektor finansowy: stymulatory i zagrożenia rozwoju*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

Ketova N.P., Kolesnikov Y.S., Ovchinnikov V.N. (2015), *Economy of southern Russia: Features of functioning and prospects of development*, "Studies on Russian Economic Development", vol. 26, no. 4, DOI: 10.1134/s1075700715040061.

Kolot A., Poplavska O. (2017), *Government and business: the search for new forms of cooperation*, "Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze", vol. 6.

Lapochkina L. (2015), *State Regulation of the Industrial Development on Macro-Level* "Russian Journal of Entrepreneurship", vol. 16, no. 12.

Pogodaeva T.V., Zhaparova D.V., Rudenko D.Y., Skripnuk D.F. (2015), *Innovations and socio-economic development: Problems of the natural resources intensive Use regions*, "Mediterranean Journal of Social Sciences", vol. 6, no. 1, DOI: 10.5901/mjss.2015.v6n1p129.

Quinn M. (2015), *The impact of place on policy outcomes*, "Regional Studies, Regional Science", vol. 2, iss. 1.

Rodriguez-Pose A., Di Cataldo M. (2015), *Quality of government and innovative performance in the regions of Europe*, "Journal of Economic Geography", vol. 15, no. 4, DOI: 10.1093/jeg/lbu023.

Sergeeva I.A., Krutova L.I. (2012), *The Industrial Development of a Region: State Control and Self-Policing*, University proceedings, Volga region. Social sciences, no. 1

Sevriukova L., Trusova N. (2014), *State policy to promote investment activity in regions*, "Economic Annals-XXI", vol. 9-10 (1).

State programme: Development of Industry, Investment and External Trade until 2020 (2015), https://admtymen.ru/ogv_ru/finance/programs.htm, (access: 11.10.2016).

Territorial Dept. of Federal State Statistical Service of the Russian Federation in the Tyumen Region (2017), *Industrial production*, http://tumstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tumstat/ru/statistics/tumStat/enterprises/production/, (access: 22.05.2017).

The Tyumen Region in Figures (2016), Territorial Dept. of Federal State Statistical Service of the Russian Federation in the Tyumen Region, Tyumen.

The Tyumen Region in Figures (2017), Territorial Dept. of Federal State Statistical Service of the Russian Federation in the Tyumen Region, Tyumen.

**Polish Economic Society
in Zielona Góra**

**Scientific Journal
of the Polish
Economic Society
in Zielona Góra
No. 7**

Zielona Góra 2017

PUBLISHED BY

Polish Economic Society (PTE) in Zielona Góra
Copyright © by PTE, Zielona Góra 2017

SCIENTIFIC COUNCIL

Elżbieta Mączyńska (Chairwoman), Anetta Barska, Yuryi Boshytskyi, Markus Breuer, Bogusław Fiedor, Grzegorz Gorzelak, Janina Jędrzejczak-Gas, Jerzy Kaźmierczyk, Anatolii Kolot, Olivera Kostoska, Maria Agnieszka Paszkowicz, Stanisław Owsiak, Marko Perić, Vasyl Petukh, Bogusław Pietrulewicz, Stanisław Rudolf, Marianna Siničáková, Eulalia Skawińska, Nebojša Stojčić, Andrzej Szplit, Bogdan Ślusarz, Janusz Witkowski, Henryk Wnorowski, Joanna Wyrwa, Maciej Żukowski

REVIEWERS

Aldona Andrzejczak, Bogusław Banaszak, Robert Barski, Adam Baszyński, Michał Borychowski, Markus Breuer, Wiesław Danielak, Andrzej Daniluk, Włodzimierz Deluga, Ratbek Dzhumashev, Bogusław Fiedor, Grzegorz Gorzelak, Hanna Hall, Paweł Józwiakowski, Magdalena Knapieńska, Iveta Korobaničová, Olivera Kostoska, Barbara Kryk, Krzysztof Kubiak, Piotr Kulyk, Mirosława Kwiecień, Jolanta Laskowska, Elżbieta Mączyńska, Stanisław Owsiak, Aleksander Panasiuk, Marko Perić, Bogusław Pietrulewicz, Oksana Roza, Waldemar Rydzak, Katarzyna Smędzik-Ambroży, Małgorzata Słodowa-Helpe, Nebojša Stojčić, Gerasimos T. Soldatos, Andrzej Szplit, Janusz Śnihur, Jacek Trębecki, Viktor Voronov, Anna Wasiluk, Julia Wojciechowska-Solis, Joanna Zarębska, Agnieszka Ziomek, Maciej Żukowski

EDITORIAL BOARD

Editor-in-Chief

Bogdan Ślusarz

Subject Editors

Anetta Barska, Janina Jędrzejczak-Gas, Jerzy Kaźmierczyk, Joanna Wyrwa

Technical Editor

Jacek Grzelak

Translated by

Jakub Majchrzak

Copy Editors

Anna Kuzio, Richard Sharp

ISSN 2391-7830

Issue 1

This journal was originally published in print. The texts contained in this publication were printed based on the materials provided by the Authors, including peer review comments and the necessary editorial correction.

The publisher is not responsible for the content, form or style of these texts.

Editorial Address:

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
Żeromskiego 3, 65-066 Zielona Góra, Poland
tel./fax: +4868-3202589, +4868-3270419
email: biuro@ptezg.pl, www.ptezg.pl
Printing and binding: www.ligatura.com.pl
Cover design: www.reklamowaagencja.pl



**Ministry of Science
and Higher Education**
Republic of Poland

The translation was developed as part of the task: Implementation of the scientific journal management system financed under the Agreement 776/P-DUN/2017 from the funds of the Minister of Science and Higher Education earmarked for dissemination activities.

CONTENTS

Elena Andrianova, Anna Tarasova	The social consequences of government intervention in labor management in Russia	5
Łukasz Augustowski, Zbigniew Binek	The impact of government expenditure on household consumption in V4 countries	19
Adam Baszyński	Faces of Capitalism – between Anarcho-capitalism and State Capitalism	28
Judyta Cabańska, Katarzyna Mroczek-Dąbrowska	Industry resistance to the economic crisis – the case of Poland	40
Krystyna Celarek	Financing local self-government in Poland in light of the standards of the European Local Self-Government Charter	49
Agnieszka Cenkier	Assessment of the state's economic activity - selected problems	60
Aleksandr Chernyshev, Svetana Chernomorchenko	Social capital as a developmental basis of public work in Russia	70
Wiesław Danielak, Karolina Gębska	Barriers to the development and key success factors of small and medium enterprises	82
Vladimir Davydenko, Gulnara Romashkina, Daria Lazutina	Structure and dynamics of the economy (Russia's case). Evaluation of the economic forecast	96
Yanina Dymitrowska	The role of developmental state in the formation of socio-economic order of developing countries	119
Lucyna Grabowska	The strategy of the social and economic development of Chodzież county as the instrument of creating positive image	133
Małgorzata Jażdżewska	Social activity of Poles	145
Karina Jędrzejowska	Economic Nationalism – Old-new Phenomenon in the Global Economy	157
Lidia Kłos	Selected environmental determinants of sustainable development of the rural areas in the West Pomerania	170
Kazimierz A. Kłosiński	The Swedish state of prosperity	180
Julia Krysztofiak, Karolina Pawlak	Economic access to food in European Union households	189
Jarosław Kuczer	"L'économie du bon plaisir." The Impact of Statism on the Organization of Administrative and Economic Life of Silesia during the Habsburg Era (1526-1740)	205
Anna Matysek-Jędrych	Macroprudential policies and the central bank – a marriage of convenience?	221
Paweł Mikołajczak, Waldemar Czternasty	Contemporary challenges of the new social economy	233

Gulnara Romashkina, Vladimir Davydenko, Natalia Semova	The problem of trust in public institutions and economic development in the regions of Russia	246
Waldemar Rydzak	The European Communication Monitor – the direction of change in company communication with stakeholders	272
Monika Spsychalska- Wojtkiewicz, Monika Tomczyk	Models of social innovation based on the example of entities from the Szczecin Incubator for Culture	283
Radosław Ślusarczyk	The impact of Great Recession on central bank balance sheet	301
Joanna Wiśniewska- Paluszak	Theories of economic network nowadays – assumptions and conceptualization	312
Larisa Zamuraeva, Yuliya Shumilova	Development of Industry in the Tyumen Region: Problems, Opportunities, Impact of the State	323

Elena Andrianova, Cand. Soc. Sci., Associate Professor
Tyumen State University, Russia
Anna Tarasova, Cand. Soc. Sci., Associate Professor
Tyumen State University, Russia

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.95>

The social consequences of government intervention in labor management in Russia

Abstract

The article discusses the problem of the proliferation of informal employment in Russia as a result of state regulation of the labor market. The purposes of this article are: the search for patterns of informal employment; identification of factors that determine the willingness of employees to this particular form of employment. That will predict the consequences of government intervention in the labor sphere. The empirical base of the work were the results of sociological research 2006-2016 in the Tyumen region. The methods of cluster, correlation analysis and Mann-Whitney U-Test are used. It is shown that informal employment is divided into two fundamentally different clusters: the forced work that way due to lack of experience, education, social relationships and consciously chosen form of informal employment as a more profitable for themselves. The article shows the difference between these groups by type of motivation, the level of social well-being, ways of involvement in informal employment and reaction to the government impact.

Keywords: state administration of work; informal employment; the labor market.

JEL CODE: J46.

Spoleczne konsekwencje interwencji rządu w zarządzaniu pracą w Rosji

Abstrakt

W artykule omówiono problem rozrostu nieformalnego zatrudnienia w Rosji w wyniku regulacji rynku pracy. Celami niniejszego artykułu są: poszukiwanie wzorców zatrudnienia nieformalnego oraz identyfikacja czynników wpływających na gotowość pracowników do tej formy zatrudnienia. To pozwoli przewidzieć konsekwencje interwencji rządu w sferze pracy. Empiryczną podstawą artykułu są wyniki badań socjologicznych z lat 2006-2016 przeprowadzone w regionie Tyumen. Wykorzystano metody klastrowe, analizę korelacji oraz test U Manna Whitneya. Wykazano, że nieformalne zatrudnienie jest podzielone na dwa zasadniczo różne klastry: przymusowe zatrudnienie wynikające z braku doświadczenia, edukacji, relacji społecznych oraz świadomie wybierane nieformalne zatrudnienie, którego

powodem są większe zyski. W artykule przedstawiono różnice między tymi grupami według rodzaju motywacji, poziomu dobrobytu społecznego, sposobów zaangażowania w nieformalną pracę oraz reakcji na działania podejmowane przez rząd.

Słowa klucze: państwowa administracja pracy; zatrudnienie nieformalne; rynek pracy.

Introduction

The 1990s Russian reforms led to the unemployment release and the dual job holding acceptance. The government made labour sphere a specific market and turned a blind eye on a large number of infringement of employees' rights which has led to the growth of illegal processes on the labour market and the expansion of informal employment. The result of this policy was the systematic underfunding of the state budget and Compulsory Medical and Pension Insurance Funds. It is difficult to evaluate the size of these losses due to the specificity of informal employment and its concealed nature. Using various evaluation methods, the researchers give different evaluations which vary widely from 15 to 45 percent of total labour force (Barsukova 2003; Varshavskaya, Donova 2003; Gimpelson 2013; Malysheva 2016). For example, the Russian Federal State Statistics Service (Rosstat) evaluates the difference between expenses and registered income of the households and claims that the concealed income is about 10 trillion roubles. Submitted by the Ministry of Finance, the project "Guidelines for Fiscal policy" planned for 2017-2019 points out that the size of illegal salaries is about 5 trillion rubles a year (Ministry of Finance, 2016). The government pays more attention to this phenomenon due to its wide proliferation. The Ministry of Finance declares one of the priority measures the need to combat the phenomenon of illegal salaries.

Despite the growing attention to informal employment, from both the scientific community and the institutions of state authority, not all aspects of this problem have been studied well. Most scholars focus on estimating the spread of informal employment and "count the losses" caused by it (Feige 1990; Hart 1999; Xue, Gao, Guo 2014; Williams, Horodnic 2015; Bologna 2016; Malysheva 2016). Since the phenomenon has the informal nature and the researches use different methods of estimation the results often vary widely. Yet, to solve the problem we should pay more attention to understanding the mechanisms that lead to the problem and provoke its proliferation rather than its accurate evaluation. The purpose of this article is to search for patterns of informal employment and determine the factors that make employees the part of this particular form of employment. If we know the

specificity of formal and informal employment in the country we can give a more accurate estimation of the consequences of the government's intervention in the labour sphere (Kaźmierczyk 2008). The objectives of the study are: to build a social portrait of an informal worker, to analyse the work motivation of employees with different types of employment, to compare their social feeling with their attitude to state institutions. The main hypotheses of the study: 1) people working on conditions of informal employment have a lower level of education than officially employed; 2) self-assessment of the financial situation and social well-being of informally employed is significantly lower than among officially employed; 3) informally employed workers will most often demonstrate a motivation to attainable type work.

The empirical base of the work was the results of sociological research 2006-2016 in the Tyumen region. The methods of cluster and correlation analysis, Mann-Whitney U-Test are used. It is shown that informal employment is divided into two fundamentally different clusters: the forced work that way due to lack of experience, education, social relationships and consciously chosen form of informal employment as a more profitable for themselves. The article shows the difference between these groups by type of motivation, the level of social well-being, ways of involvement in informal employment, reaction to the government impact (Kaźmierczyk 2013; Kaźmierczyk, Nowak 2013). In this work reviewed articles were taken from following databases: Ebsco, Emerald, Elsevier, eLibrary.

The article discusses the problem of the proliferation of informal employment in Russia as a result of state regulation of the labor market. Based on the analysis of socio-demographic characteristics of informal workers and the characteristics of their work motivation, the main mechanisms of involvement in informal employment are highlighted. This is 1) discriminatory when employees are forced out of the formal labor market and 2) entrepreneurial in which informal employment is a way of reducing the costs of "law-abiding". Accordingly, each of these mechanisms forms its own specific cluster of informally employed workers. A description of these clusters is given.

An overview of the concepts of informal employment

An attempt was made to study publications, addressing the problem of informal employment in different countries (Xue, Gao, Guo 2014; Bologna 2016; Fernández, Meza 2015; Binay 2015; Magidimisha, Gordon 2015; Selwaness, Zaki 2015; Lopez-Ruiz, Benavides, Artazcoz, Vives 2016; Sahoo, Neog 2016; Williams, Horodnic 2015). Primarily,

the phenomenon of informal employment, was perceived by the researchers as a sign of poverty and underdevelopment of the labor market, that typical for developing countries (Hart 1999; De Soto 1995). Nowadays, this opinion is shared by some researchers (Sahoo, Neog 2016). However, considering the fact that informal employment is detected almost everywhere, including countries with developed market economies and even in the former USSR (Grossman 1977; Portes, Castells, Benton 1989; Williams Horodnic 2015), this assessment is overly simplified.

It is possible to arrive at an erroneous conclusion when comparing the results of the studies because the different authors' opinion may not coincide. That is why, primary, we need to define the studied phenomenon clearly (Gutmann, 1979). Almost all the informal employment conceptions put an emphasis on the specificity of person's attitude to state and law. For example, D. Gershoni says that the informal employment indicators are the conclusion of a contract bypassing state laws and regulations and the concealment of the financial operations of an enterprise (Gershoni 1999, p. 344). E. Feige claims that informal employment is the conclusion of the labour contract avoiding administrative measures of regulation of labour relations (Feige 1990, p. 992). Thus, it is emphasised that the informal employment is not registered or recorded.

But what does it mean "not registered"? There are two approaches. In the first, the financial operations of the enterprise are not registered. In this case, informal employment includes all workers employed in the informal (shady) economy (Latov 2001; Bologna 2016). In the second, the fact of employment is not registered. Within this approach, informally employed are the employees working without labour contract. These may be both formally and informally employed people, such as workers who have only a personal agreement with the employer or self-employed persons (Magidimisha, Gordon 2015; Lopez-Ruiz, Benavides, Artazcoz, Vives 2016; Williams, Horodnic 2015). Synthetising these two approaches, we provide a more developed definition. So, the informal employment is not declared one, when the real employee's income exceeds the officially registered (Barsukova 2003; Zaslavskaya, Shabanova 2002). Special attention is paid to the role of social ties in the labor market (Granovetter 1992). In this article, the informal employment is defined as a relationship between the employer and the employee, based only on the personal agreement.

Materials and methods of research

The empirical base of the work was the results of the sociological research carried out in 2006-2016 in the Tyumen region by survey method. The opinion of the ordinary people as the representatives of the labour market was studied to identify the groups of respondents employed without the labour contract. 1500 people were interviewed in 2006, 1560 in 2009 and 1514 people in 2016. The structure of the sample was modelled in a precise conformity with the structure of the general sample according to these parameters: sex, age, type of settlement (city-village) and the level of education. The sampling error on one indication is less than 3% (2,5-2,6%) which provides high representativeness of the research results.

Various statistical methods were used to analyse sociological data. The Mann-Whitney-U-test was used to estimate the value of the difference between subsamples with formal and informal employment. The associations between variables were determined through the correlation analysis. The informally employed population was segmented through the cluster analysis.

Main results

Respondents were asked: “If you work today do you have a labour contract?” 64% of the respondents said “yes” in 2006, 63% in 2009 and 62% in 2016. The absence of the labour contract was noted by 8% of the respondents in 2006 and 2009 and by 11% in 2016, i.e. one person in ten can be referred to the informally employed. Besides, the situation has not really changed over the last decade. Interestingly, about 30% of the respondents had no answer or even refused to answer this question. Firstly, it could happen because the employees didn’t want to expose their involvement into illegal economics, or, secondly, because the informal employment has the seasonal nature. In the third, as S.Y. Barsukova claims, this could be a sign of a paradoxical interdependence of the formal and informal employment (Barsukova 2003, p. 4), i.e. the workers do not know what to answer in a situation when the labour contract seems to exist but it’s a total fiction and the main part of their salary is paid “cash-in-hand”.

The informal employment prevails among the private enterprises, where one person in five doesn’t have a labour contract (Table 1). However, the private sector is not the only source of the informal employment. Six per cent of those working in state-owned enterprises

and budget institutions do not have the labour contract either. The share of informally employed in the area of trade (22%) and services (18%) is higher.

Table 1. Informal employment among workers of different types of companies and spheres of activity (%*, N=1514, 2016)

	Do you have a written employment contract at your main job?		
	Yes, I have a written contract	No, I do not have a written contract	I do not know, refusal of an answer
Company type			
Budget organization or institution	88	6	6
State enterprise	86	7	7
Joint-stock company with state participation	90	3	7
Joint-stock company without state participation	93	4	3
Enterprise/company (your personal property)	78	17	5
Private enterprise (not your property)	76	20	4
Individual work activity	51	36	13
Sphere of activity			
State and Municipal Administration	89	4	7
Social sphere (education, health, culture)	87	6	7
Sphere of activity (except for mining industry)	80	10	10
Mining	74	16	10
Industry Services	78	16	6
Services to the population	75	18	7
Trade	71	22	7
Agriculture	65	15	20
In general	62	11	27

Source: survey research.

The type of the human capital excluded from the legal economics and perspectives of its formalization can be determined by identifying demographic characteristics of the informally employed population. Sex, age and the level of education determine the possibility of involvement into illegal economics (Magidimisha, Gordon 2015; Lopez-Ruiz, Benavides, Artazcoz, Vives 2016; Sahoo, Neog 2016). The studies carried out in the early 2000s (including ours) show that men employ informally more often than women (Varshavskya, Donova 2003, p. 45; Tarasova 2004, p. 214). This gender difference remained in the 2006 study: the informal employment among men was 1.4 times higher than among women. However, the difference almost disappeared by 2008 (it was less than 3%), and in 2016 the proportion of informal employment between men and women became the same – 11%.

People under the age of 25 (18% of all working young people) and over 50 (14% of the whole group) are more often involved in the informal employment. The spread of informal

employment among other age groups is within 9%. The higher involvement of extreme age groups can be explained by the following reasons. Young people do not have work experience, what can be an obstacle to getting an official employment. In addition, the issue of forming a future pension, as one of the main advantages of official employment, is less actual for young people, what increases the willingness to work not officially. Older people are being squeezed out of the formal labour market, but to ensure a more or less acceptable standard of living, many of them try to work anywhere, even without proper registration of their activity.

Young people employ informally the most because, on the one hand, lack of experience makes their formal employment difficult, on the other hand, the formation of a future pension, as one of the main benefits of the official employment, is not a matter of a great importance to them. Older people evicted from the official labour market try to earn money just to provide a decent living standard and usually do not conclude the labour contract.

The level of education varies significantly in the groups of respondents with formal and informal employment. People with high level of education generally conclude the labour contract. Among the informally employed, 6% have higher education and only 2% have a postgraduate education (for comparison: 11% of respondents are employed informally), according to the 2016 survey.

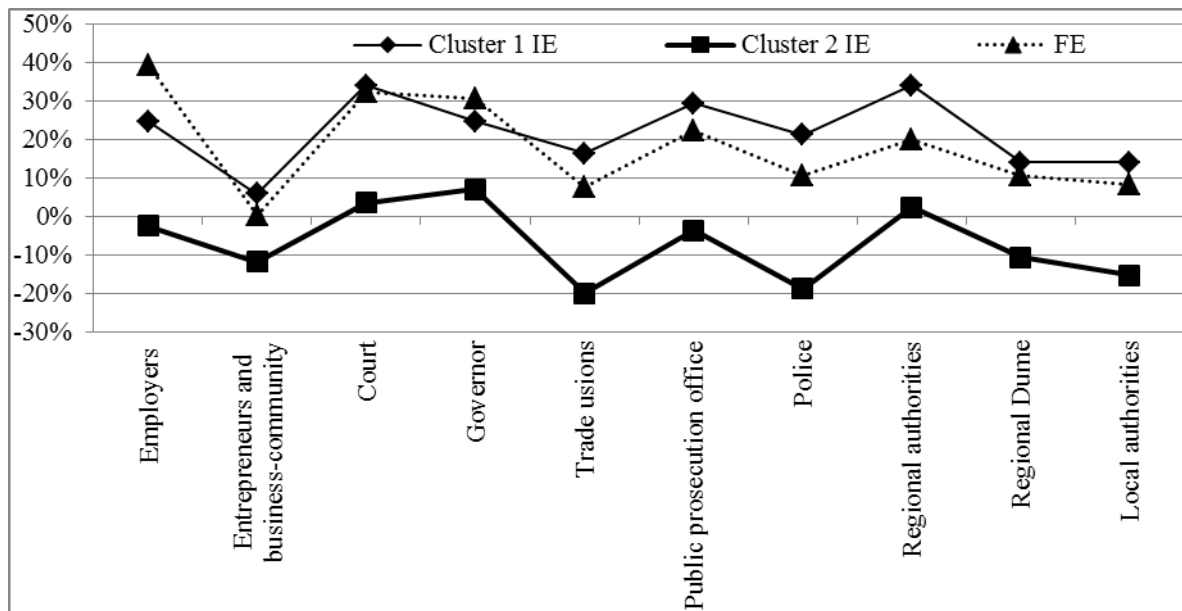
The informal employment is generally associated with poverty and infringement of employee's rights. So, it is hypothesized that the informally employed persons estimate their financial standing and social feeling lower than the formally employed ones. However, this hypothesis has not been confirmed. This is due to the fact that the composition of informal workers group is not very homogeneous and includes not only low-status workers whose rights are discriminated, but also high-status employees who consciously choose informal employment for tax evasion.

The analysis showed that there is no statistically significant difference between employees with different types of employment. They estimated their social feeling equally by such parameters as: financial standing, life satisfaction, social optimism, safety, consolidated indicator of social feeling. The informally and formally employed people answer the question "Have your right to labour ever been abused?" in the same way. It's surprising because informal employment itself can be seen as an infringement of rights. The informally and formally employed equally often face an infringement of rights (27% in both groups). And 65-66% of respondents have never been abused in their rights (again, the situation is the same

in both groups). Both groups of respondents estimate the importance of respecting the right to labour in the same way (88-89%). This situation is connected with blurring of boundaries of formal and informal employment in Russia. An employee reports the violation of his rights not when there is a violation of the requirements of the labour legislation, but only when the employer ceases to comply with the initial agreement with the employee. As S. Yu. Barsukova has noticed, the agreement between the employer and employee does not always determine the real conditions of the labour transaction. External formal hiring can be informal in its nature. The likelihood of compliance with the terms of the original agreement (formal written or oral informal) is virtually independent of the degree of formalization of the labour transaction. In the case of oral hiring, the terms of the contract compliance are observed at least as often as in the case of a formal contract (Barsukova 2003, p. 4-8).

The informally employed population is diverse, so the use of averaged estimations is not representative. The cluster analysis identified two groups of informal workers different in their structure and characteristics. The first group consists of people from 25 to 40 years of age who are the entrepreneurs, business leaders, highly-qualified professionals, self-employed with the high level of education. So, their financial standing and social feeling are considerably higher. The second group consists of employees of middle and low qualification who do not have higher education. Exactly this group of people is the most vulnerable on the labour market: they are 1.5 times more likely to face the infringement of the right to labour, comparing with the “informals” of the first cluster. This group of informals shows a low level of trust (Figure 1) to the employers, the business community and the state’s institutions.

Figure 1. The level of trust* to the employers, the business community and the state's institutions among groups of informally (IE) and formally (FE) employed people



Notice: * The trust level is calculated as the difference between the trust and the non-trust shares (%)

Source: survey research.

It has been hypothesized that informal employees are more active on the labour market. However, the market motivation characterises only more educated informals: 28% of them are ready to become entrepreneurs (and 15% among formally employed). Low-skilled informals (cluster 2) are motivated to have a small but constant earnings and more spare time (28%).

During the research, one has put forward a hypothesis that informally employed workers will most often demonstrate motivation to work of attainable type. The results show that the motivation for achievement is characteristic only for educated informally employed employees: among them almost every third (28%) is ready to have their own business and to lead it at own risk (among officially employed 15%). But among the low-skilled informally employed workers (2nd cluster), the avoiding failures motivation predominates. 28% of the informally employed workers agree to have a small but constant earnings and more free time.

The need for money is considered to be the cause of the employees' involvement into the informal economics. However, by analysing the respondent's answers, the focus moved from the need for money to the distrust to the state's institutions and the unimportance of the social guaranties. V. Gimpelson and R. Kapelushnikov argue that the distrust to the formal institutions, the dissatisfaction with the quality of regulation and the absence of the unified rules of the game provoke the growth of the informal employment. Nevertheless, this relation is bilateral: informality encourages the institutional erosion (Gimpelson, Kapelushnikov 2014,

p. 8). The formal and informal employment are interdependent and their relations are complicated and miscellaneous. Therefore, the formal labour market may suffer in case we put a pressure on the informal one (Gimpelson 2013). But it is not taken into account the state employment policy.

As a result of the informal employment growth, there is a significant underfunding of the state's budget. Therefore the state is in search of the combat measures. Nowadays, in Russia there is an administrative liability for evasion of conclusion the labour contract: from 10 thousand roubles for self-employed entrepreneurs to 100 thousand roubles for companies. If the employee breaks the law again he will be fined 5 thousand roubles. E. Malysheva said: a set of measures is developed to formalise the self-employed. It is stated that the Ministry of Labour and Social Affairs managed to formalise more than 2 million people in 2015. However, the Rosstat claims that the share of the informally employed increased from 20,8 to 21,2% in one year (Malysheva 2016). The government's regulation is ineffective.

Conclusions

Despite all of the government's efforts, the informal labour market in Russia is still growing. The difference between formal and informal employment is not clear. The formal employment does not always guarantee the respect for the rights of employees; however, informal employment is not necessarily mean that the employees are deceived. Between the formally employed and informally employed workers there is no statistically significant difference in the assessment of violations of their labour rights. Employees usually consider their rights not being abused if the personal agreements with the employer are compiled regardless of whether these agreements meet the requirements of the law or not. The absence of the labour contract is usually viewed not as a breaking of the law but an everyday practice (perhaps not what the employee wanted, but what he is familiar with).

The informal labour market is heterogeneous and its parts vary greatly in their demographic characteristics. For some, illegal employment means the reduction of income and the absence of social guaranties, yet it serves as a peculiar protection from unemployment and greater need. For others, it is an opportunity to develop their business when the government regulates the market too strictly. As soon as the business becomes successful they give it a legal basis. Thus, on the one hand, informal employment helps people to adapt to new economic conditions, on the other hand, it destabilises the society and doesn't give a new market system a chance to strengthen.

The current Russian state's policy restrains the growth of the most effective sectors, hinders competence development, worsens the future of the economics which increases employee's economic uncertainty and supports the existence of the informal labor market. The government continues to regulate the labor market using such administrative measures which have proved to be ineffective. That is why the government's regulative measures have often adverse social and economic consequences.

The hypotheses put forward by the research are not confirmed if we consider the set of informally employed workers as a whole. There are no statistically significant differences between informally and formally employed in any of the positions considered. However, if we divide the informally employed workers into two clusters (informally employed with a high status and with a low one), then these differences are immediately clearly manifested. The assumptions claiming that informally employed workers have a lower level of education, a lower level of social well-being self-esteem and financial position are characteristic only for a cluster of the low status informally employed. This cluster includes the most discriminated and vulnerable groups in the labour market (young people, older people, wage workers with low qualifications and no higher education). But the motivation for attainable type work is more typical for a group of high status informally employed (entrepreneurs, self-employed and professionals with a high level of skills and education in active working age). This is what significantly differs them from both: the low status informally employed and formally employed employees.

The work was supported by the Russian Foundation for Humanities Fund, a project No. 16-030-00500. Tyumen State University.

References

Barsukova S.Y. (2003), *Formal and informal employment: paradoxical similarity against the background of obvious differences*, "Sociological Studies", no. 7, pp. 3-15.

Binay M. (2015), *Optimal Informal Employment Ratio for Turkish Economy*, in: 4th World Conference on Business, Economics and Management (WCBEM-2015), "Procedia Economics and Finance", pp. 598-602, DOI: 10.1016/S2212-5671(15)00960-0.

Bologna J. (2016), *The effect of informal employment and corruption on income levels in Brazil*, "Journal of Comparative Economics", August 2016, no. 44 (3), pp. 657-695, DOI: 10.1016/j.jce.2015.12.001.

De Soto E. (1995), *The Other Path. The invisible revolution in the «third» world*, Catallaxy, Moscow.

Feige E.L. (1990), *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach*, "World Development", vol. 18, no. 7, pp. 989-996.

Fernández A., Meza F. (2015), *Informal employment and business cycles in emerging economies: The case of Mexico*, "Review of Economic Dynamics", April 2015, vol. 18, issue 2, pp. 381-405, DOI: 10.1016/j.red.2014.07.001.

Gershoni J. (1999), *Budgets time and informal economic activity*, "Informal Economy. Russia and the World", Logos, Moscow, pp. 343-355.

Gimpelson V. (2013), *Third of Russians prefer "shadow" labor*, "The National Research University "Higher School of Economics", Moscow, <https://iq.hse.ru/news/177669569.html>, (access: 20.10.2016).

Gimpelson V., Kapeliushnikov R. (eds.) (2014), *In the Shadow of Regulation: Informality in the Russian Labor Market*, HSE (in Russian), Moscow.

Granovetter M. (1992), *The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View*, in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.), *The Sociology of Economic Life*, Westview Press, Boulder, pp. 233-257.

Grossman G. (1977), *The "Second Economy" of the USSR*, "Problems of Communism", no. 5.

Gutmann P.M. (1979), *Statistical Illusions, Mistaken Policies*, "Challenge", vol. 6, no. 22, pp. 14-17.

Hart K. (1999), *Informal income and urban employment in Ghana*, in: Shanin T. (ed.), *The Informal Economy: Russia and the world*, Logos, Moscow, pp. 532-536.

Kaźmierczyk J. (2008), *Fundusz pracy jako pozabudżetowe narzędzie ochrony socjalnej i zmniejszania bezrobocia*, in: Marchewka-Bartkowiak K. (ed.), *Pieniądz, budżet i rynek*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Katedra Teorii Pieniądza i Polityki Pieniężnej, pp. 141-150.

Kaźmierczyk J. (2013), *Konsensus Poznański i Konsensus Azjatycki – jak daleko do Konsensusu Waszyngtońskiego? Analiza porównawcza. Pierwsze spostrzeżenia*, in: *Ekonomia dla przyszłości: odkrywać naturę i przyczyny zjawisk gospodarczych: IX Kongres Ekonomistów Polskich*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, p. 65.

Kaźmierczyk J., Nowak, D. (2013), *Czy kryzys węgierski można potraktować jako przykład kryzysu modelu gospodarki?*, in: Owsiak S., Pollok A. (ed.), *W poszukiwaniu nowego ładu ekonomicznego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, pp. 43-59.

Latov Yu. V. (2001), *Outside the law economy: essays about the theory and history of shadow economy*, Moscow Public Scientific Fund, Moscow.

Lopez-Ruiz M., Benavides F.G., Artazcoz L., Vives A. (2016), *Informal employment, unpaid care work, and health status in Spanish-speaking Central American countries: a gender-based approach*, "International Journal of Public Health", vol. 62, issue 2, 29 August 2016, pp. 209-218, DOI: 10.1007/s00038-016-0871-3.

Magidimisha H.H., Gordon S. (2015), *Profiling South African gender inequality in informal self-employment*, "Journal of Gender Studies", 4 May 2015, vol. 24, no. 3, pp. 275-292, DOI: 10.1080/09589236.2013.841569.

Malysheva E. (2016), *Self-employed will be withdrawn from the shadows*, "The Gazeta.ru", 17.02.2016, <https://www.gazeta.ru/business/2016/02/16/8077541.shtml> (access: 20.10.2016).

Portes A., Castells M., Benton L.A. (eds.) (1989), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, MD: The Johns Hopkins University Press, Baltimore, pp. 135-149.

Sahoo B.K., Neog B.J. (2016), *Heterogeneity and participation in informal employment among non-cultivator workers in India*, "International Review of Applied Economics", vol. 31, issue 4, 19 November 2016, pp. 437-467, DOI: 10.1080/02692171.2016.1257584.

Selwaness I., Zaki C. (2015), *Assessing the impact of trade reforms on informal employment in Egypt*, "The Journal of North African Studies", vol. 20, issue 3, 10 January 2015, p. 24, DOI: 10.1080/13629387.2014.997717.

Tarasova A.N. (2004), *Socio-demographic characteristics of informal employed population in the labour market of Tyumen*, in: *Sociology today: a mosaic of areas, approaches and methods*, Univers-Grupp, Samara, vol. 1, pp. 213-217.

The Ministry of Finance and Rosstat differ in evaluation of the volume of "grey wages" (2016), "The Journal Kommersant.ru", 17.10.2016, <http://kommersant.ru/doc/3118422>, (access: 20.10.2016).

Varshavskaya E., Donova I. (2003), *Informal employment: the portrait of "an unknown woman"*, "Man and labor", no. 11, p. 45.

Williams C.C., Horodnic I.A. (2015), *Self-employment, the informal economy and the marginalisation thesis: Some evidence from the European Union*, "International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research", 13 April 2015, vol. 21, issue 2 , pp. 224-242, DOI: 10.1108/IJEER-10-2014-0184.

Xue J., Gao W., Guo L. (2014), *Informal employment and its effect on the income distribution in urban China*, "China Economic Review", vol. 31, December 31 2014, pp. 84-93, DOI: 10.1016/j.chieco.2014.07.012.

Zaslavskaya T.I., Shabanova M.A. (2002), *Illegal labor practices and social transformations in Russia*, "Sociological Research", no. 4, pp. 3-17.

Łukasz Augustowski, MSc
Zbigniew Binek, PhD
University of Zielona Góra

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.96>

Wpływ wydatków rządowych na konsumpcję gospodarstw domowych w krajach V4

Abstrakt

W artykule przedstawiono wpływ wybranych kategorii wydatków rządowych na konsumpcję prywatną gospodarstw domowych w krajach Grupy Wyszehradzkiej. Problemem badawczym była odpowiedź na pytanie, czy wydatki rządowe w krajach V4 korzystnie wpływają na wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych? Postawiona została hipoteza, że różne rodzaje wydatków w krajach V4 wpływają odmiennie na wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych. Do analizy wykorzystano metodę regresji panelowej z efektami ustalonymi. Krajem odniesienia była Polska. Wykorzystano także analizę statystyczną dla wydatków rządowych i wskazano zależności między PKB per capita a wielkością wydatków do PKB. Otrzymane rezultaty wykazały, że różne typy wydatków rządowych w różny sposób wpływają na konsumpcję gospodarstw domowych, przy czym najsilniejszy dodatni wpływ na konsumpcję wywierają wydatki na zabezpieczenie społeczne.

Słowa kluczowe: Grupa Wyszehradzka, wydatki rządowe, konsumpcja.

The impact of government expenditure on household consumption in V4 countries

Abstract

The article presents the impact of selected categories of government expenditure on private consumption of households in the Visegrad Group countries. The research problem was the answer to the question whether the government spending in V4 countries had a positive impact on consumer spending in households. It was hypothesized that different types of expenditure in V4 countries have a different effect on consumer spending of households. The analysis used a panel regression method with fixed effects. The country of reference was Poland. A statistical analysis of government expenditures was also used, and the relationship between GDP per capita and expenditure to GDP was indicated. The results showed that different types of government expenditure affect household consumption in a variety of ways, with social security spending having the strongest positive impact on consumption.

Keywords: Visegrad Group, government expenditures, consumption.

JEL CODE: C51, F02, G28, H50.

Wstęp

Utworzenie Grupy Wyszehradzkiej (V4) stało się rezultatem zbiorowej inicjatywy 4 państw, która miała na celu realizację wspólnych interesów. Współpraca Polski, Węgier, Słowacji i Czech objęła szereg obszarów- od polityki gospodarczej po ekologiczną. Obecnie (od 01.07.2016r. do 30.06.2017r.) prezydenturę w V4 pełni Polska. Od utworzenia Grupy Wyszehradzkiej w 1991 roku miało kilka kluczowych zdarzeń z życia ekonomicznego, które wywarły wpływ na sytuację tych gospodarek. Od roku 2004 wszystkie te kraje stały się członkami Unii Europejskiej. Z kolei w obliczu kryzysu, w 2009 roku do strefy euro przyłączyła się Słowacja.

Celem opracowania jest wskazanie wpływu wydatków rządowych na konsumpcję w krajach Grupy Wyszehradzkiej. Autorzy postawili sobie za problem odpowiedź na pytanie, czy wydatki rządowe w krajach V4 korzystnie wpływają na wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych? Postawiona została hipoteza, że różne rodzaje wydatków w krajach V4 wpływają odmiennie na wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych. W badaniach wykorzystano analizę statystyczną wydatków rządowych oraz metodę regresji panelowej z efektami ustalonymi w odniesieniu do Polski. W celu ustalenia jakości analizowanego modelu wykorzystano wybrane testy statystyczne oraz miary dopasowania.

Grupa Wyszehradzka

Grupa Wyszehradzka (Visegrad Group lub V4) powstała w 1991 roku jako nieformalne zrzeczenie trzech państw Europy Środkowo-Wschodniej: Polski, Czechosłowacji i Węgier (Kobzová 2012, s. 17). Nazwa grupy pochodzi od miasta Wyszehrad w północnych Węgrzech, gdzie w roku 1335 królowie Czech, Węgier i Polski spotkali się, aby uzgodnić współpracę między swoimi królestwami w dziedzinie polityki oraz handlu. 656 lat później, w lutym 1991 r., prezydenci Czechosłowacji, Polski i Węgier w tym samym mieście zainicjowali współpracę, którą wyróżnili jego nazwą (Biuro Spraw...2012, s. 3). Współpraca członków Grupy Wyszehradzkiej (Polska, Czechy, Słowacja i Węgry) obejmuje dziedzinę polityczną, gospodarczą, obronną, społeczną, ekologiczną, transportową (Czyż 2014, s. 14). Pierwszym potencjalnym obszarem współdziałania państw V4 jest współpraca na forum UE. Zbliżony poziom rozwoju ekonomicznego, podobieństwa w strukturze gospodarczej, zamożności mieszkańców, duże znaczenie środków finansowych z budżetu UE dla rozwoju gospodarczego i społecznego oraz położenie geograficzne to uwarunkowania, które powodują, że państwa V4 bardzo często mają i będą miały zbieżne interesy, jeśli chodzi

o kształt unijnych polityk i decyzje zapadające w UE. Współpraca ta jest możliwa i pożądana w instytucjach zarówno międzyrządowych (Rada Europejska i Rada UE), jak i wspólnotowych (Parlament Europejski i Komisja Europejska) (Kubin 2014, s. 29).

Znaczenie wydatków rządowych

W 2014 roku średni udział wydatków publicznych w PKB (stopa fiskalizmu) wyniósł 46,3% w krajach Unii Europejskiej (UE) i 45,3% w krajach OECD. Zróżnicowanie wynosiło od 32,3% w Korei Południowej do 58,3% w Finlandii. Największe znaczenie sektora publicznego mierzone udziałem wydatków publicznych w PKB miało miejsce w krajach skandynawskich. W Polsce udział wydatków publicznych w PKB w 2014 roku wyniósł 42,1%. Wysokość tego wskaźnika była niższa zarówno od średniej w krajach UE i OECD, jak i mediany dla wszystkich analizowanych krajów (43,5%) (Sawulski 2016, s. 4).

Wydatki rządowe mogą oddziaływać na wahania gospodarcze za pośrednictwem mechanizmów popytowych i podażyowych. Zgodnie z szeroko rozpowszechnioną interpretacją popytowego oddziaływania polityki fiskalnej na gospodarkę, przedstawioną przez Samuelsona (1948), na skutek zwiększenia wydatków rządowych następuje mnożnikowy wzrost agregatowego popytu i w rezultacie również zwiększenie produkcji (Krajewski 2017, s. 75).

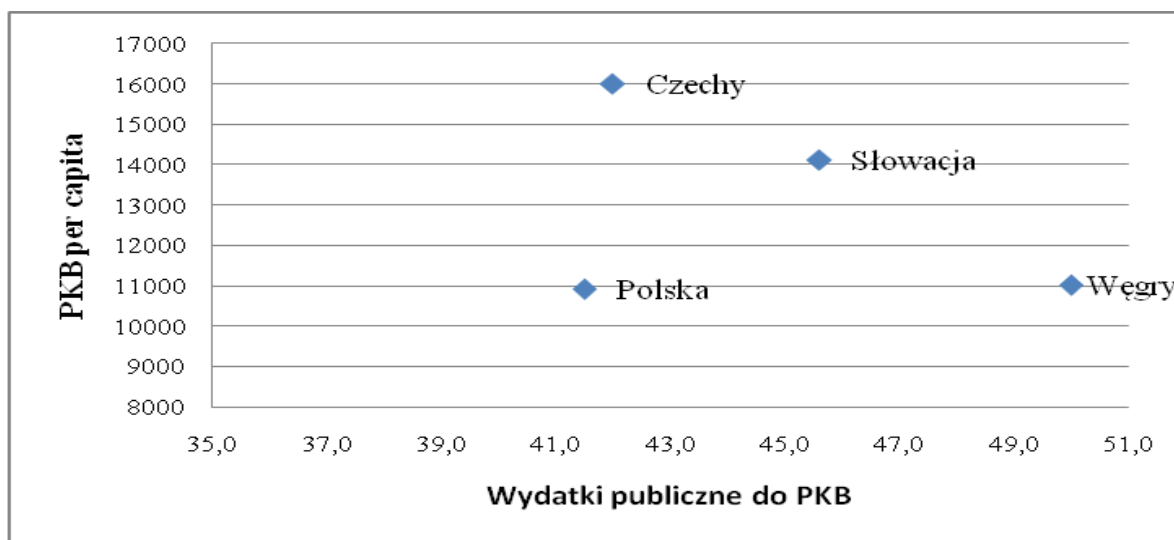
W modelach realnego cyklu koniunkturalnego (RBC) duże znaczenie ma rozróżnienie między przejściowym a trwałym wzrostem wydatków rządowych. Trwały wzrost wpływa na obniżenie się majątku gospodarstw domowych, co przekłada się na wzrost podaży pracy oraz ograniczenie konsumpcji. Z kolei wzrost zatrudnienia przesuwą krzywą krańcowego produktu kapitału w górę, co zwiększa pożądany zasób kapitału. W początkowym okresie, ze względu na powolne dostosowywanie się ilości kapitału, wzrost PKB jest jednak głównie spowodowany zwiększeniem się podaży pracy. W wyniku zmiany podaży pracy, przy prawie niezmiennym poziomie kapitału, spada krańcowy produkt pracy i maleje stawka płac. Jednocześnie wyższa podaż pracy powoduje wzrost krańcowego produktu kapitału i podwyższenie się stopy procentowej. W okresie dostosowawczym wraz ze zwiększaniem się ilości kapitału stopa procentowa i stawka płac zbliżają się do wyjściowego poziomu. Im krócej trwa zmiana wydatków rządowych, tym silniej polityka fiskalna oddziałuje za pośrednictwem substytucji czasu wolnego, a słabiej poprzez wpływ na zdyskontowany majątek gospodarstw domowych. Główna różnica pomiędzy efektami przejściowego oraz trwałego wzrostu wydatków rządowych dotyczy inwestycji. W przypadku trwałego

zwiększenia wydatków rządowych inwestycje rosną z powodu podniesienia pożądanego poziomu kapitału. Przy przejściowym wzroście wydatków rządowych nakłady inwestycyjne kształtują się na niższym poziomie, tak by nie doprowadzić do znacznych wahań konsumpcji (Krajewski 2017, s. 75-76).

Najbardziej ogólnym problemem empirycznym związanym z wpływem, jaki rząd może wywrzeć na gospodarkę jest pytanie o związek między rozmiarami sektora publicznego a stopą wzrostu w długim okresie. W kwestii tej neoklasyczna i endogeniczna teoria wzrostu formułują odmienne przewidywania. Pierwsza z nich przekonuje, że stopa wzrostu w długim okresie jest niezależna od skali redystrybucji dokonywanej przez rząd, druga natomiast, że zarówno zbyt duże, jak i zbyt małe wydatki publiczne powinny działać przeciw wzrostowo, gdyż rząd albo dostarcza niedostateczną liczbę produktywnych dóbr publicznych, albo zniekształcenia wywoływane przez podatki przeważają nad korzyściami płynącymi z interwencji publicznej (Bukowski, Kowal, i in. 2005, s. 113).

Istotne znaczenie ma także wielkość wydatków rządowych. Adolf Wagner zaobserwował, że wraz z rozwojem społecznym rosną wydatki, a rozwój nowoczesnego państwa wymaga stale rosnących wydatków publicznych (Kańduła 2010, s. 142). Można więc powiedzieć, że wraz ze wzrostem PKB danego kraju rośnie stopień aktywności jego sektora publicznego. Zależność wielkości wydatków rządowych od PKB *per capita* przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Wielkość wydatków rządowych a PKB *per capita* w krajach V4 (2015 rok)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W roku 2015 Czechy dysponowały największym PKB *per capita* w krajach grupy V4, choć poziom wydatków rządowych nie odbiegał znacząco od wydatków Polski, której wartość PKB p.c. nie przekraczała 11000 euro. Podobny do Polski poziom dochodu na osobę

zaobserwowano na Węgrzech, podczas gdy tamtejsze wydatki sięgały poziomu 50% do PKB. Jak wskazuje Joanna Siwińska-Gorzelak, kraje te charakteryzują się dość dużymi wydatkami publicznymi przy niższym niż większość krajów OECD poziomie PKB *per capita*. Zjawisko takie zwane jest „przedwczesnym państwem dobrobytu”, gdzie rozwiązania socjalne przyjęte są na poziomie krajów bogatych, lecz poziom rozwoju jest znacznie niższy (Siwińska-Gorzelak 2012, s. 36-37). Zmianę wielkości całkowitych wydatków rządowych w Grupie Wyszehradzkiej prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Całkowita wielkość wydatków rządowych w krajach V4

GEO/TIME	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Średnia	Odch. st	Vz	Śr. chron.
Czechy	43,0	43,0	44,5	42,6	42,2	42,0	42,9	0,89088	0,020774	42,96
Węgry	49,5	49,7	48,6	49,3	49,0	50,0	49,4	0,500999	0,010152	49,27
Polska	45,7	43,8	42,7	42,4	42,1	41,5	43,0	1,512173	0,03514	42,92
Słowacja	42,1	40,8	40,6	41,4	42,0	45,6	42,1	1,826928	0,043412	41,73

Objaśnienia: Odch. St. - odchylenie standardowe, Vz - współczynnik zmienności, Śr. chron. - średnia chronologiczna (średni poziom zjawiska w czasie).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W 2015 roku najwyższą wielkość całkowitych wydatków rządowych do PKB w krajach V4 wykazywały Węgry (50%/PKB), zaś w Polsce wartość ta wynosiła 41,5%/PKB. W rozpatrywanym okresie wydatki wykazywały zmienność w przedziale 2-4%, a ich średni poziom mierzony zarówno średnią arytmetyczną i średnim tempem zmian nie przekraczał 50%/PKB. Niskie wartości przyjętych miar dyspersji wskazują raczej na stabilny charakter wydatków w krajach Grupy Wyszehradzkiej.

Metodologia i wyniki badań

W opracowaniu wykorzystano model panelowy z efektami ustalonymi do oceny wpływu wydatków rządowych mierzonych udziałem do PKB na finalną konsumpcję gospodarstw domowych w krajach Grupy Wyszehradzkiej. Za główne źródło danych posłużyły bazy Eurostatu. W modelu wykorzystano 56 obserwacji, włączono 4 jednostki danych przekrojowych. Autorzy wykorzystali dane za okres 2002-2015 (szereg czasowy długości 14). Wśród analizowanych zmiennych niezależnych znalazł się także realny poziom PKB *per capita*. W swoim dezagregatowym podejściu J. Cartel, R. Craigwell i S. Lowe badali także wpływ takich zmiennych jak populacja, otwartość gospodarki, poziom cen, realne wydatki rządowe i inwestycje w stosunku do realnego PKB *per capita* (Carter, Craigwell, Lowe 2013, s. 9-13). Czynniki te były rozważane jednak jako zmienne wpływające na wzrost

gospodarczy. Podejście panelowe w odniesieniu do wydatków rządowych było zastosowane w wielu pracach m.in. M. Mahmoodi i E. Mahmoodi (2014, s. 38-39). Ze względu na szeroki zakres wydatków państwa w różnych dziedzinach życia publicznego, podjęto próbę dezagregacji wydatków rządowych. Podejście takie wydaje się zasadne, ze względu na możliwość odmiennego wpływu różnych kategorii wydatków państwowych na prywatną konsumpcję. Wybrane komponenty wydatków rządowych na konsumpcję badał M.A. Dada dokonując początkowo dezagregacji całkowitych wydatków rządowych na wydatki na administrację rządową, wydatki edukację, zdrowie, rolnictwo, wydatki budowlane, wydatki publiczne na transport i łączność oraz wydatki rządowe na zabezpieczenie społeczne (Abiodun Dada 2013, s. 22-28). Z kolei w pracy Boldenau i Tache przeprowadzono analizę prostej regresji w której zmienne stanowiły zdekomponowane całkowite wydatki rządowe na wydatki na ogólne usługi publiczne, obronę, porządek i bezpieczeństwo publiczne, sprawy gospodarcze, zdrowie, edukację i zabezpieczenie społeczne (Boldenau, Tache 2015, s. 116-119). Zgodnie z metodyką Eurostatu zdekomponowano całkowite wydatki publiczne na 10 subkategorii wydatków, które poza opisanymi w pracy F.T. Boldenau i I. Tache zawierały także wydatki na ochronę środowiska, gospodarkę komunalną i mieszkaniową oraz rekreację, kulturę i religię. Zgodnie z podejściem Y. Chen'a, F. Luan'a i W. Huang'a (2014, s. 2) wszystkie zmienne poddane zostały transformacji logarytmem naturalnym. W modelu nie zastosowano opóźnień czasowych, więc ujęcie przedstawia problem niejako w sposób stacjonarny w odniesieniu do wydatków rządowych. W modelu wyjściowym znalazło się 10 subkategorii wydatków rządowych, a w kolejnym etapie usunięte zostały zmienne charakteryzujące się wysoką wartością *p-value* i ostateczna postać modelu przybrała postać:

$$\ln C_{it} = \alpha_{i0} + \alpha_1 \ln G_{1it} + \alpha_2 \ln G_{2it} + \alpha_3 \ln G_{3it} + \alpha_4 \ln G_{4it} + \ln RPKB + v_{it},$$

gdzie:

C - wydatki gospodarstw domowych na konsumpcję

G₁ - wydatki na porządek i bezpieczeństwo publiczne,

G₂ - wydatki na zdrowie,

G₃ - wydatki na rekreację, kulturę i religię,

G₄ - wydatki na zabezpieczenie społeczne,

RPKB - realne PKB *per capita*¹,

V_{it} - łączny błąd losowy.

¹ W swoim modelu Y. Chen, F. Luan i W. Huang (2014) zamiast realnego PKB *per capita* przyjęli za zmienną dochód do dyspozycji.

Oszacowany model metodą regresji panelowej z użyciem ustalonych efektów oraz po estymacji parametrów dla każdego kraju grupy V4 w odniesieniu do Polski prezentuje tabela.

Tabela 2. Wpływ wybranych wydatków rządowych i PKB per capita na konsumpcję gospodarstw domowych

	<i>Współczynnik</i>	<i>Błąd stand.</i>	<i>t-Studenta</i>	<i>wartość p</i>	
Const	-2,92890	0,365491	-8,014	0,0041	****
G1	-0,330816	0,085428	-3,8725	0,0305	**
G2	0,430283	0,0974779	4,4142	0,0216	**
G3	0,151087	0,0867637	1,7414	0,1800	
G4	0,500657	0,122868	4,0747	0,0267	**
RealGDP	1,71501	0,0885	19,3786	0,0003	****
Hungary	-0,73048	0,0166694	-43,8217	<0,0001	****
Slovakia	-1,02267	0,0202166	-50,5859	<0,0001	****
Czech Republic	-0,875096	0,0220951	-39,6059	<0,0001	****

Oznaczenie: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Źródło: opracowanie własne przy użyciu programu Gretl 2016d.

Tabela 3. Ocena dopasowania i testy statystyczne modelu

Średn.aryt.zm.zależnej	4,822337	Odch.stand.zm.zależnej	0,314382
Suma kwadratów reszt	0,031295	Błąd standardowy reszt	0,025804
LSDV R-kwadrat	0,994243	Within R-kwadrat	0,993263
F(8, 3)	1111,809	Wartość p dla testu F	0,000041
Logarytm wiarygodności	130,2494	Kryt. inform. Akaike'a	-242,4987
Kryt. bayes. Schwarza	-224,2705	Kryt. Hannana-Quinna	-235,4317
Autokorel.reszt - rho1	0,240691	Stat. Durbina-Watsona	1,409526

Źródło: opracowanie własne przy użyciu programu Gretl 2016d.

Przedstawiony model wskazuje, że w krajach V4, wydatki na zdrowie, na rekreację, kulturę i religię oraz na zabezpieczenie społeczne mają korzystny wpływ na konsumpcję gospodarstw domowych. W przedstawionym modelu wydatki rządowe najsilniej wpływały na konsumpcję w Polsce. Zauważalnie największy wpływ na wzrost konsumpcji mają wydatki na zabezpieczenie społeczne (najwyższa wartość współczynnika), jako że stanowią one dodatkowe źródło dochodu gospodarstw domowych otrzymywanych w wyniku płatności transferowych. Korzystny wpływ na konsumpcję w analizowanym okresie wywarły także wydatki na zdrowie, choć badania F.T. Boldenau i I. Tache ujawniły ich negatywny wpływ na wzrost gospodarczy. Dodatni wpływ na zmienną zależną wywarł także realny PKB. Wydatki na porządek i bezpieczeństwo publiczne w prezentowanym modelu negatywnie wpływają na konsumpcję. Podobne konkluzje w tym zakresie wysunęli w cytowanej wcześniej pracy

Boldenau i Tache w odniesieniu do wzrostu gospodarczego. Należy zauważyć, że w analizowanym modelu poza wydatkami na kulturę, rekreację i religię, wszystkie zmienne były statystycznie istotne na poziomie 1% lub 5%.

Podsumowanie i wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy statystycznej oraz wyników modelu należy stwierdzić, że różne rodzaje wydatków rządowych odmiennie wpływają na wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych, co potwierdza postawioną wcześniej hipotezę badawczą. Na konsumpcję prywatną dodatnio oddziaływały wydatki na zdrowie, zabezpieczenie socjalne oraz na religię, kulturę i rekreację. Ujemną zależność ujawniono dla wydatków na porządek i bezpieczeństwo publiczne. Ponadto wydatki rządowe najsilniej wpływały na konsumpcję w Polsce. Przedstawiona analiza wykazała także, że w 2015 roku w Grupie Wyszehradzkiej wybrane kraje cechowały się podobnym poziomem PKB *per capita*, przy różnej skali wydatków rządowych do PKB (Polska-Węgry) czy podobną skalą wydatków przy odmiennym dochodzie na osobę (Polska-Czechy).

Bibliografia

Boldenau F.T., Tache I. (2015), *Public expenditures by subdivision and economic growth in Europe*, „BASIQ 2015 – New Trends in Sustainable Business and Consumption”, Bucharest.

Bukowski M., Kowal P., Lewandowski P., Zawistowski J. (2005), *Struktura i poziom wydatków i dochodów sektora finansów publicznych a sytuacja na rynku pracy. Doświadczenia międzynarodowe i wnioski dla Polski*, NBP, Warszawa.

Carter J., Craigwell R., Lowe S. (2013), *Government Expenditure and Economic Growth in a Small Open Economy: A Disaggregated Approach*, Central Bank of Barbados.

Chen Y., Luan F., Huang W. (2014), *The Effect of Government Expenditure on Private Consumption: Evidence from China*, „Journal of Global Economics”, no. 2: 120, DOI: 10.4172/2375-4389.1000120.

Czyż A. (2014), *Grupa Wyszehradzka – 20 lat współpracy*, „Atheaneum. Polskie Studia Politologiczne”, nr 42.

Dada M.A. (2013), *Composition Effects of Government Expenditure on Private Consumption and Output Growth in Nigeria: a Single-Equation Error Correction Modelling*, „Romanian Journal of Fiscal Policy”, vol. 4, issue 2(7).

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10a_exp&lang=en,
(dostęp: 15.03.2017).

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_co3_p&lang=en,
(dostęp: 15.03.2017).

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdec100&plugin=1> (dostęp: 15.03.2017).

Informacja na temat Grupy Wyszehradzkiej (2012), Biuro Spraw Międzynarodowych i Unii Europejskiej, Kancelaria Senatu, Warszawa.

Kańduła S. (2010), *Prawo Wagnera w gospodarce jednostek samorządu terytorialnego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 620, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 61.

Kobzová J. (2012), *The Visegrad Group in Eastern Europe: An actor, not a leader*, „Visegrad Insight”, nr 2.

Krajewski P. (2017), *Regionalne zróżnicowanie oddziaływania wydatków rządowych na zatrudnienie – wnioski z analizy SVAR*, „Bank i Kredyt”, nr 48 (1).

Kubin T. (2014), *Grupa Wyszehradzka – perspektywy dalszej współpracy*, „Atheaneum. Polskie Studia Politologiczne”, nr 42.

Mahmoodi M., Mahmoodi E. (2014), *Government Expenditure-GDP Nexus: Panel Causality Evidence*, *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, nr 3(1).

Sawulski J. (2016), *Finanse publiczne w Polsce – diagnoza na tle innych krajów*, „IBS Policy Paper”, nr 4.

Siwińska-Gorzelak J. (2012), *Sektor publiczny w gospodarce*, w: Wilkin J. (red.), *Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Adam Baszyński, Assoc. Prof., PhD
Collegium Da Vinci in Poznań

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.97>

Oblicza kapitalizmu – pomiędzy kapitalizmem państwowym a anarchokapitalizmem

Abstrakt

Spektrum współczesnej gospodarki kapitalistycznej obejmuje kapitalizm państwowy, rozumiany współcześnie jako forma gospodarki opartej na prywatnej własności czynników produkcji, w której państwo interweniuje po to, by bronić interesów wielkich firm. W swej klasycznej postaci, kapitalizm państwowy rozumiany był jako model gospodarki, w której kapitalistyczne stosunki produkcji, oparte na własności prywatnej, znajdują się pod ścisłą kontrolą instytucji państwowych. Na przeciwległym krańcu spektrum kapitalizmu znajdują się poglądy anarchokapitalistów, tj. doktryny, w myśl której możliwe jest zastąpienie wszystkich funkcji społecznych spełnianych do tej pory przez państwo przez takie, które będą oparte na dobrowolnych umowach rynkowych. Mniej skrajne poglądy głoszą minarchiści, skłonni zaakceptować pewne funkcje państwa, jednak pod warunkiem odpłatności za konkretne usługi. Pomędzy tymi skrajnymi podejściami plasuje się większość współczesnych gospodarek kapitalistycznych.

Słowa kluczowe: anarchokapitalizm, kapitalizm państwowy.

Faces of Capitalism – between Anarcho-capitalism and State Capitalism

Abstract

The spectrum of the contemporary capitalist economy includes state capitalism, understood as a form of modern economy based on the concept of private ownership of the factors of production, in which the state intervenes to defend the interests of big companies. In its classic form, state capitalism was understood as a model of economy in which capitalist relations of production based on private property, are under the strict control of state institutions. At the opposite end of the spectrum of capitalism, there are the views of anarcho-capitalism followers, i.e. the doctrine, according to which it is possible to replace all the social functions fulfilled so far by the state for those that will be based on market's voluntary agreements. Less extreme views proclaim minarchists, willing to accept certain functions of the state, but under the condition of payment for specific services. Between these two extreme approaches can be found the most modern capitalist economies.

Keywords: anarcho-capitalism, state capitalism.

JEL CODE: P16.

Wstęp

Dogodny punkt wyjścia do rozważań nad współczesnym kapitalizmem wydaje się stanowić koncepcja F. Fukuyamy „końca historii i ostatniego człowieka” (1996, 1997). Koniec zimnej wojny oraz kryzys i upadek ZSRR skłoniły amerykańskiego ekonomistę do okrzyknięcia ostatecznego zwycięstwa kapitalizmu nad innymi koncepcjami społeczno-gospodarczymi. W efekcie wyczerpania się kwestii spornych miało dojść do ostatecznej unifikacji systemów społeczno-gospodarczych, konwergujących w kierunku zachodniego kapitalizmu liberalnego (zob. Brzeziński, Gorynia i Hockuba 2008). Jednak – w opozycji do poglądów F. Fukuyamy – pojawiły się koncepcje, w myśl których przyszłą politykę zdominują międzynarodowe starcia cywilizacyjne, powstałe na skutek różnic kulturowych, głównie religijnych (Huntington 1993). Jak zauważa K. Nowakowski (2014, s. 237), dwudziestowieczne współzawodnictwo między kapitalizmem a socjalizmem zostało zastąpione rywalizacją między różnymi wersjami kapitalizmu.

Przesłanką podjęcia tematu zróżnicowania form kapitalizmu jest teza, zgodnie z którą pod wpływem słabości systemowych współczesne gospodarki kapitalistyczne przechodzą kryzys, którego siła wymusza poszukiwanie nowej formy systemu społeczno-gospodarczego, pozbawionego dotychczasowych wad oraz przystającego do współczesnego rozwoju świata. Na tym tle powstają problemy, sformułowane w postaci pytań: czy ów nowy ład zdominowany zostanie przez państwo (i w jakiej funkcji – właściciela czy regulatora), czy może jednak głównym mechanizmem alokacji zasobów w gospodarce zostanie rynek? Ponadto, czy zmiana w rozwoju kapitalizmu dokona się w drodze powolnej ewolucji w kierunku nowych rozwiązań (wariant zachowawczy) czy też dynamika zmian będzie mieć charakter nagły (wariant rewolucyjny)? Celem artykułu jest przedstawienie skrajnie przeciwnych odmian kapitalizmu, jakie istnieją bądź mogą powstać w wyniku procesów zainicjowanych kryzysem dotychczasowego kapitalizmu. Realizacji postawionego celu oraz próbie odpowiedzi na sformułowane pytania służyć ma przyjęta metoda badawcza, którą jest przegląd literatury. Z oczywistych względów w ramach niniejszego artykułu nie jest możliwe wyczerpanie tematu różnych odmian kapitalizmu, a jedynie zasygnalizowanie wariantów skrajnych i powstających na tym tle problemów.

Kapitalizm i jego rozwój

Kapitalizm (zwany również gospodarką wolnorynkową) jest systemem gospodarczym opartym na prywatnej własności czynników produkcji i ich wykorzystaniu dla osiągania zysku oraz na swobodzie wymiany dóbr w ramach wolnego rynku (Haremska 2013, s. 39-54; Milewski 1999, s. 88-89). System kapitalistyczny obejmuje „gospodarki, w których własność prywatna i mechanizm rynkowy mają charakter dominujący” (Kozłowski 2010, s. 66). Realnie funkcjonujące gospodarki kapitalistyczne, to systemy, w których dominuje: prywatna kapitalistyczna własność środków produkcji, rynek jako mechanizm koordynacji i państwo korygujące ułomności rynku (Kozłowski 2010, s. 70). Odwołując się do zasady dwubiegowości w gospodarce światowej, przedstawione wyżej definicje odpowiadają kapitalistycznej gospodarce centrum. Oprócz niej istnieją jeszcze obszary peryferyjne, charakteryzujące się odmiennymi cechami. Jako półperyferyjne sklasyfikować można gospodarki kapitalizmu państwowego, będące – zdaniem K. Nowakowskiego (2014, s. 238) – tylko pewnym etapem rozwoju gospodarki kapitalistycznej.

Współczesny kapitalizm formował się w czasie pod wpływem różnych form rządów, miejsc i kultur. Pomimo pewnych różnic, kapitalizm jest systemem ekonomicznym, czy też sposobem produkcji, któremu można przypisać następujące cechy: akumulację kapitału², produkcję towarową³, prywatną własność środków produkcji⁴, powszechne zastosowanie (wykorzystanie) pracy najemnej⁵, inwestowanie w celu osiągnięcia zysku, wykorzystanie mechanizmu cenowego do alokacji zasobów pomiędzy konkurencyjnymi (alternatywnymi) zastosowaniami⁶. Innymi słowy, kluczowymi cechami tego systemu są: prywatna własność, motyw zysku, konkurencja rynkowa i – posługując się marksistowskim sformułowaniem – rezerwowa armia pracy.

Po okresie wczesnokapitalistycznym, gdzie pierwotna akumulacja kapitału uwypuklała klasowy charakter tego systemu społeczno-gospodarczego (podział na kapitalistów i proletariatu), poprzez neokapitalizm, gdzie klasowy charakter systemu nie był aż tak widoczny dzięki zrównaniu konsumpcji, nastąpić miałby okres pokapitalistyczny (czy też

² Produkcja umotywowana zyskiem, który służy akumulacji kapitału, przy zawężeniu lub wręcz eliminacji wcześniejszych motywów produkcji jakimi było zaspokojenie potrzeb wspólnoty, czy gospodarstwa domowego.

³ Produkcja w celu wymiany na rynku. Jej celem jest maksymalizacja wartości wymiennej, a nie użytkowej.

⁴ Hernando de Soto (2000, 2002) uważa, że ta cecha ustroju kapitalistycznego, a więc formalna (instytucjonalna) ochrona praw własności, jest najważniejszą cechą systemu kapitalistycznego.

⁵ Kapitalistyczny system produkcji opiera się na stwierdzeniu, że każdy człowiek ma przynajmniej jedno dobro, które może podlegać wymianie. Jest nim własna praca, będąca połączeniem siły mięśni i intelektu.

⁶ Najbardziej istotnymi wyróżnikami systemu kapitalistycznego są dominacja kapitalistycznej prywatnej własności oraz rynkowy mechanizm alokacyjny (Kozłowski 2010, s. 68).

postkapitalistyczny) (Drucker 1999), pozbawiony takich wad ustroju kapitalistycznego, jak: nierówności dochodów, powtarzające się kryzysy bezrobocia i inflacji, niekorzystny wpływ na środowisko (np. ocieplanie klimatu). Siłą mającą doprowadzić do zastąpienia przestarzałego ustroju społeczno-gospodarczego – zdaniem P.F. Druckera – miałyby stać się wiedza, która zastąpi dotychczasowe czynniki produkcji: pracę, kapitał i ziemię, jako nowe źródło bogactwa. Osiągnięcie stanu postkapitalistycznego wymaga przemyslenia pojęcia własności intelektualnej i stworzenia uniwersalnego systemu licencjonowania. Ustrój postkapitalistyczny mógłby zatem przyjąć formę technokapitalizmu (Suarez-Villa 2009, 2012), ustroju generującego nowe formy gospodarowania nastawione na wykorzystanie wartości niematerialnych i prawnych, takich jak kreatywność i nowa wiedza.

Z koncepcją P.F. Druckera (1999) nie zgadza się M. Guzek (2015). Bazując na myśli J. Schumpetera, zgodnie z którą kreatywną destrukcję zastąpi destrukcja niekreatywna, rozumiana jako negatywny wpływ klasy inteligencji na dwie cechy ustrojowe kapitalizmu: własność prywatną oraz wolność (Guzek 2015, s. 56). Autor postuluje kontynuację zmian współczesnego kapitalizmu w kierunku cesjonalizmu, przedstawiając swoje postulaty w monografiach poświęconych przyszłości współczesnego kapitalizmu (Guzek 2014, 2016).

W opozycji do powyższych poglądów, zwolennicy socjalizmu oraz anarchizmu proponują celowo i nieewolucyjnie zastąpić kapitalizm innym systemem społeczno-gospodarczym. Oprócz samej istoty nowego ustroju, problematyczne jest również przejście, tj. wyodrębnienie sił mających doprowadzić do nowego ładu społecznego.

Słabościami systemowymi kapitalizmu okazały się zawodności rynku (czy też występowanie efektów zewnętrznych) oraz praktyki monopolistyczne. Zawodność rynku pojawia się wówczas, gdy występują efekty zewnętrzne (np. zanieczyszczenie powietrza), co prowadzi do niedostatecznej produkcji dóbr wywołujących pozytywne efekty zewnętrzne lub nadmiernej produkcji dóbr wywołujących negatywne efekty zewnętrzne. Ponieważ część dóbr nie ma określonego właściciela (dobra wolne występujące w przyrodzie, np. wspomniane powietrze), nie jest zbywana na żadnym rynku i tym samym nie ma rynkowej ceny, która zapewniałaby racjonalną alokację danego zasobu. Istotną słabością systemu kapitalistycznego, opartego na wymianie rynkowej na zasadach wolnej konkurencji, jest stosowanie praktyk monopolistycznych przez uczestników rynku, którzy z racji barier wejścia na rynek, heterogeniczności bądź unikalności dostarczanego produktu, oraz niewielkiej liczby dostawców i znacznej ich koncentracji, mogą osiągać zyski nadzwyczajne wynikające z siły

monopolowej dzięki dostarczaniu mniejszej ilości dóbr po cenie wyższej niż wynikająca z krańcowej produktywności czynników produkcji.

Oprócz nieosiągalności modelu konkurencji doskonałej i wynikających stąd ułomności rynku, za brak czysto kapitalistycznej gospodarki odpowiada siła pracowników najemnych, stanowiących większość kapitalistycznego społeczeństwa (Kozłowski 2010, s. 69). Podobnie jak w społeczeństwach postkapitalistycznych dominującą liczebnie formacją społeczną będzie inteligencja, która – zgodnie z oczekiwaniami M. Guzka (2015, s. 55-56), a wcześniej J. Schumpetera – doprowadzi do upadku współczesnego kapitalizmu.

Krytycy kapitalizmu obwiniają ów system gospodarczy za nierówności społeczne, niesprawiedliwy podział bogactwa i władzy, materializm, represje wobec pracowników i związkowców, alienację społeczną, nadmierne nierówności ekonomiczne, bezrobocie oraz niestabilność gospodarczą (Korstanje 2015).

Klasyfikacja kapitalizmu

Istnieje wiele wariantów (odmian) kapitalizmu, różniących się czasem i miejscem występowania oraz zróżnicowanych pod względem instytucjonalnym, czy roli państwa⁷. Debata dotycząca zróżnicowania kapitalizmu koncentruje się w głównej mierze na państwach wysoko rozwiniętych⁸. Ich wspólną cechą jest dostarczanie towarów i usług dla osiągnięcia zysku, przy zachowaniu rynkowej alokacji zasobów oraz akumulacji kapitału. Wymienić wśród nich można: merkantylizm, zaawansowany kapitalizm, kapitalizm finansowy, gospodarkę wolnorynkową, społeczną gospodarkę rynkową, kapitalizm państwowy, kapitalizm korporacyjny, gospodarkę mieszaną, i wiele innych określeń, przypisujących kapitalizmowi rozmaite cechy.

W świetle przedstawionej powyżej typologii różnych odmian kapitalizmu, ustrój ten różni się w głównej mierze rolą państwa w korygowaniu głównych cech ustrojowych – prywatnej własności oraz rynkowego mechanizmu alokacji dóbr. Skrajne podejścia do wizji funkcjonowania współczesnego kapitalizmu prezentują zwolennicy anarchokapitalizmu, negujący istnienie państwa w ogóle oraz zwolennicy kapitalizmu państwowego, dopuszczający daleko posuniętą ingerencję państwa, zarówno we własność czynników

⁷ Na alternatywne modele tego systemu gospodarczego wskazuje A. Wojtyła (2005).

⁸ Stabilność funkcjonowania pozwala na dokonywanie długookresowych porównań, a unifikacja systemów umożliwia porównywanie w ogóle (Jasiecki 2014, s. 49). W efekcie rozpatrywane spektrum obejmuje zakres pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Szwecją (Kozłowski 2010), z pominięciem szeregu innych państw, nie mieszczących się w centrum.

produkcji, jak i mechanizm alokacji dóbr. Dochodzimy tu zatem do pytania o pożądany zakres interwencji (roli) państwa: minimalny, maksymalny a może optymalny?

Rola państwa traktowana jest odmiennie w różnych modelach gospodarki kapitalistycznej. Wprawdzie państwo nie zabrania posiadania prywatnej własności i bogacenia się, nie ingeruje w swobodne ustalanie cen dóbr oferowanych na rynku, nie zabrania pracować robotnikom najemnym tam, gdzie chcą. Jednak to samo państwo określa poziom płacy minimalnej, reguluje standardy bezpieczeństwa produktów i usług, finansuje z podatków różne programy gospodarcze, zakazuje tworzenia jednych monopolii i jednocześnie ustanawia inne, świadczy usługi publiczne, czy wreszcie reguluje przepływy kapitałowe oraz używa narzędzi finansowych (takich jak stopa procentowa) do wpływania na stopę inflacji i bezrobocia.

Współczesne gospodarki rynkowe, klasyfikowane niekiedy (Wilczyński 1996, s. 19) jako liberalna, społeczna, socjaldemokratyczna i gospodarka azjatyckich tygrysów⁹, różnią się znacząco poziomem wolności gospodarczej i politycznej. Jeżeli za miernik wolności gospodarczej przyjąć – publikowany przez The Wall Street Journal we współpracy z Heritage Foundation (2016) – wskaźnik wolności gospodarczej (IEF, ang. Indeks of Economic Freedom), a za miarę wolności politycznej publikowany przez Freedom House (2016) wskaźnik wolności i demokracji (FiW, ang. Freedom in the World), to stwierdzić należy, że większej wolności gospodarczej towarzyszy większa wolność polityczna (istotny statystycznie dla $\alpha = 0,05$ współczynnik korelacji dla IEF oraz FiW wynosi 0,59). Ponadto większej wolności ekonomicznej odpowiada większy poziom PKB per capita według parytetu siły nabywczej (istotny statystycznie dla $\alpha = 0,05$ współczynnik korelacji dla IEF oraz PKB per capita PPP wynosi 0,57).

Tabela 1. Współzależność wolności gospodarczej i politycznej oraz poziomu PKB

Współczynnik korelacji IEF względem	r	t	p
Wskaźnika FiW	0,5906	9,486791371	2,30525E-17
PKB per capita PPP	0,5699	9,382314361	2,52971E-17

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Heritage Foundation 2016; Freedom House 2016).

⁹ Klasyfikacja ta nawiązuje do debaty na temat ewolucji współczesnego kapitalizmu, w ramach której w 1990 roku G. Esping-Andersen wyróżnił trzy modele kapitalistycznego państwa opiekuńczego: liberalny, korporatystyczny u socjaldemokratyczny, a w 1994 r. M. Albert przedstawił dwa warianty rozwiniętej gospodarki rynkowej – neoliberalny model anglosaski oraz model nadreński (Jasiecki 2014, s. 47).

Kapitalizm państwowy

Na przeciwległym w stosunku do gospodarki wolnorynkowej krańcu spektrum współczesnej gospodarki kapitalistycznej znajduje się kapitalizm państwowy. Jest to system ekonomiczny, w którym państwo podejmuje działalność gospodarczą nastawioną na zysk, organizując tę działalność w postaci przedsiębiorstw państwowych, lub komercyjnych spółek kontrolowanych przez państwo. W ten sposób państwo pozostawiając kapitalistyczne stosunki produkcji i pracy, dokonując akumulacji kapitału i wykorzystując pracę najemną przy scentralizowanym systemie zarządzania wchodzi w rolę kapitalisty. Państwo jako właściciel czynników produkcji może, choć nie musi, kierować się logiką rynkową, a powstała w ten sposób struktura, pejoratywnie określana jako pseudokapitalistyczna, krytykowana jest za państwową regulację rynku. Dla anarchistów kapitalizm państwowy jest synonimem państwowego socjalizmu¹⁰.

Pierwsze użycie terminu kapitalizm państwowy przypisywane jest W. Liebknechtowi (1896), niemieckiemu socjaldemokracie, założycielowi SPD. Później termin ten, przy różnych zabarwieniach, wykorzystywany był odmiennie przez socjalistów, liberalnych ekonomistów czy włoskich faszystów. Współczesne użycie terminu kapitalizm państwowy przypisywane jest Ch. Johnsonowi, który użył go do opisu „państwowo-rynkowych relacji w Japonii, Korei Południowej, Singapurze, na Tajwanie i w Hongkongu” (Nowakowski 2014, s. 228).

Współczesny kapitalizm państwowy jest określeniem systemu społeczno-gospodarczego, w którym państwo chroni określonych producentów (głównie wielkie przedsiębiorstwa) przed innymi przedsiębiorstwami lub konsumentami¹¹. Nurt lewicowy definiuje kapitalizm państwowy jako kombinację kapitalizmu (wykorzystanie pracy najemnej do generowania zysków, w znaczeniu przewłaszczenia wartości dodatkowej) i własności bądź kontroli państwowej, co w efekcie prowadzi do tego, że państwo funkcjonujące jak ogromna korporacja przejmuje od siły roboczej część nadwyżki i przeznacza ją na dalszą produkcję. Zatem ogólnie rozumiany kapitalizm państwowy to „system ekonomiczny, w którym środki produkcji są w większości prywatne (zachowana jest cecha kapitalistycznej prywatnej własności – przyp. autora), ale państwo sprawuje kontrolę nad alokacją kredytu i inwestycji” (Nowakowski 2014, s. 227).

¹⁰ Traktowanie każdej interwencji państwa w gospodarkę jako kapitalizmu państwowego – zdaniem K. Nowakowskiego (2014, s. 232) – jest przesadą.

¹¹ Ideę tę dobrze oddaje zdanie: „prywatne przedsiębiorstwa zmagają się z szeregiem konkurentów często będących własnością państwa, protegowanym, subsydiowanym i sponsorowanym przez rząd, albo wszystkim razem” (Nowakowski 2014, s. 226).

Najczęściej podawanymi współczesnymi przykładami kapitalizmu państwowego są kraje BRIC: Brazylia, Rosja, Indie i Chiny. Źródła współczesnego kapitalizmu państwowego są odmienne w różnych krajach. K. Nowakowski (2014, s. 232) wylicza, że wykształcił się on w krajach: 1) historycznie skrajnie zetatyzowanych, postsocjalistycznych (np. Chiny, Rosja¹²), 2) posiadających ogromne zasoby złóż surowców naturalnych (np. Brazylia, kraje naftowe), 3) ze specyficznymi powiązaniem między gospodarką a armią (np. Pakistan, Egipt).

Anarchokapitalizm i minarchizm

W tradycji libertariańskiej radykalnych zwolenników gospodarki wolnorynkowej dzieli się na anarchokapitalistów i minarchistów¹³. Anarchokapitaliści postulują zastąpienie państwa i wszelkich odgórnych instytucji wolnym rynkiem, który koordynując poczynania właścicieli dóbr doprowadzi do powstania spontanicznego ładu społecznego, który z kolei zapewni wytworzenie wszelkich niezbędnych dóbr z policją, sądami i obroną terytorialną włącznie¹⁴. Anarchokapitalizm jako wyraz tradycji libertariańskich zakłada całkowite odejście od państwowych regulacji życia społeczno-gospodarczego.

Natomiast minarchizm (funkcjonujący czasem w języku polskim również jako minimalny etatyzm) dopuszcza pewne funkcje państwa w gospodarce, traktując państwo jako byt nieuchronny¹⁵, będący gwarantem ochrony jednostki przed agresją, kradzieżą, naruszeniem umowy czy oszustwem. Zatem naturalnymi obszarami działalności państwa są: obrona terytorialna, ochrona policyjna, czy system sądowniczy. W konsekwencji należy przyjąć, że dopuszczalne jest funkcjonowanie państwowej straży pożarnej, państwowych więzień, organów władzy wykonawczej oraz ustawodawczej. W wersji mniej skrajnej, zwanej „minarchizmem plus” dopuszcza się dodatkowo kontrolę państwa nad czystymi dobrami publicznymi. Inaczej w ultraminimalnym „minarchizmie minus” dopuszcza się rezygnację z niektórych z trzech wyżej wymienionych funkcji państwa, jak np. współwystępowanie prywatnych policji z publicznym prawem i sądownictwem.

¹² Z zastrzeżeniem, że odmienne są uwarunkowania rozwoju kapitalizmu państwowego w obu krajach. Po upadku ZSRR, w Rosji państwowa spersonalizowana kontrola nad strategicznymi branżami gospodarki doprowadziła do powstania kapitalizmu oligarchicznego. Natomiast w Chinach, mimo postępującego rozwoju kapitalizmu państwowego, państwo sukcesywnie zmniejszało swój udział w gospodarce, mierzony relacją wydatków do PKB (Nowakowski 2014, s. 232).

¹³ Szerzej na temat koncepcji jednostki i państwa w libertariańskiej myśli politycznej M. Modrzejewska (2010).

¹⁴ M.N. Rothbard (1973) utrzymywał, że „dobra i usługi dostarczane obecnie przez państwo można podzielić na dwie kategorie: dobra i usługi, które powinny zostać wyeliminowane, oraz dobra i usługi, które powinny zostać sprywatyzowane”.

¹⁵ Jako taki odpowiada koncepcji państwa minimalnego G. Sormana (1987).

Anarchokapitalizm – jako doktryna społeczno-polityczna – wykrystalizował się głównie dzięki pracom M. Rothbarda, L. i M. Tannehillów, H. Hoppego, D. Friedmana, K. Hessa, S. E. Konkina, R. LeFevre’a, czy R. Longa. Przedstawiciele anarchokapitalizmu – bazując na ustaleniach szkoły austriackiej – nawiązują głównie do anarchoindywidualizmu i klasycznego liberalizmu, choć anarchokolektywizm czy anarchokomunizm (kwestionujące akumulację własności czy domagające się regulacji przepływów kapitałowych) nie uznają anarchokapitalizmu za część ruchu anarchistycznego. Zdaniem anarchistów, anarchokapitalizm plasuje się gdzieś obok klasycznego liberalizmu i myśli libertariańskiej. Niemniej krytyczny stosunek do roli państwa i chęć jego całkowitego wyeliminowania z życia społeczno-gospodarczego oraz pragnienie zastąpienia go przez funkcje oparte na dobrowolnych umowach rynkowych, pozwalają odróżnić anarchokapitalizm od klasycznej koncepcji państwa jako stróża nocnego.

Poglądy anarchokapitalistów nie są jednorodne i zdają się coraz mocniej polaryzować. Różnice dotyczą głównie spojrzenia na współczesny kapitalizm państwowy oraz znaczenie pracy najemnej. W łagodniejszej wersji anarchokapitalizmu dopuszcza się współpracę z państwem w celu przeprowadzenia postulowanych zmian. Z kolei agoryzm, odrzuca jakąkolwiek współpracę na płaszczyźnie politycznej, uważając kapitalizm państwowy za źródło wszelkich problemów ekonomicznych. Ponadto agoryści kwestionują pracę najemną, uznając za bardziej pożądane samozatrudnienie (Konkin 1983, s. 12).

Termin minarchizm (od złożenia słów minimalny anarchizm) – upowszechniony przez przedstawiciela agoryzmu S. Konkina (1983, s. 9) – kojarzony jest powszechnie z klasycznym liberalizmem, choć odróżnia się od niego radykalizmem. Minarchiści proponują likwidację podatków na rzecz zastąpienia ich dobrowolnymi opłatami, składkami członkowskimi lub darowiznami. Ponadto proponują oni zastąpienie współczesnych systemów finansowych opartych na rezerwach częściowych prywatnymi bankami emisyjnymi bądź przywróceniem parytetu złota. Zatem błędem jest utożsamianie minarchizmu z państwem minimum, gdzie naturalne obszary działalności państwa: policja, sądownictwo i obrona terytorialna finansowane są z podatków, co odpowiada koncepcjom klasycznego liberalizmu. Minarchiści odwołują się głównie do poglądów utylitarystów oraz do rozważań teoretycznych szkoły austriackiej, bądź do danych ekonomicznych np. wskaźnika wolności gospodarczej. Za przedstawicieli tej doktryny społeczno-politycznej uważa się L. von Misesa, A. Rand, T. Machana oraz przede wszystkim R. Nozicka, za sprawą pracy pt. *Anarchia, państwo i utopia* (2010).

Anarchokapitalizm i minarchizm – mimo że są dwoma równoległymi prądami w obrębie libertarianizmu wyznającymi zasadę nieagresji – bywają względem siebie nastawione wrogo¹⁶. Każda doktryna uznaje przeciwną jako przeinaczenie własnej koncepcji¹⁷. Ponieważ dla minarchistów państwo jest gwarantem przestrzegania zasady nieagresji, a dla anarchokapitalistów jest ono pogwałceniem zasady nieagresji¹⁸.

Podsumowanie

W opozycji do poglądów F. Fukuyamy, okres po upadku ZSRR i wygranej kapitalizmu można określić początkiem historii nowego człowieka: we współczesnym świecie ścierać się będą różne kultury (co miało już miejsce wcześniej), dominująca dziś kultura Zachodu ustępować będzie miejsca innym kulturom. Wojna kultur będzie początkiem nowej historii i genezą kolejnego człowieka. Wydaje się, że późny kapitalizm¹⁹ w amerykańskim wydaniu (tzw. złoty wiek kapitalizmu po 1945 roku) jest coraz częściej postrzegany jako nieuczciwy, niesprawiedliwy, i tym samym nie jest w stanie przetrwać, choć siły prowadzące do zmian oraz kierunek tych zmian są dziś trudne do przewidzenia.

Jak dowodzi przegląd literatury przedmiotu kraje o największym stopniu upaństwowienia kapitalizmu – których sztandarowym przykładem są Chiny – funkcjonują na ogół sprawnie. Natomiast doświadczenia praktyczne z anarchokapitalizmem są jak dotąd niewielkie, a wnioski z nich płynące niezbyt obiecujące. Proklamowanie w 2015 roku Wolnej Republiki Liberlandu na pograniczu Chorwacji i Serbii na tzw. ziemi niczyjej zostało zablokowane przez sąsiadów jako potencjalne zarzewie nowego konfliktu w tym regionie Europy. Free state project – libertariański ruch na rzecz utworzenia jednego ze stanów USA krajem bliskim ideałom anarchokapitalizmu – znajduje się w fazie początkowej i trudno wyrokować o szansach jego powodzenia. Natomiast doświadczenia Somalii, gdzie w latach 1991 – 2006 nie istniał rząd centralny, napawają pesymizmem. W tym kraju powszechnie naruszano zasadę nieagresji, a wojny klanów stały się codziennością. Zatem przeobrażenia

¹⁶ Zasada sformułowana przez J. Locke'a (1689) w następującym brzmieniu: „będąc równi i niezależni, nikt nie powinien szkodzić innym w jego życiu, zdrowiu, wolności lub mieniu”.

¹⁷ Szerzej o różnicach między klasycznym liberalizmem a anarchokapitalizmem czytamy w opracowaniu J.H. de Soto (2009).

¹⁸ Ponieważ państwo stosuje przymus siły wobec osób, które nie naruszyły prywatnej własności, nie napadły nikogo, czy nie dopuściły się oszustwa, traktując każdą jednostkę jako potencjalnego złodzieja, winnego napaści, oszusta. Ponadto powstaje problem określany mianem: Quis custodiet ipsos custodes? (Kto ogląda obserwatorów?).

¹⁹ Termin wprowadzony do literatury przez W. Sombarta (1902), który rozróżniał wczesny kapitalizm, rozkwit kapitalizmu i późny kapitalizm.

współczesnego kapitalizmu państwowego, cechującego się bardzo zróżnicowaną skalą interwencji państwa, pozostają trudne do przewidzenia.

Bibliografia

Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z. (2008), *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „Ekonomista”, nr 2.

Drucker P.F. (1999), *Spółczesność pokapitalistyczna*, PWN, Warszawa.

Freedom House (2016), *Political freedom*, <http://www.freedomhouse.org>, (dostęp: 20.11.2016).

Fukuyama F. (1996), *Koniec historii*, Wydawnictwo Z-sk i Spółka, Poznań.

Fukuyama F. (1997), *Ostatni człowiek*, Wydawnictwo Z-sk i Spółka, Poznań.

Guzek M. (2014), *Kapitalizm na krawędzi*, Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego, Warszawa.

Guzek M. (2015), *Od welfare state do cesjonizmu*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, nr 2 (49).

Guzek M. (2016), *Przyszłość kapitalizmu – cesjonizm?*, Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego, Warszawa.

Haremska K. (2013), *Kapitalizm – narodziny idei*, „Argument: Biannual Philosophical Journal”, vol. 3, nr 1.

Heritage Foundation (2016), *Economic freedom*, <http://www.heritage.org/index/>, (dostęp: 19.11.2016).

Holub R. (1992), *Antonio Gramsci: Beyond Marxism and Postmodernism*, Routledge, London.

Huntington S.P. (1993), *The Clash of Civilizations*, Foreign Affairs, summer.

Jasiecki K. (2014), *Polska transformacja w perspektywie różnorodności kapitalizmu*, „Przegląd Socjologiczny”, vol. 63, nr 4.

Konkin S.E. (1983), *New Libertarian Manifesto*, Koman Publishing, <http://agorism.info/docs/NewLibertarianManifesto.pdf>, (dostęp: 28.11.2016).

Korstanje M. (2015), *Review: Why Nations Fail. The origins of Power, Prosperity and Poverty*, „Journal of International and Global Studies”, vol. 6, no. 2.

Kozłowski S.G. (2010), *Różnorodność i bieguny współczesnego kapitalizmu*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, Sectio H Oeconomia, vol. 44, nr 1.

Liebkecht W. (1896), *Our Recent Congress*, „Justice”, 15 August, p. 4,

<https://www.marxists.org/archive/liebknecht-w/1896/08/our-congress.htm>, (dostęp: 24.11.2016).

Locke J. (1689), *Two Treatises of Government*,

<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/locke/government.pdf>, (dostęp: 30.11.2016).

Milewski R. (1999), *Elementarne zagadnienia ekonomii*, PWN, Warszawa.

Modrzejewska M. (2010), *Libertariańskie koncepcje jednostki i państwa we współczesnej amerykańskiej myśli politycznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

Nowakowski K. (2014), *Kapitalizm państwowy jako dylemat praktyczny i teoretyczny*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, vol. 76, nr 1.

Nozick R. (2010), *Anarchia, państwo i utopia*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa.

Rothbard M.N. (1973), *For a New Liberty: The Libertarian Manifesto*, Collier Books, New York.

de Soto H. (2000), *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else?* Basic Books, New York.

de Soto H. (2002), *Tajemnica kapitału. Dlaczego kapitalizm triumfuje na Zachodzie i zawodzi gdzie indziej?*, tłum. Sz. Czarnik, Fijorr Publishing, Warszawa-Chicago.

de Soto J.H. (2009), *Classical Liberalism versus Anarcho-Capitalism*, in: Hülsmann J.G., Kinsella S. (eds.), *Property, Freedom and Society. Essays in Honor of Hans-Hermann Hoppe*, Mises Institute, <https://mises.org>, (dostęp: 18.11.2016).

Sombart W. (1902), *Der Moderne Kapitalismus*, Verlag von Duncker, Humblot, Leipzig; <https://archive.org/details/dermodernekapit01sombgoog>, (dostęp: 28.11.2016).

Sorman G. (1987), *Państwo minimum*, Wydawnictwo „Kurs”, b.m.

Suarez-Villa L. (2009), *Technocapitalism: A Critical Perspective on Technological Innovation and Corporatism*, Temple University Press, Philadelphia.

Suarez-Villa L. (2012), *Globalization and Technocapitalism: The Political Economy of Corporate Power and Technological Domination*, Ashgate, London.

Wilczyński W. (1996), *Ekonomia i polityka gospodarcza okresu transformacji. Wybór prac z lat 1991-1995*, Wydawnictwo WSB, Poznań.

Wojtyła A. (2005), *Alternatywne modele kapitalizmu*, w: Lis S. (red.), *Dylematy wyboru modelu rozwoju gospodarczego Polski*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

Judyta Cabańska, PhD
Poznań University of Economics and Business
Katarzyna Mroczek-Dąbrowska, PhD
Poznań University of Economics and Business

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.98>

Odporność branż polskich na skutki działania kryzysu gospodarczego

Abstrakt

Jak wynika z badań Polska nie znajdowała się w najtrudniejszej sytuacji ekonomicznej ani w czasie trwania kryzysu, ani bezpośrednio po nim. Ze względu na osiągnięty w 2009 r. wzrost gospodarczy w tym czasie Polskę zwykło się nazywać „zieloną wyspą”, czyli krajem o relatywnie lepszym tempie rozwoju gospodarczego od innych europejskich gospodarek. Jako główną przyczynę tego sukcesu podaje się przede wszystkim akumulację kapitału połączoną z dostosowaniami na rynku pracy (Gradzewicz et al. 2014). Kanały transmisji kryzysu, w Polsce, jak i innych państwach, były zróżnicowane i uzależnione od cech strukturalnych gospodarek oraz występujących w nich powiązań. W przekroju makroekonomicznym Polska nie odnotowała poważniejszych zaburzeń, jednak na niektóre branże kryzys oddziaływał silniej niż na inne. Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja tych branż, a także ustalenie, jak obecnie – kilka lat po kryzysie gospodarczym – funkcjonują one na globalnym rynku. Okres badania obejmował lata 2007-2015. W badaniu wykorzystane zostały dane wtórne GUS w przekroju PKD 2007, a zastosowaną metodą badawczą były rankingi.

Słowa kluczowe: branże, kryzys gospodarczy, mezoekonomia.

Industry resistance to the economic crisis – the case of Poland

Abstract

Research shows that, in comparison to other European countries, Poland has not suffered from the effects of the world economic crisis. Due to the steady growth rate maintained in 2009, Poland used to be called the "green island", which means a country with a relatively better pace of economic development than other economies. The main reason for this success is given primarily to capital accumulation combined with adjustments in the labor market (Gradzewicz et al. 2014). However, despite the fact that in macroeconomic perspective Poland performed relatively well, the picture is less homogenous on mesoeconomic level since various industries have been affected by the crisis more strongly than others. The purpose of this article is to identify those industries and to verify, how they overcome (or not) those negative effects. The study period covers the years 2009-2015.

Keywords: industries, economic crisis, mesoeconomy.

JEL CODE: F14, L60, L80.

Introduction - economic crisis in Poland

The term "crisis" is derived from the Greek word "crisis", meaning a decision or settlement (Dzikowska, Trapczynski 2016). Nowadays, this term is identified with the "period of collapse" and refers to many areas of social life. The economic crisis refers directly to the theory of business cycles and it has become an extremely important issue in recent years, due to the unrest it has caused on the global market.

The consequences of the economic crisis initiated by the bursting of the property speculative bubble in the United States in 2007 were very quickly felt in Europe. The crisis was so widespread as a result of the far-reaching internationalisation of activities, as well as global links among financial institutions. Already in 2008, financial institutions had to face the consequences of the events that took place in the United States, and soon afterwards, a significant deterioration of the economic situation was observed not only in the financial field (Komisja Europejska 2009). The consequences of events in the strictly financial sphere were reflected in the real economy. The crisis manifested itself in the form of reduced overall consumption, reduced exports of goods and services, declaration of bankruptcy of numerous economic entities, increased unemployment or increased public debt in many countries (Borowiecki, Siuta-Tokarska 2012). Initially, it was believed that the European economy, which based its development on export revenues and a strong position of companies and individual households, would easily resist the turbulence of financial markets. This erroneous assessment was already verified at the end of 2008, when Lehman Brothers declared bankruptcy, causing panic in the financial markets and stock exchange.

As a global financial and trading player, Europe quickly felt the effects of global excess liquidity. There were three main channels, the changes were transferred through. The first channel was related to pressure on European exchange rates directly related to changes in the U.S. dollar, as well as the Chinese yuan and Japanese yen indirectly. The second channel turned out to be borrowers with liabilities in currencies of countries whose current interest rates and debt service costs were favourable. They contributed to the "spill" of global excess liquidity of capital into European countries. Thirdly, the liberalisation of the capital market enabled the free movement of capital to countries where there was a significant increase in per capita income. A significant part of this capital was invested in the real estate market, which

was highly affected by financial turbulence (Berger, Hajes 2009; Boone, Van den Noord 2008; Dreger, Wolters 2009).

Looking back, economists believe that Poland was not in the most difficult economic situation either during or immediately after the crisis. Due to the economic growth rate achieved in 2009, Poland used to be called a "green island". Gradzewicz et al. (2014) claim that the main reason for this growth was the accumulation of capital combined with adjustments in the labour market. Capital investments in Poland came to a large extent from European funds, the long-term nature of which guaranteed the continuity of investment projects. Adjustments in the labour market were mainly limited to a reduction in the number of hours worked, but were not of a permanent nature.

While it is quite obvious that the economic crisis had a much smaller impact on Poland's economic situation than on other European economies, some researchers (e.g. Gradzewicz et al. 2014) prove that the existence of such a dependence cannot be determined at all. In their opinion, there are no permanent effects of the crisis on the country's development measured, for example, by the use of production capacity utilization or total factor productivity. It should be remembered, however, that due to the relatively short time that has elapsed since the beginning of the crisis, these results may change, because:

- in the following years, Poland may "fall" into an average income trap (Aiyar et al. 2013) slowing down convergence towards more developed countries,
- the impact of the crisis may manifest itself in indicators other than those analysed (e.g. permanent unemployment rate),
- the impact of the crisis may not be noticeable at macroeconomic level, but at sectoral level, which is difficult to quantify in the case of aggregated data analysis.

Hence, the aim of this study is to extend the analysis of the effects of the crisis in Poland to include a sectoral analysis. Based on selected economic indicators, a study was carried out on whether and, if so, to what extent Polish industries were affected by the economic slowdown and how they coped with this problem in the following years. The applied research method were rankings based on indicators responsible for the characteristics of the structure of the industry and its effectiveness. The analysis was based on CSO data broken down by PKD 2007 for the years 2009, 2011, 2013 and 2015. These periods were to illustrate the changes that took place during the economic crisis, immediately after its completion, as well as in the recent period.

Industry as a unit of analysis of the effects of the economic crisis

Over the years, economic sciences have evolved and changed, emphasizing different levels of analysis. The flagship division of analysis units is the division into micro - and macro-economic levels referring to enterprises and to the economy as a whole, respectively. However, there are also intermediate levels - such as, for example, mesoeconomics focusing its attention on industries and regions, the micro-micro level, which refers to individual decisions of individuals (e.g. agents in the company), and its reverse pole, i.e. the global level. Mesoanalysis makes it possible to combine the micro- and macroeconomic perspective, while at the same time distinguishing the common parts called industries that function parallel to each other, creating the whole economy (Gorynia 1995). As it often happens when defining phenomena and terms, it is difficult to find an unambiguous definition of an industry in the literature. Separation of the *industry* is connected with the concept of *delimitation*, i.e. defining of boundaries forming a certain part of the economic system (Jankowska 2002).

Referring delimitation to the notion of industry, its vertical and horizontal dimension should be recalled. In the vertical dimension, delimitation will mean the location of the industry between micro and macroeconomic analysis. In this understanding, industry is a certain subsystem of the national economy, integrating enterprises and other market actors, e.g. institutions. On a horizontal level, delimitation causes more controversy. Quite apart from geographical issues, which can be solved in a rather logical and obvious way¹, Marshall (1972) declared that differentiation should be based on the homogeneity of production technology. Over time, however, it turned out that a purely supply-side view may not be sufficient. There are substitutable products on the market which are not produced using the same technology. Looking at the industry from the demand side, it is emphasized that they should be created by those companies that offer a product or service satisfying the same need, regardless of the technological process (Jankowska 2002).

The delimitation of the industry becomes more difficult as the boundaries between industries become blurred with technological progress. Thus, it is difficult to determine whether a given company belongs to one or the other industry, or is in fact present in several industries at the same time, because its products are intended for different purposes.

¹ There are three main geographical divisions: administrative, physico-geographical and economic-spatial (Secomski 1982). The administrative criterion refers to territorial units distinguished in a given country. The physico-geographical criterion is based on common natural features of a given region regardless of administrative affiliation. The economic and spatial criterion refers to the historical context or social development.

Therefore, it is difficult to find unambiguous criteria for defining and distinguishing industries in various studies and statistical databases.

In the European Union, a common classification based mostly on the Marshall definition has been introduced. On the basis of this classification, aggregates with four levels of detail have been created. The classification of economic activities is done by means of NACE Rev. 2 codes and previously NACE Rev. 1.1. It consists of 21 activities identified by alphabetical letters. Within each section, detailed breakdowns, including divisions, groups and classes are distinguished. It is mandatory for all members of the European Union, but national equivalents of the NACE classification may be introduced. Poland has a PKD 2007 classification based on NACE. In this context, the classes correspond to Marshall's understanding of the industry.

Assuming that the effects of the economic crisis were not significant at the macroeconomic level, it is worth looking at whether they are visible at the lower level of analysis of the industries. The fact that the economy as a whole has not been affected by the crisis does not mean that industry conditions have remained unchanged. Therefore, the analysis of these interdependencies at the mesoeconomic level has been carried out in further deliberations.

Methodology

This analysis presents a replica of a quantitative study on the impact of the economic crisis on the situation of Polish industries (Dzikowska, Gorynia, Jankowska 2016). The original research was conducted on the basis of the Central Statistical Office database and was conducted both at the macroeconomic and partially mesoeconomic level (only section C of the PKD). The replica of these studies at the level of all industries is aimed at detailing the results obtained, as it will cover all sections of economic activity and not only section C, and it will concern not divisions according to PKD 2007, but classes, which in this publication are identified with industries². One change was applied in relation to the original study - the year 2009 was chosen for the year representing the economic crisis, but year 2011³ was chosen for the prosperity instead of 2012. The aim of this change was to check how quickly individual industries managed to combat the negative effects of the crisis. The analysis was also

² The data was obtained courtesy of the owner of the PontInfoGospodarka database, who aggregates the data of the Central Statistical Office (GUS) to the level of economic activity grouped in accordance with PKD 2007.

³ In 2011, there was a clear economic growth and a halt to the rise in the unemployment rate in Poland.

supplemented by two further time points, namely 2013 and 2015, to verify whether the effects of the weakening were of a long-term or short-term nature.

The classification of facilities was carried out using a synthetic measure including the following single variables (cf. Dzikowska, Gorynia, Jankowska 2016):

- number of employees expressed in thousands,
- revenues from all activities expressed in millions of zlotys,
- value of export revenues expressed in millions of PLN,
- net financial result expressed in millions of PLN.

These measures reflected the scale of the business, the efficiency of the industries and their level of internationalization. Variables were transformed as a percentage deviation from the initial state of year 2007, and only in the case of the net financial result as a difference in relation to the state in 2007⁴. The analysis was carried out for 338 classes⁵ of activity, due to the lack or incomplete information in the case of other facilities. The survey covered 161 manufacturing industries, 105 service industries and 72 other industries.

Resistance of Polish industries to the effects of the economic crisis - research results

In order to create a synthetic measure, the coefficient of variation of individual variables was checked, which exceeded the threshold of 0.2. Variables were considered as destimulus, and then transformed and standardized.

As a result of the rankings, it is possible to determine which industries have been hardest/weakly affected by economic turbulence (2009) and which industries have experienced the biggest/lowest problems returning to the situation before the economic crisis (2011). The analysis of dependencies in subsequent years (2013, 2015) made it possible to assess the short or long-term nature of these turbulences. Aggregation of data at the level of classes rather than divisions allows to determine whether there are significant differences within given groups, and the additional inclusion of services builds a more complete picture of the situation of the whole economy. Table 1. presents rankings (first 10 positions) for the situation in time and in the years following the end of the crisis. The presented data cover industries affected by the crisis both the most and the least. The higher the value of the index (in the range $<0;1>$), the greater the scale of the impact of the crisis or adjustment difficulties.

⁴ Due to negative net financial results in some industries.

⁵ In some cases, a group was used instead of classes because not all economic activities are fully disaggregated and the groups were the last possible reference point.

Table 1. Situation of Polish industries during and after the crisis - industry rankings

Year	2009		2011		2013		2015	
Industries least negatively changed compared to the pre-crisis period								
	PKD 2007	Indicator	PKD 2007	Indicator	PKD 2007	Indicator	PKD 2007	Indicator
1	72.2	0,21	72.2	0,39	72.2	0,19	72.2	0,17
2	01.19	0,38	26.12	0,57	75.0	0,58	75.0	0,57
3	64.99	0,45	52.21	0,58	52.21	0,63	52.21	0,59
4	75.0	0,55	64.99	0,59	64.99	0,66	74.1	0,64
5	28.96	0,58	75.0	0,61	95.21	0,67	82.99	0,65
6	52.1	0,65	35.14	0,62	72.1	0,68	62.02	0,66
7	60.2	0,65	82.99	0,64	74.3	0,68	31.03	0,68
8	10.85	0,69	74.3	0,65	82.99	0,69	74.3	0,68
9	72.1	0,69	31.03	0,65	26.12	0,69	26.12	0,69
10	66.22	0,69	46.52	0,66	74.1	0,69	72.1	0,69
Industries most negatively changed compared to the pre-crisis period								
	PKD 2007	Indicator	PKD 2007	Indicator	PKD 2007	Indicator	PKD 2007	Indicator
1	52.23	0,90	50.2	0,91	52.23	0,90	18.11	0,89
2	26.11	0,89	46.24	0,90	26.11	0,90	28.11	0,88
3	20.15	0,85	26.11	0,89	10.85	0,90	52.23	0,87
4	23.11	0,85	18.11	0,88	46.23	0,90	21.1	0,87
5	24.51	0,85	52.23	0,88	50.2	0,89	46.23	0,87
6	13.93	0,85	23.62	0,88	09.9	0,89	10.85	0,87
7	14.14	0,85	63.99	0,88	38.31	0,89	19.1	0,86
8	28.91	0,84	43.32	0,87	08.12	0,89	09.9	0,86
9	50.2	0,84	14.14	0,87	46.43	0,88	23.32	0,86
10	24.34	0,83	46.41	0,87	21.1	0,88	10.42	0,86

Source: own elaboration based on PontInfoGospodarka data.

Academic research and development work in the field of social sciences and the humanities were the least affected by the crisis in the whole analysed period. (72.2). More differentiation could be seen in the subsequent ranking positions where, during the crisis (in 2009), 'other non-perennial agricultural crops' were ranked. (01.19), but which in subsequent years had problems returning to the state of 2007 (the values of indices are 0.73; 0.79; 0.76, respectively). Among the industries doing well both during and after the crisis, non-production industries prevailed (except for the production of printed circuit boards 26.12).

In the second part of the ranking of the industries most affected by the crisis and struggling to counteract its effects was dominated by manufacturing industries, although the most "affected" industry in 2009 turned out to be the "service activity supporting air transport". (52.23). There were also visible significant difficulties of the industry in combating the effects of the crisis both in the prosperity period (2011), as well as in 2013 and 2015. Interestingly, although in 2009 the crisis affected the most manufacturing industries (8 out of 10 positions in the ranking), in subsequent years these industries managed to

significantly improve their position at the expense of non-production industries. In 2011 and 2013, only 2 manufacturing industries were identified in the ranking of the worst-performing industries, and 3 manufacturing industries were identified in 2013.

Summary

Although Poland, as an economy, has not experienced many negative effects of the economic crisis, which could be observed in other European countries, the consequences of the economic slowdown are much more visible in terms of the industry. In 2009, the crisis mainly affected manufacturing sectors, and in smaller ones other types of activity. However, combating the effects of the crisis on these manufacturing sectors did not turn out to be very burdensome. Production of electronic components" was relatively the most problematic. (26.11), which in the analysed period was among the top 20 industries most affected by economic turbulence.

Depending on the type of industry, some factors influenced them differently (e.g. number of employees, net financial result). The generated net financial result significantly deteriorated, which pertained to about 70% of service and manufacturing industries, causing a decrease by 15% and over 30% in relation to 2007. Other industries experienced a slight increase in this ratio, which amounted to about 3%. The export revenues were positive, they increased on average by 2% in the whole economy. The number of employees decreased by approx. 6% in manufacturing industries, increased by approx. 4% in the service industries, and the remaining employees remained at the level of 2007. In the analyzed period, revenues grew in the whole economy - by about 5% in manufacturing industries, by about 11% in service industries, and by as much as about 17% in the remaining industries. In the following years, practically all analysed ratios improved, with the highest positive change in export revenues of manufacturing industries and the lowest in net profits generated.

References

Aiyar S., Duval R., Puy D., Wu Y., Zhang L. (2013), *Growth slowdowns and the middle-income trap*, „IMF Working Paper”, no. 71.

Berger H., Hajes T. (2009), *Does global liquidity matter for monetary policy in the euro area?*, „IMF Working Paper”, no. 17.

Boone L., van den Noord P. (2008), *Wealth effects on money demand in the euro area*, „Empirical Economics”, no. 34.

Borowiecki R., Siuta-Tokarska B. (2012), *Wyzwania i dylematy społeczno-gospodarcze Polski w okresie transformacji*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń.

Chudik A., Fratzscher M. (2011), *Identifying the global transmission of the 2007-2009 financial crisis in a GVAR model*, „European Economic Review”, vol. 55, no. 3.

Dreger C. Wolters J. (2009), *Money velocity and asset prices in the euro area*, „Empirica”, no. 36.

Dzikowska M., Gorynia M., Jankowska B. (2016), *Zmiany gospodarcze w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu – rankingi gospodarek i branż w: Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu*, Difin, Warszawa.

Dzikowska M., Trąpczyński P. (2016), *Kryzysy gospodarcze – aspekty teoretyczne i empiryczne w: Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w okresie globalnego kryzysu gospodarczego i po jego wystąpieniu*, Difin, Warszawa.

Gorynia M. (1995), *Mezoeconomia – modele samoregulacji branży*, „Ekonomista”, nr 5-6.

Gradzewicz M., Growiec J., Kolasa M., Postek Ł., Strzelecki P. (2014), *Poland's exceptional performance during the world economic crisis: New growth accounting evidence*, „NBP Working Paper”, no. 186.

Jankowska B. (2002), *Branża jako mezosystem gospodarczy*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, LXIV, nr 2.

Komisja Europejska (2009), *Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses*, Office for Official Publications of the European Communities, Luksemburg.

Marshall A. (1972), *Principles of Economics*, Macmillan, London.

Secomski K. (1982), *Ekonomika regionalna*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Krystyna Celarek, PhD
Pedagogical University of Cracow

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.99>

**Finansowanie samorządu lokalnego w Polsce w świetle standardów
Europejskiej Karty Samorządu Lokalnego**

Abstrakt

Adekwatność udziału samorządu lokalnego w dochodach państwa jest wartością podstawową i w sytuacji prawnej samorządu lokalnego: powinna stabilizować tę sytuację, wymaga ona jednak przyjęcia systemu gwarancji zapewniających poszanowanie owej adekwatności. Taką funkcję gwarancyjną pełni Europejska Karta Samorządu Lokalnego, która powinna mieć istotny wpływ na gospodarkę finansową samorządu lokalnego w Polsce. Zwłaszcza art. 9 EKSL i (wywiedzione z art. 9 ust. 2 EKSL) odniesienie do państwa obowiązku zapewnienia gminom i powiatom środków finansowych, które pozwalają na realizację zadań. Problemem jednak jest, brak właściwego przyjęcia przez ustawodawcę elastycznych systemów finansowych, które gwarantowałyby pełne wdrożenie art. 9 EKSL. Opracowanie jest próbą odpowiedzi na pytanie jakie znaczenie dla gospodarki finansowej samorządu lokalnego w Polsce ma Europejska Karta Samorządu Lokalnego po 22 latach od jej ratyfikacji.

Słowa kluczowe: samorząd lokalny, gospodarka finansowa, adekwatność dochodów, Europejska Karta Samorządu Lokalnego.

**Financing local self-government in Poland in light of the standards of the European
Local Self-Government Charter**

Abstract

An adequate participation of the local government in the state's income is a fundamental value, and it should stabilize the legal status of the local government; however, a system of guarantees must be implemented to ensure that the rule of adequate participation is observed. Such a guarantee function is performed by the European Charter of Local Self-Government that should have a material effect on financial management in Polish local government. Especially, Article 9 of the ECLSG requires that local government units be provided with sufficient funds to complete their tasks and an obligation of the state to provide such funds may be derived from Article 9 paragraph 2 of the ECLSG. However, a problem exists due to the legislature's failure to adopt flexible financing systems ensuring the full implementation of

Article 9 of the ECLSG. The objective of this study is to address the question of importance and effect of the European Charter of Local Self-Government for and on financial management of local government after 22 years since the ratification of the Charter.

Keywords: government, financial management, sufficiency of income, the European Charter of Local Self-Government.

JEL CODE: R58, G28.

Introduction

The aim of the paper is to compare the standards set by the European Charter of Local Self-Government (ECLSG) in the field of financial management and solutions in the field of financial management of local government in Poland. The subject matter of the article is topical and important because Polish local government has been operating for over 25 years (the first local government elections were held on 27 May 1990) and representatives of local government corporations and delegations of the Congress of Local and Regional Authorities of Europe draw attention increasingly to the incomplete observance in our administrative culture of some articles of the Charter.

Nowadays, decentralisation does not only constitute independence in the sphere of the empire (as understood in the 19th century), because today local government and decentralisation are the basis for independent management of public affairs, first of all in the economic sense, in a network system rather than a hierarchical one, by achieving social and economic benefits on a local or regional scale, by acting for the development of a given local government unit, organising the provision of public services, cooperation and at the same time competing with other local governments, participation in supra-local and supra-regional markets, etc. that instead of territorial capture, cooperation with neighbours should be undertaken in order to carry out tasks on a wider scale. Effective protection of self-government's independence is a development measure, so it should be protected and supported, and not confined to the last century's stigmata. Today, self-government in the world is the most important developed form of public entrepreneurship, it is a kind of company that acts for the benefit of community members (like a commercial law company for the benefit of shareholders), and, like every company, it must have a stable economic, social and territorial potential (Kulesza 2012, pp. 7-24).

Too often local authorities, mayor or council are referred to as self-government. Whereas, self-government is something completely different. According to the European Charter of

Local Self-Government ratified by Poland, local self-government means the right and ability of the local community, within the limits defined by law, to direct and manage the essential part of public affairs with their own responsibility and in the interest of residents. This means that in order for a self-government to exist, the community must be able, and also knowhow and be willing to manage its own affairs. This requires a system that provides appropriate opportunities for this community, as well as civic awareness and the willingness to make the right decisions and take responsibility for them (Regulski LEX 2011, access: 03.10.2016).

Local government is a local community with a democratic internal organisation, which has been structurally and subjectively separated by statute in order to perform the main part of local tasks in the field of public administration with the right to use legal forms of action characteristic for public administration (Kisiel 2003, pp. 17-18).

In accordance with constitutional regulations (Article 167 of the Constitution of the Republic of Poland), local government units shall be provided with a share in public revenue corresponding to the tasks assigned to them. The revenues of local government units are their own revenues and general subsidies and special purpose grants from the state budget. The sources of income of local government units are specified in the Act. Changes in the scope of tasks and competences of local government units take place together with appropriate changes in the distribution of public revenue. It should be noted that the above mentioned regulations result in a particular aspect of the independence of local government units, which can be called financial independence. Within this framework, local government units should contribute to public revenues in accordance with their respective tasks (Zimmermann 2012, p. 189).

More than 40 years ago, professor Harasimowicz pointed out that financial (budgetary) decentralisation is not an independent legal and political phenomenon, but only an instrumental reflection of the principles governing the organisation and functioning of the state (Harasimowicz 1971, p. 132). As emphasized by Professor Kulesza today also, in completely different political conditions, it should be constantly reminded that the public finance system should be a derivative of the principles governing the organization and functioning of the state, and not - as unfortunately, everyday practice shows - vice versa (Kulesza 2012, pp. 7-24).

Our current model of local government generally corresponds to contemporary international standards, especially those expressed in the European Charter of Local Self-Government (ECLSG). Unfortunately, this is not applicable to the sphere of local government

finances, where the principle of territorial self-government units' income adequacy to the tasks assigned to them, as declared in the Constitution and in the ECLSG, is still far from being implemented (Izdebski, Hausner 2013, p. 17).

In view of the above, it was justified to discuss the financial management of local government in Poland in terms of the standards set by the ECLSG and to enrich the existing scientific achievements in this area.

The discussed issue of local government income might seem to be not a doctrinal topic - the doctrine is clear here: own income for own tasks plus a subsidy, and where it is not enough: subsidies for own tasks. The problem is rather that the doctrine does not correspond to reality at all. The most expensive task for the local government is the so-called "running schools". On the financing side, it is defined parametrically (and in a political process, not in an analytical process). On the expenditure side, it is mainly defined in terms of amounts (the salaries of teachers imposed by the state in relation to the work performed). In a word, a full discrepancy between income and expenditure (Izdebski, Hausner 2013, p. 90).

The European Charter of Local Self-Government - Principles of Community Financing

In its Article 3, the European Charter of Local Self-Government defines the concept of local self-government - local self-government means the rights and ability of local communities, within the limits defined by law, to direct and manage the essential part of public affairs on their own responsibility and in the interest of their inhabitants.

The doctrine emphasises that Polish solutions, despite the completely sufficient constitutional and statutory basis, in practice aim at limiting the autonomy of the commune, contrary to the provisions of the aforementioned Article 3(1) of the ECLSG, the "right", and as a result - the "ability" of local communities to manage their affairs is radically narrowed down. This is done by displacing general legal bases and replacing them with detailed and casuistic solutions, also in those areas where there are no plans of power competences (Kulesza 2009, pp. 7-22).

The ECLSG is characterized as a model of values that shape the essence of "real" local government (Gilowska, Kieres, Sowiński 1993, p. 8).

An important element of this model are the financial principles of local communities set out in Article 9 of the ECLSG according to which. 1:

1. Within the framework of national economic policy, local communities have the right to have sufficient financial resources of their own, which they can freely dispose of in the exercise of their powers.
2. The financial resources of local communities shall be adjusted to the extent of the powers conferred on them by the Constitution or by law.
3. At least part of the financial resources of local communities should come from local fees and taxes, the amount of which these communities are entitled to set, to the extent specified by law.
4. The financial systems on which the resources at the disposal of local communities are based should be sufficiently diversified and flexible to respond as far as possible to real changes in the level of costs associated with the exercise of powers.
5. The protection of local communities that are financially weaker requires compensatory procedures or balancing measures to correct the effects of the unequal distribution of potential sources of income and the expenditure incurred by these communities. Procedures or actions of this kind should not restrict local communities' freedom of decision making within the scope of their own powers.
6. Local communities should be consulted, in an appropriate manner, on the forms in which resources derived from the redistribution of income should be allocated to them.
7. As far as possible, subsidies granted to local communities should not be used to finance specific projects. The granting of subsidies must not jeopardise the basic freedom of the local community to freely conduct its own policy within the limits of the powers conferred on it.
8. In order to finance investment outlays, local communities shall have access to the national capital market, within the limits set by law.

Art. 9 of the ECLSG explicitly grants the primacy of the general subsidy - it calls for limiting the granting of subsidies for the implementation of specific projects. The Charter explicitly states that granting subsidies cannot be used against the fundamental freedom of the self-government community to conduct its own administrative policy. Article 9(8) (access to the capital market) has the same objective of strengthening the independence of local and regional authorities (Lipowicz 1991, pp. 75-83).

The requirement set out in Article 9(2) of the ECLSG to adjust the amount of financial resources of local communities to the scope of competences resulting from the Constitution and legal norms outside the Constitution imposes on state authorities the obligation to provide

local communities with sources of financial resources or directly with financial resources, the amount of which should at least guarantee the implementation of tasks resulting from the legal norms, including above all from the Constitution, competences (Kotulski 2004, p. 123).

The principle of proportionality of the division of public funds to the division of tasks does not allow for the formulation of an unambiguous indication as to the direction of resolving competence disputes, i.e. adjudicating for the benefit of government or self-government administration bodies. However, it points to the need for a thorough analysis of the provisions of law separating public tasks and related competences, so as to correctly "read" the intention of the legislator to delegate the implementation of a given task to the competences of government or self-government administration. This principle also implies the need to take into account the political and, above all, financial context of the division of responsibility for the performance of specific tasks between government administration bodies and self-government units (Niezgoda 2007, p. 27).

Moreover, the Charter negatively assesses the financing of own tasks from the funds transferred to local communities, subject to a specific purpose, which is characteristic of earmarked subsidies. Indication of a specific allocation of funds transferred to local government units for the performance of own tasks or determination of other conditions for their use, since it limits the possibility of conducting one's own policy within the scope of the powers granted to them. On the other hand, deciding on the scope of financing of particular tasks of local government by government administration and the need for municipalities, counties and local government voivodeships to comply with specific conditions of using the granted funds, which would involve the use of targeted subsidies from the state budget as an instrument for financing the self-government's own tasks, enables the government administration to influence the directions and manner of operation of local government units. This creates a situation similar to the situation in which government administration exercises supervision over the implementation of self-government's own tasks according to the purposefulness criterion. Then a process called managing by purse or managing golden cuvettes takes place, which seems incompatible with the independence of self-government (Niezgoda LEX 2012, access: 18.10.2016).

It is also indicated in the literature on the subject that the implementation of the principle of adequacy "(...) should consist in the necessity of an appropriate division of sources of public income between the state and local government (...)" and granting "(...) guarantees that this division will be carried out in accordance with the division of competences". Adequacy

can be associated with "(...) the need to determine the sources of budgetary income of territorial self-government units at such a level that it is possible to finance the tasks for which these units are constitutionally and statutorily responsible". (Filipiak 2014, p. 32-44).

Local government units (territorial self-government units) must have financial resources appropriate to the scale of their public tasks. However, the adequacy principle does not clearly define the nature of revenues transferred to territorial self-government units by the state. As the theory of public finance and the European Charter of Local Self-Government indicate, an important part of them should be own revenue, in relation to which local communities could implement their own tax policy. A significant scope of income autonomy may increase the sense of responsibility for the financial situation of the local government community. Therefore, it is conducive to hardening the budgetary limit of territorial self-government units (Babczuk 2009, p. 7-16).

The income system of local government units should balance two values which seem to indicate different directions of income formation. On the one hand, this value is the financial independence of self-government units. Local governments should have permanent sources of income (the so-called own income), which will not depend on secondary state interference, but only on the actions and decisions of territorial self-government units themselves (e.g. as to the level of tax rates). Moreover, ideally speaking, it is about the shaping of local government revenues which, regardless of the level of income of other units, will potentially provide income adequate to the tasks (as defined in the Constitution of the Republic of Poland), or even adequate to the scope of authority (as defined by the ESC) (Izdebski, Hausner 2013, p. 89).

Structure of local government revenues

Analysing the discussed issue of revenues of local government (commune, county) from the practical point of view - the actual functioning of local administration and at the same time examining the compliance with the standards resulting from the ESLSG, the structure of revenues of communes and counties in 2013-2016 was presented, indicating the amount of total revenues in individual years (with a division into the amount of own revenues, subsidies and subsidies) and formulating conclusions in the examined area.

Table 1. Structure of income of boroughs in 2013-2016 (in PLN million)

Income	2013	2014	2015	2016
Amount of totalincome	82657,4	86763,4	88851,9	102128,7
Ownincome	40066,3	42539,9	44112,2	44973,7
Grants	17839,4	19636,3	19322,6	30801,4
Subsidy	24751,7	24587,2	25417,1	26353,6

Note: * Grants are almost entirely targeted (95%)

Source: own study based on data from the Ministry of Finance.

In the analysed period, the role of own income (in total income) decreased, and the importance of earmarked subsidies increased, which is definitely unfavourable. In 2016, earmarked subsidies accounted for 25% of boroughs' income. The increase in the share of earmarked subsidies in the income structure of boroughs should be assessed negatively. In the case of grants, the control of their use is carried out not only from the point of view of legality, but also from the point of view of purposefulness and reliability. A similarly negative assessment should be made of the decrease in own income in 2016 (less than 50%) in total income. Bearing in mind the above, it is reasonable to state that the standards set out in Article 9 of the ECLSG concerning the appropriate amount of own resources guaranteeing financial independence of local governments or the issue of targeted subsidies are not reflected in the boroughs' financial management.

Tabela 2. Structure of income of counties in 2013-2016 (in PLN million)

Income	2013	2014	2015	2016
Amount of totalincome	23560,3	24195,8	23880,7	24 004,2
Ownincome	7107,6	7498,5	7954,8	8353,5
Grants	6188,1	6 517,8	5877, 2	5425,3
Subsidy	10264,6	10179,5	10048,7	10225,4

Note: * Grants are almost entirely targeted subsidies (95%).

Source: Own elaboration based on data from the Ministry of Finance.

When analysing counties' incomes, attention should be paid to the significant share of subsidies in total income. Analyzing the above tables concerning boroughs and counties in the indicated period it is reasonable to state that in the income structure of boroughs over 50% are grants and subsidies, in the income structure of counties grants and subsidies constitute over 85% of total income. It should be emphasized that 85% of subsidies are educational subsidies. What is worse, this educational subsidy is not sufficient for the implementation of tasks in the field of education - boroughs and counties contribute from their own resources.

The analysis of the income structure of communes and counties confirms that the financial management of the local government does not meet the standards expressed in Article 9 of the ECLSG:

- too high percentage of targeted subsidies in the structure of total income,
- too small percentage of own income in the structure of total income (especially visible in the income of counties, which are slowly becoming more governmental than self-government as far as the implementation of tasks and sources of their financing are concerned),
- subsidy (education).

Summary

In the municipal economy, just like in business, there are more and more areas where the business approach is concerned, such as risk assessment, benefit analysis, financial and regulatory engineering, which determines the rationality and effectiveness of a specific investment measure. The policy of central authorities towards local government must take these challenges into account. It is obvious that they cannot be met without legally guaranteed protection of the independence of local government units (Kulesza 2012, pp. 7-24), especially in the area of financial management.

Local government is not only responsible for the implementation of tasks important for local government communities (its own tasks). Their implementation is also important for the state; it is in the interest of the state to create appropriate conditions supporting the implementation of tasks by local government units, which refers not only to the tasks commissioned, but also to own tasks. Therefore, as a rule, local government units should be entitled to participate in public revenues. This share should be adequate to the "tasks assigned to them" - resources should be sufficient to finance the implementation of self-government tasks. The adequacy of the share of local government in the state's income is a basic value in the legal situation of local government; it should stabilise this situation, which requires the adoption of a system of guarantees ensuring that this adequacy is respected (Kieres 2015, pp. 96-98). Such a guarantee function (derived from Article 9(2) of the ECLSG) is a reference to the state's obligation to provide self-government units with financial resources that allow them to carry out their tasks. The problem is that the legislator has not adopted properly flexible financial systems that would guarantee full implementation of the above mentioned Article 9 of the ECLSG.

Considering that the doctrine still remains in the sphere of division into own and commissioned tasks and sources of their financing (as mentioned above) without noticing the problems the self-government and the state are faced by in practice in the discussed area, and which increasingly affect the limitation of self-government independence in the financial aspect, it is necessary for the doctrine to address the issues of local self-government financial management, taking into account not only theoretical but also practical standards resulting from the ECLSG.

The literature on the subject emphasises that the role of theory is not limited to posing research problems skillfully, but is equally based on constructing solutions for them; it cannot be so that doctrine, instead of improving the existing theories in order to even consider their implementation into the practice of law enforcement, often becomes an "intellectual game". (Jabłoński 2011, pp. 114-115).

In line with the above mentioned need to react to the doctrine of local government's financial independence, taking into account ECLSG standards, I propose to consider the need to analyse the legal solutions adopted in the above mentioned context in selected areas (e.g. education). It is obvious that the state has certain means and an attempt to increase the revenues of local government at the expense of the state would constitute a further burden on the state, which will not be accepted, therefore, in my opinion, it is necessary to look for statutory solutions that will allow for relieving the financial burden on local governments and the state. The analysis should begin with those areas which are the greatest burden for local governments, such as the above-mentioned education, and consider whether the state (and local government) can afford to continue to apply the Teacher's Charter in an unchanged form (Teacher's Charter, which is not consistent with contemporary realities and whose regulations are a huge burden for local governments and the state).

References

Babczuk A. (2009), *Kierunki ewolucji samodzielności finansowej samorządu lokalnego w Polsce*, „Finanse Komunalne”, nr 6-7.

Filipiak B.Z. (2014), *Adekwatność źródeł finansowania jednostek samorządu terytorialnego*, „Finanse Komunalne”, nr 1-2.

Wolters Kluwer LEX, Warszawa.

Gilowska Z., Kieres L., Sowiński R. (1993), *Samorząd terytorialny w Polsce a standardy europejskie*, Warszawa.

Harasimowicz J. (1971), *Warunki rozwoju decentralizacji budżetowej*, „Problemy Rad Narodowych. Studia i Materiały”, nr 19.

Izdebski H., Hausner J. (red.) (2013), *Raport o stanie samorządności terytorialnej w Polsce*, Kraków.

Jabłoński P. (red.) (2011), *Czy koniec teorii prawa? Z zagadnień teorii i filozofii prawa*, Wrocław.

Kieres L. (2015), *Europejska Karta Samorządu Lokalnego w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 3.

Kisiel W. (2003), *Ustrój samorządu terytorialnego w Polsce*, Warszawa.

Kotulski M. (2004), *Samodzielność samorządu terytorialnego w aspekcie decentralizacji finansów publicznych*, „Kwartalnik Prawa Publicznego”, nr 1.

Kulesza M. (2009), *O tym, ile jest decentralizacji w centralizacji, a także o osobliwych nawykach uczonych administratywistów*, „Samorząd Terytorialny”, nr 12.

Kulesza M. (2012), *Gospodarka komunalna - podstawy i mechanizmy prawne*, „Samorząd Terytorialny”, nr 7-8.

Lipowicz I. (1991), *Europejski standard samorządu terytorialnego a ustawodawstwo polskie*, „Samorząd Terytorialny”, nr 11-12.

Niezgoda A. (2007), *Glosa do postanowienia NSA z dnia 23 maja 2006 r., II Fw 2/06*, OSP, nr 3, Wolters Kluwer, Warszawa.

Niezgoda A. (2012), *Podział zasobów publicznych między administrację rządową i samorządową*, Wolters Kluwer LEX, Warszawa.

Regulski J. (2011), *Samorząd dziś i jutro*, „Miesięcznik Znak”, nr 669.

Zimmermann J. (2012), *Prawo administracyjne*, Warszawa.

Agnieszka Cenker, Assoc. Prof., PhD
SGH Warsaw School of Economics

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.100>

Ocena aktywności gospodarczej państwa - wybrane problemy

Abstrakt

Pewne formy aktywności państwa są nieodzowne dla jego sprawnego funkcjonowania. Zakres zadań, które państwo powinno wykonywać pozostaje jednak przedmiotem kontrowersji. Z tego względu nie jest łatwo rozstrzygnąć jednoznacznie, czy działania prowadzone w danym okresie były potrzebne oraz adekwatne do potrzeb i oczekiwań społecznych. Ponieważ aktywność państwa z jednej strony pochłania określone środki finansowe, z drugiej – wywołuje określone skutki, konieczna jest ocena nie tylko skali zaangażowania państwa, ale również efektywności realizowanych przedsięwzięć. Dostępne narzędzia oceny ograniczają w znacznym stopniu uzyskanie pełnego i rzetelnego obrazu sytuacji. Tymczasem decyzje dotyczące kształtu aktywności państwa w przyszłości są podejmowane na podstawie uzyskanych wyników. W konsekwencji znaczna część środków publicznych jest kierowana na realizację zadań niezgodnych z oczekiwaniami społecznymi.

Słowa kluczowe: aktywność państwa, potrzeby społeczne, oczekiwania społeczne, dobra dostarczone przez sektor publiczny, dobra publiczne dostarczone przez sektor prywatny, ocena aktywności państwa.

Abstract

Some form of activity of the Member States are essentials to its proper functioning. The range of tasks that you should perform, however, remains controversial. For this reason, it is not easy to decide conclusively whether the activities carried out during the period were necessary and appropriate to the needs and expectations of society. Because the activity of the State, on the one hand, absorbs the financial measures, on the other hand, calls the effects, it is necessary to evaluate not only the scale of involvement of Member States, but also the efficiency of the implementation. The available assessment tools are too poor to get a true and fair picture of the situation. Meanwhile, decisions about the shape of the State's activities in the future are taken on the base of the results obtained. Consequently, a significant part of public funds is targeted for tasks of low level of social acceptance.

Keywords: the State's activity, social needs, social expectations, publicly provided goods, privately provided public goods, the State's activity assessment.

JEL CODE: H1, H4, H41, H410, G28.

Wstęp

W rozważaniach o zaangażowaniu państwa w działalność gospodarczą w wielu wypadkach użyteczny okazuje się podział dóbr na dobra prywatne i dobra publiczne (np. Stiglitz 2004, s. 17, Owsiak 2005 s. 27-28).

Do dóbr publicznych zaliczane są dobra nie będące przedmiotem rywalizacji, z konsumpcji których nie można ponadto nikogo wykluczyć. Z dobra publicznego może zatem korzystać wiele osób, bez konieczności zapłaty, co jest przyczyną braku lub zbyt niskiej opłacalności produkcji dóbr publicznych. Z tego powodu przedsiębiorcy prywatni z reguły nie są zainteresowani ich wytwarzaniem (Czarny 2011, s. 287, 315). Dobra publiczne służą jednak do zaspokajania potrzeb zbiorowych, więc zapewnienie społeczeństwu należytego dostępu do tych dóbr staje się obowiązkiem państwa. I chociaż występowanie dóbr publicznych w czystej postaci (czyli spełniających w pełni wspomniane warunki) jest w rzeczywistości ograniczone, zapewnienie należytego dostępu do tych dóbr bez interwencji państwa nie jest możliwe. Państwo dostarcza potrzebne dobra wykonując określone zadania publiczne.

Istnienie dóbr publicznych to tylko jeden z przejawów zawodności rynku. To zarazem istotna przesłanka podejmowania przez państwo działań o charakterze gospodarczym, wystarczająca, aby pewne formy aktywności gospodarczej państwa uznać za niezbędne dla jego sprawnego funkcjonowania oraz dobra społeczeństwa (Czarny 2011, s. 315). Zakres tych działań jest przedmiotem kontrowersji.

Z wieloletniej praktyki gospodarczej wynika, że charakter i skala działań administracji publicznej w różnych krajach są zbliżone, ale nie jednakowe. Ponadto ulegają zmianom w czasie, raz jest ich więcej, raz mniej, zależnie od aktualnie obowiązującej doktryny polityczno-gospodarczej oraz możliwości budżetowych. Dodatkowo państwo może realizować swoje obowiązki w różny sposób, tradycyjnie bądź przy współudziale podmiotów prywatnych. Z tego powodu ustalenie rzeczywistego poziomu aktywności państwa w danym okresie pozostaje zadaniem zawsze aktualnym i złożonym. Ocena zakresu oraz efektywności realizowanych zadań jest równie istotna, choć niełatwa.

Zakres działania państwa

Zagadnienie powinności państwa wobec społeczeństwa autorka proponuje rozpatrywać dwojako, w ujęciu teoretycznym i w ujęciu praktycznym (Tabela 1).

Tabela 1. Obowiązki państwa w ujęciu teoretycznym i w ujęciu praktycznym

Wyszczególnienie	Ujęcie teoretyczne	Ujęcie praktyczne
Zakres obowiązków	Zadania, które powinny należeć do obowiązków państwa	Zadania, które państwo wykonuje w rzeczywistości

Źródło: opracowanie własne.

Zadania prezentowane w ujęciu teoretycznym, to w istocie swoisty program działania państwa. Ujęcie praktyczne jest natomiast pomocne w określeniu rzeczywistej skali (i obszarów) aktywności. Działalność faktycznie prowadzona, jest bowiem z reguły okrojona wersją „listy” przedsięwzięć planowanych do realizacji w danym okresie, najczęściej z powodu ograniczeń budżetowych. Historia państwowości uczy, że w obu wypadkach wykaz zadań ulega zmianie z upływem czasu¹.

W ustaleniu, co powinno należeć do obowiązków państwa (ujęcie teoretyczne), pomocna może się okazać treść tabeli 2, zawierającej propozycję podziału powinności państwa według kryterium niezbędności dla sprawnego funkcjonowania państwa i dobrostanu społeczeństwa.

Tabela 2. Obszary działalności państwa według kryterium niezbędności dla sprawnego funkcjonowania państwa i dobrostanu społeczeństwa

Kategoria zadań	Obszar zadaniowy	Odbiór społeczny interwencji państwa	
		Kontrowersyjność	Akceptowalność
Niezbędne	Tworzenie i ochrona systemu prawa oraz systemu instytucjonalnego	Brak	Wysoka
Niezbędne w pewnym zakresie	Zaopatrzenie w dobra publiczne	Zróznicowana	Zróznicowana
Niepożądane	Zaopatrzenie w dobra prywatne	Raczej wysoka	Raczej niska

Źródło: opracowanie własne.

Prezentowane w tabeli 2 zadania „niezbędne” ograniczają się do tych form aktywności państwa, głównie administracyjnych, bez których instytucja państwa nie może funkcjonować. Działania te co do zasady są akceptowane przez społeczeństwo. Dwie pozostałe kategorie – zadania „niezbędne w pewnym zakresie” oraz zadania „niepożądane”, związane są z występowaniem państwa w roli dostarczyciela dóbr. Zaopatrywanie społeczeństwa przez państwo w dobra publiczne jest naturalne w pewnym zakresie i nie budzi większych

¹ Zwracał na to uwagę już A. Smith, analizując wydatki państwa (Smith 1952, s. 399, 423, 441).

kontrowersji. Jednak działania administracji publicznej prowadzone na zbyt szeroką skalę, wywołują konflikt preferencji poszczególnych konsumentów z preferencjami społeczeństwa. Sprzeczność interesów jednostki i społeczeństwa jest tym większa, im większy jest zakres konsumpcji zbiorowej. Poziom akceptacji preferencji państwa w odniesieniu do konsumpcji dóbr publicznych jest zatem zróżnicowany i zależny od pozycji społecznej i sytuacji materialnej poszczególnych członków społeczeństwa. Najmniejsza jest akceptacja dla państwa występującego w roli przedsiębiorcy, producenta i dostawcy dóbr służących zaspokajaniu indywidualnych potrzeb konsumpcyjnych społeczeństwa, a więc angażującego się w dostarczanie dóbr prywatnych i – tym samym – stanowiącego dla przedsiębiorców prywatnych niepożądaną konkurencję (Owsiak 2005, s. 29-32).

Niezadowolenie społeczne wywołane niechcianą konsumpcją dóbr dostarczanych przez państwo będzie tym mniejsze, im bardziej rządzący będą koncentrować swoje wysiłki na działaniach jak najmniej kontrowersyjnych².

Poszukując optymalnej postaci aktywności państwa można sięgnąć do dorobku nauki. Odwołanie takie przypomina o niejednakowym, dla przedstawicieli poszczególnych nurtów w ekonomii, podejściu do roli państwa w gospodarce i jego powinności wobec społeczeństwa. Nauka okazuje się zatem nieprzydatna w jednoznacznym rozstrzygnięciu w co, na jaką skalę i w jaki sposób powinno angażować się państwo, aby korzyści społeczne były jak największe, może natomiast służyć wyjaśnieniu bogactwa odmian etatyzmu, występujących w praktyce gospodarczej – w każdym okresie funkcjonowania państwa, jego obowiązki są ustalane zgodnie z doktryną aktualnie rządzących i realizowaną polityką społeczno-gospodarczą, kształtowaną pod wpływem „panującej” doktryny. Stąd różnorodność preferencji państwa w zakresie konsumpcji, obserwowana w praktyce w czasie i w przestrzeni.

Jak już wspomniano, część zadań przewidzianych do realizacji (ujęcie teoretyczne), często ujmowanych w formie różnego rodzaju programów rządowych, o charakterze prorozwojowym czy prospołecznym, niejednokrotnie nie może być wykonana, na przykład z powodu braku środków. Zakres zadań faktycznie wykonywanych przez państwo (ujęcie praktyczne) staje się wówczas ograniczony w stosunku do zamiarów.

² O zagrożeniach związanych z nadmierną konsumpcją przymusową pisze Stanisław Owsiak w (Owsiak 2005, s. 29).

Tryb oceny aktywności państwa – propozycja

Prowadzenie działalności przez aparat państwowy nie jest celem samym w sobie, lecz ma służyć przysparzaniu społeczeństwu określonych, jak największych korzyści. Z tego względu szczególnie istotna jest ocena osiągniętych efektów.

Niniejszym autorka proponuje następujący, trzyetapowy tryb oceny:

1. etap pierwszy, polegający na przeprowadzeniu szczególnego rodzaju „spisu z natury” zadań realizowanych przez państwo, w celu ustalenia faktycznego zakresu obowiązków, a tym samym – ile jest państwa w państwie³;
2. etap drugi, w którym, na podstawie wyników pierwszego etapu, następuje weryfikacja „dopasowania” aktywności państwa do potrzeb i oczekiwań społecznych, pomocna w rozstrzygnięciu, czy zaangażowanie władz jest odpowiednie, zatem – czy państwa w państwie jest tyle, ile trzeba, czy też zbyt mało bądź zbyt dużo;
3. etap trzeci, istotą którego jest badanie, czy państwo wykonuje swoje obowiązki w sposób efektywny, odpowiednio korzystny w aspekcie społecznym, a zarazem minimalizujący zagrożenia (Tabela 3).

Tabela 3. Tryb oceny aktywności państwa

Etap oceny	Główne czynności prowadzone w ramach oceny	Podstawowy cel oceny
Pierwszy	Opracowanie wykazu zadań faktycznie wykonywanych przez państwo.	Określenie skali aktywności państwa – ile jest państwa w państwie.
Drugi	Badanie zgodności zakresu zadań wykonywanych przez państwo z potrzebami i oczekiwaniami społecznymi, co do liczby realizowanych przedsięwzięć oraz ich rodzaju.	Ustalenie, czy państwa w państwie jest: za mało, tyle ile trzeba, za dużo; czy to, czym zajmuje się państwo jest potrzebne w odczuciu społecznym.
Trzeci	Badanie zadań wykonywanych przez państwo pod kątem efektywności.	Określenie czy wykonywane zadania przysparzają społeczeństwu odpowiednich korzyści i jednocześnie pozwalają ograniczyć ryzyko wystąpienia różnorodnych zagrożeń.

Źródło: opracowanie własne.

Pierwszy etap oceny wydaje się stosunkowo najprostszy ze względu na dostępne narzędzia pomiaru. W szczególności można tu skorzystać z doświadczenia Adama Smitha, który analizy obowiązków „panującego lub państwa” dokonał przez pryzmat ponoszonych wydatków (Smith 1954, s. 399-571). Zastosowanie „metody Smitha” pozwala uzyskać czytelny, względnie rzetelny obraz aktywności państwa, zarówno pod względem skali jak

³ Użycie niniejszym określenia „ile państwa w państwie”, swoistego skrótu myślowego, autorka uzasadnia jego czytelnym przekazem, tu użytecznym, ze względu na ograniczoną objętość artykułu.

i rodzaju, co ilustrują odpowiednio wydatkowane kwoty oraz ich przeznaczenie. Nie dziwi zatem, że postępowanie Smitha znalazło wielu naśladowców i do dziś dnia pozostaje powszechnie stosowaną metodą z wyboru. Jednak dla uzyskania pełniejszego wizerunku tego, czym zajmuje się państwo, należy uwzględnić dodatkowo środki prywatne, z których są finansowane/współfinansowane zadania należące do powinności aparatu władzy. W dobie występującej w coraz większym zakresie realizacji zadań publicznych przy współudziale podmiotów prywatnych, ustalając ile jest państwa w państwie, nie można tego obszaru funkcjonowania państwa pominąć.

Na podkreślenie zasługuje, że obecność partnerów prywatnych zakłóca następującą zależność: większe wydatki publiczne - większy zakres oddziaływania państwa, mniejsze wydatki publiczne – mniejszy zakres oddziaływania państwa. Podjęcie współpracy z partnerami prywatnymi w wielu wypadkach otwiera bowiem przed sektorem publicznym możliwości zwiększonej skali działania, bez konieczności angażowania dodatkowych środków publicznych, a nawet przy zmniejszonym ich wydatkowaniu (Tabela 4). Wydłużenie listy obowiązków wykonywanych przez państwo, równoznaczne ze zwiększonym zakresem wykonywanych zadań, któremu nie towarzyszy wzrost wydatków publicznych (przynajmniej w pewnym okresie), następuje, np., w wyniku budowy i późniejszej obsługi przez partnera prywatnego szlaku komunikacyjnego, nawet gdyby w okresie umownym obiekt pozostawał własnością prywatną.

Tabela 4. Wydatki publiczne a zakres interwencji państwa

Wyszczególnienie	Warianty wykonywania zadań publicznych				
	Tradycyjne		We współpracy z sektorem prywatnym		
	I	II	III	IV	V
Wydatki publiczne	Zwiększone	Zmniejszone	Zwiększone	Zmniejszone	Bez zmian
Wsparcie sektora prywatnego	Brak	Brak	Obecne	Obecne	Obecne
Interwencja państwa	Zwiększona	Zmniejszona	Zwiększona	Zwiększona	Zwiększona

Źródło: opracowanie własne.

Z tabeli 4 wynika, że realizacja zadań publicznych we współpracy z podmiotami prywatnymi, otwierająca przed administracją publiczną nowe obszary aktywności, nie musi być związana ze zwiększonym finansowaniem ze środków publicznych.

Wydatki państwa na finansowanie prowadzonej działalności nie są jedyną dostępną miarą jego zaangażowania. Można to wyrazić również w inny sposób, chociażby poprzez określenie części PKB objętej redystrybucją lub udziału konsumpcji publicznej w konsumpcji ogółem. Zdaniem autorki wybór narzędzia pomiaru nie powinien mieć znaczącego wpływu

na uzyskane wyniki. Umiejętnie i rzetelnie stosowane powinny prowadzić do uzyskania względnie obiektywnego obrazu aktywności państwa.

Znacznie trudniej jest ustalić – ze względu na ułomność instrumentarium, czy stopień ingerencji państwa, zidentyfikowany w pierwszym etapie oceny, można uznać za właściwy, czyli – kolokwializując (zob. przypis 3) – czy państwa jest w państwie tyle, ile trzeba. Z praktyki wynika, że sformułowanie rzetelnej, jednoznacznej opinii w tym zakresie jest wielce kłopotliwe, co zresztą komplikuje definiowanie roli państwa przez rządzących w bliższej i dalszej przyszłości. Żeby rozstrzygnąć, czy zaangażowanie państwa jest odpowiednie, trzeba bowiem jego skalę porównać z jakąś wielkością referencyjną. Za punkt odniesienia można przyjąć, np. bardziej ogólnie - określony standard usług publicznych, bądź bardziej szczegółowo – powszechną dostępność bezpłatnej podstawowej opieki medycznej, określoną czystość powietrza w całym kraju czy ograniczony do ustalonego poziomu odsetek osób bez pracy dotkniętych wykluczeniem społecznym oraz wiele, wiele innych. Niestety wyniki porównania będą różne w zależności od przyjętego punktu odniesienia⁴. Ponadto, każda z wybranych w toku oceny wielkości referencyjnych będzie miała zastosowanie tylko do określonej części zjawisk społeczno-gospodarczych. Życie społeczeństwa jest bowiem zjawiskiem zbyt złożonym, choćby ze względu na zróżnicowanie potrzeb i preferencji poszczególnych osób czy grup społecznych, by „objąć” wszystkie jego aspekty jedną, nawet bogatą w treść ekonomiczną, miarą (Deaton 2013, s. 167-169) Zatem, w jaki sposób dokonać porównania, żeby uzyskanie czytelnego i wiarygodnego obrazu sytuacji w odniesieniu do wszystkich sfer życia – czy państwa jest w państwie za mało, tyle, ile trzeba czy za dużo – stało się możliwe? Niestety w znalezieniu satysfakcjonującego rozwiązania nie okazują się pomocne ani odwołanie do dorobku nauki ekonomii, ani do praktyki. Pozostaje prowadzić badanie równoległe dla poszczególnych obszarów życia, metodą prób i błędów, koncentrując wysiłki na doskonaleniu logicznego klucza dobru narzędzi, w celu optymalizacji wyników oceny i podejmowaniu na ich podstawie właściwych decyzji odnośnie do przyszłej aktywności państwa.

⁴ Np. kłopoty warszawskiej giełdy, o których szczególnie głośno było w drugiej połowie 2016 r., próbowano tłumaczyć nadmierną obecnością wśród spółek notowanych podmiotów będących własnością państwa oraz ujawnionymi planami rządu w stosunku do stanowiących własność skarbu państwa („za dużo państwa w państwie”) - por. np. www.money.pl z 23 września 2016 r. i www.rp.pl z 2 listopada 2016 r. Z kolei, jako przyczynę obserwowanego w podobnym okresie osłabienia kondycji branży informatycznej i branży budowlanej, wskazywano zastój w przetargach prowadzonych przez urzędy i instytucje publiczne („za mało państwa w państwie”) – por. np. www.pb.pl z 17 października 2016 r. i www2.deloitte.com z 12 października 2016 r.

Trzeci etap oceny to badanie, czy państwo, niezależnie od stopnia zaangażowania, wykonuje swoje zadania w sposób efektywny, adekwatny do poniesionych nakładów, czyli w sposób zgodny z wcześniejszymi oczekiwaniami, przysparzając społeczeństwu określonych, odpowiednio wysokich korzyści, poprzez realizację celów społecznych, formułowanych w różnego rodzaju rządowych planach, programach czy strategiach.

Efektywność prowadzonych działań zasługuje na tym wyższą ocenę, im wyższy stopień realizacji wyznaczonych celów udaje się dzięki nim osiągnąć, a – tym samym – większe zadowolenie społeczeństwa z uzyskanych rezultatów.

Niestety badanie społecznego wymiaru efektów ponoszonych przez państwo nakładów nie jest powszechną praktyką. Poszczególne podmioty i instytucje publiczne są „rozliczane” przede wszystkim z umiejętności wydania przyznanych im kwot, co często jest jedynym kryterium oceny efektywnego ich wykorzystania. To powoduje, że pieniądze są zbyt często wydawane niezgodnie z oczekiwaniami społeczeństwa, niejednokrotnie po prostu marnotrawione. „Więcej” nie musi bowiem oznaczać „lepiej”⁵. Jednak wydatkowanie środków publicznych niezależnie od rzeczywistych potrzeb i oczekiwań mieszkańców, mimo że nie służy poprawie komfortu ich życia, jest nagminnie stosowaną praktyką⁶.

Wybór zadań do wykonania

Autorka postuluje konieczność jak najszybszej zmiany tej sytuacji. Wieloaspektowa ocena efektów przedsięwzięć realizowanych przez administrację publiczną, ze szczególnym uwzględnieniem korzyści społecznych, prowadzona z wykorzystaniem odpowiednich narzędzi, powinna stać się naturalnym, nieodzownym elementem działalności państwa, umożliwiającym identyfikację zadań najbardziej pożądanых ze względów społecznych.

Działania oceniane przez społeczeństwo jako potrzebne, dodatkowo charakteryzujące się odpowiednim poziomem efektywności, powinny być traktowane przez państwo priorytetowo i realizowane w pierwszej kolejności. Z kolei za najmniej pożądane należy uznać przedsięwzięcia niezgodne z oczekiwaniami społeczeństwa i nieefektywne. Tabela 5 zawiera propozycję swoistego rankingu zadań publicznych, który może znaleźć zastosowanie w wyborze do realizacji przedsięwzięć pozytywnie odbieranych przez społeczeństwo,

⁵ O tym, że wydatkowanie większych kwot nie gwarantuje lepszych rezultatów pisze Angus Deaton, porównując długość życia w USA i w innych państwach (Deaton 2013, s. 67-68).

⁶ Brak zainteresowania oceną skuteczności realizowanych przedsięwzięć jest szczególnie dobrze widoczny w odniesieniu do środków pomocowych. Mimo wprowadzenia obowiązku badań ewaluacyjnych projektów unijnych, pozwalających między innymi obserwować zmiany w środowisku lokalnym, wywołane interwencją, ilościowy aspekt wykorzystania środków pozostaje dominującym kryterium oceny; zob. np. (Godek 2008, <http://www.repozytorium.uni.wroc.pl/Content/37427/004.pdf>) (dostęp: 10.12.2016).

ze względu na rodzaj – to, co trzeba, skalę – tyle, ile trzeba, oraz poziom efektywności, pozwalający uzyskać poprawę standardu życia odpowiednią do ponoszonych nakładów. Dzięki temu w wykazie faktycznych obowiązków państwa znaczący udział będą miały zadania o odpowiednio wysokim poziomie akceptacji społecznej.

Tabela 5. „Ranking” zadań publicznych

Wyszczególnienie	Zaangażowanie państwa		
	zbyt małe	właściwe (takie, jak trzeba ⁷)	zbyt duże
Niska efektywność	3 ⁸	2	3
Wysoka efektywność	2	1	2

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Aktywny udział państwa w życiu społeczeństwa jest niezbędny ze względu na zawodność mechanizmu rynkowego. Ograniczenia budżetowe powodują, że nie wszystkie działania pożądane społecznie mogą być wykonane, a wszystkie potrzeby w pełni zaspokojone. Poziom akceptacji społeczeństwa zadań wykonywanych w rzeczywistości przez państwo jest zróżnicowany, niejednokrotnie niski, co w znacznym stopniu jest spowodowane realizacją przedsięwzięć, odpowiadających oczekiwaniom i potrzebom ludności w zbyt małym zakresie. Wykorzystanie środków na finansowanie przedsięwzięć o negatywnym odbiorze społecznym, uniemożliwia bądź odsuwa w czasie wykonanie zadań oczekiwanych. W konsekwencji ponoszone przez państwo nakłady trudno uznać za efektywne, gdyż nie prowadzą do osiągnięcia przez społeczeństwo odpowiednio wysokich korzyści. Utrzymywanie takiego stanu rzeczy nie leży w interesie państwa. Jak się wydaje, poprawę w tym zakresie można uzyskać m.in. poprzez:

1. wprowadzenie wydolnego mechanizmu oceny działań państwa pod kątem skali, zasadności i efektywności, umożliwiającego identyfikację „najlepszych” przedsięwzięć, czyli o najwyższym potencjale korzyści społecznych;
2. wykorzystanie wyników oceny w kształtowaniu polityki gospodarczej przyszłych okresów, w tym, w szczególności uwzględnianie w planach, a następnie realizację przede wszystkim przedsięwzięć „najlepszych”;

⁷ Por. tabela 3.

⁸ Pozycja rankingowa.

3. zwiększenie zakresu działań realizowanych przez państwo przy współudziale podmiotów prywatnych oraz możliwe dzięki temu:

- zwiększenie liczby realizowanych zadań publicznych,
- zwiększenie ich efektywności,
- wykorzystanie efektu swoistego wypierania (uwalniania) środków publicznych przez kapitał prywatny do finansowania innych potrzeb.

W opinii autorki wprowadzenie w życie proponowanego trybu oceny i wyboru zadań publicznych do wykonania przyczyni się do zwiększenia skuteczności rządu w zakresie działań wspierających wzrost dobrobytu i – dzięki temu – poprawy ich społecznego odbioru.

Bibliografia

Czarny B. (2011), *Podstawy ekonomii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Deaton A. (2013), *The great escape. Health, Wealth and the Oorigins of Inequality*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.

Godek K. (2008), *Efektywność wykorzystania funduszy strukturalnych Unii Europejskiej w Polsce*, Uniwersytet Wrocławski,
<http://www.repozytorium.uni.wroc.pl/Content/37427/004.pdf>, (dostęp: 10.12.2016).

Owsiak S. (2005), *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Smith A. (1954), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Stiglitz J.E. (2004), *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Aleksandr Chernyshev, Associate Professor, PhD
Tyumen State University, Russia
Svetana Chernomorchenko, Associate Professor, PhD
Tyumen State University, Russia

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.101>

Social capital as a developmental basis of public work in Russia

Abstract

Authorities have recently become a stable trend in the direction of the discourse related to the development of civic engagement and the need to enhance capacity of local communities to ensure sustainable development of society. The purpose of this work is to study opportunities of creation of a social capital market and of a development of an effective mechanism for converting of a social capital on the basis of four social activity development clusters. On the basis of results of research on the social capital market the problem is revealed - it is the process of dialogue with local and public authorities, whose decision allows eliminating a dam that stops social activity and effective social work. The principle of objectivity became the main methodological base of scientific research. Application of a comparative-historical method helped to reveal the general and specific issues related to the development of social works.

Keywords: social capital, society, social practitioners.

JEL CODE: I38.

Kapitał społeczny jako podstawa rozwoju działalności publicznej w Rosji

Abstrakt

W ostatnim czasie wśród ekspertów, działacze państwowi i publiczni stali się popularnym tematem dyskusji związanych z rozwojem aktywności społecznej i koniecznością aktywizacji potencjału lokalnych społeczności w celu zagwarantowania stabilnego rozwoju społeczeństwa. Celem niniejszego artykułu jest zbadanie możliwości stworzenia rynku kapitału społecznego oraz stworzenia efektywnego mechanizmu konwersji kapitału społecznego na bazie czterech klastrów rozwoju aktywności społecznej. Na podstawie analiz rynku kapitału społecznego zidentyfikowano problem – jest nim proces dialogu z lokalnymi i centralnymi organami władzy. Rozwiązanie tego problemu pozwoli zniszczyć zaporę, która powstrzymuje aktywność obywatelską i realizację efektywnych praktyk społecznych. Podstawowym metodologicznym fundamentem niniejszego badania jest zasada obiektywizmu. Wykorzystana metoda porównawczo-historyczna pomogła zidentyfikować ogólne i specyficzne cechy rozwoju

praktyk społecznych. Przy analizie materiału celowe okazało się również wykorzystanie podejścia systemowego skoncentrowanego na ogółu podmiotów.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, społeczeństwo, praktyki społeczne.

Introduction

The meaning of social capital is central for sociological and economic sciences as a theoretical concept and as a subject of empirical researches. The study of the nature and functions of social and economic approaches leads to expansion of theoretical concept of social capital framework range, differentiation and specialization of empirical studies of the social phenomenon, the formation of different, often-conflicting interpretations of this phenomenon.

The aim of article is: analysis of the problem of dialogue non-governmental organizations with the state authorities. Proper construction of dialogue helps to activate civil activity and effective social practices that will contribute to the formation of democratic society. The study found that an effective mechanism for the conversion of social capital is based on four clusters of social activity development. The largest contribution to the development of the topic was made by many American scientists (G. Louri, Dzh. Koulmenom, R. Patnemom), as well as by the concept of Fukuyama, the cultural capital of Bourdieu and works of such foreign sociologists as Anthony Giddens, R. Rouza, M. Granovetter.

The purpose of this article is to reveal possibilities for creating conditions for the development of social capital in the relations of society and the state. The main methodological basis of scientific studies on social capital is a principle of objectivity. In article method of statistical comparison was used.

Literature review

Social capital is the foundation of mutual trust and support, built in such interpersonal relations as a commitment and trust, social networks and news channels. Social capital allows mobilizing the resources of public relations that is nucleus for the state and interstate organizations.

Recently, Russian social sciences are becoming particularly urgent problems of the social capital productivity. We should note that, first of all, the lead comes from multiple, that social capital is the main resource in building relations between society and the state. The objective of the last actions was to increase civil activity of the population. Authorities have recently

become a stable trend in the direction of the discourse related to the development of civic engagement and the need to enhance capacity of local communities to ensure sustainable development of society. It is important that the person has not been closed in the usual system of economic relations and became an active participant of a public life. This circumstance is the most important condition for maintaining the balance in the state-business-society relationship.

Analysis of successful social practices, which are already being implemented in different cities of the Russian Federation, shows the presence of a wide variety of projects, each of which is able to make life more comfortable and safe (Pedagogicheskoe obozrenie, 2015). However, society is very poorly incorporated into the system of the civil activity of the population: the authorities do not always provide adequate support, and sometimes can not provide it due to the imperfection of the legal framework (Federalnyi zakon ot 12.01.1996 N 7-FZ). The reason of the social inertia is lack of formed culture of civic engagement or lack of necessary values and knowledge. In the traditional sense, motivation of people to public life does not always look as the motivation but an "inner need of the individual", which does not need rewards and promotions. Neither the plane of the material (as business) nor the plane of the imperative (as a power) is the essence of this issue. It should be noted that the essence of the problem is related to the category of "social capital". The sources of this idea can be found in the works of A. Tocqueville (2008), G. Simmel (2002).

French explorer P. Bourdieu says that the capital of the society can be material assets, coercion opportunities or other resources that simply fall out of the purview of the usual economic logic. In his view, social capital is a set of real or potential resources associated with the possession of a stable network (durable networks), more or less institutionalised relationships of mutual acquaintance and recognition. (Bourdieu, p. 66) As the author points out social capital is a product of social production, material and, thereby, class practices, the means of achieving group solidarity (Bourdieu 1983, p. 185).

J. Coleman in his "Social capital in the creation of human capital" develops the idea of social capital as a resource for action that is one of the ways of administering social structure in a rational paradigm of action: "Unlike other forms of capital, social capital is an inherent structure of relations between actors among them. It does not depend on the actors themselves, nor depends on the means of production" (Coleman 1988). Especially the author identifies three forms of social capital: the obligations and expectations, information channels and social norms. The idea of J. Coleman was subsequently continued by an American

sociologist F. Fukuyama, who addresses the study of social capital to such categories as trust: "Social capital is the opportunity that arises from the presence of trust in the society" (Fukuyama 1995).

The opinion of the American sociologist M. Granovetter is also important in the study of social capital. In his view, modern society is permeated by networks of social relations between individuals. The author distinguishes two types of social relationships inherent in social networks: the first type consists of united family members, relatives (strong ties) and the second type includes bringing together friends, acquaintances (weak ties) (Granovetter 1973, p. 1366). According to the author, social capital is the product of the individual's involvement in the social structure.

The list of capitals one can also add human capital, which consists of knowledge, skills, individual skills. Nowadays all of the economists accept the fact that skills and knowledge of a single person are as much important for the production of goods as tools and machines. It is, apparently, a good time to focus on a social capital. Despite the difference in definitions of sociological theories, the basic parameters that determine the social capital can be identified quite specifically: trust, support, credibility, reputation and respect for resources that reduce the "transaction" costs in the implementation of any commercial, public and social projects.

Any capital can operate only if it can be "exchanged" for other types of capital. From the business point of view, economic value of social capital means that it reduces the cost of coordination of joint activities, replacing contracts, formal rules and bureaucratic procedures. Moreover, if relationships are based on trust, it is easier to learn the professional standards, ethics of communication by informal norms, which are transmitted by cultural traditions and education. To strengthen a way of overcoming the latent crisis of legitimacy, increasing absenteeism, an efficient mechanism of policies support is required. However, the main constraint impeding the development of civil activity, is the lack of an effective mechanism for the conversion of social capital.

The hypothesis of research

Trust, under certain conditions, may cease to be an individual quality and spread to a social group or society.

The results of scientific research

To study the social capital aim it is important to refer to empirical-sociological materials presented in the studies (Socio-cultural dynamics a portrait of the Tyumen region 2015). Based on the work of the group of Tyumen's scientists, one has identified the level of confidence in the authorities. The manifestation of high confidence on the social level – a recognition and prestige as government institutions and non-governmental organizations, the belief that people act in accordance with social needs and goals. A certain level of confidence in many respects determines the acceptance and support of the population of the selected political and socio-economic policy. It is also an important factor in triggering innovative activity that determines the effectiveness of the implementation of adopted decisions of the authorities. The objective of the study is to define the level of trust/distrust to regional authorities and to find points of tensions and contradictions of the social space in the region.

After some sociological observations we found negative attitudes regarding many governmental bodies in Tyumen region. So trust and confidence estimations show that the proportion of "not trust" among almost all social structures outweighs the "trust". The only exceptions are courts, the governor, and, in 2013, the prosecutor's office. The structure of the trust / distrust in the institutions of power was investigated for the years 2006-2013 and has a similar configuration. However, some certain dynamic shifts were found. The greatest confidence in the population of the Tyumen region had courts and the governor (44% and 35% of the population accordingly), but 25% of the population do not trust these institutions (Table 1).

Table 1. The level of confidence in the Tyumen region to regional institutions of power of the population in 2006-2013% of respondents

		The court	The Governor	The unions	The Prosecutor's office	Police	The government of the region	Lawmaker	Media	Municipal authorities
Trust	2006	43	43	25	29	20	28	18	28	
	2009	28	43	25	28	21	33	24	25	
	2011	34	31	20	27	22	26	24	27	25
	2013	44	35	25	36	29	29	23	228	28
Hard to say for sure	2006	25	30	35	31	26	30	36	24	
	2009	18	23	25	22	21	26	28	22	
	2011	22	27	28	25	24	29	30	27	27
	2013	20	29	29	25	23	28	30	23	30
Don't trust	2006	28	24	35	35	50	37	40	43	
	2009	27	23	28	30	40	28	30	40	
	2011	25	22	27	28	36	24	32	26	27
	2013	25	25	29	27	37	29	22	38	30
Don't know no answer	2006	4	4	6	5	5	5	6	5	
	2009	18	12	22	20	17	12	19	14	
	2011	18	20	25	20	18	22	24	21	21
	2013	11	11	13	12	11	14	16	10	13

Source: The socio-cultural dynamics – a portrait of the Tyumen area: the collective monograph, 2015. p. 276.

Studies show that the ratings of "trust" and "confidence" in the Tyumen region are stable enough. It was revealed that by 2013, comparing to 2006, the level of trust has increased and the level of confidence in the institutions of law and order has been reduced. This is especially noticeable in the attitudes towards the police. More and more people become distrustful of the police (50%), and the confidence level is about 20% (this is the highest position in the ranking of distrust of different social institutions and almost the lowest rank of trust). The level of distrust to militia/police (37%) is decreased and a slight increase in the level of trust (29%) was detected.

As a positive factor one mention the increase of the level of public confidence in the police and the prosecutor's office. For the first few years of observations in relation to the Prosecutor's assessment of "trust" and "rather trust" prevail over the negative assessments.

Answering to the question: "Do you trust the prosecutor's office?" from 27% to 36% of respondents expressed their trust. On the other hand, the share of "trust" to the police increased slightly (37%).

"Distrust" – is a factor of tension and potential conflict in society. High level of confidence may well serve as an obstacle in implementing a project of economic modernization. In addition, in the Tyumen region low institutional trust indicators were combined with a high potential for protest. Thus, the willingness to participate in a protests was expressed by (35%) of the respondents.

Table 2. The level of public trust in the south part of the Tyumen Region, Khanty-Mansiysk District and Yamalo-Nenets District to regional institutions of power (2006, 2009, 2011 and 2013% of the number of simplification by subregions)

		South of the Tyumen region				Khanty manskiysky autonomous area				Yamalo Nenetskiy autonomous area			
		2006	2009	2011	2013	2006	2009	2011	2013	2006	2009	2011	2013
Court	trust	43	41	37	45	42	34	32	44	42	43	34	42
	don't trust	28	31	24	27	29	23	27	23	28	26	24	23
Governor	trust	42	43	33	34	46	40	29	24	38	45	32	38
	don't trust	24	11	20	27	29	20	24	24	29	23	22	20
Labor union	trust	23	31	21	24	27	23	19	28	25	21	20	20
	don't trust	35	30	24	32	35	25	27	26	35	30	32	32
Prosecutor's office	trust	30	31	29	38	29	25	26	35	29	31	26	35
	don't trust	35	36	25	29	32	25	30	26	37	28	31	26
Police	trust	18	24	23	28	22	19	21	29	20	24	21	30
	don't trust	53	46	34	41	45	35	37	33	51	40	38	34
Government of the region	trust	29	35	27	30	28	30	24	29	24	36	27	32
	don't trust	38	32	21	31	34	26	25	28	42	28	28	25
Political parties	trust	12	21	16	13	14	22	17	17	13	19	17	13
	don't trust	45	37	23	47	46	29	31	40	48	41	31	43
Law. Duma of the region.	trust	19	26	26	22	17	23	24	25	19	24	25	23
	don't	39	23	19	34	39	25	24	31	42	32	23	30

	trust												
Mass media	trust	27	29	27	28	27	23	26	30	30	22	27	27
	don't trust	45	39	23	42	43	38	27	33	42	46	29	43
Municipal to governing bodies	trust	-	-	25	27	-	-	24	28	-	-	27	27
	don't trust	-	-	24	32	-	-	29	28	-	-	31	29

Note: "I trust" = answers "I trust completely " + "perhaps I trust" "I do not trust" = answers "I do not really trust" + "I do not trust at all".

Source: Sociocultural dynamics — a portrait of the Tyumen region: collective monograph, 2015. p. 276

As mentioned above, the main restrictive factor preventing the development of the citizen activism is a lack of efficient mechanism of social capital conversion. It also should be noticed that, in the Russian Federation, some researches on development of such mechanisms are being conducted and it may be distributed in accordance with four main clusters. The first cluster is a socially oriented non-profitable organizations (NGO) existing in the Russian Federation. It includes stimulation of non-profitable organizations (NGO) that work on government procurements and act in socially significant fields approved by the government in the law on non-profitable organizations. The cluster problems are obstructed by its multipurposeness and result in narrowing the specialization, including the corrupted stimulation system and “clumsiness” of state authorities.

The second cluster is represented by groundfunding systems. They are rapidly developing electronic platforms aimed on fundraising from citizens for various social initiatives. With this, the citizens obtain the right to choose projects and types of stimulation; and that means that the main source of social capital – people – are involved in the process of social project implementation. However such systems do not ensure motivation itself, since they do not offer the donors anything else besides their personal satisfaction. The problem can be solved to a certain degree by using commercial crowdfunding experience where the initiator invents different ways to reward “investors”.

The third cluster is represented by a number of “tripartism” technologies. In most cases the authorities stimulate business to participate in socially effective activities. At the moment, however, the regulatory system almost excludes such privileges to commercial enterprises (which were also revoked), so the only thing is to use international experience. Business in this context gets different preferences – from tax remissions to top-priority level in obtaining governmental procurements. In Russia nowadays, such technologies are still not well-developed and it is difficult yet to expect them to be wide spread in the nearest future.

The fourth cluster is social and local currencies. There are reasons to believe that it is an upward trend, which is demonstrated by numerous successful projects implemented around the world. The idea is to provide an alternative means of exchanging goods and services (extra money), which is, on one hand, devoid of generic diseases typical for "large" monetary systems – percents, redistribution of capital, the possibility of accumulation and rent-seeking not from labor but from the money itself, and, on the other hand, has mechanisms that direct the specific problems of local communities (promotion of socially responsible consumption, development of the local economy, overcoming unemployment, and so on) to proper institutions.

All these clusters are specific elements of "mosaic", which could start working as a single mechanism only if all the elements are connected together. An effective mechanism of the conversion of social capital should include as related elements: state support for socially-oriented NGOs, national financing mechanisms and promotion of socially responsible business conduct. And the universality of the conversion (as well as the motivation to participate in projects relevant to local communities) in this mechanism could be ensured by introduction of an unified social currency allowing an exchange of socially significant actions for the good of an individual or a group.

Among the factors significant contribution to the development of such systems the wide development of social networks should be mentioned. They create definite context able to ease interaction between people as well as to ensure the government understanding of the need of support for public institutions socially significant activities which, in case of a high efficiency, may cost cheaper than similar governmental mechanisms. Separately, almost all parts of the system are already developed and successfully implemented in different cities of Russia. For example, "Bank Vremeni" in Voronezh, "100 friends" system in Irkutsk, "Saratov Idea" platform, etc.

In Tyumen region a social project called a "neighborhood festival" is implemented. -This project includes work with urban communities and communities of residents. Its aim is to create sustainable neighborhood communities, to accumulate social capital and to develop a favorable social environment. Such work may be the new competitive advantage of the development projects and cities in the region and the country as a whole. Thus, it is possible to emphasize that the development of social capital takes place within the framework of social networks, under the influence of different levels of factors.

After analyzing of the possibilities to create a social capital market, it was found out that there is a broad range of uncovered problems requiring collective discussion and making joint decisions from the side of the active part of local communities. First of all, it is “the problem of price” – which means to make a sort of a public contract that could form all participants’ common understanding of how valuable the socially significant actions are, to what, how and according to which criteria they should be referred. Secondly, in spite of the fact that modern Internet platforms suggest turnkey solutions for separate forms mentioned above, there is still no user-friendly platform which could integrate social currency market, crowd-funding system, as well as government and commercial procurement for socially significant actions. Thirdly, long and, probably, complicated dialogue between local and state authorities who used to solve social problems in traditional way is needed. Solving these problems will result in reaching activation of citizens and implementing efficient social practices.

Conclusions

The present article considers the problem of the development of effective dialogue between public organizations and state authorities. In this context, a phenomenon of “social capital” is discussed and regarded as a basis of a mutual trust that contributes to social relations resources mobilization, which is essential in the development of interrelations between the society and the state in Russia. With a view to explore the demonstrations of social capital the article analyses the empiric-sociological material represented in the Tyumen State University scientists’ study. The material learned shows a stable “trust” and “distrust” ratings in the region that confirms the local community is, for a certain extent, ready for a dialogue with state authorities.

The research made it clear that the efficient mechanism of social capital conversion consists of four clusters of social activity development which have also been thoroughly analyzed. The defined clusters, if integrated properly, can become a basis for social activity efficient development in the Russian Federation. The authors formulate essential problems of social capital market development which becomes necessary in order to achieve a certain degree of citizen activism as well as social practices successful implementation. The presented research may become a fundamental for further investigation of social capital as a basis of social life development both in Russia and worldwide. Hence, the investigation of social capital as a basis for social activity development in Russia gives larger space for further research and theoretical thinking.

The work was supported by the Russian Foundation for Humanities Fund, a project No. 16-030-00500. Tyumen State University.

References

Bourdieu P. (1983), *Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital*, in: Kreckel R. (ed.) *Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2)*, Goettingen, Otto Schwartz & Co., pp. 183-198.

Burdie P. (2002), *Forms of capital* "Economic Sociology", vol. 3, no. 5, November, 2002//www.ecsoc.msses.ru (access: 15.09.2016).

Fukuyama F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press.

Granovetter M. (1973), *The Strength of Weak Ties*, "American Journal of Sociology", vol. 78, no. 6, pp. 1360-1380.

James S. (1988), *Coleman the Social capital in creation of a human capital* "The American Magazine of Sociology", issue 94, <http://www.jstor.org/stable/2780243>, (access: 15.09.2016).

Portes A., Vickstrom E. (2011), *Diversity, Social Capital, and Cohesion*, "Annual Review of Sociology", vol. 37, pp. 461-479.

Simmel G. (2002), *The Large cities and mental life*, "Logos", no. 3.

Socialnye praktyky kak obrazovatelnyy i vospitatelnyy resurs (2015), "Pedagogicheskoe obozrenie", no. 10.

Sociocultural dynamics – a portrait of the Tyumen region: collective monograph (2015), Romashkin G.F., Davydenko V.A. (ed.), Tyumen, Publishing house of the Tyumen State University.

Tocqueville A. (2008), *The Old regime and the Revolution* [Staryi poryadok i revolyutsiya], Sankt Petersburg, Aletheia, 2008.

Giarini O., Jacobs G., Šlaus I. (2014), *Inside this Issue* "Cadmus. New Perspectives on Major Global Issues", vol. 2, issue 2, Part 1, pp. i–ii.

Jacobs G. (2014), *New Paradigm: The Necessity and the Opportunity*, "Cadmus. New Perspectives on Major Global Issues", vol. 2, issue 2, Part 1, pp. 9-23.

Potsdam Manifesto "We Have to Learn to Think in a New Way" Global Challenges (2005), Network e.V., http://www.gcn.de/download/manifesto_en.pdf, (access: 30.01.2017).

Šlaus I. (2014), *Transition to a New Society*, “Cadmus. New Perspectives on Major Global Issues“, vol. 2, issue 2, Part 1, pp. 1-8.

O nekommercheskih organizatziyah: Federalnyi zakon ot 12.01.1996 N 7-FZ (19.12.2016), http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824, (access: 12.02.2017).

Wiesław Danielak, Assoc. Prof., PhD
Karolina Gębska, MSc
University of Zielona Góra

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.102>

Bariery rozwoju i kluczowe czynniki sukcesu małych i średnich przedsiębiorstw

Abstrakt

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają największy wpływ na budowanie trwałych podstaw wzrostu gospodarczego, lepiej dostosowują się do dynamicznie zmieniającej się sytuacji na rynku. Pomimo wielu barier w ich rozwoju wskazać możemy szereg kluczowych czynników sukcesów. Celem artykułu jest ukazanie w świetle literatury przedmiotu barier rozwoju oraz kluczowych czynników sukcesu małych i średnich przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa, bariery rozwoju, kluczowe czynniki sukcesu.

Barriers to the development and key success factors of small and medium enterprises

Abstract

Small and medium enterprises have the greatest impact on building solid foundations for economic growth, better adapt to rapidly changing the market situation. Despite many barriers to their development, we can identify many of the key factors in their success. The aim of the article is to show the light of the literature on the subject's level of development barriers and key success factors of small and medium enterprises.

Keywords: small and medium enterprises, barriers to development, key success factors.

JEL CODE: M21.

Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają ważną rolę w gospodarce, poprzez znaczący udział w produkcie krajowym (generują 48,5% PKB), tworzenie nowych miejsc pracy (69% pracuje w podmiotach sektora MSP), zajmowanie nisz rynkowych, elastyczne dostosowywanie się do zmieniających oczekiwań klientów oraz posiadany potencjał sprzyjający rozwojowi gospodarczemu. Według Eurostatu Polska w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej zajmuje szóste miejsce pod względem liczby przedsiębiorstw (1,5 mln firm). Natomiast 19 miejsce pod względem liczby przedsiębiorstw do populacji w danym kraju – z wynikiem 40 przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców. Najwyższą wartością tego

wskaźnika mogą się pochwalić Czechy (96), Portugalia (75), Słowacja (74), Szwecja (70) i Grecja (66) (Tarnawa, Zadura-Lichota 2015, s. 14).

Małe i średnie przedsiębiorstwa (stanowią 99,8% wszystkich firm) mają największy wpływ na budowanie trwałych podstaw wzrostu gospodarczego, lepiej dostosowują się do dynamicznie zmieniającej się sytuacji na rynku. Pomimo wielu barier w ich rozwoju wskazać możemy szereg kluczowych czynników ich sukcesów.

Celem artykułu jest ukazanie w świetle literatury barier rozwoju (endogenicznych i egzogenicznych) oraz kluczowych czynników sukcesu (KCS) małych i średnich przedsiębiorstw.

Wychodząc z założenia, że kształtowanie KCS wymaga zaangażowania zarówno własnych, jak i zewnętrznych zasobów zasadnym jest poszukiwanie odpowiedzi pytanie: jak uzyskać dostęp do zewnętrznych zasobów oraz jakie zdolności zaangażować do pozyskiwania zasobów i kapitałów?

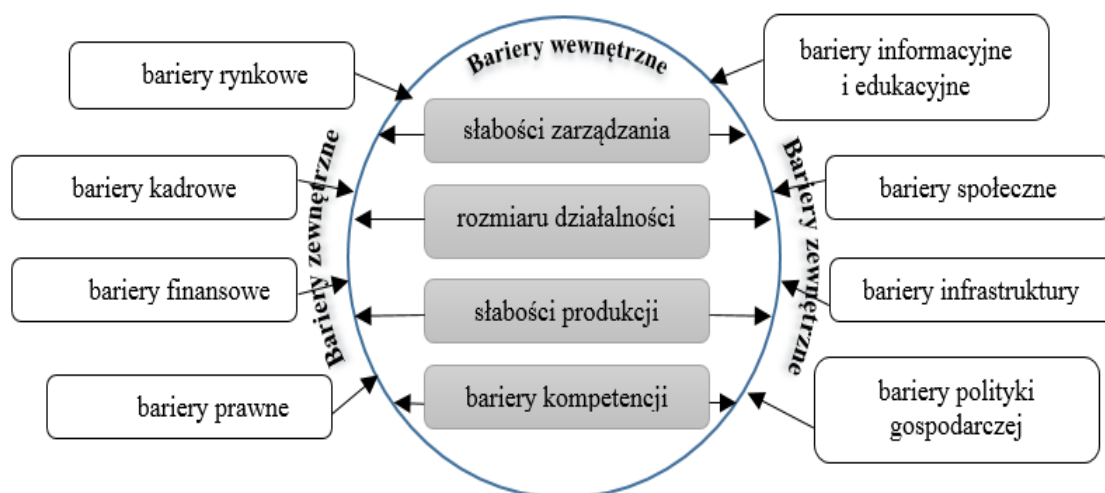
Wewnętrzne i zewnętrzne bariery rozwoju MSP

Bariery rozwoju przedsiębiorstw możemy podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne (Rysunek 1). Bariery o charakterze zewnętrznym wynikają z otoczenia przedsiębiorstwa i są związane z jego niskim potencjałem, wysoką złożonością i niepewnością działania w zmiennym środowisku gospodarczym. Mogą one być zatem rozpatrywane na poziomie makro (związanym z ogólnymi warunkami gospodarowania w skali kraju) i lokalnym (mikro).

Wewnętrzne bariery działalności i rozwoju są identyfikowane jako słabe strony firm sektora MSP, a więc rozpatrywane na poziomie mikro. Poziom ten obejmuje wnętrze przedsiębiorstwa: jego wielkość, strategię, strukturę (zarówno strukturę organizacyjną, jak również np. strukturę kosztów), technologię i możliwości wytwórcze, kompetencje właścicieli i kierownictwa, czy kwalifikacje pracowników (Matejun 2007, s. 122).

W ujęciu Natalii Ołówko (2016, s. 204) bariery wewnętrzne wynikają ze słabych stron podmiotów i dotyczą głównie zaburzonej struktury organizacyjnej oraz nieprzemyślanej strategii działania. Natomiast bariery zewnętrzne związane są z ryzykiem zmienności czynników wpływających na warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa, a im bardziej kompleksowa działalność, tym prawdopodobieństwo zmienności otoczenia jest większe.

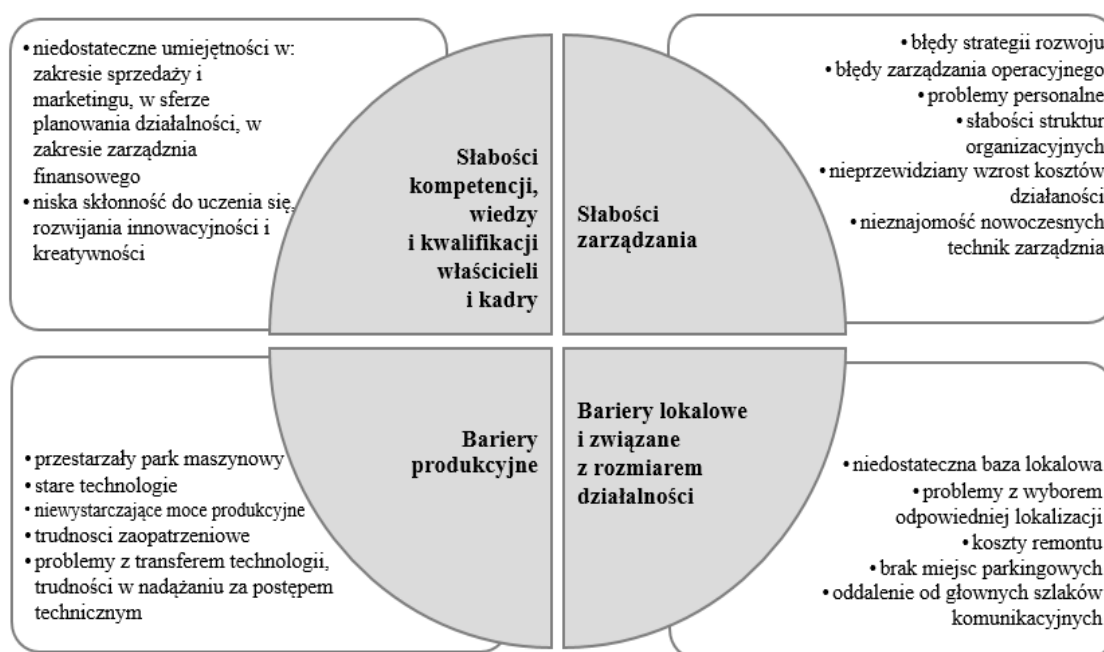
Rysunek 1. Wewnętrzne i zewnętrzne bariery rozwoju MSP



Źródło: opracowano na podstawie (Matejun 2007, s. 122).

Marek Matejun (2007, s. 123-124) w ramach wewnętrznych barier rozwoju firm sektora MSP wymienia bariery związane z zarządzaniem, słabości kompetencji, wiedzy i kwalifikacji właścicieli i kadry, bariery produkcyjne, bariery wynikające z niedostatecznej bazy lokalowej i związane z rozmiarem działalności (Rysunek 2).

Rysunek 2. Wewnętrzne bariery rozwoju firm sektora MSP



Źródło: opracowano na podstawie (Matejun 2007, s. 123-124).

Uwarunkowania zewnętrzne (makroekonomiczne), wpływające na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, to przede wszystkim poziom rozwoju gospodarki, tendencje i dynamika wzrostu gospodarczego, kształtowanie się rozmiarów popytu i podaży, poziom

inflacji, stabilność waluty, zjawiska wyżu i niżu demograficznego, regulacje prawne, finansowo-podatkowe, czynniki społeczno-kulturowe, międzynarodowe oraz techniczno-techniczne.

Według danych Instytutu Badań i Analiz oraz portalu Firmy.net. w roku 2014 najczęstsze obawy mikro i małych przedsiębiorców w związku z prowadzeniem działalności gospodarczej dotyczyły rosnących kosztów prowadzenia działalności, spadku popytu oraz złej kondycji gospodarki⁹.

W grupie barier makroekonomicznych ponad 70% respondentów za główną barierę rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw uznaje wysokie podatki i składki ZUS (szczególnie uciążliwe są dla firm nowo powstałych) (Danielak 2014, s. 91). W tworzeniu sprzyjających warunków (od roku 2017) do zakładania małych przedsiębiorstw i rozwoju już istniejących (których przychód nie przekracza 1,2 mln euro rocznie) ma sprzyjać 15 proc. CIT (większe firmy pozostaną z dotychczasowym 19 proc. podatkiem). Oznacza to dla około 400 tys. przedsiębiorstw zniwelowanie bariery związanej z wysokimi podatkami dochodowymi.

Utrudnieniem dla nowopowstających przedsiębiorstw, jak również dla już funkcjonujących jest brak jasnych przepisów prawnych oraz brak stabilnych rozwiązań podatkowych. Dodatkowo wiele problemów związanych z rozliczaniem VAT rodzą: skomplikowana konstrukcja ustawy czy niejasna klasyfikacja towarów i usług a w związku z tym trudności w określeniu stawki podatku (Możyłowski 2013, s. 57).

Barierą o szczególnym znaczeniu w rozwoju MSP są wysokie koszty pracy i zatrudnienia. Znacznym obciążeniem są koszty zabezpieczenia społecznego ponoszone przez przedsiębiorców w kosztach osobowych (18,2%). Wysokie koszty pozapłacowe pracy wpływają na zmniejszenie konkurencyjności MSP, jak też na ograniczenie ich chęci do zwiększania zatrudnienia (Zagórska 2011, s. 3).

Najwyższy udział kosztów ubezpieczenia społecznego pracowników występuje w Szwecji (32%), Włoszech (28,2%) oraz Belgii (26,2%). Z kolei najniższa wartość tego wskaźnika dotyczy Malty (6,5%), Danii (8,6%) oraz Luksemburga, Wielkiej Brytanii, Cypru, Słowenii i Irlandii (poniżej 14%) (Tarnawa, Zadura-Lichota 2015, s. 20).

W przypadku małych firm istotnego znaczenia nabierają również problemy wynikające z niedoborów zasobowych (głównie finansowych) (Matejun, Motyka 2015, s. 679). Brak środków pieniężnych jest poważną barierą w dynamicznym rozwoju firmy. Przy finansowaniu działalności prawie 60% firm korzystało ze środków własnych, 23% z dotacji,

⁹ Bariery rozwoju mikroprzedsiębiorstw w 2014 roku, http://www.biznes.newseria.pl/komunikaty/bariery_rozwoju,b1664771195, (dostęp: 21.09.2016).

20% z finansowania „aniołów biznesu”, 18% z finansowania venture capital, a tylko 8% z kredytów bankowych (Skala, Kruczkowska, Olczak 2015, s. 24).

Wykorzystanie zewnętrznej pomocy o charakterze zasobowym daje jednak szanse na intensyfikację i zwiększenie zakresu wdrażanych zmian rozwojowych (Matejun 2015, s. 82). Według danych zawartych w Raporcie o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013-2014 (parp.gov.pl), kredyty dla przedsiębiorstw rosły w 2014 roku najszybciej. Stan kredytów dla sektora MSP wyniósł na koniec 2014 roku 175,7 mld zł i był wyższy o 50 mld PLN od stanu kredytów dla dużych firm.

Barierą rozwoju MSP jest również istnienie szarej strefy, tj. przedsiębiorstw ukrywających stan zatrudnienia, uzyskiwane przychody oraz niepłacące podatków.

Słabo wygląda transfer wiedzy z instytucji nauki do nowych firm. Dostrzec można niekorzystną sytuację MSP w zakresie dostępu do B+R w porównaniu z dużymi podmiotami, jakość infrastruktury naukowo-badawczej czy słabe wsparcie komercjalizacji pomysłów naukowców (Tarnawa i in. 2016, s. 70).

Podsumowując należy zgodzić się ze stwierdzeniem, aby przedsiębiorczość stała się wyznacznikiem sukcesu działalności MSP należy dostosować czynniki wewnętrzne tworzone przez: przyjętą strategię, strukturę, zasoby, a przede wszystkim technologię do wymagań kreowanych przez czynniki zewnętrzne (otoczenie), (Lisowska, Szymańska 2013, s. 23).

Kluczowe czynniki sukcesu (KCS) w świetle badań różnych autorów

Poszukiwanie kluczowych czynników sukcesu zarówno przedsiębiorstw, jak i różnego rodzaju organizacji stanowi obszar badań na gruncie nauki, jak i praktyki. Sukces pozwala w warunkach konkurencyjnego rynku wyróżnić się na tle innych przedsiębiorstw czy organizacji. Sukces jest wypadkową wielu czynników go determinujących. W ujęciu Marty Grabowskiej i Magdaleny Drygas (2010, s. 520) sukces, a zarazem jego kluczowe czynniki okazują się być zmienną strukturalną, dającą się przedstawić za pomocą podziału na trzy klasy, tj.:

- I. pełny sukces przedsiębiorstwa, oznaczający znaczny udział w rynku,
- II. sukces przedsiębiorstwa, gdzie działania przedsiębiorstwa przynoszą wymierny efekt,
- III. umiarkowany sukces przedsiębiorstwa, osiąga się oczekiwane skutki a firma istnieje na rynku.

Sukces można osiągnąć poprzez pokonywanie barier rozwoju przedsiębiorstwa (istniejących wewnątrz przedsiębiorstwa i w jego otoczeniu), wykorzystanie szans

rynkowych, poprzez posiadanie szeregu zdolności (w tym dynamicznych, relacyjnych, marketingowych) oraz kompetencje kadr kierowniczych i pracowników pozwalające na absorpcję, alokację i konfigurację zasobów i kapitałów do realizacji celów przedsiębiorstwa.

Kluczowe czynniki sukcesu (KCS) definiuje się, jako „zasoby i umiejętności, w które przedsiębiorstwo inwestuje na rynku swojej działalności, i które wyjaśniają większą część obserwowanych różnic w uzyskanej wartości oraz w ponoszonych kosztach” (Grunert, Ellegaard 1992).

Na podstawie analizy opracowań w literaturze za KCS uznaje się: strategię przedsiębiorstwa, innowacyjność, personel (motywowanie i ćwiczenia) oraz jakość (Grabowska, Drygas 2010, s. 517). Ponadto KCS podzielić można ze względu na kontekst psychologiczny oraz organizacyjny. Do tych pierwszych zaliczane są: wiara w siebie, przekonanie do własnych racji, z kolei w drugim aspekcie do KCS zalicza się: ciągły rozwój przedsiębiorstw, zasoby, procesy i otoczenie (Fundacja Kronenberga 2010, s. 14).

Badania Marii Klonowskiej-Matynia i Izabeli Stasiukiewicz (2015, s. 78), dotyczące KCS w sektorze prefabrykatów betonowych wskazują na przywództwo w zakresie efektywności kosztowej, korzystną lokalizację własnych źródeł zaopatrzenia oraz inwestycje w nowoczesne technologie sprzyjające doskonaleniu jakości i wydajności produkcji oraz dywersyfikacji portfela produktów.

Za KCS według metodologii badania Konfederacji Lewiatan uznaje się czynniki decydujące o konkurencyjności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Badanie przeprowadzone w 2014 roku wyszczególnia wśród nich: jakość produktów, cenę produktów i usług, jakość obsługi klientów, wąską specjalizację, zdolność dostosowania produktu/usług do klienta, nowe innowacyjne produkty/usługi (Tabela 1).

Zauważalny jest duży udział ceny w kreowaniu produktów wysokiej jakości. Istnieje warunek do spełnienia – jeśli taki ruch ze strony przedsiębiorców będzie wynikał z wdrożenia nowoczesnych produktów, innowacji i konkurencyjnego produktu – czynnik ten zaliczony zostanie do KCS. Ten w relacji MMŚP – otoczenie wymusza synchronizację działań otoczenia z modelem biznesowym przedsiębiorstwa. Dlatego też te z większości wymienionych branż decydują się na silniejsze włączenie innowacji w budowaniu konkurencyjności jako jej czynnika sukcesu.

Tabela 1. Czynniki decydujące o konkurencyjności MMŚP w trzech najbliższych latach po 2014 roku

Wyszczególnienie	Jakość produktów	Cena produktów /usług	Jakość obsługi klientów	Wąska specjalizacja	Zdolność dostosowania produktu/ usługi do klienta	Nowe innowacyjne produkty/ usługi
Sekcja PKD	%	%	%	%	%	%
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo, rybactwo	86,5	62,9	52,6	17,6	39,3	7,3
Działalność produkcyjna	80,7	60,0	42,0	14,4	41,9	18,0
Budownictwo	78,9	67,5	46,3	19,1	32,5	11,2
Handel hurtowy i detaliczny	60,6	66,4	63,5	9,7	23,9	16,2
Transport, gospodarka magazynowa	56,9	75,5	63,4	12,1	25,4	9,9
Działalność związana z zakwaterowaniem, usługami gastronomicznymi	78,1	56,1	71,3	5,8	34,1	2,2
Informacja i komunikacja	60,8	32,5	63,4	36,5	44,4	12,0
Obsługa nieruchomości	43,6	56,8	73,7	11,2	44,5	4,6
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	63,3	40,6	54,2	33,9	29,9	13,5
Opieka zdrowotna i Pomoc społeczna	88,9	19,9	65,5	32,6	11,9	19,7

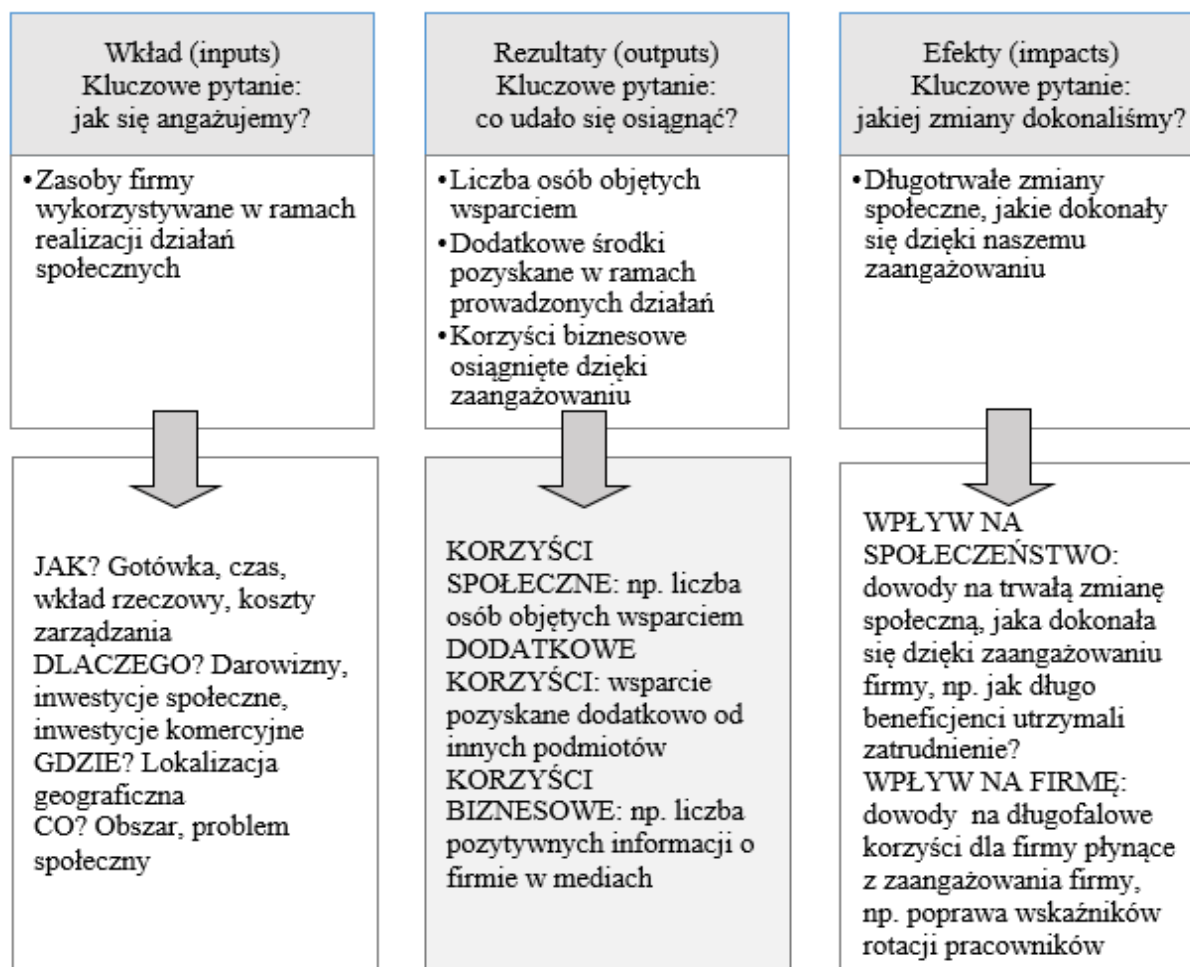
Źródło: (Starczewska-Krzysztofek 2014, s. 55).

Źródłem budowania przewagi konkurencyjnej, a zarazem czynnikiem budowania sukcesu przedsiębiorstwa stała się koncepcja CSR (Corporate Social Responsibility) – społecznej odpowiedzialności biznesu. Koncepcja, według której przedsiębiorstwa dobrowolnie uwzględniają interesy społeczne i ochronę środowiska, a także relacje z różnymi grupami interesariuszy. Koncepcję CSR zalicza się do KCS przedsiębiorstw najbardziej wpływowych na świecie (Żemigła 2007, s. 63). Do narzędzi budowania zsynchronizowanego sukcesu przedsiębiorstwa w otoczeniu zaliczyć można model LGB oraz normę AA1000. Podstawowym założeniem modelu LGB jest koordynacja celów rynkowych o zasięgu biznesowym i społecznym i przełożenie jej na wyniki ekonomiczne (Rysunek 3). Natomiast normowaniu relacji z interesariuszami służy norma AA1000, na którą składają się (Abec, Andrejczuk 2015, s. 12):

- a) Account Ability Principles Standard (2008) – stanowiący zestaw wskazówek ukierunkowanych na zrównoważony rozwój organizacji oraz wytyczający standardy i kierunki rozwoju organizacji w zależności od modelu i typu organizacji,

- b) Account Ability Assurance Standard (2008) – rozliczający organizacje z podjętych zobowiązań i wskazujący normy osiągnięcia standardu AA1000,
- c) Account Ability Stakeholder Engagement Standard (2005) – informujący, w jaki sposób traktować grupy interesariuszy po wcześniejszym grupowaniu ich i pozwalający wyzwolić zaangażowanie tychże grup w działaniu i osiąganiu efektu synergii.

Rysunek 3. Zakres modelu LGB



Źródło: CTS Sustainability, *Efektywność zaangażowania społecznego, przykłady wykorzystania modelu LGB*, Wydawnictwo SGS Polska, Warszawa 2014, s. 3.

Jednoczesne wykorzystanie tych koncepcji umożliwia porównanie konkretnych firm mających dostęp do dobrych praktyk zaangażowania społecznego. Zastosowanie różnorodnych jakościowych i ilościowych metod badania KCS, umożliwia menedżerom lepiej zrozumieć rynek, wybory konsumentów i doskonalenie krytycznych czynników sukcesu (Skawińska, Zalewski 2016, s. 19).

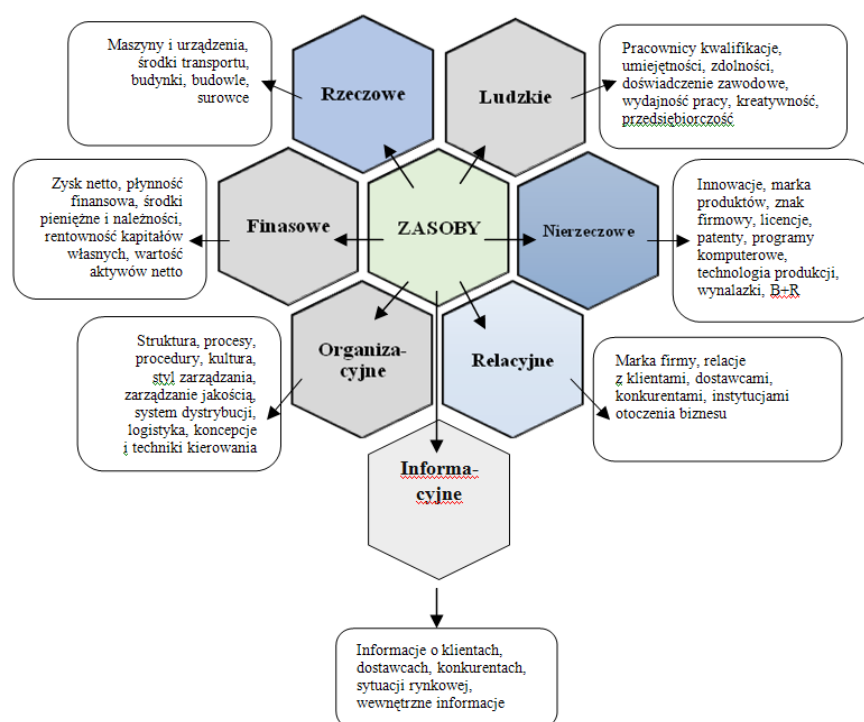
Zasoby i kapitał w kształtowaniu kluczowych czynników sukcesu (KCS)

Zasoby odgrywają istotną rolę w istnieniu i rozwoju przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa wykorzystują różnorodne zasoby (Rysunek 4) do realizacji swoich celów. Podstawowym problemem w działalności gospodarczej jest ograniczoność zasobów, niejednoznaczność sposobów ich tworzenia i alokacji, jak również brak samowystarczalności przedsiębiorstw (Danielak 2012, s. 35).

Rosnące na przestrzeni ostatnich lat znaczenie zasobów niematerialnych sprawia, że wzrasta rola zasobów informacyjnych i relacyjnych, a informacje, wiedza i relacje stają się kluczowymi wartościami przedsiębiorstwa.

Zasoby relacyjne stwarzają możliwość tworzenia sieci wzajemnych kontaktów z klientami, i dostawcami, dają szansę dostępu do wiedzy i rozwoju umiejętności interpersonalnych (zasoby ludzkie), pozwalają na import własności intelektualnej (zasoby organizacyjne), wykorzystują aktywa innych firm (zasoby materialne) oraz pośredniczą w zawieraniu transakcji kupna-sprzedaży generując zasoby finansowe.

Rysunek 4. Zasoby przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne.

Przedsiębiorstwa poszukują różnorodnych zasobów wykorzystując do tego różne rodzaje relacji. Dostęp do zasobów możliwy jest za pośrednictwem strategii: absorpcji, nabycia,

wymiany i współtworzenia (Rusanen, Halinen, Jaakkola 2014, s. 2). Najczęściej przedsiębiorstwa uzyskują dostęp do zasobów za pośrednictwem transakcji kupna-sprzedaży. Aby uzyskać dostęp do zasobów przedsiębiorstwa inicjują, utrwalają i formalizują relacje w ramach różnych form współpracy. Łatwo zbywalne zasoby mogą być dostępne za pośrednictwem słabych relacji i niskiej intensywności współpracy. Natomiast dostęp do trudno dostępnych zasobów wymaga silnych relacji oraz wysokiej intensywności współpracy (Rusanen, Halinen, Jaakkola 2014, s. 2).

Funkcjonowanie w warunkach dynamicznego otoczenia, wymaga często szybkiego reagowania na zmiany poprzez odpowiednią alokację i konfigurację zasobów. Od zdolności pracowników do szybkiego uczenia się, lokalizowania zasobów (wewnątrz i na zewnątrz) oraz ich pozyskania i wykorzystania stosownie do nowych wymagań rynku zależy sukces przedsiębiorstwa. Zasoby relacyjne pozwalają na integrację nowych zasobów zewnętrznych (na przykład wiedzy, technologii, potrzeb klientów) z zasobami wewnętrznymi przedsiębiorstwa. Sprzyjają rekonfiguracji struktury zasobów firmy na rzecz kreowania wartości dla samego przedsiębiorstwa i powiązanim z nim podmiotów.

Zatem zasoby informacyjne i relacyjne mogą dostarczać wielu korzyści, w postaci dostępu do informacji o potrzebach klientów, możliwościach dostawców oraz zachowaniach firm konkurencyjnych. Mogą przyczyniać się do wzrostu sprzedaży, poprawy rentowności czy umacniania wizerunku przedsiębiorstwa. Z kolei dysponowanie trwałymi, ukształtowanymi przez lata działalnością relacjami z klientami i dostawcami może stanowić o przewadze konkurencyjnej w sytuacji, gdy jest to atut wyróżniający firmę na tle konkurencji. Zasoby posiadają zdolność do tworzenia przewagi konkurencyjnej po spełnieniu warunków w postaci cennej (muszą tworzyć wartość dla firmy i dla klienta), rzadkości, trudności do imitacji oraz powinny być optymalnie wykorzystywane przez przedsiębiorstwo.

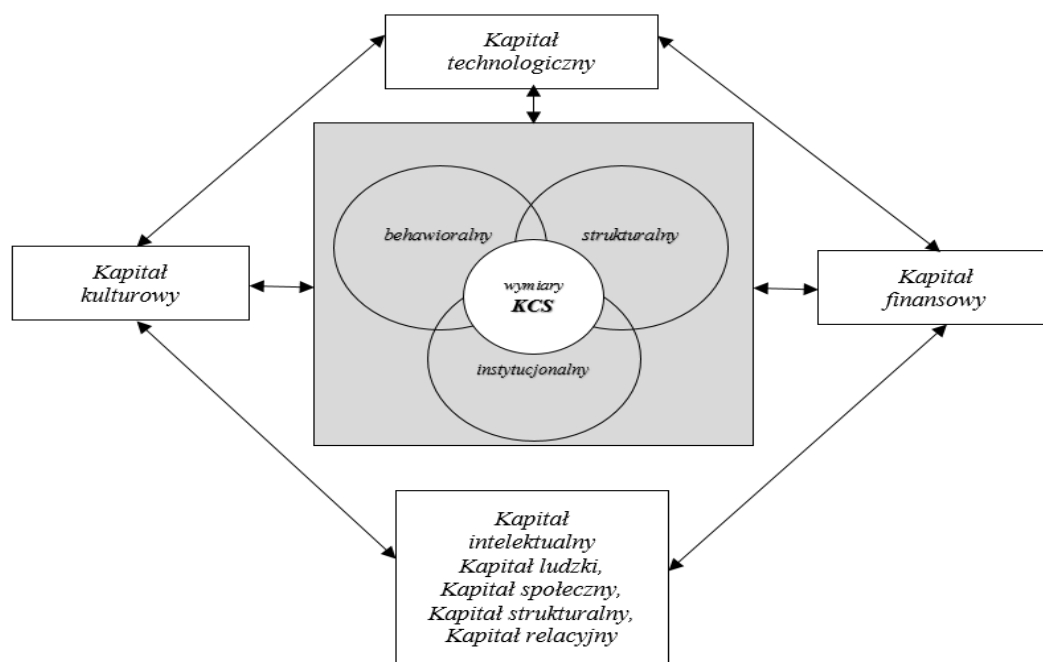
Odpowiednio ukształtowane zasoby mogą przekształcić się w kapitał stanowiący kluczowy czynnik sukcesu (KCS). W modelu kluczowych czynników sukcesu autorstwa Eulalii Skawińskiej i Romualda I. Zalewskiego (2016, s. 22) wyodrębniono cztery rodzaje kapitału, w postaci kapitału intelektualnego (obejmującego kapitał ludzki, społeczny, strukturalny i relacyjny), kapitał technologiczny, kulturowy i finansowy. Pomędzy wskazanymi kapitałami zachodzą relacje zwrotne i wyłaniają się trzy wymiary KCS, tj. behawioralny, strukturalny i instytucjonalny (Rysunek 5).

Kapitał ludzki (będący składową kapitału intelektualnego) poprzez takie cechy jak: wiedza, talenty, umiejętności, wytrwałość, odwaga i pomysłowość wpływa na pozostałe

rodzaje kapitałów (Skawińska, Zalewski, 2016, s. 22). Przykładem jest wykorzystanie przez pracowników najnowszych rozwiązań w sferze technologii informacyjnych do pozyskiwania, utrzymywania i rozwoju relacji z klientami i dostawcami. Dzięki doskonaleniu kapitału ludzkiego nabywane są nowe umiejętności oraz kształtowane normy i wartości oraz inne atrybuty kapitału społecznego, takie jak: współpraca, przedsiębiorczość, lojalność, zaangażowanie czy uczestnictwo (Skawińska, Zalewski, Brzęczek 2011, s. 241). Wysoka jakość kapitału ludzkiego decyduje o kreowaniu różnych rodzajów źródeł przewagi konkurencyjnej, takich jak: budowa relacji z otoczeniem, zdobywanie i wykorzystanie informacji, wzrost innowacyjności itp. (Skawińska, Zalewski, Brzęczek 2011, s. 241).

Relacje jako zasoby niematerialne współprzyczyniają się do tworzenia kapitału relacyjnego, który w powiązaniu z kapitałem technologicznym i finansowym umożliwia realizację przedsięwzięć innowacyjnych w sferze produktów, technologii czy procesów.

Rysunek 5. Model kluczowych czynników sukcesu polskich przedsiębiorstw przyszłości



Źródło: (Skawińska, Zalewski 2016, s. 22).

Bez odpowiednich relacji trudno budować kapitał kulturowy obejmujący w szczególności: zaufanie, przedsiębiorczość, poziom generowanej informacji, jej ochrona i umiejętność zdobywania, stosunek do pracy, akceptacja wspólnych celów i zmian, tolerancja i zrozumienie problematyki przyszłości (Skawińska, Zalewski 2016, s. 23). Budowany przez lata kapitał kulturowy można utracić poprzez oportunistyczne zachowania powodujące utratę zaufania, zaangażowanych zasobów czy inicjujące proces zakończenia współdziałania.

Podsumowanie

Analizowanie barier rozwoju oraz kluczowych czynników sukcesu (KCS) małych i średnich przedsiębiorstw wydaje się ważne w warunkach zmian otoczenia i wzrostu znaczenia zasobów niematerialnych w konkurencyjności przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa – w zależności od przedmiotu działalności i warunków w jakich funkcjonują – identyfikują zarówno bariery, jak i czynniki stanowiące o ich sukcesie rynkowym. Zazwyczaj są one zróżnicowane w zależności od sektora, w jakim działa przedsiębiorstwo. Bariery wynikają zazwyczaj z wewnętrznych słabych stron przedsiębiorstwa i zewnętrznych uwarunkowań. Przedsiębiorstwa identyfikują zarówno bariery wewnętrzne i zewnętrzne i podejmują działania w zakresie ich pokonywania. W celu bycia konkurencyjnym kształtują kluczowe czynniki sukcesu. Kształtowanie KCS wymaga zaangażowania zarówno własnych, jak i zewnętrznych zasobów i kapitałów. Obligatoryjne jest także wykorzystanie różnych zdolności (dynamicznych, relacyjnych, marketingowych), jako zbioru umiejętności pozwalających wyróżnić się na tle konkurencji, dając wartość zarówno przedsiębiorstwu, jak współpracującym z nim podmiotom. Zasoby stanowią fundament do rozwoju zdolności (dynamicznych, relacyjnych, marketingowych) przedsiębiorstwa. Najważniejszymi kluczowymi czynnikami sukcesu są wysoka jakość produktów, zdolność dostosowania produktu/usługi do potrzeb klienta, nowe innowacyjne produkty/usługi, konkurencyjna cena, wąska specjalizacja. Wskazane czynniki stanowią jedynie przykład i są poszerzane o czynniki sukcesu bazujące na zasobach niematerialnych determinujących rozwój przedsiębiorstwa oparty na kapitale intelektualnym.

Bibliografia

Abec A., Andrejczuk M. (2015), *Dialog i budowanie relacji z interesariuszami – podręcznik dla firm*, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa.

Barьеры развития микропредприятий в 2014 году,

http://www.biznes.newseria.pl/komunikaty/bariery_rozwoju,b1664771195, (dostęp: 21.08.2016)

CTS Sustainability (2014), *Efektywność zaangażowania społecznego, przykłady wykorzystania modelu LGB*, Wydawnictwo SGS Polska, Warszawa.

Danielak W. (2012), *Kształtowanie kapitału relacyjnego w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Danielak W. (2014), *Współdziałanie z perspektywy relacji międzyorganizacyjnych*, w: Ślusarz B., Wyrwa J. (red.), *Współczesne problemy rozwoju regionalnego*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze”, PTE, Zielona Góra.

Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy przy współpracy merytorycznej Microfinance Centre, Pentor, maj 2010.

Grabowska M., Drygas M. (2010), *Determinanty sukcesu przedsiębiorstw*, Konferencja Innowacje w Zarządzaniu i Inżynierii Produkcji, publikacja pokonferencyjna.

Grunert K.G., Ellegard Ch. (1992), *The Concept o KeySuccesFactors: Theory and Method*, MAPP Working Paper, no. 4, October, <http://pure.au.dk/ws/files/32299581/wp04.pdf>, (dostęp: 30.09.2016).

Klonowska-Matynia M., Stasiukiewicz I. (2015), *Analiza kluczowych czynników sukcesu jako metoda oceny pozycji spółki w sektorze*, „Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych”, nr 19, http://zeszyty.wne.tu.koszalin.pl/images/wydawnictwo/zeszyty/19/PL/08a.%20Klonowska_Stasiukiewicz%20art.pdf, (dostęp: 06.10.2016).

Kruczkowska D., Greszta M. (2014), *Efektywne zarządzanie i komunikacja działań społecznych firm w Modelu LGB*. As biznesu – odpowiedzialne relacje w biznesie, nr 10. Stowarzyszenie Centrum Promocji i Rozwoju Inicjatyw Obywatelskich PISOP, Poznań.

Lisowska R., Szymańska K. (2013), *Determinanty rozwoju przedsiębiorczego małych i średnich przedsiębiorstw w województwie łódzkim*, w: Matejun M., Szymańska K. (red.), *Perspektywy rozwoju przedsiębiorczości w warunkach niepewności i ryzyka*, Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź.

Matejun M. (2007), *Wewnętrzne bariery rozwoju firm sektora MSP*, w: Lachiewicz S. (red.), *Zarządzanie rozwojem organizacji*, Tom II, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź, http://www.matejun.com/pubspl/2007_Marek_Matejun_Wewnetrzne_bariery_rozwoju_firm_sektora_MSP.pdf, (dostęp: 21.09.2016).

Matejun M., Motyka A. (2015), *Dynamika barier rozwoju w cyklu życia firm sektora MSP – wyniki badań monograficznych*, „Marketing i Rynek”, nr 05.

Matejun M. (2015), *Absorpcja wsparcia w zarządzaniu rozwojem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – podejście strategiczne*, „Zeszyty Naukowe”, nr 1194, „Rozprawy Naukowe”, Z. 483, Politechnika Łódzka, Łódź.

Możyłowski P. (2013), *Prawno-administracyjne bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w świetle opinii przedsiębiorców*, Przedsiębiorczość – Edukacja, file:///C:/Users/komputer/Downloads/1309-3926-1-PB.pdf, (dostęp: 12.09.2016).

Ołówko N. (2016), *Polityka podatkowa państwa a funkcjonowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, w: Pujer K. (red.), *Zarządzanie organizacją w turbulentnym otoczeniu*, Exante Wrocław.

Rusanen H., Halinen A., Jaakkola E. (2014), *Accessing resources for service innovation – the critical role of network relationships*, „Journal of Service Management”, vol. 25, no 1.

Skala A., Kruczkowska E., Olczak M. (2015), *Polskie Startupy. Raport 2015*.

Skawińska E., Zalewski R.I., Brzęczek T. (2011), *Ocena kapitału społecznego szkolnictwa przez jego reprezentantów w Wielkopolsce*, Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie, nr 9.

Skawińska E., Zalewski R.I. (2016), *Konkurencyjność – kluczowe czynniki sukcesu przedsiębiorstw XXI wieku*, Przegląd Organizacji, nr 3, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Warszawa.

Starczewska-Krzysztofek M. (2014), *Raport Curriculum Vitae małych i średnich przedsiębiorstw 2014 – finansowanie działalności i rozwoju*, Konfederacja Lewiatan, Warszawa.

Tarnawa A., Zadura-Lichota P. (2015), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013-2014*, Warszawa, https://badania.parp.gov.pl/images/badania/ROSS_2013_2014.pdf, (dostęp: 14.09.2016).

Tarnawa A., Węclawska D., Zadura-Lichota P., Zbierowski P. (2016), *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2015*, Warszawa, http://badania.parp.gov.pl/attachments/article/47866/Raport_GEM_Polska_2016.pdf, (dostęp: 12.09.2016).

Zagórska J. (2011). *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Administracyjno-prawne aspekty prowadzenia działalności gospodarczej*, PARP, Warszawa.

Żemigała M. (2007), *Společna odpowiedzialność przedsiębiorstwa – budowanie zdrowej, efektywnej organizacji*, Oficyna Wolters Kluwer business, Kraków.

Vladimir Davydenko, Doctor, Professor
Tyumen State University, Russia
Gulnara Romashkina, Doctor, Professor
Tyumen State University, Russia
Daria Lazutina, Associate Professor, PhD
Tyumen State University, Russia

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.103>

Structure and dynamics of the economy (Russia's case).

Evaluation of the economic forecast

Abstract

The research of this article is reinterpretation of the role of the Russian federal budget in the implementation of socio-economic policy of the country. Research question is based on the premise that a key moment of political and intellectual agenda is the future economic growth of the country, its quality, its sources and its progress rate. This article analysis the forecast of Ministry of Economic Development of Russia in the 2017-2019 (three scenarios – a basic, basic+ and target). The main idea is that the GDP growth rate (from the basic scenario) is too high and too optimistic: 2%. Neither the Economic Development Ministry, nor the Ministry of Finance of the Russian Federation explain such high rate. According to Rosstat, the 1Q 2017 GDP growth rate was only 0.5%. Current budgetary policy of cuts and accumulation of reserves leads to stagnation. The correlation analysis of the main components of the GDP were conducted (for the period 2006-2019). It turned out that the most important factor determining growth is internal consumption. The decline in real disposable income leads directly to the decrease in food and nonfood products sales. The reducing of income goes along with increasing of socio-economic differentiation. According to the data of Russia's budget for 2017-2019 years, there has been a decline in the share of spending on public administration, defense and public order in favor of the sectors that form the preconditions of growth. Russia falls into the trap of "long crisis". At low rates of economic growth, the state and society's resources are not enough to solve important social problems, to reduce poverty and to develop the infrastructure. There is not enough resources for technological production modernization. It influence a gradual loss of technological capacity, human capital, competitiveness decline, the ruble's exchange rate, and the destabilization of the payments' balance.

Keywords: GDP, forecast, development.

JEL COES: M1, M2.

Struktura i dynamika gospodarki (przypadek Rosji). Ocena prognoz gospodarczych

Abstrakt

Artykułu koncentruje się na reinterpretacji roli rosyjskiego budżetu federalnego w realizacji polityki społeczno-gospodarczej kraju. Przyjęto założenie, że kluczowym aspektem agendy politycznej i intelektualnej jest przyszły wzrost gospodarczy kraju, jego jakość, źródła i stopień postępu. W artykule analizuje się prognozę Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego Rosji na lata 2017-2019 (trzy scenariusze – podstawowy, podstawowy+ i docelowy). Główną ideą jest, że tempo wzrostu PKB (z podstawowego scenariusza) jest zbyt wysokie i zbyt optymistyczne: 2%. Ani Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego, ani Ministerstwo Finansów Federacji Rosyjskiej nie wyjaśniają tak wysokiego tempa. Według Rosstat, tempo wzrostu PKB w I kwartale 2017 wyniosło jedynie 0,5%. Obecna polityka budżetowa cięć i akumulacja rezerw prowadzą do stagnacji. Przeprowadzono analizę korelacji głównych składników PKB (w latach 2006-2019). Okazało się, że najważniejszym czynnikiem decydującym o wzroście jest konsumpcja wewnętrzna. Spadek realnych dochodów do dyspozycji prowadzi bezpośrednio do spadku sprzedaży artykułów spożywczych i artykułów nieżywnościowych. Zmniejszenie dochodów sprzyja zróżnicowaniu społeczno-ekonomicznemu. Zgodnie z danymi rosyjskiego budżetu na lata 2017-2019, nastąpił spadek udziału wydatków na administrację publiczną, obronę i porządek publiczny na rzecz sektorów, które stanowią wstępne warunki wzrostu. Rosja wpada w pułapkę "długiego kryzysu". Przy niskim tempie wzrostu gospodarczego zasoby państwa i społeczeństwa nie wystarczają do rozwiązania ważnych problemów społecznych, zmniejszenia ubóstwa i rozwoju infrastruktury. Nie ma wystarczających zasobów na modernizację produkcji technologicznej. Wpływa to na stopniową utratę zdolności technologicznych, kapitału ludzkiego, spadek konkurencyjności, spadek kursu rubla i destabilizację bilansu płatniczego.

Słowa kluczowe: PKB, prognozy, rozwój.

Introduction

We can observe recession in the Russian economy and this is the problem presented in this article. The dynamics of Russia's GDP is half-lower than the world's average rate that leads to an increase in the technological gap with rich countries (and as a consequence to the

gap in the living standard). The problem is exacerbated by the fact that in Russia the investment has been reducing for three consecutive years from 2014 to 2016. The paper discusses the main causes of the economic growth drivers' exhaustion. The first is the immense growth of the public sector. The second reason is the Ministry of Finance actions according to which investment support is not of the highest priority. Let it also be noted that the concern about the population income is not on the list of core values, discussed by senior management.

The aim of the study is to analyze the process of socio-economic and financial orders formation based on officially reported data in the context of power-oriented and political-cultural approaches. The hypothesis of the study includes several related statements. In Russia, there still exist discrepancies between the declared goals of overcoming the crisis and achieving the desired economic growth. On the one hand, the basic projections of the Russian government do not correspond to the tasks of achieving the required economic growth and of exit from the structural crisis. On the other hand, the declared goals of the Russian government do not correspond to the real data presented in the official projections. Contrary to the dominant point of view, the main risks of not achieving the basic projected parameters of Russia's social-economic development are not external (sanctions, oil price) but internal (institutions, priorities and the executive authorities' goals). Modern principles of the state economy support in Russia preserve its backwardness; the state representatives are not able to do anything productive to turn the emerging negative trend into a constructive direction.

In the article, the following methods and approaches were used to solve the problem: the analysis of statistical information, Russia's Ministry of Finance data, Russia's Ministry of Economic Development, Russia's Accounts Chamber. There were also used the methods of correlation, with the help of SPSS STATISTIC program (V23).

The article is devoted to the analysis of the Russian economy problems. The methodological base is the combination of political-cultural and power-oriented approaches. The discrepancies between the declared and real government priorities are shown on the examples of statistical data, analytical materials, structural analysis, Russia's budget dynamics and official forecasts. There was conducted the analysis of the state role in forming socio-economic and financial-monetary societal orders.

Bibliography review

The problem of the state's role in forming socio-economic and financial-monetary orders is studied according to different approaches. New institutional economic theory offers several mechanisms thankful to which the state's expenses and politics can have either positive or negative effect on economic growth. For example, according to the theory of endogenous growth, expenses on education, health, communication, housing, economic and transport infrastructures have a positive effect on economic growth (Aschauer 1990; Barro 1990; Romer 1990; Block 1990; Block 2010). Economic sociologists P. Evans and G. Rauch proved that the bureaucracy representatives "competence" has a positive effect on economic growth (Evans 1995). Basing on the idea that economic growth depends mainly on the quality of institutions ensuring the markets existence, property rights and low transaction costs D. North suggested a new approach to understand the process of economic change. He presented the way different societies come to different institutional infrastructure, which largely determines the trajectory of their economic development. According to A. Maddison, D. North, D. Wallis and B. Weingast the state also provides political stability, legal institutions, stable monetary system and secure reliable management (Maddison 1995; North, Wallis, Weingast 2011). Without these institutions economic actors will not make investment (Chandler, Amatori, Hikino 1997). Without the enumerated institutions, economic subjects will not make investment (Chandler, Amatori, Hikino 1997). Some economists suppose that investment in scientific research and development, support of high-risk projects and implementation of military expenses are effective. Moreover, the choice is not simply between "for" or "against" the state, but between "for" or "against" individual economic policy options that can support economic growth (Tyson 1992).

There is another opinion that do not accept the state intervention in the economics. It is noted that the state's activity in economics is illegitimate, that is the authorities try to maximize their share of the national income and thereby they take resources from the private sector (Buchanan 1997). These theories involve the question of how nations can achieve competitive advantages in the markets for their businesses (Dobbin, 2012, 2016; Kolodko, 2014; Cowen 2013; Ritchie, Lewis, Nicholls, Ormston 2013; March 2015; Temin, Vines 2015; Fligstein 2007, 2013).

Politico-cultural and power-oriented approaches offer a relatively new look at forms of stability and instability in modern market economies. Political and institutional stability in societies plays a huge role in their economic stability. In modern societies states are involved in both investing and in class conflict regulation. The state intervenes not only on the side of

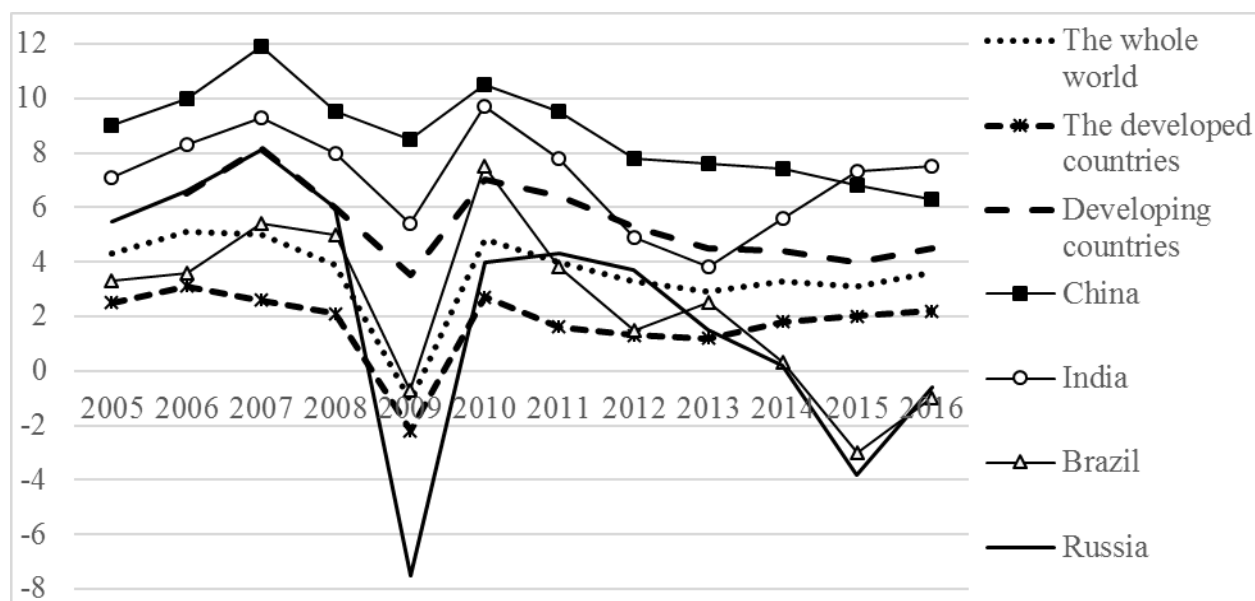
the capitalists, as suggested by the Marxists and Postmarxists (Burawoy 2001; Burawoy, Lukács 1992; Wright 2005). The state protects not only privileged groups of workers, according to institutional economists (Polanyi's 2002; Nureev 2015; Jessop 1990). Polanyi's tradition is valuable because it keeps our attention on the relations between states, their political structure and economy. Embedded autonomy factors are also significant as they re-contour the attitude of the state's representatives to economic development (Herschenkron 1962; Hannan, Freeman 1984; Evans 1995), when authority elite gets special significance (Voslensky 1991; Higley, Lengyel 2000). Their actual behavior allows to understand how there is solved the dualism whether the state is uniquely predatory in relation to the economy, or it is rational and benefits the people. Any analysis of the economics structure and dynamics performed in terms of politico-cultural and power-oriented approaches starts with the definition of conditions under which the relationship between the state and economics are mutually beneficial and productive. The initial path dependence (Hedlund 2015, p. 26), and structural inertia, influencing the change are also of importance (Hannan, Freeman 1984).

Institutional mechanisms as structural and cultural forms represent a codification of social relations and constitute a method of social regulation which serves to reproduce socio-economic relations and to stabilize the processes of societal savings. The economic system level captures the social mode of economic regulation, which is used by B. Jessop, and which is comfortable because it reflects the nature and the object of regulation (Jessop 1990; Jessop 1995). This important point also draws the attention of J. Kaźmierczyk (2015). The mode of societalization at the level of societal paradigm (Lapin 2005; Tickell, Peck 1992) relates to the processes of societal regulation that go beyond the economic system. There are meant the models of mass integration and social cohesion based on the universality of ideologies, values, life styles and mentality. The regime of societal accumulation and the method of societal regulation shape the way of this society's development. The basis of the institutional order is the active role of the state and comprehensive social compromise. Historical examples of national governments of different ideological orientation are de Gaulle in France, the Labour party in England, Christian Democrats in Germany who made great efforts to compromise and provide economic growth and rising living standards through the implementation of the "welfare state", the Keynesian model of demand management and control over the employment relationships (Harvey 1989; Lash, Urry 1987; Stevenson, Burawoy, Skocpol 1985). Neo-institutional realism explains the continuity of the politics by the organizational characteristics of the state. It is assumed that economic actions, social

norms related with them and institutions are immersed in the broad contexts of predictable relationships between economic agents, among which the most important role is performed by cultural and authority relations. Production, exchange, distribution, consumption of a product are associated with the development of information, production estimates, formation of identities, the generation and decoding of meanings. People borrow ready cultural scenarios prescribed scripts, develop conceptions of control to interpret what is happening and to explain their own actions (Radaev 2008, p. 76). Authority relations go through any economic system, and the essential character is “the inclusion of the criterion of authority control and disposal (Verfügungsgewalt) in the sociological concept of economic action” (Weber 1978, p. 67). The applied political-cultural and authority-focused approaches accept all the provisions.

The trajectory of Russia's development in the context of the world's economics

Power-oriented and political-cultural approaches reveal a broad range of key motives. In addition to economic interests, the agents' actions are structured by sociocultural and cultural-normative schemes, including ideal and practical standards of economic behavior, shared by customers, competitors and other subjects, and mandated by local and regional communities. There is also revealed the state's role, represented by bureaucrats, politicians and officials in the formation of socio-economic and financial-monetary societal orders. Figure 1 demonstrates the trajectory of the Russian economics' development, the economics of developed and developing countries and the economics of the whole world for the period of 2005-2016. The world economic growth rate began to fall simultaneously in 2010. In the same period Russia's economic trajectory also decreased. By 2016 over the past 10 years, the average annual growth rate of Russia's economics was 1.6% (Figure 1).

Figure 1. GDP growth rates in Russia and some chosen countries in 2005-2016 (%)

Sources: Russia and the World, 2016, pp. 14-18; Russia and the World, 2010, pp. 14-19.

As it follows from the projection for the 2017-2019 that is considered to be more realistic by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation (the base variant of the projection) by the beginning of 2020, the stagnation will have been continuing for 13 years (Official statements from the Russian Finance Ministry's website, 2016). In this projection by 2019 the oil price will grow to \$55 per barrel, and will not be set at \$40 for another three years, as it is noted in another version of the scrip (Table 1). The Russian economics' trajectory over the past decade was not entirely smooth. In different periods, it covers from the rise of oil prices to its collapse then the subsequent recovery and a new drop. But the average annual rate of the economics amounted to 1.6%, and its aggregate growth over the years is behind the world's one in 2.3 times. If we take 2010 as a starting point, eliminating the failure of 2009, then we can state that for all the second decade of the XXI century stagnation has been continuing. As the Russian economics rate of growth is below the world's average, the technological gap and the gap in living standards will at best be stable. Poorer but rapidly developing countries will try to reduce the gap from the leaders (Figure 1). If Russia doesn't change the economic development trajectory will shift closer to poor countries. There was conducted the analysis of the Russian elite actions. The highest level of the state's management is represented at meetings of the Russian government, which form key solutions to the country's development. The draft law "On the Federal budget for 2017, 2018 and 2019" was discussed on the 13th of October 2016 (Table 1) and was adopted as the basic variant of

Russia's socio-economic development projection. The parameters of it are presented in Table 1 and 2.

Table 1. The basic parameters of Russia's socio-economic development projection (year 2015 – fact, 2016-2019 – plan)

	2015	2016	2017	2018	2019
GDP, billion rubles	80804,0	82815,0	86806,0	92296,0	98860,0
The rate of GDP growth, % to the previous year	-3,7	-0,6	0,6	1,7	2,1
The average price of Urals oil, \$/bbl.	51,2	41,0	40,0	40,0	40,0
The average annual exchange rate of the ruble to the US dollar, rubles per \$	60,7	67,5	67,5	68,7	71,1
The consumer price index in annual terms, %	12,9	5,8	4,0	4,0	4,0

Source: The explanatory note to the..., 2016.

According to 2015 and 2016, the Russia's GDP pace decreased by 3.7% and 0.7%. According to the basic variant of Russia's GDP projection in 2017-2019 there would be the growth of Russia's GDP rate at +0.6%, +1.7% and +2.1% correspondingly. However, the reasons for such dramatic change in the dynamics are not obvious. There continues the tendency of the ruble's weakening from 60.7 to 71.1 ones per dollar, which will positively affect the competitiveness of Russian goods. The decline in the average oil price comes along with the decline in the rate of inflation in Russia (Table 1). As noted by V. Gurevich, "the sudden weakening of the ruble amid moderated inflation in 2017-2019, reduced capital flows and stable oil prices is not quite well understood (among other projective innovations)," (Gurevich 2016, p. 3). There comes the conclusion that the Ministry of Economic Development assesses the current situation and immediate prospects of Russia in all respects much more optimistic than the independent experts (Akindinova, Kondrashov, Cherniavsky 2016; Aleksashenko 2016; Dmitriev 2016). The main characteristics of the Federal budget, which are formed in accordance with the basic variant of socio-economic development projection, are presented in Table 2.

Table 2. The main characteristics of the federal budget (year 2015 – fact, 2016-2019 – plan)

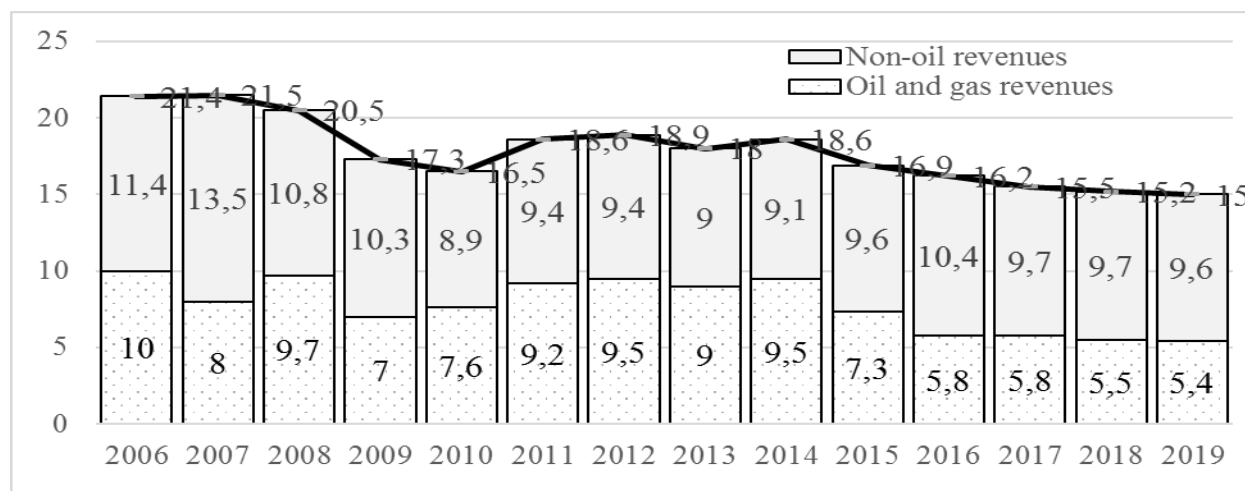
	Billion rubles					In % of GDP				
	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
Revenues	13659	13369	13437	13989	14825	16,9	16,1	15,5	15,2	15,0
Including										
Oil and gas	5863	4778	5029	5133	5370	7,3	5,8	5,8	5,5	5,4
Non-oil and gas	7797	8591	8408	8856	9455	9,6	10,4	9,6	9,6	9,6
Expenses	15620	16403	16181	15978	15964	19,3	19,8	18,6	17,3	16,1

Deficit (-) Surplus (+)	-1961	-3034	-2744	-1989	-1139	-2,4	-3,7	-3,02	-2,2	-1,2
Non-oil and gas deficit	-7823	-7812	-7773	-7122	-6509	-9,7	-9,4	-9,0	-7,7	-6,5

Source: Explanatory note to the draft..., 2016.

In 2017-2019 there is projected the decrease of federal budget revenues from 16.1% of GDP in 2016 to 15.0% of GDP by 2019. That will happen due primarily to the dynamics of oil and gas revenues, which will be reduced from 5.8% of GDP in 2016-2017 to 5.4% of GDP by 2019 (http://minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budj_rop, (access: 25.10.2016)). There is projected a steady volume of non-oil and gas revenues not below 9.6% of GDP, which corresponds to 2015. The notable increase of non-oil and gas revenues in 2016 (up to 10.4% of GDP) is a consequence of the expected additional revenues from the partial privatization of JSC “Rosneft”. According to the draft of the federal budget (Table 2) in 2017 the revenues of the federal budget will be reduced to 15.5% of GDP compared to 16.1% of GDP, expected by the end of 2016, and then by 2019 it will be reduced to 15.0% of GDP (Figure 2). In the medium term, despite the low forecast oil prices, oil and gas revenues will continue to provide more than a third of Federal revenues. In conditions of low oil prices, a key issue is the replenishment of budget revenues. Reduction of Federal budget revenues becomes the factor of decrease in federal budget revenues in general, expected from 33.3% of GDP in 2016 to 32.7% of GDP in 2017 and 32.3% of GDP in 2019. The draft budget projects the increase of non-oil and gas revenues in 2017-2019; this will be based on the growth of domestic production and import (primarily from value added tax, that is about one third of the Federal budget revenues).

Figure 2. The dynamics of the Federal budget revenues, % of GDP



Source: Explanatory note to the draft..., 2016; The project of the main characteristics..., 2016.

The analysis of the Russia's economic development scenario parameters

Component analysis of the basic economic development scenario parameters shows that the oil and gas portion of the revenues is at great risk. The structure of GDP growth in 2018-2019, contains significant contradictions, which lead to overestimation of GDP. The dynamics of more GDP components corresponds to lower growth rates. In 2018 the basic scenario projects the contribution of final consumption expenditure in the amount of 0.3 p.p., of gross fixed capital formation in the amount of 0.3 p.p., of goods and services exports in the amount of 0.6 p.p., of goods and services imports in the amount of minus 0.5 percentage points. These factors in sum are explained by the economics growth in 2018 by 0.6-0.7% versus 1.7% as projected in the basic scenario by the Russian Ministry of Economic Development (Table 3). In the official projection of the Ministry of Economic Development in 2018-2019, higher GDP growth is mainly explained by the positive contribution of the factor "changes in reserves" (Table 3, Figure 2). It is meant that the production growth in the framework of the business cycle theory reflects economic agents' expectations about future demand. The Ministry of Economic Development projects poor correlation between the dynamics of reserves and the economic logics, and this dynamics is too optimistic that it is best seen from the indicator "The share of reserves changes in GDP", which is the derivative to the indicator "Contribution of reserves to GDP growth". In the basic projection scenario by the Russian Ministry of Economic Development the share of reserves changes in GDP is rising from 1.2% in 2017 to 2.6% in 2018 and 4.2% in 2019 (Figure 2).

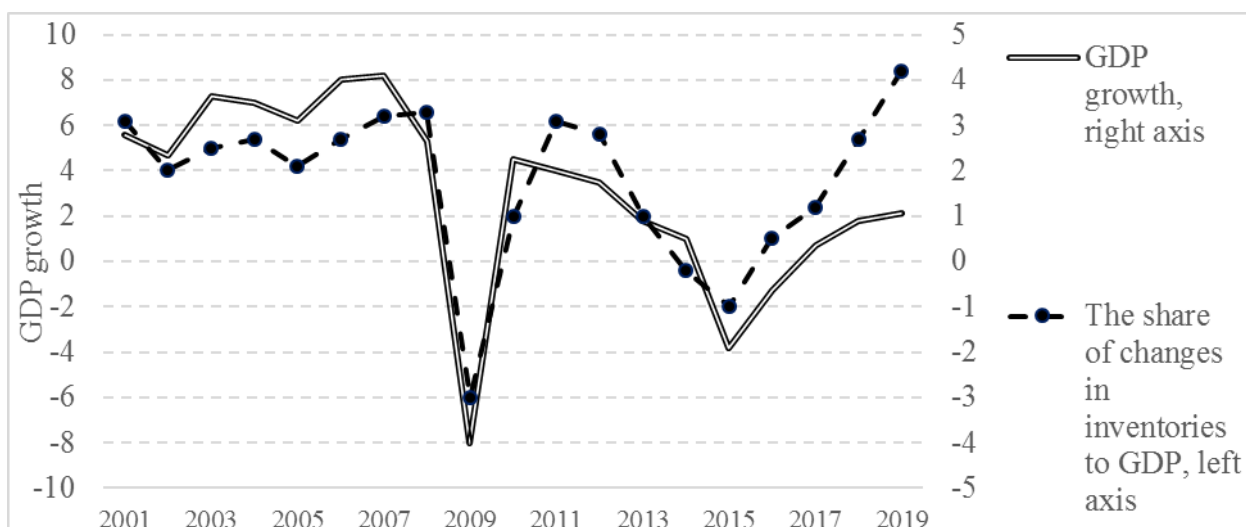
Table 3. Federal budget revenues and GDP growth structure in the basic projection scenario by the Russian Ministry of Economic Development, the parameters of revenue growth (year 2015 – fact, 2016-2019 – plan)

		2015	2016	2017	2018	2019
Total revenues, (1)+(2)		16,9	16,2	15,5	15,2	15
Oil and gas revenues	(1) Oil and gas	7,3	5,8	5,8	5,5	5,4
	Tax on extraction of mineral resources	3,9	3,4	3,8	3,7	3,6
	Export duties	3,3	2,4	2	1,9	1,9
Non-oil and gas revenues	(2) Non-oil and gas	9,6	10,4	9,7	9,7	9,6
	Tax on organizations' income	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
	VAT on goods sold in Russia	3	3,2	3,3	3,5	3,6
	VAT on goods imported into the Russian territory	2,2	2,3	2,3	2,3	2,3
	Excise duties on goods manufactured in the Russian territory	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9
	Excise duties on goods imported into the Russian territory	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	Import duties	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
GDP growth, % from the previous year		-3,7	-0,6	0,6	1,7	2,1
Contribution to GDP growth, PP	The final consumption expenditure	-5,4	-2,3	0	0,3	0,7
	Gross fixed capital formation	-1,6	-0,8	-0,1	0,3	0,4
	Change of reserves	-1,8	1,3	0,9	1,1	1,2
	Export of goods and services	1	-0,1	0,5	0,6	0,2
	Import of goods and services	5,4	1,2	-0,7	-0,5	-0,5
Change of reserves, % of GDP		-1,1	0,4	1,2	2,6	4,2
Parameters of revenue growth, % to the previous year	Retail trade turnover, %	-10	-4,6	0,6	1,1	1,8
	The volume of paid services, %	-2	-0,5	0,7	1,3	2
	Real disposable revenues	-4,3	-5,6	0,2	0,5	0,8

Source: Explanatory note to the draft..., 2016; The project of the main characteristics..., 2016.

In the end there appear two serious problems. First, the value of reserves change shares in GDP for 2019 is the highest since 2001, that is higher than in the periods of rising and high oil prices and high economic growth. Second, an unprecedented large share of reserves changes in GDP in 2018-2019, does not correspond with the current economic dynamics. From the data of 2001 and further it becomes evident that the reserves changes share in GDP is usually about half the rate of GDP growth for the same year (Figure 2). That means that in the basic projection, the share of reserves changes in GDP is 3 times exaggerated in 2018, and 4 times in 2019.

Figure 3. GDP growth and the reserves changes in the basic projection scenario by the Russian Ministry of Economic Development



Source: Explanatory note to the draft... 2016; The project of the main characteristics... 2016.

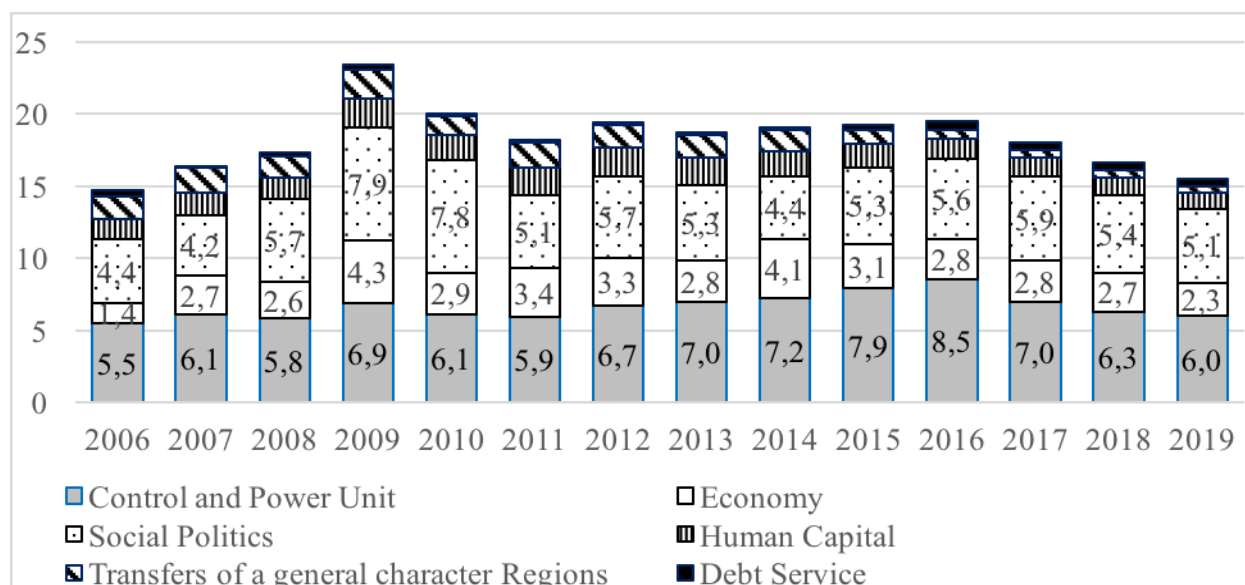
Thus, we need to substantially reconsider and understand in details what positive effect the “reserves changes” factor has on the “reserves” of economic growth in the framework of the business cycle theory. Apparently, this is the key conclusion from the basic projection of the Ministry of Economic Development, which is to be verified both theoretically and empirically basing on the preceding dynamics of the time series. Moreover, it is necessary to pay attention to the incorporated in the projection pace of recovery in consumer demand (retail trade turnover and the dynamics of paid services) that rely on a much more moderate pace of recovery in real disposable population revenues (the last section of the Table 3). After a sharp decline of retail trade turnover it is not clear how to plan its growth when that the majority of Russian people do not have savings and any opportunities to increase consumption.

The main points of the Russia’s budget expenditure are shown in Figure 4. This projection on the growth of incomes and consumer expenses in the Ministry of Economic Development basic scenario along with the expected production increase in reserves implies the growth in consumer optimism and activity in conditions of protracted real incomes stagnation. This assumption is too optimistic considering the fact that many Russians do not have savings and, hence, are not able to increase consumption, without relying on revenue growth.

Federal budget expenses in the 2017-2019 are formed in the framework of the budget rules. In the medium term, it is expected to resume the implementation of budget rules to weaken the budget system sensitivity to the volatility of world oil prices. According to preliminary estimates, the new edition of the budget rules will become fully effective from

2020, while the years 2017-2019 are announced as a transition period because of the need to avoid too rapid compression of expenses to the level envisaged by the concept of new budget rules.

Figure 4. The Federal budget expenses, % GDP



Source: The project of the main characteristics..., 2016.

The Russian Ministry of Finance suggested to determine the highest volume of the Federal budget expenses in 2020 as the sum of three components. They are: (1) the basic volume of oil and gas revenues calculated at the basic price of “Urals” oil \$40/bbl. and the basic ruble exchange rate; (2) the volume of non-oil and gas revenues, calculated in accordance with the basic medium-term projection of the Russian Ministry of Economic Development; (3) debt servicing costs. Moreover, in case the estimated contingency fund amount on January, 1 of the first planned year falls below the level of 5% of GDP, the highest volume of the reserve budget use for the next budget year may not exceed 1% of GDP and, on this basis, the maximum amount of the cost is adjusted. Such rules are focused on reducing the impact of oil prices fluctuations on domestic prices and exchange rate, and budget policy deals with the objectives of monetary regulation. In conditions when the first and the third components of the formula are acyclic, the second is procyclic and there is no deficit, the active budget policy is impossible (Sokolov 2016, p.p. 9-10). The draft main directions of budget policy as well as the draft Federal budget suggest the reduction of the budget expenses in 2017 to 36.2% of GDP, versus 37.3% of GDP in 2016 and 33.5% of GDP in 2019 spending policy of the Russian Federal budget assumes a continued reduction of its participation in the financing of health care. Relative to GDP there will continue the reduce of overall expenses on education from 3.7% of GDP in 2016 to 3.6% in 2017 and 3.5% in 2019. Therefore, their

level will further shift from the levels typical for developed countries (4.5% of GDP on average in the OECD), to the levels characteristic to developing countries.

The cost of human capital in 2017-2019 will be connected with the capacity of regional budgets and mandatory health insurance (MHI). The total volume of health care financing in 2016 is expected to reach about 2 950 billion rubles, or 3.6% of GDP, against 3.9% of GDP given in the Main directions of the budget policy. Keeping in mind that in 2015 the regions were given 706 billion rubles for health expenses, it is difficult to expect that in 2017-2019 there will be the possibility to fund these expenses at the level of 1.3-1.4 trillion rubles required to bring the total amount of health expenses to 3.9-4.1% of GDP per year. Thus it follows that at the level of the budget system there will not be any move to the sectors that form human capital (Akindinova, Kondrashov, Cherniavsky 2016, pp. 25-26).

Ways of going out of economic stagnation are known. For long-term growth support there is need to move into the real sector (investments in infrastructure, technology development) and into the public sector, implying the expenses shift in in favor of health, education, and science. But it seems unlikely that this task is on the agenda of modern Russia. Let it be noted that on the 1st of December 2016 the president of Russia has addressed to the Federal Assembly with the annual message (The Message of the Russian President, Vladimir Putin to the Federal Assembly December 1, 2016), which instructed the government to develop a set of measures to accelerate economic growth. There were reviewed the planned expenses of the Russian federal budget according with the functional classification of 2015-2019. These plans contain some positive changes in the structure of expenses. In particular, it is planned to reduce defense and social spending. However, expenses on health and education are also reduced as a share of GDP (http://minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budj_rop, (access: 25.10.2016)).

There was conducted the correlation analysis, and the results are shown in Table 4. The dataset was formed according to the Table 3 (2006-2019). Indicators that didn't have significant effect on the parameters of the projection are not mentioned in the table. In the columns of Table 4 there are shown the numbers of variables corresponding to the rows. In Russia the situation with budget revenues and GDP growth is such that these projections are not connected with such crucial parameters as "Goods and services export", "Real disposable income", "Mineral extraction Tax (MET)". Moreover, the policy of raising export duties negatively affects the economic dynamics (Table 4, line 14). But, there may be an inverse relationship, when the government responds to the income reduction by raising export duties.

The Russian government actually continues to base their projection on "pumping" the population's purchasing abilities, starting by this the flywheel of hyperinflation again. This is confirmed by the fact that the most important factor determining growth, is the population's expenses. The population's expenses in total are reflected in the indicators: retail trade turnover (0,761**), the volume of paid services to the population (0,764**) and final consumption expenses (0,766**) (in brackets there is shown the Pearson correlation coefficient with the index "1". The rate of GDP growth, % to the previous year"). The reserves dynamics is most closely connected with the parameters "the volume of paid services and VAT on goods imported into the Russian territory, % of GDP" (0,756**). In turn, the annual consumer price index is negatively related to the GDP growth (Table 4, line 4).

Table 4. Fragments of the Pearson Correlation matrix between the main components of the Ministry of Economic Development basic projection (2006-2019)

Pearson Correlation	1.	4.	5.	6.	8.
1. The rate of GDP growth, % to the previous year	1	-0.742*	0.761**	0.764**	0.766**
2. The average price of Urals oil, \$/bbl.	-0.723*	0.773**	-0.704*		-0.724*
3. The average annual exchange rate of the ruble to US dollar, rubles/\$.		-0.742*	0.715*	0.740*	0.734*
4. The annual consumer price index, %	-0.742*	1	-0.746*	-0.677*	
5. Retail trade turnover, %	0.761**	-0.746*	1	0.766**	
6. The volume of paid services, %	0.764**	-0.677*	0.766**	1	
8. The final consumption expenses, %	0.766**				1
11. Goods and services import, %	-0.747*	0.774**	-0.760**	-0.716*	-0.767**
12. Reserves changes, % of GDP	0.731*		0.671*	0.756**	0.672*
14. Export duties, % of GDP	-0.763**	0.766**	-0.764**	-0.741*	-0.771**
15. Tax on organizations' profit, % of GDP			0.721*	0.675*	0.676*
16. VAT on goods sold on the Russian territory, % of GDP	0.751**		0.724*	0.761**	0.724*
17. VAT on goods imported into the Russian territory, % of GDP	0.673*	-0.767**			0.667*
18. Excise duties on goods manufactured in the Russian territory, % of GDP	0.756**	-0.744*	0.775**	0.745*	0.774**

Note: In Table 4 there are suppressed cell values which do not have significant correlation, that is, Sig. (2-tailed) > 0,1. The high significance of correlation (**) is when Sig. (2-tailed) < 0,01. If the latter is not performed, the low significance of correlation (*) includes cases for which Sig. (2-tailed) < 0,1.

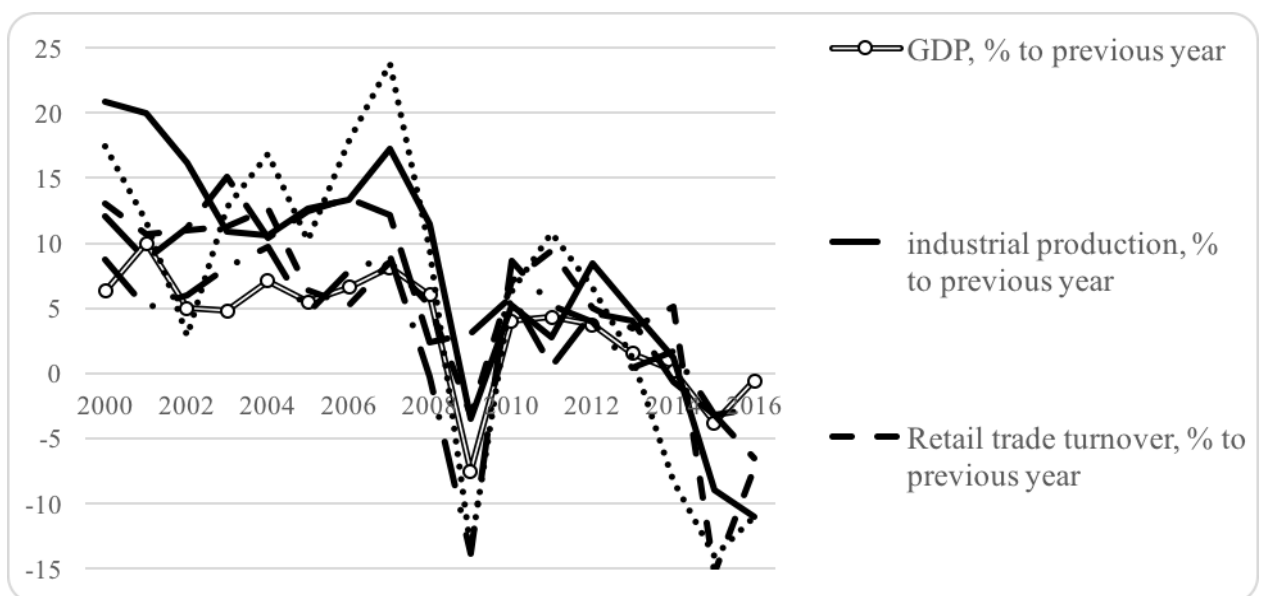
Source: The materials of the Russian State Committee of Statistics (2016).

Thus, as it was expected, the crucial for economic growth is the population income dynamics (Figure 5). In Russia, the decline in real disposable income leads directly to the decrease in food and nonfood products sales, as the population's cash savings are very small.

The reducing of absolute income goes along with increasing socio-economic differentiation. There grows the layer of low-income and poor people. Rich Russians are about 20% of the total, and they prefer to accumulate funds in financial assets mainly in bank deposits. The growth of inequality causes dangerous problems of social polarization. In limited financial conditions and slow economic recovery, only minimal social obligations are provided, according to the Ministry of Economic Development projections for the next three years (On the Federal budget for 2017, 2018 and 2019).

After a long recession the Russian economics returns to long-term stagnation, fully shown in 2014, and it seems like the population gets used to life "at the bottom" (Figure 5). Thus, Russia falls into the trap of "long crisis". At low rates of economic growth, the state and society's resources are not enough to solve important social problems, to reduce poverty, to develop the infrastructure. There is not enough resources for technological production modernization, which may lead to a gradual loss of technological capacity, human capital, competitiveness decline, the ruble's exchange rate, and the destabilization of the payments' balance. Based on the data from the Ministry of Economic Development basic projections, the majority of the Russian economics main indicators remain below the levels of 2013.

Figure 5. The dynamics of the Russian population's income in 2000-2016, in % to the previous year in comparable prices



Source: The materials of the Russian State Committee of Statistics (2016).

The growth potential for the Russian economics today is 3.5-4% per year, and, therefore, the key question about the prospects for 2017 is: whether the Russian government will be able to release this potential or at least its significant part or not (Aleksashenko 2016). It should be emphasized that the state was not only able to protect the rights proclaimed by itself, but also

it stepped on the path of their systematic violation. The lack of reliable institutional guarantees of civil society led to the growth of all levels of authorities' arbitrariness. The deviation from legal norms became a kind of behavior norm itself. There increased the gap between the declared, desired and implemented freedom. All these events created the preconditions for the society's criminalization, and for the establishment and development of unlawful liberty. Today, the Russian society is farther from the Western institutional legal freedom than it was even before the reforms in 1990-ies.

Insights

By the end of 2016, the Russian economics was able to reach an equilibrium state, adapting to the decline in oil prices and financial sanctions. The new market equilibrium costed the Russian economics high price. Private consumption in the last two years has fallen by approximately 15%, while investment – by more than 10%. Russian economics has avoided the Venezuelan scenario, and, if there is no political alteration, the growth direction is of great probability. For this there is need to restore private consumption and investment. The official data analysis of the Russian budget showed that the current structure and the current trends do not correspond to the requirements for long-term sustainable economic growth.

The Ministry of Economic Development, expressing the overcoming of investment recession and being interested in the redirection of these development funds, prefers not to discuss the real issues that hamper investment activity in Russia. Among the main obstacles, there are distrust to the judicial and law enforcement system, which is unable to provide businessmen with the protection of property rights, and continuing economic sanctions from the Western countries. Russia's economics is suppressed by high percentage of the Central Bank refinancing rate, hard budget, high tax burden, increasing administrative costs. Sharply increasing concentration of subjective decisions risks also closes growth opportunities. Another reason for stopping the Russian economic growth is the deadlock development model of 2000-s, when its basis was raw material orientation and dominance of state companies headed by people close to the highest level of government. Modern economic situation in Russia on the world map has changed, and the subsequent stagnation will continue to reduce the Russian share in the world economics and to increase the gap in living standards with developed countries. If there wouldn't be any reforms by 2020 Russia will have a chance to get into the group of countries that are characterized by three features: the technology of the

previous generation; low human capital; low life expectancy; along with ineffective “privatized from the inside” state.

Ahead of elections in 2018, the Russian President instructed to prepare a plan of actions to increase economic growth rates above the world average. The new strategy, which is being prepared by the group chaired by A. Kudrin, should be ready by the summer of 2017. The government did not adopt the previous version, the “Strategy-2020”, officially. However, informally “Strategy-2020” is a kind of a benchmark, and by 2016 it was executed at less than 30% (Dmitriev 2016). It seems that if the task for implementation of a cardinal institutional program of economic action would not be set, the recovery prospects of Russia's economic growth may be doubtful.

The work confirmed the hypothesis of the study, that in Russia there still exist discrepancies between the declared goals of achieving the desired economic growth and the real actions of authorities. The objectives stated by authorities do not correspond to the real data presented in the official forecasts. It is shown that the main risks for not achieving the basic parameters of the forecast of social and economic development submitted by the Russian government until 2020, are internal, reproduced at the level of institutions, priorities and objectives of the executive authorities.

Discussion of results and conclusions

The complexity of the socio-economic tasks means that economic decisions must be complexity. The baseline scenario of the forecast shows that the development of the Russian economy is under pressure of external factors. The baseline scenario has the status of a conservative and does not provide a radical change of model of economic development. This restoration should occur at a fairly low level of oil prices.

The target scenario is focused on a favorable transition of the Russian economy to the investment model of development, which involves reducing costs for business and restrained growth in consumer spending in the first years of the forecast period. Economic growth in the target scenario should contribute to improving the business climate; an active investment policy should also lead to higher annual average growth rate of investment to 5.2% per year in 2017-2019, what should happen due to the rapid growth of private and infrastructure investment.

The analysis of the real implementation of the budget of the Russian Federation and the awareness of possible inertial trend leads to the following conclusions:

1) hypotheses are clearly confirmed; in particular, the Russian budget bypasses key investments in human capital: government spending (2012-2016) on education in real terms has decreased by 22.6%, health decreased by 25.3%;

2) the basic idea of this article is that the planned budget was formed on assumptions which do not adequately reflect an objective Russian reality. The Russian government currently has the ability to improve them, that is, to bring the budget in line with the real economic situation. The Ministry of Finance revised the revenue plan of 2017 and proposed increase of budget expenditures. The cost structure worsens;

3) the revival of investment activity, which was based on the Ministry of Economic Development budgeting in the 2017-2019 is impossible. The companies are left a small number with investment resources due to high interest rates, low profitability of their own activities and low solvent demand of the population;

4) at the present time, it is common that the strategic objectives of development of Russia could be realized only with the comprehensive modernization of the economy, government social policy and law enforcement. Part of these problems is beyond the competence of the government. Key factors of the main problems of the Russian economy are political competition, freedom of media, independent, honest and fair courts. However, it is not so much economic as political issue in Russia.

The work was supported by the Russian Foundation for Humanities Fund, a project No. 16-030-00500. Tyumen State University.

References

Akindinova N., Kondrashov N., Cherniavsky A. (2016), *Thirteen ways to carry out budget consolidation. Comments on the state and business*, The Institute "Development Center" NRU "Higher School of Economics", pp. 12-29.

Aleksashenko S. (2016), *The desired and the possible: what can be done with the Russian economy in 2017*, RBC 27 Dec 2016.

Aschauer D.A. (1990), *Public investment and private sector growth*, Economic Policy Institute, Washington DC.

Barro R.J. (1990), *Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth*', "Journal of Political Economy", vol. 98, pp. 103-125.

Block F. (1990), *Postindustrial possibilities: A critique of economic discourse*, University of California Press.

Block F. (2010), *Revising state theory: Essays in politics and postindustrialism*. Temple University Press.

Buchanan J. (1997), *Compositions*. Per. from English. Series: "Nobel laureates in Economics", vol. 1, Fund Economic Initiatives; CH. ed. Count, Nureyev RM, Moscow, Taurus Alfa.

Burawoy M., Lukács J. (1992), *The radiant past: Ideology and reality in Hungary's road to capitalism*, University of Chicago Press, Chicago.

Burawoy M. (2001), *Neoclassical Sociology: From the End of Communism to the End of Classes*¹, "American Journal of Sociology", no. 106 (4), pp. 1099-1120.

Chandler A., Amatori E., Hikino T. (1997), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge University Press, Cambridge.

Cowen T. (2013), *Average is over*. Dutton Adult.

Dmitriev M.E. (2016), *Analysis of the factors affecting implementation of strategic planning documents at the top level, Analytical report*. Saint-Petersburg, <http://polit.ru/media/files/2016/12/27/Report-on-strategy.pdf>, (access: 25.10.2016).

Dobbin F. (2016), *Comparative and historical approaches to economic sociology*, "Economic Sociology", no. 17(3).

Dobbin F. (2012), *Forging industrial policy: the United States, Britain and France in the railway industry*, "Economic Sociology", no. 13(5).

Evans P.B. (1995), *Embedded autonomy: states and industrial transformation*, vol. 25., Princeton University Press, Princeton, New York.

Explanatory note to the Federal draft law On the Federal budget for 2017, 2018 and 2019, <http://government.ru/activities/selection/301/25074/>, (access: 25.10.2016).

Fligstein N. (2007), *The state, markets, and economic growth*, "Economic Sociology", 8(2).

Fligstein N. (2013), *The architecture of markets: an economic sociology of capitalist societies of the XXI century*, "Economic Sociology", no. 14(3).

Gurevich V. (2016), *Monitoring of Russia's Economic Outlook. Trends and Challenges of Socio-Economic Development*, no. 16 (34).

Hannan M.T., Freeman J. (1984), *Structural inertia and organizational change*. "American Sociological Review", pp. 149-164.

Harvey D. (1989), *The postmodern condition: An enquiry into the origins of cultural change*, Blackwell.

Hedlund S. (2015), *Invisible hands, Russian experience and social science. Ways of explaining the system failure*, State University Higher School of Economics, Moscow.

Herschenkron A. (1962), *The approach to European industrialization: a postscript. Economic Backwardness in Historical Perspective*, Harvard University Press, pp. 355-64.

Higley J., Lengyel G. (2000), *Elites after state socialism: Theories and analysis*. Rowman & Littlefield.

Jessop B. (1990), *State theory: Putting the capitalist state in its place*, Penn State Press.

Jessop B. (1995), *The regulation approach, governance and post-Fordism: alternative perspectives on economic and political change?*, "Economy and Society", no. 24(3), pp. 307-333.

Kaźmierczyk J. (2015), *Konsensus Poznański i Konsensus Azjatycki – jak daleko do Konsensusu Waszyngtońskiego? Analiza porównawcza. Pierwsze spostrzeżenia*, in: Pietraszkiewicz K. (ed.), *Sektor finansowy: stymulatory i zagrożenia rozwoju*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, pp. 222-239.

Kolodko G.V. (2014), *Whither the world: political economy of the future*, Moscow, Magistr.

Lapin N.I. (2005), *Antroposocietal approach: the methodological grounds of sociological measurement*, "Questions of Philosophy", (2), pp. 17-29.

Lash S., Urry J. (1987), *The end of organized capitalism*, University of Wisconsin Press.

Maddison A. (1995), *Explaining the economic performance of nations*, Book.

Marsh P. (2015), *A new industrial revolution. Consumers, globalization and the end of mass production*, Publishing House of the Gaidar Institute, Moscow.

North D., Wallis D., Weingast B. (2011), *Violence and social orders. A conceptual framework for interpreting recorded human history*, Publishing House of the Gaidar Institute, Moscow.

Nureev R.M. (2015), *Development Economics: models of establishing market economy: Textbook*, "Bulletin of the Center for international education of Moscow State University, Philology. Cultural studies. Pedagogy. The technique", (4), pp. 49-54.

Official statements from the Russian Finance Ministry's website: http://minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budj_rop/, (access: 25.10.2016).

Polanyi's K. (2002), *Economics as institutionally formed process*, "Economic Sociology", no. 3(2).

Radaev V.V. (2008), *Economic Sociology*, Ed. House State. University – Higher School of Economics, 2nd ed. , Moscow.

Ritchie J., Lewis, J., Nicholls C.M., Ormston R. (eds.) (2013), *Qualitative research practice: A guide for social science students and researchers*, Sage.

Romer P. (1990), *Endogenous Technological Change*, “Journal of Political Economy”, vol. 98, pp. 79-102.

Russia and the World: 2010. Annual Forecast: Economy and Foreign Policy Project leads. A.A. Dynkin, V.G. Baranovskii, IMEMO RAN, 2010, Moscow.

Russia and the World: 2016. Annual Forecast: Economy and Foreign Policy Project leads A.A. Dynkin, V.G. Baranovskii, IMEMO RAN, 2016, Moscow.

Sokolov I. (2016), *Federal budget for 2017-2019: what they say, its basic parameters, Monitoring of the economic situation in Russia. Trends and challenges for socio-economic development*, no. 16 (34), pp. 6-14.

Stevenson P., Burawoy M., Skocpol T. (1985), *Marxist Inquiries: Studies of Labor, Class and States*, University of Chicago Press.

Temin P., Vines D. (2015), *The Economy without a leader. Why crumbled the world economic system and how to collect it*, Publishing House of the Gaidar Institute, Moscow.

The materials of the Russian State Committee of Statistics (2016), http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/, (access: 25.10.2016).

The project of the main characteristics of the federal budget 2017-2019, the calculations of the Institute “Development Center” (2016), The Russian Ministry of Finance, Ministry of Economic Development. Higher School of Economics, Moscow. <http://government.ru/activities/selection/301/25074/>, (access: 25.10.2016).

The report on the Russian economy. From recession to recovery. The 37th edition of the World Bank (2017), 64 p., <http://pubdocs.worldbank.org/en/383241495487103815/RER-37-May26-FINAL-with-summary.pdf>, (access: 22.6.2017).

Tickell A., Peck J.A. (1992), *Accumulation, regulation and the geographies of post-Fordism: missing links in regulationist research*, “Progress in Human Geography”, no. 16(2), pp. 190-218.

Tyson L. (1992), *Who is Bashing Whom. Trade Conflict in High-Technology Industries*, Washington DC, Institute of International Economics, 1992, no. 4(9).

Voslensky M.S. (1991), *Item. The ruling class of the Soviet Union*, Moscow, "Soviet Russia" joint. with MP "October".

Weber M. (1978), *Economy and society: An outline of interpretive sociology*, vol. 1, University of California Press, Berkeley.

Wright E.O. (2005), *Foundations of a neo-Marxist class analysis. Approaches to class analysis*, in: Wright E.O. (ed.), *Approaches to Class Analysis*, Cambridge University Press, pp. 4-30.

Yanina Dymitrowska, dr
Poznań University of Economics and Business

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.104>

Rola państwa prorozwojowego w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego krajów rozwijających się

Abstrakt

W literaturze przedmiotu zwracana jest uwaga na rolę jaką odegrała idea państwa prorozwojowego dla dynamicznego rozwoju „azjatyckich tygrysów”. Istotne jest dokonanie analizy rozwiązania systemowego, które przyczyniło się do sukcesu przywołanych gospodarek oraz ocena możliwości jego efektywnego zastosowania w krajach rozwijających się. Celem artykułu jest zatem ocena znaczenia systemu państwa prorozwojowego dla rozwoju gospodarczego krajów rozwijających się. W pierwszej części opracowania przedstawiono istotę państwa prorozwojowego – definicję, cechy charakterystyczne oraz główne założenia sposobu funkcjonowania. Następnie analizie poddano znaczenie państwa prorozwojowego dla rozwoju gospodarczego „azjatyckich tygrysów”. Są to bowiem kraje uznawane za prekursorów systemu. W ostatniej części artykułu dokonano oceny roli państwa prorozwojowego w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego krajów rozwijających się.

Słowa kluczowe: państwo prorozwojowe, kapitalizm prorozwojowy, rozwój gospodarczy, „azjatyckie tygrysy”, kraje rozwijające się.

The role of developmental state in the formation of socio-economic order of developing countries

Abstract

In the literature, attention is paid to the role a developmental state played in the dynamic development of the Asian Tigers. It is important to analyze the system solution, which contributed to the success of mentioned economies and evaluate its possible effective use in developing countries. The aim of the paper is, therefore, to assess the relevance of developmental state system for the economic development of developing countries. In the first part of the study, an idea of developmental state is going to be presented – definition, characteristics and the main assumptions of its' functioning. Then, the relevance of developmental state system for the economic development of the Asian Tigers will be examined while these are the countries considered to be precursors of the system. In the last part

of the paper, the role of developmental state in the formation of the socio-economic order of developing countries will be assessed.

Keywords: developmental state, developmental capitalism, economic development, Asian Tigers, developing countries.

JEL CODE: E02, E60, O11, O20, O50.

Wstęp

Pogłębiające się zróżnicowanie pod względem rozwoju gospodarczego pomiędzy współczesnymi gospodarkami rozwiniętymi oraz najbiedniejszymi krajami rozwijającymi się, stale nie rozwiązane problemy państw Trzeciego Świata, przerost znaczenia korporacji transnarodowych w gospodarce globalnej, brak sprawiedliwego handlu, intensyfikacja bezkompromisowej konkurencji na rynku międzynarodowym zaliczane są do głównych dylematów globalizacji. We współczesnych warunkach szybko postępującego procesu globalizacji kraje rozwijające się stają przed znacznym wyzwaniem. Z jednej strony nie mogą one pozostać poza systemem globalnym. Z drugiej natomiast nie posiadają wystarczających możliwości, aby efektywnie konkurować z przedsiębiorstwami międzynarodowymi. Kraje najbiedniejsze są więc często zmuszone do specjalizacji w wydobywaniu i eksporcie nieprzetworzonych surowców naturalnych, co z wielu powodów¹ nie jest dla nich korzystne. Jednocześnie znaczna liczba gospodarek rozwijających się nie posiada złóż surowcowych. Zatem identyfikacja luki na rynku globalnym jest dla nich jeszcze bardziej utrudniona. W takiej sytuacji tradycyjne ustroje gospodarcze opierające się na gospodarce wolnorynkowej oraz braku ingerencji państwa odnoszące sukcesy we współczesnych rozwiniętych gospodarkach kapitalistycznych nie koniecznie będą się sprawdzać.

Alternatywne rozwiązanie może stanowić idea państwa prorozwojowego. Ustrój ten został bowiem zastosowany z sukcesem w państwach rozwijających się zaliczanych do „azjatyckich tygrysów”². W literaturze przedmiotu zwracana jest także uwaga na inne dynamicznie rozwijające się gospodarki, w których występują pewne elementy kapitalizmu

¹ Przede wszystkim ze względu na występowanie „klątwy bogactwa” - zjawiska „osiągania gorszych wyników, w zakresie rozwoju gospodarczego i redukcji ubóstwa, przez państwa bogate w surowce naturalne w porównaniu z krajami, których zasobność w surowce jest znikoma” (Dymitrowska 2015, s. 31). Szerzej zob. w (Dymitrowska 2015).

² Do „azjatyckich tygrysów” (ang. *Asian Tigers*) zaliczana jest grupa czterech krajów azjatyckich: Korei Południowej, Singapuru, Tajwanu oraz Hongkongu, których wspólną cechą jest szybki rozwój gospodarczy w latach 60.-80. XX wieku (Kim 1988). Wymienione gospodarki klasyfikowane są jako tygrysy pierwszej generacji. Wyróżniane są także tzw. „młode azjatyckie tygrysy” (ang. *Tiger Cub Economies*) - pięć dominujących krajów Azji Południowo-Wschodniej (Malezję, Indonezję, Tajlandię, Wietnam i Filipiny), które uznawane są za tygrysy drugiej generacji.

prorozwojowego. Istotnym jest zatem przeprowadzenie szczegółowej analizy rozwiązania systemowego którym jest państwo rozwojowe oraz ocena jego roli w kształtowaniu układu społeczno-gospodarczego krajów rozwijających się.

Celem opracowania jest więc ocena znaczenia systemu państwa prorozwojowego dla rozwoju gospodarczego krajów rozwijających się³.

Artykuł składa się z trzech części poprzedzonych wstępem oraz podsumowanych zakończeniem. W pierwszej kolejności przedstawiono ideę kapitalizmu prorozwojowego oraz państwa prorozwojowego. Dokonano konceptualizacji pojęć, określono cechy charakterystyczne kapitalizmu prorozwojowego, a także główne założenia funkcjonowania państwa prorozwojowego. W drugiej części opracowania analizie poddano znaczenie państwa prorozwojowego dla rozwoju gospodarczego „azjatyckich tygrysów”. W końcowej części podjęto próbę oceny roli państwa prorozwojowego w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego krajów rozwijających się.

W artykule zastosowano przede wszystkim metody analizy porównawczej i opisowej. Szczegółową analizę literatury przedmiotu przeprowadzono na podstawie opracowań w języku polskim i angielskim. W celu wzbogacenia rozważań wykorzystano także dane statystyczne udostępniane przez organizacje międzynarodowe (między innymi Bank Światowy).

Istota państwa prorozwojowego

Państwo prorozwojowe (ang. *developmental state*)⁴ jest kluczowym elementem kapitalizmu prorozwojowego (ang. *developmental capitalism*)⁵, systemu gospodarczego który ukształtował się w krajach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej (przede wszystkim Tajwanie, Hongkongu, Singapurze oraz Korei Południowej) w latach 1960-1970. Pewne

³ Klasyfikacji krajów na rozwinięte i rozwijające się jest zagadnieniem znacznie utrudnionym. W literaturze przedmiotu nie istnieje uniwersalna, powszechnie przyjęta klasyfikacja krajów pod względem rozwoju. Biorąc pod uwagę problematykę podejmowaną w artykule oraz przyjęty cel badawczy, w ramach niniejszego opracowania grupa krajów rozwijających się oraz najmniej rozwiniętych rozumiana jest, zgodnie z klasyfikacją Banku Światowego (The World Bank 2017), jako grupa krajów o niższych średnich dochodach (ang. *Lower-middle-income economies*) oraz o niskich dochodach (ang. *Low-income economies*). Państwa te znajdują się bowiem na początku ścieżki rozwoju gospodarczego. Analiza rozwiązania systemowego, które mogłoby się przyczynić do sukcesu przywołanych gospodarek oraz ocena możliwości jego efektywnego zastosowania jest dla nich najbardziej istotna. Grupa państw o wyższych średnich dochodach (ang. *Upper-middle-income economies*), zdaniem Autora, powinna zostać poddana osobnej analizie.

⁴ Inne spotykane w literaturze nazewnictwo: państwo rozwojowe, m.in. (Castells 2009; Dymitrowska 2015).

⁵ W literaturze przedmiotu nazywany również kapitalizmem rozwoju państwowego (ang. *state development capitalism*).

cechy ustroju występowały natomiast już wcześniej, na przykład po II wojnie światowej w Japonii.

Pojęcie państwa prorozwojowego po raz pierwszy pojawiło się w opracowaniu Chalmersa Johnsona pt. *MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy* w roku 1982 (Johnson 1982). Autor, podejmując próbę wyjaśnienia japońskiego cudu gospodarczego⁶, przedstawił odmienny typ kapitalizmu, w ramach którego państwu przydzielona została bardziej istotna rola niż wyłącznie „stróża nocnego”. W czasie powojennym w Japonii prowadzono bowiem aktywną, pozytywną, długookresową politykę wspierania rozwoju gospodarczego za pośrednictwem szerokiego wachlarza narzędzi polityki gospodarczej (między innymi kredytów, przydziałów dewiz, ulg podatkowych oraz innych (Ząbkowicz 2006, s. 21)) z współistniejącym silnym i rozległym sektorem prywatnym. Jednocześnie w kraju udało się stworzyć system oparty na znacznej oraz efektywnej współpracy administracji państwowej, przede wszystkim gospodarczej (głównie przez MITI – Ministerstwo Handlu Zagranicznego i Przemysłu), z biznesem (za pośrednictwem rad przemysłowych oraz komitetów doradczych, często wchodzących formalnie w skład rządu) (Woś 2001, s. 185).

W latach 90. XX w. pojęcie państwa prorozwojowego zostało rozszerzone na inne kapitalistyczne państwa azjatyckie, przede wszystkim dynamicznie rozwijające się „azjatyckie tygrysy” (Woo-Cumings 1999). Sukces gospodarczy rozwijających się państw azjatyckich zwrócił uwagę badaczy na ideę państwa prorozwojowego oraz możliwości jego zastosowania w kontekście umożliwienia dynamicznego rozwoju gospodarczego przede wszystkim krajom rozwijającym się oraz najmniej rozwiniętym. We współczesnej literaturze przedmiotu ustrój kapitalizmu prorozwojowego analizowany jest głównie w kontekście kształtowania ładu społeczno-gospodarczego krajów rozwijających się.

Na podstawie analizy przeprowadzonych dotychczas badań państwo prorozwojowe scharakteryzować można jako grupę instytucji, mających na celu stworzenie warunków pozwalających państwu rozwijającemu się na przyspieszenie rozwoju gospodarczego poprzez aktywne wspieranie prywatnego sektora przemysłowego gospodarki w odbudowie technologicznej oraz ekspansji na rynki zagraniczne, jednocześnie umożliwiając społeczeństwu kraju uzyskanie korzyści ze wzrostu gospodarczego (Johnson 1982; Amsden 1989; Haggard 1990; Wade 1990; Leftwich 1994, 1995; Levi-Faura 2012; Dymitrowska

⁶ W latach 1960-1973 średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego w Japonii wynosiło 9,12% (obliczenie własne na podstawie (World Development Indicators 2016)).

2015; Szudy 2015). Ustrój kapitalizmu prorozwojowego jest modelem kapitalizmu⁷, w którym państwo odgrywa rolę stosunkowo niezależnego lub autonomicznego podmiot gospodarczego w istotnym stopniu ingerującego w gospodarkę. Państwo prowadzi politykę w charakterze zastępcy przedsiębiorcy oraz pełni znaczącą funkcję w rozwoju gospodarczym. Dążenie do dynamicznego, zrównoważonego oraz stałego rozwoju gospodarczo-społecznego jest podstawowym celem działania państwa prorozwojowego (Dymitrowska 2015, s. 81).

Manuel Castells (2009, s. 255) zwraca szczególną uwagę na fakt, że „państwo jest rozwojowe, gdy ustanawia jako zasadę swej legitymizacji zdolność wspierania i podtrzymywania rozwoju, jeśli przez rozwój rozumieć połączenie stałych wysokich wskaźników wzrostu gospodarczego i strukturalnej zmiany systemu produkcyjnego, zarówno na gruncie krajowym, jak i w jego stosunkach z gospodarką międzynarodową”. Podkreśla jednocześnie, że dla państwa prorozwojowego rozwój gospodarczo-społeczny nie jest celem, tylko środkiem pozwalającym na osiągnięcie pozycji konkurencyjnej w gospodarce globalnej, zaznaczenie interesów narodowych kraju na arenie międzynarodowej oraz ucieczkę z peryferii.

Podobną definicję przedstawia David Levi-Faura (2012 za Szudy 2015, s. 46) zwracając uwagę, że państwo jest prorozwojowe, jeżeli w sposób rzetelny i pełny oddania zobowiązuje się dążyć do umożliwienia jak najwyższego poziomu rozwoju gospodarczego.

Zatem wśród głównych założeń funkcjonowania państwa prorozwojowego wymienić należy:

- umożliwienie stałego, dynamicznego, zrównoważonego rozwoju gospodarczego,
- budowa oraz wspomaganie mechanizmu rynkowego poprzez aktywne wspieranie prywatnego sektora przemysłowego gospodarki,
- uzyskanie silnej pozycji konkurencyjnej na rynku globalnym.

Jednocześnie kapitalizm prorozwojowy scharakteryzować należy następującymi cechami:

- istnienie silnej, wysoko wykwalifikowanej elity politycznej oraz słabego, podporządkowanego społeczeństwa obywatelskiego,
- znaczna interwencja państwa w gospodarkę,
- funkcjonowanie państwa prorozwojowego⁸,
- silna, sprawna, uczciwa, ale ograniczona biurokracja,
- rozwijający się prywatny sektor przemysłowy gospodarki,

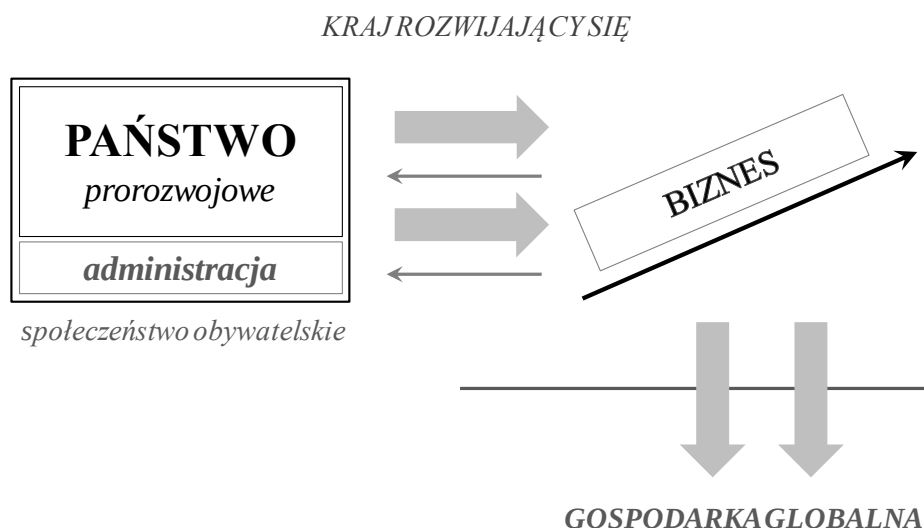
⁷ Niektórzy autorzy uważają, że model kapitalizmu prorozwojowego nie jest kapitalizmem, tylko szczególnym modelem gospodarki mieszanej (Woś 1997, s. 133).

⁸ Z uwzględnieniem głównych założeń funkcjonowania państwa prorozwojowego wymienionych wcześniej.

- aktywna współpraca administracji, zwłaszcza gospodarczej, z biznesem.

Biorąc pod uwagę przedstawione cechy kapitalizmu prorozwojowego oraz główne założenia funkcjonowania państwa prorozwojowego ustrój zobrazowano na rysunku numer jeden.

Rysunek 1. Idea kapitalizmu prorozwojowego



Źródło opracowanie własne.

Analizując ideę kapitalizmu prorozwojowego istotne jest również zwrócenie uwagi, że zakładane jest zmniejszenie ingerencji państwa w miarę wzmocnienia pozycji konkurencyjnej kraju na rynku globalnym. Ważne jest również, że prorozwojowy model interwencjonizmu państwowego nie oznacza niedoceniań rynku i wolności gospodarczej. Charakterystyczne jest bowiem pozytywne traktowanie rynku przez rząd.

Państwo prorozwojowe a rozwój gospodarczy „azjatyckich tygrysów”

Analizując ideę państwa prorozwojowego w kontekście umożliwienia przyspieszenia rozwoju gospodarczego krajom rozwijającym się istotna jest ocena jego znaczenia dla rozwoju gospodarczego „azjatyckich tygrysów”, uznawanych za kraje rozwijające się będące prekursorami systemu.

Do „azjatyckich tygrysów” pierwszej generacji zaliczane są cztery kraje: Korea Południowa, Singapur, Tajwan oraz Hongkong. Od lat 60. XX w. wymienione gospodarki charakteryzowały się średnim wzrostem gospodarczym wynoszącym około 8% rocznie. Przy

tym w latach najbardziej dynamicznego rozwoju (lata 1965-1995) wskaźnik ten kształtował się na średnim rocznym poziomie wyższym niż 8%⁹.

„Azjatyckie tygrysy” wymieniane są w literaturze przedmiotu jako przykład znacznego sukcesu gospodarczego krajów znajdujących się na peryferiach świata globalnego. Państwa te, których gospodarki były zniszczone przez wojny, pozbawione zasobów naturalnych, źródeł energii oraz tradycji przemysłowych, zacofane pod względem technologicznym, w ciągu trzydziestu lat zmieniły się w jednych z najbardziej konkurencyjnych i innowacyjnych producentów i eksporterów na świecie.

Zgodnie z podejściem wolnorynkowych ekonomistów i polityków, a także Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego przyjmuje się, że źródłem sukcesu gospodarczego „azjatyckich tygrysów” nie była poprawa sprawności działania gospodarki w wyniku efektywnej ingerencji państwa, ale ograniczenie źródeł niesprawności rynku poprzez zmniejszenie interwencji instytucji publicznych w funkcjonowanie gospodarki (The World Bank 1993, s. 5). Niektórzy badacze są jednak przekonani, że u podstaw doświadczeń analizowanych nowo uprzemysłowionych gospodarek leży państwo prorozwojowe, którego cechą charakterystyczną jest znaczna ingerencja państwa w gospodarkę, m.in. (Appelbaum, Henderson 1992, Castells 2009).

Pod względem interwencjonizmu państwa „azjatyckie tygrysy” można uszeregować zaczynając od Singapuru, gdzie interwencja była najbardziej znacząca, poprzez Koreę Południową, Tajwan oraz Hongkong, w którym występował najmniejszy interwencjonizm (Castells 2009, s. 233). Aparaty państwowe wszystkich analizowanych państw w początkowej fazie rozwoju (w latach 60. XX w.) posiadały jednak zbieżny cel – ukształtowanie fizycznych, społecznych i instytucjonalnych uwarunkowań przetrwania społeczeństw, którymi zarządzały. Prowadząc oraz jednocześnie kontrolując słabe, podporządkowane społeczeństwa obywatelskie dążono do umożliwienia stałego, dynamicznego, zrównoważonego rozwoju gospodarczego, a także wejścia i ukształtowania silnej pozycji konkurencyjnej na rynku globalnym. Na uwagę zasługuje fakt, że rozwój gospodarczy był celem nadrzędnym i często niezbędnym z oczekiwaniami społecznymi.

W latach 1960-1970 w czterech omawianych państwach prowadzono aktywną politykę prorozwojową. W Singapurze decydujące znaczenie miała polityka proinwestycyjna¹⁰, nastawiona na przyciąganie do kraju zagranicznych inwestorów, a także polityka mająca na

⁹ Obliczenie własne na podstawie (World Development Indicators 2016).

¹⁰ Między innymi za pośrednictwem specjalnie powołanej rady rozwoju gospodarczego (ang. *Economic Development Board*).

celu dywersyfikację industrialną, podwyższenie technologicznego poziomu produkcji, rozwój nowoczesnych usług, podniesienie jakości pracy. W Korei Południowej skupiono się na inwestowaniu w rozwój państwowych korporacji, budowie infrastruktury, wspieraniu eksportu, promowaniu nauki i techniki. Szczególnie wspierano modernizację produktów i procesów przemysłu krajowego. Stworzono znaczną liczbę wyspecjalizowanych instytutów badawczo-rozwojowych. W Tajwanie stworzono warunki dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw krajowych, postawiono na przyciąganie zagranicznych inwestorów, tworzenie infrastruktury, rozwój edukacji oraz modernizację produkcji. Rząd Hongkongu odegrał natomiast kluczową rolę w tworzeniu warunków konkurencyjności gospodarki kraju na rynkach światowych.

W każdym z państw skupiono się na określeniu strategii, realizacja której umożliwiałaby uzyskanie przewagi komparatywnej na rynku globalnym. W Singapurze i Hongkongu postawiono na promowanie niewielkiego terytorium kraju jako platformy eksportu przeznaczonej dla korporacji transnarodowych. W Korei Południowej postawiono na rozwój nowoczesnego przemysłu krajowego (przemysłu mikroelektroniki, komputerów i elektroniki użytkowej). W Tajwanie również zainwestowano w przemysł mikroelektroniki i sprzętu komputerowego, ale także w przemysł odzieżowy i tekstylny.

Zdaniem M. Castellsa (2009) do sukcesu państwa prorozwojowego w „tygrysach azjatyckich” przyczyniły się trzy czynniki:

- sprzyjający kontekst geopolityczny – zimna wojna w Azji oraz poparcie Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii,
- budowa sprawnego, technokratycznego aparatu państwowego,
- polityczna zdolność do narzucania i wdrażania logiki państwa społeczeństwom.

Jednocześnie w czterech państwach poświęcano znaczącą uwagę integracji społeczeństwa. Miały na to wpływ czynniki pośrednie rozwoju gospodarczego, takie jak wzrost ekonomiczny, polepszenie warunków życia, dostęp do edukacji i służby zdrowia. Dodatkowo np. Tajwan prowadził aktywną politykę nastawioną na zmniejszenie nierówności społeczeństwa. Hongkong i Singapur dążyły do ukształtowania brytyjskiego państwa opiekuńczego. Budowano osiedla komunalne, rozszerzono także zakres świadczeń społecznych (Castells, Goh, Kwok 1990).

Należy również zaznaczyć, że do sukcesu gospodarczego „azjatyckich tygrysów” przyczynił się fakt występowania w tych krajach stosunkowej równowagi pomiędzy

działaniami instytucji formalnych i nieformalnych¹¹. W krajach tych udało się bowiem stworzyć system polegający na efektywnym współdziałaniu administracji państwowej z przedsiębiorstwami i gospodarstwami domowymi, integracja działań których jest korzystna i niezbędna dla przyspieszenia rozwoju gospodarczego. Kapitał instytucjonalny, występujący w omawianych krajach należy również określić jako silny, sprawny oraz uczciwy. W państwach tych istniał także stosunkowo wysoki poziom zaufania społecznego. Znaczenie konfiguracji instytucji formalnych i nieformalnych, występującej w „azjatyckich tygrysach”, dla rozwoju gospodarczego należy więc scharakteryzować jako pozytywne¹².

Proces dwudziestoletniego dynamicznego rozwoju gospodarczego przyczynił się w „azjatyckich tygrysach” nie tylko do zmiany ich pozycji na rynku globalnym ale również do zmiany ich społeczeństw. W państwach tych ukształtowała się nowa, pewna siebie, otwarta na świat globalny, wykształcona kapitalistyczna klasa średnia nie potrzebująca już opiekuna w postaci państwa technokratycznego. Powstaje więc pytanie w jaki sposób powinny być dostosowane instrumenty interwencji państwowej do wewnątrz krajowych zmian uwarunkowań społeczno-gospodarczych, a także do dynamicznie ewoluujących warunków zewnętrznych¹³.

Państwo prorozwojowe a rozwój gospodarczy krajów rozwijających się

Po sukcesie „azjatyckich tygrysów” analizę efektywności funkcjonowania państwa prorozwojowego poszerzono o inne kraje rozwijające się. M. Castells (2009, s. 302) zwraca uwagę na podobieństwa zastosowanych rozwiązań systemowych w pozostałych dynamicznie rozwijających się krajach azjatyckich, przede wszystkich „azjatyckich tygrysach” drugiej generacji. Opisuje również zmiany ustroju gospodarczego Chińskiej Republiki Ludowej nadając współczesnemu systemowi Chin nazwę chińskiego nacjonalizmu rozwojowego o cechach socjalistycznych.

Edmund Amann (2006 za Szudy 2015, s. 46) zwraca uwagę na występowanie pewnych cech państwa prorozwojowego w Ghanie w latach 80. XX w., Brazylii w latach 90. XX w. oraz w Republice Południowej Afryki w 1994 roku. W wymienionych krajach rozwijających się prowadzono bowiem działania państwa ingerujące w gospodarkę w celu zwiększenia

¹¹ Więcej na temat znaczenia instytucji formalnych i nieformalnych w kształtowaniu trwałego rozwoju zob. w (Fiedor 2015, s. 83-101).

¹² Więcej na temat znaczenia instytucji politycznych i gospodarczych dla rozwoju gospodarczego zob. w (Acemoglu, Robinson 2014).

¹³ Więcej na temat rozwoju i kryzysu w azjatyckim basenie Pacyfiku zob. w (Castells 2009, s. 189-302).

efektywności funkcjonowania rynków krajowych przy jednoczesnej liberalizacji systemu gospodarczego.

Paul Stevens (2003, s. 17) zaznacza, że w krajach rozwijających się specjalizujących się w eksporcie surowców naturalnych, którym udało się, zgodnie ze zdaniem Stevensa, uniknąć „klątwy bogactwa” (Botswana, Indonezji, Malezji i Chile) funkcjonuje pewna forma państwa prorozwojowego. Botswana często jest prezentowana jako przykład kapitalizmu prorozwojowego wśród państw Afryki (Leftwich 1994). Podobne zdanie prezentuje Yanina Dymitrowska (2015, s. 164) w kontekście rozwoju gospodarczego dynamicznie rozwijających się państw bogatych w złoża surowców naturalnych Botswany i Chile.

Ocena znaczenia państwa prorozwojowego dla rozwoju gospodarczego państw rozwijających się jest przedmiotem daleko idącej kontrowersji. Zgodnie z podejściem wolnorynkowych ekonomistów i polityków, a także Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego ingerencja państwa w gospodarkę zaburza działanie mechanizmu rynkowego tym samym hamując rozwój gospodarczy kraju. Dodatkowo w krajach, w których ukształtowało się państwo prorozwojowe, najczęściej występuje autorytarny ustrój polityczny oraz słaba demokracja, co przez znaczną liczbę badaczy uznawane jest za ograniczenie możliwości długoterminowego, zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Niektórzy naukowcy wyrażają nieufność w stosunku do sposobności państwa do pełnienia funkcji prorozwojowych. Prezentowany sceptycyzm dotyczy przede wszystkim umiejętności dokonywania przez aparat państwowy wyboru odpowiednich kierunków inwestowania oraz oparcia się władzy państwowej przed wpływem różnorodnych grup interesów, zwłaszcza w przypadku słabo rozwiniętych systemów polityczno-gospodarczo-społecznych krajów rozwijających się oraz najmniej rozwiniętych.

Przy ocenie znaczenia państwa prorozwojowego dla sukcesu Japonii i „azjatyckich tygrysów” często zwracana jest także uwaga na rolę specyfiki mentalności oraz tradycji kulturowych wymienionych krajów. Wielu analityków „gospodarczego cudu japońskiego” upatruje jego przyczyny przede wszystkim w pewnych uwarunkowaniach kulturowych oraz specyficznych formach życia społecznego występujących w Japonii. Należy także stwierdzić, że pracownicy Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej, wykształceni i ciężko pracujący, niewątpliwie odegrali kluczową rolę w procesie rozwojowym „azjatyckich tygrysów”. Istotną kwestią jest również równowaga instytucjonalna oraz wysoki poziom zaufania społecznego, występujący w omawianych krajach.

Utrudnione jest również wyznaczenie granicy pomiędzy państwem prorozwojowym a państwem grabieżczym (ang. *predatory state*). W literaturze przedmiotu państwo grabieżcze prezentowane jest jako przeciwieństwo państwa prorozwojowego. Państwo to także charakteryzuje się znaczną ingerencją administracji państwowej w gospodarkę. Jest to jednakże scentralizowany model, w ramach którego realizowane są przede wszystkim cele elity rządzącej oraz wybranych grup interesu, kosztem zupełnego wyzysku społeczeństwa obywatelskiego. Największe zagrożenie przekształcenia się państwa prorozwojowego w grabieżcze występuje w rozwijających się państwach afrykańskich ze względu na długoletnią historię opartą na wojnach i tyranii oraz ukształtowaną mentalność społeczeństw afrykańskich.

Zagadnieniu występowania państwa grabieżczego poświęcane jest w ostatnich latach coraz więcej uwagi światowych badaczy m.in. (Evans 1989; Robinson 1999; Moselle; Polak 2001). W większości publikacji rozważane są przyczyny przekształcenia państwa rozwojowego w grabieżcze. Zdaniem Jamesa Robinsona (1999) państwo grabieżcze najczęściej powstaje w społeczeństwach gdzie:

- korzyści władzy politycznej są znaczące,
- występują znaczne zasoby surowców naturalnych,
- istnieją znikome zasoby czynników wspomagających inwestycje państwowe (np. kapitału ludzkiego),
- ma miejsce stale niestabilna sytuacja polityczno-społeczna.

Za pomocą przedstawionych stwierdzeń częściowo można wytłumaczyć dlaczego system państwa rozwojowego z sukcesem funkcjonuje w państwach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej, jednak nie w krajach Afryki Subsaharyjskiej. Wielu naukowców zaznacza np. (Rodrik 1996), że różnica pomiędzy pierwszą grupą krajów a drugą wynika z faktu posiadania znaczącej liczby wykształconej siły roboczej oraz braku surowców naturalnych. Z drugiej jednak strony przykłady państw rozwijających się bogatych w złoża surowców naturalnych (np. Botswana lub Chile), w których zdaniem niektórych badaczy np. (Stevens 2003; Dymitrowska 2015) udało się wprowadzić elementy państwa rozwojowego, co miało znaczenie dla przyspieszenia rozwoju gospodarczego tych państw, pozwalają na zaprzeczenie przedstawionym wniosków. Problematyka uwarunkowań występowania państwa prorozwojowego a państwa grabieżczego jest skomplikowana, ale jednocześnie istotna i aktualna. Dlatego dalsze badania w tej kategorii są wskazane.

Doświadczenie Japonii oraz „azjatyckich tygrysów” w kontekście współpracy rządu z przedstawicielami sektora prywatnego świadczy, że aktywna interwencja państwa w określonych warunkach może sprzyjać przyspieszeniu rozwoju gospodarczego kraju. Wyniki rozwoju gospodarczego uzyskane przez Botswanę i Chile w ciągu ostatnich czterdziestu lat także potwierdzają przedstawiony wniosek. Istnieje więc możliwość, że system kapitalizmu prorozwojowej przy spełnieniu określonych uwarunkowań może stanowić „trzecią drogę” przejścia krajów rozwijających się przez proces transformacji gospodarczej w kierunku uzyskania konkurencyjnej pozycji na współczesnym rynku globalnym.

Podsumowanie

Po wieloletnich badaniach socjologii rozwoju przyjęto, że procesy rozwoju gospodarczego i transformacji strukturalnej bazują na instytucjach, są kształtowane przez kulturę, wspierane przez społeczne porozumienie, budowane przez społeczne konflikty, wywalczane przez taktyki polityczne i kierowane przez politykę i strategie polityczne (Evans 1995 za Castells 2009, s. 200).

U podstaw japońskiego cudu gospodarczego oraz sukcesu „azjatyckich tygrysów” znajduje się idea państwa prorozwojowego, charakteryzującego się znaczną ingerencją państwa w gospodarkę w celu uzyskania silnej pozycji konkurencyjnej kraju na rynku globalnym poprzez umożliwienie stałego, dynamicznego, zrównoważonego rozwoju gospodarczego za pośrednictwem budowy oraz wspomagania mechanizmu rynkowego oraz przy aktywnym wspieraniu prywatnego sektora przemysłowego gospodarki.

Doświadczenia wymienionych państw Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej, a także innych krajów rozwijających się (np. Botswany, Chile, „azjatyckich tygrysów” drugiej generacji) popiera tezę, że państwo prorozwojowe w określonych uwarunkowaniach może stanowić siłę napędową w procesie transformacji gospodarczej i modernizacji technologicznej krajów rozwijających się i najmniej rozwiniętych. Jednocześnie występuje niebezpiecznie cienka granica pomiędzy państwem prorozwojowym a państwem grabieżczym, funkcjonowanie, którego doprowadziło do pogłębienia ubóstwa w wielu najbiedniejszych krajach świata.

Bibliografia

Acemoglu D., Robinson J.A. (2014), *Dlaczego narody przegrywają*, Zysk i S-ka.

- Amsden A. (1989), *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, Oxford, New York.
- Appelbaum R.P., Henderson J. (ed.) (1992), *States and Development in the Asian Pacific Rim*, Sage, London.
- Castells M. (2009), *Koniec tysiąclecia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Castells M., Goh L., Kwok R.Y.W. (1990), *The Shek Kip Mei Syndrom: Economic Development and Public Housing in Hong Kong and Singapore*, Pion, London.
- Dymitrowska Y. (2015), „*Klątwa bogactwa*” a polityka gospodarcza państwa, SimplePublishing.
- Evans P. (1989), *Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State*, „Sociological Forum”, no. 4.
- Evans P. (1995), *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Fiedor B. (2015), *Instytucje formalne i nieformalne w kształtowaniu trwałego rozwoju*, w: Kryk B., Kłos L. (red.), *Problemy współczesnej ekonomii - tom 2*, Studia i Prace WNFiz, nr 40.
- Haggard S. (1990), *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, Cornell University Press, Ithaca, London.
- Johnson C. (1982), *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford University Press, Stanford, California.
- Kim E.M. (ed.) (1998), *The four Asian tigers: Economic development and the global political economy*, Academic Press Inc, San Diego.
- Leftwich A. (1994), *The Developmental State*, Working Paper, vol. 6, University of York.
- Leftwich A. (1995), *Bringing politics back in: Towards a model of the developmental state*, „Journal of Development Studies”, vol. 31.
- Levi-Faur D. (2012), *States Making and Market Building for the Global South: The Developmental State vs. The Regulatory State?*, Jerusalem Papers in Regulation and Governance, Working Paper, no. 44.
- Moselle B., Polak B. (2001), *A Model of a Predatory State*, „The Journal of Law, Economics and Organization”, no. 17/1.
- Robinson J.A. (1999), *When is a State Predatory?*, CESifo Working Paper Series, no. 178.

Rodrik D. (1996), *Understanding Economic Policy Reform*, Journal of 35 Economic Literature, no. 34.

Stevens P. (2003), *Resource Impact: Curse or Blessing? A literature survey*, Centre for Energy, Petroleum and Mineral Law and Policy, University of Dundee, Dundee, UK.

Szudy M. (2015), *Developmental Capitalism Jako Trzecia Droga*, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Nr 211.

The World Bank (1993), *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy. The World Bank Policy Research Report*, Washington D.C.

The World Bank (2016), *World Development Indicators 2016*, Data catalog downloads (Excel), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, (dostęp: 10.2016).

The World Bank (2017), *Country and Lending Groups*, Data, <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519>, (dostęp: 05.2017).

Wade R. (1990), *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton University Press, Princeton.

Woo-Cumings M. (ed.) (1999), *The Developmental State*, Cornell University Press Ithaca, New York.

Woś J. (1997), *Wprowadzenie do ekonomii*, Wydawnictwo WSB, Poznań.

Woś J. (2001), *Rynek i państwo w modelach współczesnej gospodarki rynkowej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, Rok LXIII, zeszyt 4.

Ząbkowicz A. (2006), *Instytucje i wzrost gospodarki Japonii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

Lucyna Grabowska, mgr
Poznań University of Economics and Business

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.105>

Strategia rozwoju powiatu chodzieskiego jako instrument kreacji wizerunku

Abstrakt

Celem artykułu jest przedstawienie strategii rozwojowej powiatu chodzieskiego i jej wpływu na wizerunek powiatu, a także próba oceny skuteczności tego instrumentu w kreacji wizerunku. Celem głównym Strategii, a zarazem najbardziej ogólnym i perspektywicznym jest dążenie samorządu do osiągnięcia odpowiedniego stanu powiatu zdefiniowanego w społecznie wykreowanej wizji jego rozwoju. W artykule zostały przedstawione badania przeprowadzone wśród mieszkańców powiatu chodzieskiego dotyczące najważniejszych społecznie obszarów tematycznych, do których cele strategiczne powinny się odnosić. Opisane cele strategiczne, a także ich wpływ na przyszły wizerunek powiatu. Strategia jest projekcją przyszłości zadeklarowanej w wizji i w wywodzących się z niej celach, do urzeczywistniania, których samorząd powiatowy, w partnerstwie z innymi podmiotami będzie dążył, podejmując określone sposoby działania wyznaczone w misji i scenariuszu realizacyjnym Strategii oraz dokonując przekształceń obecnego stanu powiatu w oczekiwany. Podjęta zostanie próba oceny strategii jako instrumentu kreacji wizerunku powiatu.

Słowa klucze: strategia, wizerunek.

The strategy of the social and economic development of Chodzież county as the instrument of creating positive image

Abstract

The aim of the article is to present the strategy of Chodzież county and its influence on the county's development, as well as to attempt to assess the effectiveness of this instrument in creating a positive image. The main aim of the strategy, which is very general and perspective-based, is the local authorities' eagerness to achieve the county's development position which can be socially accepted. In the article, a survey is presented, which was carried out among the county's citizens and involves the most vital thematic areas to which the strategic goals should apply. There is also a description of the strategic goals and their influence on the county's image. The strategy is a projection of the future which was declared with vision and clear goals. The local authorities will endeavor to fulfill the goals together with other issues by taking certain actions previously appointed in the mission and realization

scenario of the strategy, as well as by transforming the county's present condition into one which is sought after. There will also be an attempt to assess the strategy as an instrument of creating a positive image of the county.

Keywords: strategy, image.

JEL CODE: A11, A14.

Wstęp

Współczesne powiaty traktowane są jako produkt, który należy wykreować tak, aby stały się miejscem godnym inwestowania, a także udostępniały swoje walory krajobrazowe turystom. Wizerunek powiatu podkreśla tożsamość i indywidualność obszaru. Jest bardzo ważny dla rozwoju powiatu. Poprzez dobór odpowiedniej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego powiaty kreują wizerunek tak, aby wyeksponować wszystkie zasoby i niepowtarzalne cechy, a także możliwości inwestycyjne oraz pragną wykreować nowe warunki do rozwoju społeczno-gospodarczego powiatu. Kreowanie pozytywnego wizerunku staje się współcześnie ważnym zdaniem władz samorządowych. Pozwala zwiększyć atrakcyjność inwestycyjną. Zatem badania przeprowadzone wśród mieszkańców powiatu ukazują najważniejsze obszary, do których cele strategiczne powinny się odnosić.

Ogólne pojęcie strategii oraz istota strategii rozwoju

Pojęcie strategii wywodzi od greckiego wyrazu strategom – przywódca, dowodzący. Pojęcie to miało zastosowanie w sztuce wojennej, w zręcznym planowaniu bitwy. Według K. Von Clausewitza, pruskiego generała i teoretyka wojskowości: „Strategia to zbiór działań prowadzących do spełniania planu wojennego, zawierający plany poszczególnych kampanii” (Wysocka, Koziński 2000, s. 5).

Jak zauważa Krzysztof Obłój „Strategia jest czymś, co ma fundamentalny wpływ na życie lub śmierć, na sukces lub porażkę firmy. Podobnie jak stratedzy w Grecji stawali w obliczu zagrożeń tworzonych przez obce armie, tak i dzisiejsi menedżerowie muszą, co pewien czas zmierzyć się z trzema fundamentalnymi pytaniami strategicznymi, aby zrozumieć, czy i jak firma oferuje odbiorcom zaspokojenie ich potrzeb. Są to pytania o sens istnienia firmy dzisiaj i jej wizję funkcjonowania w przyszłości, o rynki i produkty oraz o dominujący model działania” (Obłój 2001, s. 13). Strategia rozwoju w sytuacji zachodzących zmian oznacza sposób wyznaczania celów, sposobów i kierunków działania. Zadaniem strategii jest dostarczenie podstaw do racjonalnego działania.

Główne cechy strategii to:

- oparcie rozwoju na trwałych wartościach i stabilnych elementach środowiska materialnego,
- podporządkowanie działań bieżących długookresowym celom strategicznym,
- całościowe podejście do problematyki rozwoju poprzez ujęcia systemowe,
- aktywny udział władz i społeczeństwa w całym procesie formułowania i realizacji strategii (Wysocka, Koziński 2000, s. 10).

W tłumaczeniu pojęcia strategii rozwoju nie można pominąć planowania strategicznego, które jest sposobem rozumowania, a jego kolejnymi sekwencjami są:

1. Ocena stanu istniejącego i jego interpretacja
2. Określenie mechanizmów rozwoju
3. Wyznaczenie możliwych rozwiązań
4. Wskazanie kierunków postępowania, aby osiągnąć założone rezultaty
5. Wykorzystanie szans i pokonywanie zagrożeń dzięki odpowiednim sposobom działania

Opracowując strategię działania, rozwoju należy za wyjściową uznać sytuację aktualną. Nie chodzi o to gdzie chcielibyśmy się znaleźć, lecz o punkt, w którym faktycznie gmina lub powiat się znajduje. Strategia jest próbą ustalenia gdzie badany obiekt przy wykorzystaniu wszystkich szans może się znaleźć w przyszłości. Jest też dokonaniem oceny tych rzeczywistych szans i zagrożeń, które pomogą bądź przeszkodzą dotrzeć do założonego punktu. Jest ona trudną sztuką podejmowania decyzji, rezultatem, których – obok innych konsekwencji – jest zawsze sposób postrzegania, a więc wizerunek podmiotu.

Podmiotem strategii jest szeroko rozumiane społeczeństwo działające za pośrednictwem swoich ciał przedstawicielskich oraz administracji publicznej, zarówno samorządowej jak i rządowej. Samorząd powiatowy obsługuje obywateli na poziomie ponadpodstawowym. W zakres jego kompetencji wchodzi: edukacja, pomoc społeczna i ochrona zdrowia w tym wspieranie osób niepełnosprawnych, transport i drogi, turystyka, rolnictwo, leśnictwo, gospodarka wodna, porządek i bezpieczeństwo oraz promocja powiatu i wiele innych zadań. Samorząd powiatowy musi ponadto koordynować działalność gmin oraz sprawować działalność inwestycyjną we własnym zakresie.

Przedmiotem strategii jest materialne środowisko człowieka, na które składa się przyroda nieożywiona i ożywiona oraz wszelkie formy zainwestowania, będące wytworem działalności człowieka, a także ludzie widziani przez pryzmat potrzeb. Przedmiot strategii określają cztery elementy:

- koncentracja działań na obszarach centralnych,
- siła oddziaływań na otoczenie,
- integracja z regionem wykształconym w procesie historycznym,
- stopień otwartości na kontakty międzynarodowe (Domański 1995, s. 68).

Powiaty o wysokiej strukturze przemysłowej będą rozwijały się w szybszym tempie niż powiaty zacofane. Strategia rozwoju tych powiatów będzie zupełnie inna, również środki przeznaczone na daną strategię będą większe. Pierwszym przedmiotem strategii i najważniejszym jest kraj. Określając położenie kraju jako przedmiotu strategii należy podkreślić przede wszystkim fakt, że jest to kraj unijny. Powierzchnia kraju oraz ludność stawiają Polskę pośród większych krajów europejskich. Położenie geograficzne i klimat pokazują, że Polska jako kraina turystyczna jest atrakcyjna o każdej porze roku, a góry zimą i morze latem ściągają wielu turystów z kraju i z zagranicy. Również poziom rozwoju i modernizujące się przedsiębiorstwa, które wprowadzają normy unijne oraz położenie pomiędzy Niemcami i Białorusią ukazują Polskę jako kraj rozwijający się.

Przedmiotem strategii są również powiaty, których jest 314, a także miasta na prawach powiatów 66, gminy 2478, a w tym 303 gmin miejskich i 616 miejsko – wiejskich oraz 1559 gmin wiejskich (www.stat.gov.pl). Zaludnienie i wielkość powiatów pokazuje czy powiat ma zdolność pełnienia zadań w zakresie usług wyższego rzędu. Im większy powiat, tym większa liczba ludności, tym większa możliwość pełnienia ww. zadań. Natomiast w gminach sytuacja jest trochę bardziej skomplikowana, ponieważ „trendy” wyznaczają większe miasta powiatowe, a otaczające je gminy nie mogą się z nimi równać, powstaje ogromna przepaść między nimi i to decyduje o tym, aby każdy przedmiot strategii traktować indywidualnie.

W budowie strategii zazwyczaj wskazuje się na cztery elementy, które są najistotniejsze w koncepcji. Są to:

1. Wizja, która jest obrazem przyszłości, jaki JST stara się wykreować. Wizja ta może różnić się od wizji, jaką mieszkańcy danego miasta kreują. Mogą oni widzieć przyszłość rozwoju społeczno-gospodarczego zupełnie inaczej. Punktem wyjścia jest uchwycenie myśli przewodniej rozwoju miasta, powiatu czy gminy. Powinna uwzględniać uwarunkowania geograficzne, zróżnicowanie strukturalne, wyzwania cywilizacyjne, dynamikę przeobrażeń oraz oczekiwane efekty.
2. Misja jest to sformułowanie wizji na użytek strategii, proste przełożenie pokazujące cele działalności JST oraz sposób dotarcia do tych celów przy uwzględnieniu zasobów. Misja powinna klarownie określać kierunek działania JST i źródła przewagi konkurencyjnej.

Dobra misja powinna być zwięzła i bogata w treść, ogólna i konkretna ale zarazem marzycielska i możliwa do realizacji. Proces jej realizacji musi być wiarygodny.

3. Cele i zadania są bardzo ważne w drodze do realizacji strategii. Nie może występować jeden cel tylko kilka, ale musi być wyznaczony jeden cel główny oraz kilka pomocniczych. Cele powinny odpowiadać obszarom interesu JST i potrzebom społeczności lokalnej. Powinny łączyć dążenia i konkretne działania wszystkich uczestników życia społecznego i gospodarczego zlokalizowanych na terenie danej jednostki. Cele można podzielić na główne i operacyjne. Powinny one dążyć do minimalizacji zagrożeń i maksymalizacji szans.
4. Plany operacyjne pokazują kierunki i instrumenty działań, które są niezbędne w celu dokonania strategii. Z planów następuje wybór wariantu strategii a następnie wdrażanie i kontrola (Obłój 2001, s. 48).

Aby opracować strategię na wszystkich poziomach zarządzania należy uwzględnić konsekwencje przeobrażeń cywilizacyjnych w każdej ze sfer. W sferze społecznej należy uwzględnić strukturę ludności, ich wiek, liczbę, zmiany struktury wieku, zatrudnienia a co się z tym wiąże i bezrobocie, ubóstwo oraz kulturę. Każde uwarunkowanie dokładnie opisane i zanalizowane pomoże w przygotowaniu odpowiedniej strategii uwzględniającej aktualne problemy danej sfery. W kolejnej sferze gospodarczej największą uwagę w strategii lokalnej zajmują lokalne przedsiębiorstwa, ich rozwój oraz promocja przedsiębiorstw, które rozwijają się dynamicznie tworząc nowe miejsca pracy. Nie idzie odłączyć każdej ze sfer osobno, ponieważ sfera gospodarcza już w tym momencie łączy się ze sferą społeczną ponieważ rozwój przedsiębiorstw niesie ze sobą nowe miejsca pracy. Każda ze sfer nie może być traktowana jako osobne ogniwo w tworzeniu strategii, lecz wszystkie ze sfer tworzą jedną całość. W sferze gospodarczej powiat powinien promować rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, ponieważ te najbardziej są narażone na konkurencję dużych firm. Połączenie sfery społecznej ze sferą gospodarczą można pokazać również na przykładzie tworzenia firm, które podnoszą lub zmieniają kwalifikacje bezrobotnych we wszystkich grupach wiekowych oraz tworzą różne formy współdziałania nauki z produkcją. Kolejną sferą jest sfera ekologiczna, która poprzez tworzenie nowych form chronionych, oczyszczania wody, powietrza, produkcji zdrowej żywności przyczynia się do rozwoju turystyki lokalnej, nowych form wypoczynku. Sfera ta staje się wartością ekonomiczną, która wkracza w sferę gospodarczą. Wzrasta jej znaczenie oraz ilość środków przeznaczana na zabezpieczenia, aby powietrze było czyste i atrakcyjność regionów wzrastała. Stan wypadkowy jest stanem

istniejącym, który przez działalność człowieka bardzo się pogarsza i należy ująć w strategii jak można zaradzić i co należy zrobić, aby stan środowiska i obszarów takich jak parki, narodowe, rezerваты, pomniki przyrody, parki krajobrazowe, obszary uzdrowiskowe poprawić albo, chociaż chronić stan istniejący i nie dopuścić do dalszej dewastacji środowiska przez człowieka. W tworzeniu tego typu strategii potrzebna jest ocena środowiska przyrodniczego: budowa terenu, roślinność, warunki klimatyczne oraz hydrosfera.

W ostatniej sferze gospodarczej pojawiają się problemy zarówno przemysłu, rolnictwa jak i turystyki. W rolnictwie problemem jest wciąż zmniejszające się zatrudnienie, które koliduje z chęcią zatrzymywania ludności na wsi, a w szczególności młodych ludzi, którzy masowo wyjeżdżają do miast zwiększając liczbę ludności w miastach i szeregi bezrobotnych lub emigrują za granicę. Oceniając stan istniejącego rolnictwa należy wziąć pod uwagę: przestrzeń produkcyjną, jakość gleb, klimat, warunki wodne, a także zasoby siły roboczej i poziom wykształcenia. Natomiast w przemyśle oprócz uwagi na małe i średnie przedsiębiorstwa lokalne istotną rolę odgrywają również instytucje wspierające rozwój owych firm. Są to między innymi banki udzielające wsparcia finansowego w postaci kredytów, instytucje finansowe, doradcze i szkoleniowe, agencje rozwoju a także promocyjne. Oceniając sferę gospodarczą należy uwzględnić efektywność zakładów pracy oraz podatność na restrukturyzację i modernizację a także jakość i konkurencyjność wyrobów na rynku krajowym i zagranicznym. W sferze turystyki natomiast istotną rolę odgrywają walory środowiska, a także obiekty zabytkowe, szlaki rowerowe, piesze, jeziora oraz wszystko, co wpływa na atrakcyjność regionu pod względem turystyki i wypoczynku. Atrakcyjne miejscowości turystyczne, wypoczynkowe i uzdrowiskowe przyciągają obecnie wiele ludzi i to nie tylko emerytów i rencistów. Wiele miejscowości nie wykorzystuje swojego potencjału, możliwości i szans, jakie region stworzył swoją budową terenu lub specyficznym klimatem.

Aby dobrze wykonać analizę strategiczną należy zdiagnozować stan obecny, a tym samym dostarczyć narzędzi do tworzenia strategii.

- 1) Zebrać i zanalizować dane.
- 2) Poznać i ocenić przebieg procesów rozwojowych, jakie miały miejsce w przeszłości.
- 3) Zidentyfikować funkcje zewnętrzną.
- 4) Rozpoznać zasoby wewnętrzne wpływające na rozwój.
- 5) Określić obszary problemowe w zarządzaniu (Bagadziński 1997, s. 23).

Zbudowanie dobrej strategii rozwoju jest bardzo trudnym zadaniem, tym bardziej należy dokładnie przeanalizować wszystkie walory powiatu, aby zmaksymalizować ich użyteczność, a obszary problemowe poprawić.

Wizerunek powiatu

Wizerunek jest to wyobrażenie o określonej desygnacie np. instrukcji czy powiecie, gminie lub o przedsiębiorstwach. Warto tu zauważyć, że często w rozumieniu potocznym mylą się bądź zacierają pojęcia „tożsamość” i „wizerunek”. Zakres pojęciowy tych wyrażeń nie jest jednak identyczny i nie można ich stosować zamiennie. Zasadniczą różnicą między tymi pojęciami jest to, że wizerunek jest zewnętrznym efektem działania bodźca na narząd wzroku. Natomiast tożsamość stanowi istotę firmy, sposób, w jaki przedsiębiorstwo chce być identyfikowane przez odbiorców. Również powiat może kreować swój wizerunek w sposób właściwy i być identyfikowany przez odbiorców, mieszkańców.

Aby przyciągnąć inwestorów i ludzi, którzy będą rozwijać gospodarkę w powiecie należy przedstawić im pełną ofertę. Do tego potrzebny jest korzystny wizerunek oraz wyrazista tożsamość. Aby mieć dobrą renomę czy wysoki prestiż należy go tworzyć odpowiednio wyważając poszczególne elementy kreacji wizerunku. Należy wziąć pod uwagę zarówno wygląd zewnętrzny jak i to, co znajduje się „w środku” danego powiatu. Aby stworzyć wizerunek powiatu należy posłużyć się obrazem organizacji w świadomości osób, które się z nią stykają pośrednio i bezpośrednio. Zbadać czy wizerunek władz samorządowych jest właściwy.

Określenie wizerunku można również traktować w kategoriach psychologicznych. Każdy podmiot ma swój wizerunek. Przedstawia on stan psychiczny konsumenta przed, w trakcie i po załatwieniu swojej sprawy w urzędzie. Tworzy się poprzez relacje, w jakie wchodzi konsument wraz z uczestnikami otoczenia. Konsument wytwarza w sobie pewien obraz na temat danego miasta, gminy, powiatu. Może być to obraz prawdziwy lub fałszywy w zależności od sytuacji, nastawienia konsumenta, urzędników, życzeń, obaw, doświadczeń. W ostatnich latach zmieniło się podejście urzędników do konsumentów, petentów. Nastąpiła próba kształtowania pozytywnego wizerunku miasta, gminy, powiatu ze względu na przyjmowanie orientacji marketingowych w zarządzaniu. Wytworzony przez otoczenie wizerunek może być różny, ale jednocześnie stabilny w czasie. Jeśli powiat posiada dobry wizerunek, to w krótkim okresie czasu nie ulegnie on zmianie. Można to porównać do kształtowania opinii człowieka o drugim człowieku poprzez pierwsze i kolejne wrażenie.

Na ogół pierwsze wrażenie jest najważniejsze i jeśli jest ono złe potrzeba długiego okresu czasu, aby zmienić o drugiej osobie opinię, zdanie. Postawy ludzkie zmieniają się dość wolno, dlatego też potrzeba wielu nakładów sił, środków oraz stałej kontroli, by wykreować i utrzymać odpowiedni dobry wizerunek (Olszewska 2001, s. 23).

Podobnym pojęciem do wizerunku, którego obszar znaczeniowy pokrywa się z pojęciem wizerunku, jest reputacja. Jest ona zdefiniowana jako zasób niematerialny majątku miasta, gminy. Reputacja nie jest zależna tylko od jakości towarów i usług, ale również wpływa na nią każda działalność organizacji wobec publiczności (Cenker 2000, s. 42).

Te dwa pojęcia reputacja i wizerunek opisują podobne zjawiska z innego punktu widzenia. Reputacja występuje wtedy, gdy rzecz abstrakcyjną ujmuje się w wartościach pieniężnych. Natomiast dobrego wizerunku nie da się określić w pieniądzu, ale można go porównać z konkurencją. Reputacja jest pojęciem węższym niż wizerunek. Jest ona określana przez opinię nabywców gminy, natomiast wizerunek jest określeniem opinii, sądów o danym podmiocie, w przypadku miasta wśród jego mieszkańców, inwestorów, dziennikarzy, pracowników. Na podstawie powyższych rozważań można stwierdzić, iż oba pojęcia nie mogą być uważane za zamienne i trzeba je traktować jako odmienne.

W wielu przypadkach wizerunek jest traktowany jako efekt działania instrumentów promocji. Nie jest to do końca trafne określenie, gdyż reklama kształtuje wizerunek nie wyjaśniając jego istoty. Kluczową rolę w kształtowaniu wizerunku może odgrywać promocja, pomimo traktowania wizerunku jako efektu kompleksowego oddziaływania wszystkich instrumentów marketingowych (Żyminkowski 2003, s. 9).

Zasoby powiatu wokół których można formułować strategię są trudne do naśladowania, są atutem powiatu można na ich podstawie budować przewagę konkurencyjną oraz strategię promocyjną (Dybała, Korenik 2010, s. 9).

Duże znaczenie w kreacji wizerunku ma również marketing. Ma on za zadanie podkreślić walory miasta, powiatu w celu przyciągnięcia potencjalnych inwestorów, mieszkańców czy turystów.

Charakterystyka społeczno–gospodarcza powiatu chodzieskiego

Powiat chodzieski położony jest w północnej części województwa wielkopolskiego. Zajmuje powierzchnie 685 km² i obejmuje 5 gmin: miejską Chodzież, wiejską Chodzież i Budzyń oraz miejsko – wiejskie Margonin i Szamocin. Ludność liczy niecałe 50 tysięcy osób z niewielką przewagą kobiet. Powiat chodzieski graniczy z powiatami: czarnkowskim,

trzcianeckim, wągrowieckim i obornickim. W powiecie chodzieskim dominuje krajobraz rolniczy, użytki rolne stanowią około 56% powierzchni powiatu. Pod względem klimatycznym powiat należy do tzw. dzielnicy nadnoteckiej. Duże powierzchnie leśnej i dolina Noteci sprzyjają tworzeniu się zróżnicowanego mikroklimatu. Nie tylko walory przyrodnicze wpływają na tworzenie pozytywnego wizerunku powiatu. Ziemia chodzieska od zarania dziejów była częścią Wielkopolski. Jej karty zapisane są bohaterskimi czynami oraz codzienną pracą ludzką. Na ziemiach tych często bywali prezydenci a wśród nich: Stanisław Wojciechowski, Ignacy Mościcki, Aleksander Kwaśniewski, Ryszard Kaczorowski. Miasta wsie z królewskich lokacji stały się szlakiem podróży współczesnych prezydentów.

Wśród zadań powiatu, które zostały ujęte w strategii i mają istotny wpływ na kreowanie pozytywnego wizerunku jest modernizacja infrastruktury. Rola infrastruktury komunikacyjnej jest szczególnie ważna z uwagi na możliwości rozwojowe sektorów gospodarki lokalnej. Wśród nich główną rolę odgrywa turystyka. W perspektywie finansowej 2007-2013 powiat korzystał ze środków unijnych przy realizacji inwestycji drogowych. Rozwój turystyki, sportu i rekreacji tworzy pozytywny obraz powiatu z uwagi na liczne nowo wybudowane lub zmodernizowane obiekty sportowo – rekreacyjne. Turystyka to jedna z dobrze rozwijających się dziedzin gospodarki. Jest jednym ze źródeł dobrobytu oraz stanowi metodę przeciwdziałania bezrobociu i rozwoju rynku pracy. Tworzenie warunków rozwoju gospodarczego, w tym kreowanie wizerunku, rozwoju rynku pracy to podstawowy element polityki rozwoju sformułowany w ustawach o samorządzie województwa, powiatu i gminy. Zatem wśród warunków rozwoju powiatu główne miejsce zajmuje turystyka.

Rozpatrując potencjał gospodarczy powiatu chodzieskiego należy wymienić liczbę podmiotów działających na rynku. Jest ich około 4 tysiące. Głównym ośrodkiem gospodarczym jest miasto Chodzież. Obecnie miasto stanowi ośrodek dobrze rozwiniętego handlu, przemysłu, a także usług transportowych oraz przemysłu drzewnego. Głównym filarem potencjału gospodarczego są mikroprzedsiębiorstwa. Ponad 90% podmiotów gospodarczych to mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do 10 pracowników.

Kreacja pozytywnego wizerunku powiatu chodzieskiego

Każdej ludzkiej aktywności, indywidualnej, bądź zbiorowej, przyświecają określone cele. Ludzie działają dla zaspokojenia różnorodnych potrzeb. Cele strategii powiatu wywodzą się z rozpoznania zasobów i analizy potencjałów rozwojowych powiatu dokonanych w diagnozie, w połączeniu z analizą SWOT oraz z wizji rozwoju powiatu. W ciągu ostatnich lat wizerunek

powiatu chodzieskiego znacząco się polepszył. W badaniach przeprowadzonych przez Lokalną Grupę Działania na użytek programu LEADER wśród mieszkańców powiatu chodzieskiego odnośnie najważniejszych społecznie obszarów tematycznych można zauważyć i najważniejszą dziedziną, której powinna być poświęcona strategia jest gospodarka i problem miejsc pracy. Wyniki badań społeczności lokalnej dotyczące najważniejszych dziedzin, do których cele strategiczne powinny się odnosić przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Wyniki badań dotyczące głównych dziedzin celów strategicznych

Wyszczególnienie	Wypowiedzi
Gospodarka i miejsca pracy	60%
Infrastruktura transportowa i komunikacja	44%
Turystyka i ochrona walorów przyrodniczych	44%
Usługi społeczne:	
- Edukacja	32%
- Usługi medyczne	30%
- Usługi socjalne, bezpieczeństwo publiczne i inne usługi	20%

Źródło: opracowanie na podstawie Strategii Rozwoju Społeczno-Gospodarczej Powiatu Chodzieskiego na lata 2011-2020 <http://powiat-chodzieski.pl/index.php?cmd=13>

Powiat dążąc do poprawy wizerunku stara się poprzez cele ujęte w strategii sprostać wizji, którą mieszkańcy powiatu wykreowali. Wyniki badań, w których brało udział około 500 mieszkańców powiatu z różnych grup społecznych w wieku produkcyjnym, ukazują, iż ważną dziedziną dla mieszkańców jest gospodarka. Zatem celem strategicznym ujętym w strategii jest wspieranie rozwoju przedsiębiorczości i tworzenie nowych miejsc pracy. Podstawowym warunkiem rozwoju przedsiębiorczości i tworzenia miejsc pracy jest rozbudzanie skłonności oraz tworzenie warunków do zakładania firm i samozatrudnienia. Potrzebna jest dalsza rozbudowa infrastruktury w powiecie. Dziś nie wystarczy oferować przedsiębiorcom i inwestorom uzbrojonych terenów. Realizacja celu ma przyczynić się do zwiększenia zatrudnienia oraz wykorzystania potencjału osób odchodzących z rolnictwa i sektorów tracących znaczenie gospodarcze. Drugą dziedziną wyróżnioną przez społeczeństwo jest turystyka i ochrona walorów przyrodniczych. Celem w tej dziedzinie jest przede wszystkim promowanie turystyki dla zwiększenia udziału usług turystycznych w gospodarce, wzrostu zatrudnienia i dochodów. Turystyka jest zarówno zjawiskiem społecznym, jak i dziedziną gospodarczą, o charakterze interdyscyplinarnym. Oddziałuje kreatywnie na rozwój wielu innych działalności. Charakteryzuje ją wysoki udział pracy ludzkiej. W ten sposób generuje licznych miejsc pracy. Rozwój działalności turystycznej i ożywienie dzięki temu całej gospodarki leży w interesie mieszkańców i podmiotów świadczących usługi turystyczne,

a także jednostek samorządu terytorialnego gmin i powiatu. Mogą one bowiem liczyć na wzrost dochodów budżetowych z tytułu udziału w podatkach dochodowych od osób fizycznych i prawnych. Zatem kreacja pozytywnego wizerunku powiatu tworzy się dzięki mieszkańcom, na rzecz mieszkańców, a także na rzecz jednostki samorządu terytorialnego. Wizerunek powiatu, jaki poprzez dobór odpowiedniej Strategii ma być wykreowany, to powiat, który wykorzystuje zewnętrzne środki wsparcia, a także walory geograficzne i krajobrazowo – turystyczne do rozwoju infrastruktury. Ma być to powiat, który zapewnia zatrudnienie i wysokiej jakości usługi publiczne, a także przyczynia się do zapewnienia bezpieczeństwa i poprawy jakości życia mieszkańców oraz turystów.

Wizerunek powiatu chodzieskiego związany jest z jego misją. Polega ona na podejmowaniu wraz z partnerami strategicznymi i mieszkańcami różnych działań z wykorzystaniem wszystkich czynników rozwoju, w tym także mądrości ludzi i umiejętności ich współpracy, tak aby kreować pozytywny wizerunek, dążyć do ustalonej wizji oraz realizować wyznaczone cele. Zatem mieszkańcy powiatu chodzieskiego mają realny wpływ na kreowanie wizerunku, gdyż wizja i misja Strategii wypracowane zostały z udziałem społeczności lokalnej.

Podsumowanie

Oceniając Strategię jako instrument kreacji wizerunku należy wziąć pod uwagę nie tylko sytuacje kiedy wszystko wokół pozytywnie się kształtuje, cele realizują się równomiernie i zamierzenia Strategii realizują się w określonym czasie, ale także sytuacje kryzysowe, które mogą wystąpić, a nie zawsze wpływają pozytywnie na wizerunek powiatu. Dużą rolę odgrywa komunikacja społeczna. Im bardziej społeczeństwo jest zaangażowane w tworzenie strategii rozwoju tym bardziej się z nią utożsamia, a tym samym wspiera powiat i kreuje pozytywny wizerunek. Aby wizerunek powiatu nie uległ pogorszeniu należy śródkresowo oceniać stopnie realizacji strategii, a także zachęcać lokalną społeczność do angażowania się dobrowolnie w aktywną realizację jej poszczególnych celów. Angażowanie społeczności odbywa się w sposób najmniej uciążliwy, skuteczny i najbardziej dostępny. Mogą to być inicjatywy obywatelskie na rzecz upiększenia i uatrakcyjniania swoich miejscowości bądź nieodpłatne podejmowanie prac społecznie użytecznych lub świadczenie nieodpłatnych usług. Poprzez opisane działania Strategia staje się instrumentem kreacji pozytywnego wizerunku powiatu chodzieskiego.

Bibliografia

Bagadziński S.L. (1994), *Lokalna polityka gospodarcza*, UMK, Toruń.

Cenker E.M. (2000), *Public relations*, WSB, Poznań.

Domański R. (red.) (1995), *Strategie rozwoju wielkich miast*, PAN Biuletyn, Zeszyt 169, Warszawa.

Dybała A., Korenik S. (2010), *Dylematy rozwoju lokalnego i regionalnego na początku XXI wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław.

Obłój K. (2001), *Strategia organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Olszewska J. (2001), *Podstawy informacyjne i metody kreowania wizerunku gmin*, „Marketing i Rynek”, nr 6.

Wysocka E., Koziński J. (2000), *Strategia rozwoju regionalnego i lokalnego po reformie administracyjnej państwa*, Difin, Warszawa.

Żyminkowski T. (2003), *Kształtowanie wizerunku banku*, Wyd. AE, Poznań.

<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/rachunki-regionalne/wstepne-szacunki-produktu-krajowego-brutto-wedlug-wojewodztw-w-2014-r-,4,3.html>

<http://powiat-chodzieski.pl/index.php?cmd=13>

<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/powierzchnia-i-ludnosc-w-przekroju-terytorialnym-w-2015-r-,7,12.html>

Małgorzata Jażdżewska, MSc
University of Zielona Góra, studia doktoranckie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.106>

Aktywność społeczna Polaków

Abstrakt

Istnieje wyraźny związek pomiędzy niską aktywnością obywatelską mieszkańców województwa lubuskiego a ich niskim kapitałem społecznym i znacznym wykluczeniem, głównie z powodu bezrobocia i powiązanego z nim ubóstwa. Istotnym źródłem finansowania zadań związanych z pomocą społeczną w zakresie działań na rzecz włączenia społecznego osób zagrożonych wykluczeniem społecznym oraz wykluczonych, zwiększenia stopy zatrudnienia, polepszenia jakości miejsc pracy a także poprawy integracji na rynku pracy są środki z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Przeprowadzone badania wpływu EFS na skuteczność działań podejmowanych w ramach systemu integracji społecznej w Województwie Lubuskim pokazują duże znaczenie społecznych form wsparcia. W artykule wymienia się dwie z nich a mianowicie aktywizację przez Centra Integracji Społecznej oraz mobilności ponadnarodowe, które cechują się wysokim wskaźnikiem usamodzielnienia ekonomicznego i społecznego. Minusem tych obu form jest wysoki koszt aktywizacji przypadający na jedną osobę. Rodzi się pytanie czy przy tak dużych nakładach finansowych strategia aktywizacji społecznej przyniesie pożądane zmiany, czy wyznacza społeczeństwo obywatelskie, czy raczej jest pozytywistycznym mitem lub ograniczeniem indywidualizmu? Celem artykułu jest ukazanie zależności pomiędzy aktywnością mieszkańców województwa lubuskiego a kapitałem społecznym oraz zagadnień związanych z wykluczeniem społecznym. Ponadto zaprezentowanie działań podejmowanych w ramach systemu integracji społecznej.

Słowa kluczowe: wykluczenie społeczne, integracja społeczna, włączenie społeczne, bezrobocie, Centra Integracji Społecznej, mobilność ponadnarodowa, strategia aktywizacji społecznej.

Social activity of Poles

Abstract

There is a clear link between the low level of active citizenship of Lubuskie Voivodship inhabitants and their low social capital and considerable exclusion, mainly due to unemployment and related poverty. The main sources of funding from the European Union Structural Funds are dedicated for increasing employment rates, improving the quality of

jobs and improving labor market integration. The research conducted on the impact of the ESF on the effectiveness of activities undertaken within the social inclusion system in the Lubuskie voivodship show the importance of social support forms. The article mentions two of them, namely activation by Centers for Social Inclusion and transnational mobility, which are characterized by a high index of economic and social emancipation. The disadvantage of these two forms is the high cost of activation per person. The question arises whether, with such a large financial investment, the strategy of social activation will bring about the desired change, does it designate civil society, or rather is a positivist myth or a restriction of individualism? The aim of the article is to show the relationship between the activity of inhabitants of lubuskie voivodship and social capital and issues related to social exclusion. In addition, presenting the activities undertaken under the social inclusion system.

Keywords: social exclusion, social inclusion, social inclusion, unemployment, Centers for Social Inclusion, transnational mobility, social activation strategy.

JEL CODE: D02, D63, D71, E22.

Low social activity of Poles

For the last few years social activity of Polish men and women has remained at a similar level: one third of the society is active, with 18% being involved in 'formal' voluntary service in 2013 (slightly more than in the preceding years), and 27% being engaged in work for people outside their family and acquaintances or for their neighbourhood (level similar to the preceding years) (Adamiak 2014, p. 7). The available reports point to several reasons for the low social activity of Poles, such as: the lack of time, knowledge, idea or faith in the effectiveness of such involvement. Some people give priority to solving their own problems and place it over social activity or do not wish to take on burdensome commitments. The 'own problems' were described in Social Diagnosis 2013 (Kotowska 2014), in which the human capital of Poles was measured according to the following indicators:

1. Education measured by the number of years of learning.
2. Civilizational competence, assumed to be reflected by the use of the Internet and the command of the English language.
3. Participation in lifelong learning and supplemental education; the measurement was based on the responses to two questions. The first one concerned improving professional qualifications or other skills over the last two years, the other referred to obtaining new

qualifications or acquiring new skills during the last year with a view to getting a better pay.

4. Health; measured according to a person's satisfaction with his or her health condition.

The conclusions were as follows: women showed a lower level of human capital than men, as did the elderly when compared with younger people, or people from smaller localities in comparison with residents of bigger towns or cities. In terms of the labour market, the groups worst affected by the human capital deficit are retirees and pensioners, followed by the unemployed and the professionally inactive. As regards the quality of life, taking into account such indicators as: human capital, psychological, physical, social and material well-being, the level of civilizational advancement, life stress, and pathologies, Lubusz Voivodeship ranked 15th in the country (Diagnoza społeczna...).

Basing on data reported in *the National Program For the Prevention of Poverty and Social Exclusion 2020* one can learn that in 2011 the indicator of poverty risk or social exclusion risk reached their highest values in the following voivodeships: Lublin Voivodeship (40.6%), Lubusz Voivodeship (37.1%) and Świętokrzyskie Voivodeship (34.3%) (MPiPS 2014, p. 7).

Poverty is also a non-economic problem, causing deficit in such domains of life as: the level of education, living conditions, cultural needs, and most importantly, social activity, the subject matter of this paper. Therefore, one of the objectives of the Development Strategy For Lubusz Voivodeship promoting professional and social inclusion, a policy aimed at ensuring social cohesion, which is implemented by developing effective instruments for the prevention and combating the current and new forms of social exclusion. New forms of social exclusion are recognized in the Strategy, including: digital exclusion, energy exclusion, exclusion due to health condition, exclusion in education, and transmission of poverty. As regards Lubusz Voivodeship it is essential that measures be taken aimed at increasing the professional activation of its inhabitants (Strategia rozwoju... 2012).

One may notice from the provided analysis that in Lubusz Voivodeship there is a relation between the low level of active citizenship and the low level of social capital and considerable extent of exclusion, resulting mainly from unemployment and unemployment-related poverty.

Effective tools for active integration

EU's structural funds resources, within the framework of Axis VII 'Social Balance', are an essential source of financing of tasks related to social welfare aimed at the social inclusion

of people threatened with social exclusion and those already excluded, increasing the employment rate, improving the quality of work places, as well as increased integration on the labour market.

In the evaluation study *'The impact of EFS on the effectiveness of measures taken within the system of social integration in Lubusz Voivodeship'* an assessment was made of the support provided to date by the European Social Fund in the area of assistance and social integration of, amongst others, social welfare recipients (Wpływ EFS... 2013). Based on the gathered data it was established that it was the social forms of support that proved most effective. Thanks to the use of EFS funds several effective methods of activation and social inclusion have been developed. This paper will discuss a few of them. They have been selected according to the degree of effectiveness; they all proved to be highly effective, which was confirmed by evaluation studies conducted not only in Poland but also in Europe. The most essential methods of social activation are the activity of Social Integration Centres and transnational mobility.

Social Integration Centres

The legal basis for the operation of Social Integration Centres (CIS) is *The Social Employment Act*. The centres can be established by local government units but also by non-governmental organizations. Their main aim is to combine the processes of professional and social integration of the unemployed. Therefore a reintegration block is being established including both components mentioned above (Dz.U. 2016, poz. 1828.)[(Journal of Laws of 2016, item 1828)].

The beneficiaries of CIS can be persons who have remained unemployed for a period of minimum 12 months and are not entitled to the unemployment benefit. These are therefore people situated on the margins of society, unable to undertake appropriate steps to re-enter the labour market. There are various reasons for the marginalisation of potential CIS participants, the most important being: addictions, sometimes homelessness, long-term unemployment, social environment, family problems, health problems, as well as low education, the lack of professional qualifications, mental or physical disability. CIS centres also provide care to persons who ran afoul of the law, including former inmates. In accordance with the provisions of the amendment to the law, the assistance can also be extended to patients being treated for addictions.

The re-entry into the labour market and participation in 'regular' life consists, above all, in learning the skills allowing one to perform social roles, as do the non-excluded. An important

part of the process is the acquisition of professional skills and apprenticeship, retraining or improving one's professional qualifications, life planning and self-reliance. The ability to earn one's own income through employment or self-employment and to manage one's financial resources in a rational way proves crucial to developing a sense of 'normality' in the beneficiaries and has a significant impact on their self-esteem. This, in turn, strengthens the process of reintegration by increasing the participants' motivation.

The participants are recruited to CIS by referral from PUP (District Labour Office) or OPS (Social Welfare Centre) as well as on the beneficiary's own initiative. The first stage of recruitment is the future participant's needs assessment, based, amongst others, on a community interview conducted by OPS employees. Then, an individual path of social and professional reintegration is developed. Once started, the process is subject to constant monitoring. It is essential that a social worker and a psychologist be engaged in the process.

In order to create the best possible environment for the social and professional reintegration a combination of factors must be considered and addressed. Social reintegration is achieved through a combination of workshops, therapies, and training courses, in which CIS beneficiaries participate once a week, 6-8 hours per session. Group and individual activities are conducted by social workers, psychologists, therapists and specialists in various domains of social life, including lawyers, doctors, dieticians, addiction specialists etc.

The path of professional reintegration requires a higher degree of organization. It is a kind of internship done by a person without appropriate qualifications and unable to work in an intense and organized way. CIS centres follow two schemes: they either organize the internship in the form of social employment at CIS and executing external orders or refer a person to do an internship at an enterprise. In both cases, what the beneficiary has 'on offer' is their work, but appropriate measures must be taken to draw the employer's attention. There are tangible benefits for the potential employer: the social employment of the participant does not impose any additional burden on the employer: the employee receives a reintegration benefit from the labour fund, contributions to ZUS (the Social Insurance Institution) are partly covered by the labour office and partly from the Social Welfare Centre funds. CIS covers the costs of medical examinations, occupational health and safety training, and supplies the participant with cleaning products, protective clothing and even work tools. The participants work 6-8 hours a day, 4 days a week. Undoubtedly, it is a social microstructure that creates jobs for the participants but also one that offers incentives to employers. The internship is

complemented by meetings with careers adviser and care/supervision of the workstation instructor.

In addition, the participants have travel and child care expenses reimbursed, and are ensured one warm meal a day. However, CIS regulations impose certain limitations on the participants, and their skillful application is 'educationally' beneficial. One is obliged to be sober at work and during activities and any infringement of this rule results in the reduction or complete loss of the reintegration benefit in a given month. The participant may also be referred to take part in various forms of addiction therapy and treatment.

As follows from the above description, CIS is a social venture with a specific microstructure, which focuses various elements of the local community, various local entities, from the local government (Social Welfare Centres, District Labour Offices, local government units) through local business (workplaces, enterprises) to non-governmental organizations. Activation through CIS participation has many advantages. One of them is the high rate of economic self-reliance – in 2014 the national average was 35%, another is the high rate of employment with an employer -78,50% (Trzeciecki 2015). In terms of community life in microregions CIS centres integrate entities representing three basic sectors: self-governmental, non-governmental and business ones. Activation through CIS centres has also its weak points: it does not produce financial results quickly and places a burden on the central budget as the average annual maintenance cost of a single CIS ranges between 100,000 and 500,000 PLN. CIS centres stand no chance of surviving without subsidies and they hardly ever generate profits (Koral 2008). Limited knowledge of this method of funding and of its legal framework, as well as the lack of professional staff are the major barriers to the functioning of CIS centres.

Activation through transnational mobility

In Germany various methods of social and professional activation have been developed and a well-functioning support system has been built for socially excluded groups, especially the young and immigrants. In 2000 the IDA concept was finalized, which includes people from the NEET group, i.e. persons who are inactive either professionally or educationally. The representatives of this group are especially threatened with social exclusion as they remain outside the system of institutions which help one with the acquisition or developing of skills and qualifications essential on the labour market, as well as social and civic competence. To avoid permanent social exclusion of the people it is important that the period of unemployment or other forms of inactivity should be minimized.

Addressing the NEET phenomenon is therefore one of the serious challenges faced by the system of education and the labour market in Poland. The preliminary results of the International Assessment of Adult Competencies in OECD countries, presented in the *Better Skills, Better Jobs, Better Lifesstrategy*, clearly indicate that in the group of young people who remain within the domain of education or in employment, their competences increase with age due to the formal, non-formal or informal (for example, in the workplace) process of learning. Within the NEET group, on the other hand, one can observe regression in the possessed competences with age (OECD 2012).

In Lubusz Voivodeship, two projects were carried out that were aimed at developing professional and key competences of young people with the use of programs of transnational mobility. As part of the projects young people from Lubusz Voivodeship who are threatened with social exclusion pursued their own personalized plan of action and development, which involved improving their competences in diagnosed areas, such as language, psychological and cultural preparation. In this way they gained experience necessary to undertake employment during a two-month stay with the transnational partner. The internship at a foreign employer also contributed to the development of soft skills and social competences, including self-reliance, teamwork, communication skills, work organization, workday and leisure time planning, budget planning. This, in turn, built up the persons' self-esteem and self-confidence – the characteristics necessary to succeed on the labour market and be able to overcome difficulties. As part of the internship, each group implemented an undertaking that served the local community, carrying out work for such institutions as schools, kindergartens or hospices. Importantly, the participants were free to choose the method of implementation of the task. The strengths and weaknesses of the project can be assessed on the basis of interviews with the participants¹. The educational value of the mobility method is supported by the fact that following the two-month internship abroad, 80% of all participants showed readiness to undertake employment. The employment rate examined within 3 months of the completion of the project was 40%. One could also observe a significant rise in the social activity of people participating in the mobilities, 50% of the people having contacted social institutions with the view to re-entering the labour market.

The main weakness of the method is the high cost of activation, exceeding 30,000 PLN per person. It must also be noticed that the project necessitates employing highly qualified, well-paid staff. It also turned out that due to the high risks involved in the stay of a NEET

¹ Wywiad osobisty z koordynatorami projektu IDA i MASZ, przeprowadzony w grudniu 2015 roku.

participant abroad, this method must be limited to the most motivated groups. The project implementers made a tremendous effort to recruit the participants and then sustain high levels of motivation necessary for the process of reintegration to succeed. It should also be noted that in Lubusz Voivodeship there is a shortage of staff qualified for such an undertaking.

The strategy of social activation

Is the strategy of social activation a positivist myth, a limitation to individuality, a measure of civic society?

To answer this question, one must analyze its component parts. What is the exact meaning of 'social activation'? The word 'strategy' comes from ancient Greece and means 'the art of military command'. In other words, strategy stands for an approach aimed at solving problems. It follows that the strategy of social activation is an approach whose aim is to activate a certain group of people socially. Therefore, a more relevant question would be whether devising plans for the activation of society is a positivist myth? Proceeding with the analysis, a further question must be posed, namely 'What is a myth'?

A myth is a metaphorical, unfounded opinion of someone or something, a story describing a person, a fact or an event with additional fictitious details.

How is 'a positivist myth' to be interpreted then? The encyclopaedic entry for 'positivism' explains that the basic premise of positivism is that the only source of true knowledge is scientific knowledge, which was acquired through positive empirical verification of a theory. In Poland, initially, positivism was reflected mainly in literature. In a partitioned country, which Poland was at that time, positivism stood in opposition to literary romanticism, proclaiming faith in the idea of progress and scientific achievements, and postulated cultural and economic restoration through grassroots work (<https://pl.wikipedia.org/wiki/Pozytywizm>). The phrase 'positivist myth' suggests that the central premises of Polish positivism, i.e. that organic work and grassroots work will ensure the reconstruction of Polish society and the preservation of Polish identity as a slow but sure way to Poland's independence, were unfounded and false. Should one therefore presume that the strategy of social activation is by definition unfounded and false, and thus futile?

The Development Strategy For Lubusz Voivodeship (2012), which is the most important document by Lubusz local government, determining the directions of the region's development, indicating areas requiring particular intervention as well as the diagnosis of the region's current status, future challenges and the residents' aspirations, includes Objective 4.3

‘Strengthening the potential for social capital and forming the regional identity’: ‘The key role of ‘little homelands’ in the modern world, with their sense of common identity, traditional ties, and shared values, will be deepened and complemented with the people’s capacity for partnership cooperation for local and regional development. In this context, the support provided to organized forms of active citizenship and ensuring increased levels of trust in regional institutions is of particular importance. The development of the cultural and creative capital will be supported, as it plays an increasingly important role in the economy based on knowledge and ensures its innovative character, which is a key mechanism for change and development. A very important role in the development of citizens’ organizations will be played by the increased engagement of public institutions. The process of regional development that will also contribute to the formation of lasting regional identity, which, for historical reasons, is not as strong as in other Polish voivodeships, must include non-governmental organizations, entrepreneurs, representatives of various, sometimes informal social groups. Cultivating Polish traditions and the raising of national, civic and cultural consciousness, will also be essential for the building of social capital. Apart from creating an adequate material and organizational setting, the forming and strengthening of regional identity as well as the promoting of the broadly understood heritage of the region will also require making most of the most eminent people associated with Lubusz Voivodeship’.

Several conclusions can be drawn from the above. Firstly, the key mechanism for change and development is the development of cultural and creative capital. Secondly, the building of regional identity, which is still not strong enough in Lubusz Voivodeship, accompanied by the residents’ capacity for cooperation, will require the inclusion of citizens’ organizations in the process of development. Therefore, I cannot see the premises of positivism being continued with regard to grassroots work, where the education and enlightenment of lower social strata was achieved through the activity of higher strata. Nowadays we talk about the whole society being active through participation in public and social life, and about the development of organized forms of active citizenship. Even if one assumes the existence of social classes within the society, no differentiation is made between them with regard to the above activity; every person is free to be active in the area.

Some agreement can be said to exist between the contents of the document and the assumptions of positivism in the domain of organic work, where society is regarded as one organism; some analogy can be observed here to the concept of social capital. ‘Social capital regards interpersonal relationships as a potential source of useful resources, which can be

used by individuals or groups as means for achieving various objectives. Sociologists have shown interest in this issue as part of their search for the factors allowing and facilitating activities aimed at solving common problems of social groups, local communities and whole societies (...). Social relations and networks of relations between social units can be treated as resources allowing one to derive certain benefits.' (Kwiatkowski 2015).

However, the question arises whether this concept is a myth? Can the strategy of social activation impose a limitation to individuality? Will the implementation of activation measures aimed at solving common problems limit individuality?

According to D. Bazuń and M. Kwiatkowski (2015) there are three types of social capital:

1. bonding social capital – close relationships among members of small social groups (esp. family, friends, cliques, small groups);
2. bridging social capital – relationships among people belonging to different social groups;
3. linking social capital – relationships among people belonging to groups at different levels of societal power hierarchy.

The types of capital enumerated above serve different functions, but each of them stresses an individual person, whose development is based on the values derived from the established relationships. It can be concluded therefore that the strategy of activation does not limit individuality.

Is the strategy of social activation a measure of civic society? Civic society is characterized by active citizenship and the capacity for self-organization, one that is able to define and achieve aims without impetus from the state authorities. Civic society acts independently of state institutions. This independence does not have to mean competition between the society and authorities, which usually occurs in countries where the political system is contrary to the will of a majority of citizens. One of the fundamental characteristics of civic society is the fact that its members are aware of the needs of the society and strive to satisfy them, i.e. they show interest in matters concerning the whole society (community) and accept responsibility for its well-being ([https://pl.wikipedia.org/wiki/Spółeczeństwo obywatelskie](https://pl.wikipedia.org/wiki/Spółeczeństwo_obywatelskie)).

The studies conducted for the purposes of various strategies indicate a gradual return of interest in matters concerning the society, collective actions and institutions, which combine social causes with economic and/or political functions (such as organizations of economic self-government, social economy projects, local self-governments). The participation of citizens' organizations in the political and economic life is expected to increase. The multiannual

regional action plan for the promotion and dissemination of social economy and for the development of the social economy sector and its environment in Lubusz Voivodeship for the years 2013-2020 (Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej 2013) stipulates the development of citizens' organizations, their dissemination and economic strengthening, points to the need for supporting local initiatives on the basis of the development of social economy. The social economy entities currently existing in Lubusz Voivodeship are spontaneous bottom-up initiatives, acting independently of state institutions and solving problems of local communities. At this stage it cannot be clearly stated that the strategy of social activation is a measure of civic society and does not limit individuality, but is it a myth resembling that known from positivism? Time will tell.

Conclusions

The conducted research shows that active citizenship of Poles is closely related to their social capital and the level of social inclusion. When planning measures aimed at increasing active citizenship of the society one should therefore take into consideration the process of complex activation, which in Lubusz Voivodeship must especially include dealing with the transmission of unemployment and combating unemployment-related poverty. The high effectiveness of the mentioned methods of activation, i.e. Social Integration Centres and transnational mobility, may indicate the direction in which the process of social inclusion should be oriented in its broad context, with the use of ample financial means offered by the European Social Fund. For Lubusz Voivodeship, better utilisation of the local potential and EU resources is a great opportunity to discard the concept of positivist myths.

References

- Adamiak P. (2014), *Zaangażowanie społeczne Polek i Polaków. Wolontariat, filantropia, 1% i wizerunek organizacji pozarządowych. Raport z badania 2013*, Warszawa.
- Bazuń D., Kwiatkowski M. (2015), *Lubuskie sieci inkluzji*, Warszawa.
- Diagnoza społeczna województwa lubuskiego*, w: *Strategia Polityki Społecznej Województwa Lubuskiego na lata 2014-2020*, <http://lsps.org.pl/wp-content/uploads/2014/04/Strategia-Polityki-Spo%C5%82ecznej-Wojew%C3%B3dztwa-Lubuskiego.pdf>, (dostęp: 26.01.2016).
- http://www.bip.lubuskie.pl/system/obj/14608_SRWL_2020_z_zalacznikami_1.pdf, (dostęp: 26.01.2016).

https://pl.wikipedia.org/wiki/Społeczeństwo_obywatelskie, (dostęp: 26.01.2016).

<https://pl.wikipedia.org/wiki/Pozytywizm>, (dostęp: 26.01.2016).

Koral J. (2008), *Centra integracji społecznej*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.

Kotowska I. (red.) (2014), *Rynek pracy i wykluczenie społeczne w kontekście percepcji Polaków. Diagnoza społeczna 2013. Raport tematyczny*, Warszawa.

Kwiatkowski M. (2005), *Kapitał społeczny*, w: *Encyklopedia socjologii*, Suplement, Warszawa.

MPiPS (2014), *Krajowy Program Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu 2020*, file:///C:/Users/User/Downloads/KPPUiWS_1707_na_RM_.pdf, (dostęp: 26.01.2016)

OECD (2012), *Better Skills, Better Jobs, Better Lives: a Strategic Approach to Skills Policies*, Paris, http://www.oecd-ilibrary.org/education/better-skills-better-jobs-better-lives_9789264177338-en, (dostęp: 26.01.2016)

Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej (2013), *Wieloletni regionalny plan działań na rzecz promocji i upowszechnienia ekonomii społecznej oraz rozwoju instytucji sektora ekonomii społecznej i jej otoczenia w województwie lubuskim na lata 2013-2020*.

Strategia rozwoju województwa lubuskiego 2020 (2012), http://lubuskie.pl/uploads/pliki/strategia/Strategia_Rozwoju_Wojewodztwa_Lubuskiego_2020.pdf, (dostęp: 26.01.2016).

Trzeciecki A. (2015), *Dorobek instytucji reintegracji społecznej i zawodowej w Polsce w latach 2005-2015*, Zielona Góra.

Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, Dz.U. 2016, poz. 1828.

Wpływ EFS na skuteczność działań podejmowanych w ramach systemu integracji społecznej w województwie lubuskim (2013), Departament EFS, Zielona Góra.

Karina Jędrzejowska, PhD
Univeristy of Warsaw

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.107>

Nacjonalizm ekonomiczny: stare-nowe zjawisko w gospodarce światowej

Streszczenie

Chociaż nacjonalizm ekonomiczny stanowi istotny czynnik determinujący realizację polityki gospodarczej wielu państw, zjawisko to wydaje się stosunkowo mało zbadane na gruncie ekonomii politycznej. Nacjonalizm ekonomiczny kojarzy się w pierwszej kolejności z polityką gospodarczą końca XIX i początku XX wieku. Jest to również swoista podstawa ideologiczna dla merkantylistycznej strategii rozwoju tzw. tygrysów azjatyckich. Pomimo liberalizacji systemów gospodarczych, seria kryzysów finansowych ostatnich dekad doprowadziła do swoistego renesansu tego zjawiska. Celem niniejszego artykułu jest analiza pojęcia nacjonalizmu ekonomicznego – w tym rodzajów nacjonalizmu ekonomicznego, jego powiązań z merkantylizmem i przejawów we współczesnej gospodarce światowej.

Słowa kluczowe: nacjonalizm ekonomiczny, merkantylizm, polityka gospodarcza, interwencjonizm, protekcjonizm, *developmental state*.

Economic Nationalism – Old-new Phenomenon in the Global Economy

Abstract

Although economic nationalism constitutes an important determinant of economic policy of numerous countries, this phenomenon appears to be relatively under-investigated within the political economy. Economic nationalism is primarily associated with economic policies of the late nineteenth and early twentieth century. It also provides an ideological basis for the mercantilist-oriented development strategy of the so called East Asian tigers. In spite of the liberalization of the economic systems, a series of financial crises of the last decades has led to a renaissance of this phenomenon. The purpose of this article is to analyze the concept of economic nationalism as well as its types, and prevalence in the contemporary global economy.

Keywords: economic nationalism, mercantilism, economic policy, interventionism, protectionism, developmental state.

JEL CODE: F52.

Wstęp

Nacjonalizm ekonomiczny kojarzy się w pierwszej kolejności z polityką gospodarczą końca XIX i początku XX wieku. Termin ten pojawia się również w drugiej połowie ubiegłego wieku w kontekście odwołujących się do założeń merkantylizmu strategii rozwoju niektórych państw rozwijających się, w tym tzw. tygrysów azjatyckich. Jednak pomimo liberalizacji systemów gospodarczych, nacjonalizm ekonomiczny – zjawisko do niedawna relatywnie rzadko analizowane na gruncie międzynarodowej ekonomii politycznej (*International Political Economy*, IPE) – trudno uznać za przeżytek minionej epoki (Aggarwal 2016, s. 92).

Celem tego artykułu jest przybliżenie nacjonalizmu ekonomicznego jako zarówno ideologii jak i specyficznego narzędzia polityki gospodarczej, a w szczególności zagranicznej polityki ekonomicznej. Motywację do podjęcia tematu stanowiła stosunkowo niewielka liczba analiz zarówno w literaturze polskiej jak i anglojęzycznej poświęconych nacjonalizmowi ekonomicznemu i jego swoistemu „odrodzeniu” w ostatniej dekadzie. Tekst ma charakter w znacznym stopniu opisowy i oparty jest na przeglądzie literatury przedmiotu. Ze względu na ograniczenie objętości tekstu, artykuł nie wyczerpuje tematu, a jedynie w zarysie przedstawia analizowaną problematykę².

Dla realizacji celu artykułu zostały podjęte następujące kroki:

- podjęto próbę zdefiniowania nacjonalizmu ekonomicznego;
- wskazano zależności między nacjonalizmem ekonomicznym a merkantylizmem i wybranymi pojęciami bliskoznacznymi;
- przedstawiono przegląd odmian i wybranych przykładów przejawów nacjonalizmu ekonomicznego;
- zaprezentowano wnioski z przeprowadzonej analizy.

Nacjonalizm ekonomiczny – pojęcie i przegląd literatury

W literaturze przedmiotu nie wypracowano jednoznacznej definicji nacjonalizmu ekonomicznego. Definicje nacjonalizmu ekonomicznego znacząco różnią się między sobą m.in. ze względu na ujmowanie nacjonalizmu ekonomicznego zarówno jako ideologii jak też specyficznego zestawu narzędzi polityki gospodarczej (Akhter 2007, s. 142-150). Wśród

² W tekście wykorzystano fragmenty wcześniejszych opracowań Autorki poświęconych tematyce nacjonalizmu ekonomicznego (Jędrzejowska 2014; Jędrzejowska 2015).

przyczyn takiego stanu rzeczy wskazać można m.in. interdyscyplinarność (i różnorodność podejść do analizy) międzynarodowej ekonomii politycznej i tym samym problemy z precyzyjnym zaklasyfikowaniem poszczególnych nurtów teoretycznych w ramach problematyki IPE. Problem ten dotyczy również paradygmatu realistycznego w międzynarodowej ekonomii politycznej, z którym najczęściej utożsamiany jest nacjonalizm ekonomiczny i bliskoznaczny z nim merkantylizm (Guzzini 1998, s. 170).

M. Helperin pisze, że termin nacjonalizm ekonomiczny był szeroko używany w dwudziestoleciu międzywojennym, jednak jego dokładne znaczenie nigdy nie zostało jasno określone. Ten sam autor podkreśla, że nacjonalizm ekonomiczny wywodzi się z kręgu myśli merkantylistycznej XVII i XVIII wieku, a jeszcze w XIX wieku niesłusznie stał się swego rodzaju synonimem protekcjonizmu (Heilperin 1960, s. 16-17).

Za pierwszego teoretyka nacjonalizmu ekonomicznego zazwyczaj przyjmuje się F. Lista. Sprzeciwiał się on poglądom przedstawicieli szkoły liberalnej w ekonomii politycznej, którzy – jego zdaniem – szukali odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób cała ludzkość może osiągnąć dobrobyt. Zdaniem Lista właściwie postawione pytanie brzmi: w jaki sposób dany naród może zwiększyć swój dobrobyt i siłę oddziaływania (potęgę) (List 1904, s. 97). Zdaniem Lista interes narodu jest nadrzędny nad dobrem jednostki, a państwo ma za zadanie ochronę gospodarki narodowej. Ponadto państwo interweniuje w procesy gospodarcze w imieniu narodu, a nie w imieniu własnym. Jednak – mimo że nacjonalizm ekonomiczny bywa utożsamiany z protekcjonizmem w polityce gospodarczej państw i dążeniem do samowystarczalności – ani Lista, ani wielu jego współczesnych (m.in. T. Attwood i A. Hamilton) – trudno uznać za zwolenników takiej polityki. Co więcej, autorzy ci wyraźnie wskazywali, że dla zwiększenia potęgi państwa należy wykorzystać mechanizmy gospodarki światowej. W opozycji do tych poglądów stali m.in. J. Fichte czy A. Muller, którzy – w oparciu m.in. o analizę polityki XIX-wiecznych Prus – skłaniali się ku utożsamianiu nacjonalizmu ekonomicznego z dążeniem do autarkii (Helleiner 2002, s. 312-317).

Mimo rozbudowanego piśmiennictwa na temat nacjonalizmu ekonomicznego w XIX i początkach XX wieku, przez znaczną część ubiegłego wieku pojęcie to analizowana stosunkowo rzadko. Po drugiej wojnie światowej znaczna część debaty ideologicznej w ramach międzynarodowej ekonomii politycznej została poddana binarnemu podziałowi na ideologię marksistowską i liberalną, a temat nacjonalizmu ekonomicznego niemal nie był podejmowany. Nie oznacza to, że zaprzestano używania tego terminu. Nadal pojawiał się on m.in. w odniesieniu do protekcjonizmu w polityce handlowej. Terminu tego używano również

dla wyrażenia krytyki typowego dla lat powojennych w Ameryce Łacińskiej dążenia do autarkii gospodarczej (Jędrzejowska 2014, s. 127-128). Jednak zazwyczaj badacze i politycy odnoszący się do nacjonalizmu ekonomicznego nie podejmowali prób precyzyjnego zdefiniowania tego pojęcia, a samo pojęcie nabrało pejoratywnego wydźwięku. Jak pisze E. Helleiner, mianem nacjonalizmu ekonomicznego liberałowie zwykli określać te działania, które nie były zgodne z ich założeniami. Tym samym za działania nacjonalistyczne mogły zostać uznane wszelkie posunięcia, które kolidowały z liberalną wizją gospodarki światowej (Helleiner 2002, s. 309).

Jak zwraca uwagę A. Pickel, termin nacjonalizm ekonomiczny zaczął się częściej pojawiać w analizach z zakresu IPE dopiero pod koniec lat siedemdziesiątych ubiegłego wieku, mimo że upadek systemu z Breton Woods, postępująca liberalizacja rynków finansowych i wzrost współzależności między państwami nie tworzyły sprzyjających warunków dla rozwoju tej ideologii (Pickel 2001). Niemniej jednak z tego okresu pochodzi m.in. monografia O. Heronymi'ego pt. „The New Economic Nationalism” (Heronymi 1980), jak też wiele spośród stosowanych do dzisiaj podejść do definiowania i analizy tego zjawiska, szczególnie w kontekście postępujących procesów globalizacji.

Jedną z najczęściej przytaczanych definicji nacjonalizmu ekonomicznego pochodzi z wydanej w 1987 roku „Ekonomii politycznej stosunków międzynarodowych” R. Gilpina. Píše on, że polityka gospodarcza powinna być podporządkowana interesowi państwa, a nacjonalizm ekonomiczny jest pojęciem analogicznym do państwo-centrycznego realizmu (*state-centric realism*) (Gilpin 1987). Nacjonalizm ekonomiczny podkreśla bowiem anarchiczną strukturę stosunków międzynarodowych, w której państwa są głównymi aktorami walczącymi o realizację swoich interesów i władzę na arenie międzynarodowej (Gilpin 2001, s. 14). Tym samym nacjonalizm ekonomiczny stał się swoistą parafrazą nurtu realistycznego w ekonomii politycznej (Guzzini 1998, s. 118).

Autorzy tacy jak G. Crane czy R. Abdelal kwestionują interpretację Gilpina. Ich zdaniem nacjonalizm ekonomiczny należy utożsamiać z wpływem tożsamości narodowej i nacjonalizmu na politykę gospodarczą, w szczególności międzynarodową politykę ekonomiczną. Autorzy ci uważają, że nacjonalizm ekonomiczny należy definiować jako działania z zakresu polityki gospodarczej podyktowane chęcią promocji i ochrony tożsamości narodowej. Równocześnie nacjonalizm ekonomiczny niekoniecznie musi być polityką państwa – do ideologii nacjonalistycznej mogą odwoływać się również podmioty prywatnej,

np. w kampaniach promocyjnych podkreślających „narodowość” poszczególnych produktów (Abdelal 2005, s. 25-27).

W polskim piśmiennictwie terminem nacjonalizm ekonomiczny (gospodarczy) posługuje się m.in. J. Kofman. Podobnie jak cytowany już A. Pickel definiuje on nacjonalizm gospodarczy jako ideologię i działania polityczne, których celem jest osiągnięcie przez państwo siły ekonomicznej zapewniającej polityczną niezależność. Píše on, że charakterystyczne dla nacjonalizmu gospodarczego jest dążenie państwa do utrzymania (czy też odzyskania) kontroli nad zasobami naturalnymi danego państwa oraz formułowanie priorytetów polityki gospodarczej na podstawie systemu wartości, odwołującego się do kategorii potrzeb narodowych (Kofman 1992; Pickel 2001, s. 11).

Nacjonalizm ekonomiczny a merkantylizm i pojęcia pokrewne

Jednym z problemów utrudniających analizę i definicję nacjonalizmu ekonomicznego jest istnienie kilku pojęć bliskoznacznych. Należą do nich m.in. protekcjonizm, interwencjonizm czy merkantylizm. Stosunkowo częste jest ujęcie, w którym nacjonalizm ekonomiczny uznaje się za swego rodzaju podstawę ideologiczną dla działań o charakterze protekcjonistycznym i interwencji państwa w procesy gospodarcze. Tym samym protekcjonizm w polityce handlowej można interpretować jako przejaw (skutek) nacjonalizmu ekonomicznego czy też narzędzie realizacji polityki o charakterze nacjonalistycznym (Nakano 2004, s. 211-212).

Znamiennym jest, że za miarę nacjonalizmu ekonomicznego przyjmuje się niekiedy stopień interwencjonizmu państwowego w danym systemie mierzony zakresem jego regulacji i np. relacją między wielkością produkcji podmiotów prywatnych i państwowych, czy też poziomem otwartości danego systemu gospodarczego (Tanzi 2006, s. 12). Wynika to z faktu, że składające się na nacjonalizm ekonomiczny czynniki takie jak: wspólna tożsamość, dobrobyt społeczny, czy siła państwa (narodowego) są trudne do kwantyfikacji (Gonzalez 2010).

Z nacjonalizmem ekonomicznym bardzo często utożsamiany jest merkantylizm. Nacjonalizm ekonomiczny i merkantylizm niekiedy traktowane jako pojęcia synonimiczne (postępuje tak m.in. R. Gilpin). Jednak pomiędzy tymi pojęciami występuje zasadnicza różnica. Nacjonalizm ekonomiczny ma podłoże społeczne, podczas gdy merkantylizm jest etatystyczny w swojej naturze. Można uznać, że merkantylizm (podobnie jak interwencjonizm i protekcjonizm) jest narzędziem polityki gospodarczej realizowanej w duchu nacjonalizmu ekonomicznego. Zasadniczo działania o charakterze merkantylistycznym

ukierunkowane są na ochronę rynku wewnętrznego przed podmiotami zewnętrznymi. Jednak celem tych działań jest zwiększenie zamożności i potęgi państwa (narodu). Państwa prowadzące politykę opartą na merkantyлизmie osiągały w przeszłości status światowych potęg – np. Wielka Brytania czy Stany Zjednoczone. Również polityka wielu państw po II wojnie światowej, w tym Japonii, Korei Południowej, Singapuru, Tajwanu czy obecnie Chin czy Indii zgodna była z założeniami merkantyлизmu, czy nacjonalizmu ekonomicznego w ujęciu Lista (Wong 2004, s. 348).

Bliski związek pomiędzy nacjonalizmem ekonomicznym a interwencjonizmem, protekcjonizmem i merkantyлизmem jest szczególnie widoczny w kontekście rozwoju wymienionych powyżej krajów Azji Wschodniej. Po II wojnie światowej w polityce gospodarczej tych państw widoczne były działania, które zaklasyfikować można jako merkantylistyczne czy też nacjonalistyczne. W szczególności polityka Japonii, Korei Południowej, Singapuru, Chin czy Tajwanu zgodna była z założeniami merkantyлизmu, a władze tych państw odwoływały się do tożsamości narodowej i ochrony interesu narodowego dla uzasadnienia działań o charakterze protekcjonistycznym. Ponadto gospodarki tych państw cechował (i w znacznym stopniu cechuje nadal) specyficzny układ bliskich powiązań między sektorem prywatnym a rządem, realizującym politykę ukierunkowaną na osiągnięcie szeroko rozumianego rozwoju gospodarczego. System taki, w którym własności prywatnej towarzyszy daleko idący interwencjonizm państwowy i planowanie gospodarcze określany jest jako kapitalizm planowy (*plannedcapitalism*), *statecapitalism* czy (znacznie częściej) *developmentalcapitalism*. Ten ostatni termin stanowi nawiązanie do *developmentalstate* – terminu określającego specyficzną strategię rozwoju i system społeczno-gospodarczy (Jędrzejowska 2015; Dicken 2007).

Terminu *developmentalstate* użył po raz pierwszy w 1982 roku Ch. Johnson w opracowaniu poświęconym odbudowie gospodarki Japonii po zniszczeniach okresu II wojny światowej (Önis 1991, s. 111). Jako *developmentalstate* określa się zwykle państwo, dla którego władz rozwój gospodarczy stanowi cel nadrzędny, którego realizację zapewnia użycie odpowiednich narzędzi przede wszystkim o charakterze protekcjonistycznym. Cechą charakterystyczną tego modelu jest centralna rola państwa w procesach gospodarczych. Państwo określa szerokie cele społeczne i gospodarcze w ramach jasno określonej strategii rozwoju, opartej zwykle na uprzemysłowieniu. Systemowi temu towarzyszy bankowo zorientowany i zwykle częściowo znacjonalizowany system finansowy i silna biurokratyzacja. Produkcję często dominują wspierane przez państwo kartele przemysłowe.

Uprzemysłowienie dokonywane jest w oparciu o połączenie substytucji importu z promocją eksportu. Z tego względu D. Rodrik określa strategię rozwoju azjatyckich tygrysów jako neomerkantyzm (Rodrik 2013). W przypadku państw Azji Wschodniej, a w szczególności Korei Południowej, działaniom tym towarzyszyła promocja narodowych marek oraz wspieranie poczucia realizacji interesu narodowego i zachowania tożsamości narodowej (Jędrzejowska 2015, s. 140).

Odmiany i przejawy nacjonalizmu ekonomicznego

Niezależnie czy jest on pojmowany jako swoista ideologia, czy bardziej narzędzie polityki gospodarczej, trudno uznać, że istnieje jeden określony zestaw działań uznawanych za nacjonalistyczne. Praktyka nacjonalistycznej polityki ekonomicznej może wykazywać znaczące różnice w zależności od państwa, jego pozycji na arenie międzynarodowej czy specyfiki jego systemu politycznego i gospodarczego, w tym sposobu postrzegania roli państwa w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego. Tym samym można założyć, że istnieje nie jeden, lecz wiele nacjonalizmów ekonomicznych (Jędrzejowska).

A. Singh wskazuje na zależności pomiędzy nasileniem działań o charakterze protekcjonistycznym i nacjonalistycznym a kondycją gospodarki światowej. Jego zdaniem długotrwałe spowolnienie gospodarcze prowadzi do wzrostu skali zachowań nacjonalistycznych, podczas gdy szybkie tempo wzrostu sprzyja otwieraniu się gospodarek. Co więcej, w warunkach światowego spowolnienia gospodarczego odwołanie do nacjonalizmu ekonomicznego (czy też raczej protekcjonizmu) może przynieść pozytywne efekty, np. poprzez zapobieganie niekontrolowanemu odpływowi i napływowi kapitału (Singh 2010, s. 21-22).

B. Clift i C.Woll wyróżniają dwa typy nacjonalizmu ekonomicznego: 1) klasyczny protekcjonizm oraz 2) liberalny nacjonalizm ekonomiczny. W klasyfikacji tej zwraca uwagę fakt, że interwencjonizm państwowy nie jest czynnikiem determinującym nacjonalizm ekonomiczny – elementy protekcjonizmu mogą być obecne również w ustrojach uznawanych za liberalne. Protekcjonizm ekonomiczny może być interpretowany jako działania mające na celu ograniczenie obecności podmiotów zagranicznych na rynku danego państwa, podczas gdy interwencjonizm odnosi się raczej do wsparcia działania rynku, co może oznaczać również zapewnianie zachęt dla podmiotów zagranicznych (Jędrzejowska 2014, s. 132; Clift&Woll 2012, s. 310).

Pochodząca z lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku klasyfikacja B.J. Cohena wskazuje na trzy odmiany nacjonalizmu ekonomicznego. Są to 1) wrogi nacjonalizm ekonomiczny (*malign economic nationalism*), który można przyrównać do klasycznego protekcjonizmu; 2) „życzliwy” nacjonalizm ekonomiczny (*benigneconomic nationalism*), który próbuje pogodzić własne interesy państw z ochroną porządku międzynarodowego; oraz 3) liberalny nacjonalizm ekonomiczny (*liberaleconomic nationalism*) zakładający liberalizację systemu gospodarczego w celu maksymalizacji zysku państw. Cohen wskazuje, że państwo prowadzące politykę opartą na wroгим nacjonalizmie ekonomicznym będzie dążyło do realizacji swoich celów przy użyciu wszelkich dostępnych środków, nawet kosztem innych uczestników systemów narodowego. Tego rodzaju działań nie będą podejmować „życzliwi” nacjonałiści, którzy będą szukać kompromisu w przestrzeni międzynarodowej. Uzasadnieniem tego kompromisu będzie uznanie, że w interesie poszczególnych państw leży stabilność systemu międzynarodowego. Liberalny nacjonalizm od nacjonalizmu „życzliwego” odróżnia w tym ujęciu odmienne podejście do regulacji zarówno narodowego jak i międzynarodowego systemu. W ujęciu liberalnym kładzie się nacisk na dążenie do liberalizacji i deregulacji, podczas gdy „życzliwy” nacjonalizm oparty jest na szeroko rozumianych regulacjach. Można tutaj uznać, że swoistym przejawem tego ostatniego jest dążenie do większej regulacji międzynarodowego systemu finansowego (w tym międzynarodowych przepływów kapitału) po serii ostatnich kryzysów (Jędrzejowska 2014, s. 133-132; Cohen 1991, s. 47).

Analizując nacjonalizm ekonomiczny państw Azji Wschodniej A.P. D’Costa różni między obronnym i agresywnym nacjonalizmem ekonomicznym. Zdaniem tych autorów przykład obronnego nacjonalizmu ekonomicznego stanowią Chiny (a wcześniej Japonia czy Korea Południowa), które ograniczają (i kontrolują) obecność podmiotów zagranicznych w kluczowych sektorach gospodarki. W praktyce oznacza to, że polityka protekcjonizmu jest swoistym przejawem obronnego nacjonalizmu ekonomicznego. Z kolei agresywny nacjonalizm oznacza ekspansję poprzez zdobywanie kolejnych rynków. W praktyce oznacza to przede wszystkim intensywną promocję eksportu i rozszerzenie stref wpływu, co w przypadku np. Chin prowadzi do wniosku, że w polityce tego państwa widoczne są zarówno elementy obronnego i agresywnego nacjonalizmu (Jędrzejowska 2014, s. 132; D’Costa 2012). Podobne rozróżnienie stosuje wspomniany już J. Kofman, który pisze o nacjonalizmie ekonomicznym zwróconym „na zewnątrz” – przeciw innym państwom oraz nacjonalizmie

ekonomicznym zwróconym „do wewnątrz”, mającym na celu ochronę rynków narodowych przed podmiotami obcymi (Kofman 1992).

Obronny nacjonalizm ekonomiczny widoczny jest chociażby w działaniach wielu państw Unii Europejskiej (UE), jak też Unii jako całości. Zwraca tutaj uwagę ochrona rynku pracy czy kwestie związane z otwarciem rynku na produkty rolne spoza UE, widoczne choćby w negocjacjach dotyczących Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP) (Jędrzejowska 2014, s. 134). W kontekście obronnego nacjonalizmu można wskazać również działania podejmowane przez wiele państw po kryzysie azjatyckim 1997 roku. Głównym celem podejmowanych działań było zapobieżenie szkodliwym dla gospodarek narodowych kryzysom. Tym samym wiele państw Azji Wschodniej zaczęło dążyć do rozbudowy posiadanych rezerw walutowych niezbędnych do obrony narodowych walut (Singh 2010, s. 22). Równocześnie w kontekście Azji Wschodniej można wskazać elementy wykorzystania walut narodowych i manipulacji kursem walutowym dla obrony interesu państwa. Działania te określa się niekiedy jako merkantylizm walutowy, czy – jak pisał jeszcze w 1937 roku F.A. Hayek – nacjonalizm walutowy (Hayek 1937).

Jednak nacjonalizm ekonomiczny wcale nie musi być sprzeczny z dążeniem do integracji z rynkiem światowym i rynkami w regionie. Tym samym nacjonalizm ekonomiczny obecnie daleki jest od promowania idei gospodarki zamkniętej. Otwarcie gospodarki i integracja z gospodarką światową mogą prowadzić do wzrostu dobrobytu a tym samym służyć realizacji interesów narodowych. Przykładowo, dążenie do obrony własnych gospodarek po kryzysie azjatyckim przyczyniło się do intensyfikacji reformy systemu zarządzania światowym systemem finansowym (m.in. poprzez powstanie Forum Stabilności Finansowej³) (Jędrzejowska 2015). Niektóre działania o charakterze nacjonalistycznym mogą być realizowane w warunkach zliberalizowanego rynku. Co więcej, niektóre państwa poprzez promocję liberalizacji i deregulacji rynków mogą narzucać innym podmiotom korzystne dla siebie reguły gry. Ponownie znamienna staje się tu praktyka państw Azji Wschodniej, które starają się istniejące regulacje dostosowywać do swoich potrzeb. W przypadku Chin przyjmuje to formę dość wybiórczego podejścia do zobowiązań wynikających z członkostwa w organizacjach międzynarodowych, w szczególności Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization*, WTO)⁴.

³*Financial Stability Forum*, FSF. Obecnie Rada Stabilności Finansowej (*Financial Stability Board*, FSB).

⁴ Więcej przykładów nacjonalistycznych praktyk w zagranicznej polityce ekonomicznej państw: Pickel 2001, s. 21-34; Jędrzejowska 2015, Kofman 1992; Bucheli& Decker 2012.

Na koniec warto wspomnieć, że współcześnie (a szczególnie po kryzysie *subprime* 2008 roku) nacjonalizm ekonomiczny jest ujmowany również w kontekście patriotyzmu ekonomicznego. Rozgraniczenie między tymi dwoma pojęciami ponownie dostarcza trudności. Można wskazać, że patriotyzm ekonomiczny odnosi się przede wszystkim do promocji określonych grup czy podmiotów ze względu na fakt ich pochodzenia z danego państwa. Elementy takich działań można znaleźć m.in. w Stanach Zjednoczonych („Buy American”), czy Indiach („Make in India”). Zdaniem B. Clifta i C. Wolla patriotyzm ekonomiczny jest niemal tożsamy z nacjonalizmem ekonomicznym w ujęciu Lista i oznacza m.in., że ekonomiczne wybory obywateli powinny uwzględniać dobro ojczyzny (Clift&Woll 2012, s. 308).

Podsumowanie

Wiele problemów we współczesnej gospodarce światowej ma podłoże w działaniach, które można uznać za przejawy nacjonalizmu ekonomicznego. Obok wskazanych w tekście kwestii związanych z kontrolą przepływu kapitału i siły roboczej, czy handlu artykułami rolnymi, są to również m.in. wojny walutowe, problemy związane z renegocjacją zadłużenia zagranicznego państw rozwijających się czy przedłużające się negocjacje na forum WTO. W szczególności kryzysy finansowe ostatnich dwóch dekad skłoniły wiele państw do zastosowania działań o charakterze interwencyjnym i protekcyjnym.

Mimo że w ostatnich latach stosunkowo często pojawia się stwierdzenie o swoistym renesansie nacjonalizmu ekonomicznego, trudno mówić, aby zjawisko to kiedykolwiek znikło z gospodarki światowej i praktyki gospodarczej poszczególnych państw. Zarówno państwa rozwijające się jak i te wysoko rozwinięte wykorzystywały i wykorzystują narzędzia o charakterze protekcyjnym, często mniej lub bardziej wyraźnie odwołując się przy tym do konieczności ochrony tożsamości narodowej poszczególnych państw.

Nic nie wskazuje na to, aby w najbliższym czasie nacjonalizm ekonomiczny – niezależnie w którym ujęciu – znikł ze sfery międzynarodowej. Wręcz przeciwnie, wydaje się, że odwołania do ideologii nacjonalistycznej i prowadzenie polityki gospodarczej w duchu merkantylizmu będą coraz częstsze. Związane jest to również z ogólnym wzrostem postaw o charakterze nacjonalistycznym w wielu państwach, o czym świadczą chociażby wyniki ostatnich wyborów prezydenckich w Stanach Zjednoczonych. Równocześnie nie wydaje się, aby nacjonalizm ekonomiczny stanowił istotną przeszkodę dla postępu procesów globalizacji i integracji w gospodarce światowej. Wręcz przeciwnie, wiele państw (np. Chiny)

wykorzystuje mechanizmy międzynarodowego systemu finansowego i handlowego dla promocji własnej gospodarki.

Bibliografia

Abdelal R. (2005), *Nationalism and International Political Economy in Eurasia*, w: Helleiner E. & Pickel A. (red.), *Economic Nationalism in a Globalising World*, Cornell University Press, Ithaca and London.

Aggarwal S. (2016), *Economic Nationalism and Its Future Prospects: An Opinion*, „International Journal of Humanities and Social Sciences”, Vol. 6, No. 1.

Akhter S. (2007), *Globalization, Expectations Model of Economic Nationalism, and Consumer Behavior*, „Journal of Consumer Marketing”, Vol. 24, No. 3.

Bucheli M & S. Decker (2012), *Economic Nationalism in Latin America and Africa in the Twentieth Century: A Comparison*, paper prepared for: Business History Conference, Philadelphia, online: http://www.worldbhc.org/files/full%20program/A2_B2_DeckerBucheli2014EconomicnationalismLAandAfrica.pdf (dostęp: 20.01.2017).

Clift B. & C. Woll (2012), *Economic patriotism: reinventing control over open markets*, „Journal of European Public Policy”, Vol. 19, No. 3.

Cohen B.J., *Crossing Frontiers: Explorations in International Political Economy*, Boulder.

D'Costa A.P. (red.) (2012), *Globalization and Economic Nationalism in Asia*, Oxford University Press.

Dicken P. (2007), *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy*, 5th Edition, Sage Publications, London.

Gilpin R. (1987), *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press.

Gilpin R. (2001), *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press.

Gonzalez E.T. (2010), *Between Economic Nationalism and Economic Liberalism: An Alternative View*, online: <http://www.aer.ph/wp/wp-content/pdf/2012/invest/NationalismF.pdf> (dostęp: 20.12.2016).

Guzzini S. (1998), *Realism in International Relations and International Political Economy. The Continuing Story of a Death Foretold*, Routledge, London and New York.

Hayek F.A. (1937), *Monetary Nationalism and International Stability*, reprint: Martino Publishing 2012.

Heilperin M.A. (1960), *Studies in economic nationalism*, Ludwig von Mises Institute.

Helleiner E. (2002), *Economic nationalism as a challenge to economic liberalism? Lessons from the 19th century*, „International studies quarterly”, Vol. 46.

Heronymi O. (1980), *The New Economic Nationalism*, Greenwood Publishing.

Jędrzejowska K. (2014), *Merkantylizm i nacjonalizm ekonomiczny: perspektywa realistyczna w międzynarodowej ekonomii politycznej*, w: Haliżak E., Czaputowicz J. (red.), *Teoria realizmu w nauce o stosunkach międzynarodowych*, PTSM & Wydawnictwo Rambler, Warszawa.

Jędrzejowska K. (2015), *Merkantylizm i nacjonalizm ekonomiczny w polityce gospodarczej wschodnioazjatyckich rynków wschodzących*, w: Wydymus S., Maciejewski M. (red.), *Liberalizacja i protekcjonizm we współczesnym handlu międzynarodowym*, CeDeWu, Warszawa.

Kofman J. (1992), *Nacjonalizm gospodarczy – szansa czy bariera rozwoju*, PWN, Warszawa.

List F. (1904), *The National System of Political Economy*, reprint from 1841.

Nakano T. (2004), *Theorising Economic Nationalism*, „Nations and Nationalism”, Vol. 10, No. 3.

Önis Z. (1991), *The Logic of the Developmental State*, „Comparative Politics”, Vol. 24, No. 1.

Pickel A. (2001), *Explaining (with) Economic Nationalism*, TIPEC Working Paper 02/1.

Rodrik D. (2013), *The battle is renewed: state capitalism, mercantilism, and liberalism*, Dani Rodrik's weblog, January 09, 2013, online: http://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2013/01/the-battle-is-renewed-state-capitalism-mercantilism-and-liberalism.html (dostęp: 20.12.2016).

Singh A. (2010), *Globalisation, openness and economic nationalism: Conceptual issues and Asian practice*, Centre for Business Research, University of Cambridge Working paper No. 404, June.

Tanzi V. (2006), *Gospodarcza rola państwa w XXI wieku*, „Materiały i studia”, Zeszyt nr 204, NBP.

Wong J. (2004), *The Adaptive Developmental State in East Asia*, „Journal of East Asian Studies”, Vol. 4.

Lidia Klos, PhD
University of Szczecin

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.108>

Wybrane uwarunkowania środowiskowe zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich województwa zachodniopomorskiego

Abstrakt

W koncepcji zrównoważonego rozwoju szczególną uwagę należy zwrócić na obszary wiejskie, gdyż stanowią one ponad 90% powierzchni Polski i mają znaczący wpływ na stan całego środowiska kraju. W artykule przedstawiono wybrane uwarunkowania środowiskowe na obszarach wiejskich województwa zachodniopomorskiego w zakresie zasobów wodnych. Jako metodę badań wykorzystano analizę dostępnych danych z Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Głównego Urzędu Statystycznego, Urzędu Statystycznego w Szczecinie oraz raportów i opracowań z zakresu badanego przedmiotu.

Słowa kluczowe: zrównoważony rozwój, obszary wiejskie, środowisko.

Selected environmental determinants of sustainable development of the rural areas in the West Pomerania

Abstract

In the concept of sustainable development attention should be paid to rural areas. In the Poland 90% of the areas are rural areas and because of it, those areas have significant impact on the whole environmental condition of our country. Aim of this paper is presents couple of selected environmental determinants of the rural areas in the West Pomerania. The article used analysis of available data from Ministry of Agriculture and Rural Development, Central Statistical Office of Poland, as the research method and literature from subject of study.

Keywords: sustainable development, rural areas, environment.

JEL CODE: Q25, Q20, R11.

Introduction

Rural areas constitute one of the most important elements of Polish socio-economic realities, and at the same time one of the most difficult problems to solve in the process of sustainable and long-lasting development of the country. Preventing environmental degradation and maintaining its proper functioning while using the production function requires multidirectional solutions in this field.

One of the most important environmental resources are water resources, which provide appropriate conditions for human life and functioning in the environment by stimulating the development of ecosystems, but they also condition the socio-economic development of the country. (Borecki, Pierzgalski, Żelazo 2004, pp. 221-222).

Water resources are among the goods whose improper use may limit socio-economic development or, at best, the efficiency of production of almost all industries, agriculture, transport and services. The agricultural sector is a very particular consumer and user of water, which results mainly from:

- basing plant production mainly on rainwater, retained in the pores of the soil or in shallow aquifers,
- the biggest water intake in the summer half-year, exceeding the atmospheric precipitation occurring at that time,
- occupying 60% of the country's area for agricultural production and consuming more than 40% of the total yearly precipitation in order to produce food,
- the occurrence of periods of excessive waterlogging and water shortages due to high climate variability (Mioduszewski, Szymczak, Kowalewski 2011, p. 180).

On the other hand, the impact of agricultural activity on the condition of waters and the extent of its degradation is very significant, although it is still not always possible to detect mainly due to the lack of monitoring surveys, particularly in the case of area pollution (mineral and natural fertilizers and plant protection chemicals) as well as point pollution (state of the household infrastructure, including farm hygiene and economic circumvention) (Kłos 2011, pp. 255-275).

The specificity of agriculture referred above - as a consumer and user of water - poses difficult challenges to sustainable development. Therefore, it is important to maintain a balance between environmental protection and economic benefits in order to ensure the regeneration of natural resources necessary for further production activities.

The aim of the article is to present selected environmental conditions in rural areas of Zachodniopomorskie Province regarding the water quality (surface and underground); the level of use of water resources for agricultural activity and the main threats from agriculture to water resources. As a research method, an in-depth analysis of available studies and reports as well as other publications from the studied range including statistical data and source materials were used. As the research material, both primary and secondary data, which underwent thorough analysis, were used.

Characteristics of Zachodniopomorskie Province in terms of water quality status

Zachodniopomorskie Province (or West Pomeranian Voivodship) is located in the north-western part of Poland, occupying an area of 22,892,000 km² (as of 31.12. 2014, GUS, 2016). The West Pomeranian region is of agricultural and industrial character. Almost 49% (11 232 thousand ha) of its area is agricultural land, followed by forests and wooded or coniferous land - 36.2% (8543 thousand ha), marshlands - 5.2% (1202 thousand ha), built-up and urbanized lands - 4.2% (996 thousand ha), including communication areas constituting 2.6% of the area. The total population in the province in 2014 was 1,735.1 thousand people, of which rural population accounted for 31.2% (536.8 thousand) (Statistical Yearbook of Zachodniopomorskie Province, 2014, pp. 35-36).

Zachodniopomorskie Province is characterized by a higher than the average national proportion of forested areas and one of the highest saturation with surface waters. Surface waters occupy about 5.2% of the area of the province, and in addition to the Zalew Szczeciński, they are composed of numerous lakes occurring in Pojezierze Wałecki, Iński, Myśliborskie, Drawskie, and Pobreże Słowiński. There are 172 lakes with an area of over 50 ha in the province. The Dąbie and Miedwie lakes are the most important. The most important rivers of the province are: Odra with tributaries (Myśła, Płonia, Iną), Drawa, Gwda and Świniec, as well as rivers that go directly to the Baltic Sea: Rega, Parsęta and Wieprz. There are 11 Major Underground Water Reservoirs in the province.

Despite the considerable improvement in water quality noted in recent years, which is the result of reduced production in many industries, the construction and modernization of industrial and municipal wastewater treatment plants, the state of cleanliness of rivers and lakes is still insufficient. Of the 71 water bodies assessed included in the rivers category, the waters of 45 (63.4%) were assessed as in good state / potential - II class, and 26 (36.6%) in moderate state / potential - III class (WIOŚ 2016, pp. 38-45, 2015 *Raport*, pp. 34-42).

In the years 2013-2015, the state / ecological potential of lakes was assessed in terms of nitrate loads in lakes located within the boundaries of the so-called Partially Endangered Area (OSN). As a result of the tests carried out, the following results were obtained⁵:

- from among 16 monitored water bodies - lakes, the criteria for good ecological status (class II) were met by 5 lakes,

⁵ The survey was carried out by the Regional Inspectorate for Environmental Protection as part of the State Program for the Monitoring of the Environment of Zachodniopomorskie Province for 2013-2015, Szczecin 2012, pp. 29-76.

- the moderate (class III) were met by 6 lakes,
- the poor ecological status (class IV) were met by 3 lakes,
- the bad condition (V class) were met by 2 lakes,
- two lakes that do not have the status of a “uniform water body” have been included in the third class.

On the other hand, the results of groundwater quality tests carried out in 2013-2015 showed that waters with good chemical status were predominant in Zachodniopomorskie Province, including good quality water (Class II) and satisfactory water (Class III). On the other hand, no very high quality waters (Class I) were recorded.

The extent of use of water resources for agriculture and fisheries

The main source for meeting the needs of the economy are surface waters, obtained from rivers and lakes, which cover over 90% of the province's needs and are mainly used for industrial purposes, mainly as cooling waters. On the other hand, groundwater resources are intended primarily to provide the population with good quality drinking water (Statistical Yearbook of Provinces 2014, p. 195). The level of water consumption for the needs of the economy and population in Zachodniopomorskie Province in 2000-2013 is presented in Table 1.

Table 1. Water intake for needs of the national economy and population in Zachodniopomorskie Province in the years 2000-2013 (hm³)

Waterintake (hm³)	2000	2005	2008	2010	2012	2013
Total	1703,8	1 487,3	1 708,3	1632,8	1716,1	1523,6
For production purposes, including:	1559,6	1413,2	1787,9	1499,6	1587,4	1398,7
surface waters	1544,5	1403,1	1626,4	1491,3	1578,6	1390,3
groundwater	15,1	10,01	16,15	8,3	8,8	8,4
Agriculture and forestry *	22,8	16,8	26,4	34,2	31,9	31,2
Water intake for water supply purposes, including:	121,4	104,3	103,0	99,0	96,8	93,7
surfacewaters	29,4	24,5	23,8	22,2	22,0	21,4
groundwater	92,0	79,8	79,2	76,8	74,8	72,4

*Includes irrigation in agriculture and forestry as well as filling and replenishing fish ponds.

Source: own study based on (Statistical Yearbook of Zachodniopomorskie Province 2009, 2014, pp. 65-66, Statistical Yearbook of Provinces 2014, p. 195).

Upon analysis of the data on water intake for the needs of the economy and population in Zachodniopomorskie Province in the years 2000-2013 a downward trend can be noted. The largest share of water intake in Zachodniopomorskie Province was for production purposes - nearly 94%, and the smallest share of water intake was 1.9% for agricultural and forestry

purposes. The remaining part of water intake is water supply (5.6%). The current volume of surface water intake for agricultural and forestry purposes is approximately 31.2 hm³ (Statistical Yearbook of Zachodniopomorskie Province 2014, p. 66). The amount of water used to fill and maintain the fish ponds with an area of 1358 ha is 31072 dam³, the remaining 860 dam³ of water is used for irrigation of only 1798 ha of arable land and forest land. The distribution of water use in Zachodniopomorskie Province is presented in Table 2.

Table 2. Water use for needs of the national economy and population in Zachodniopomorskie Province in the years 2000-2013 (in hm³)

Water use	2000	2005	2008	2010	2012	2013
Total	1679,0	1467,5	1686,5	1612,5	1695,4	1504,3
Industry	1558,6	1366,0	1579,6	1500,6	1588,4	1400,0
Agriculture and forestry	22,8	16,8	26,4	34,9	31,9	31,2
Operation of the water supply network	97,6	84,6	80,6	77,4	75,0	73,2

Source: own study based on (Statistical Yearbook of Zachodniopomorskie Province 2009, p. 69, 2014, p. 65, Statistical Yearbook of Provinces 2012, p. 197).

The very low level of utilization of existing resources is evidenced by the fact that in Zachodniopomorskie Province the from the total area of agricultural land, amounting to 1123286 ha, in total 404939 ha, has been ameliorated, i.e. about 50%. On the other hand, drained arable land covers an area of 241340 ha, of which 38563 ha are adapted for irrigation. According to the Regional Water Management Authority, water rights permits issued for irrigation purposes account for only 10% of all permits issued for surface water intake in the area of RZGW in Szczecin⁶.

Threats to water resources in rural areas of Zachodniopomorskie Province

The magnitude of pollution discharged from rural households is principally affected by the degree of availability of water and waste treatment infrastructure in rural areas, and the possibility to treat wastewater originating from the rural households.

The increase in the length of the water supply and sewage networks in Zachodniopomorskie Province, and its connections to residential buildings, is presented in Table 3.

⁶ Source materials of the Regional Water Management Authority in Szczecin (RZGW). For more on this topic see Kłos L., 2013c, Water drainage as an element of water management in rural areas of Zachodniopomorskie Province, an article on the Seminar of the Section of Economics of Use and Water Protection organized by the State Higher Vocational School in Głogów and the European Association of Environmental and Natural Economists between 8 -9 May 2013 in Głogów.

Table 3. Water supply and sewage network in Zachodniopomorskie Province in the years 2000-2013 in thousands of kilometers

Years	2000	2005	2008	2010	2012	2013
Watersupply network length						
Total:	7173,3	8080,0	8707,0	9661,8	10465,8	10620,7
Urban	N/a	N/a	N/a	2862,1	3035,0	3096,9
Rural	N/a	N/a	N/a	6799,7	7430,8	7523,8
Water supply connections leading to residential buildings						
Total:	135940	153006	162683	168239	178427	180270
Urban	61719	68948	72357	76212	80296	81310
Rural	74221	84058	90326	92027	98131	98960
Sewerage network length						
Total:	2990,3	4307,0	4992,3	5578,8	7102,7	7284,1
Urban	N/a	N/a	N/a	2613,0	2699,1	2747,1
Rural	N/a	N/a	N/a	2965,8	4403,6	4536,3
Sewerage connections leading to residential buildings						
Total:	66047	86186	98033	104968	120246	124085
Urban	50799	60474	65550	68764	72445	73369
Rural	15248	25712	32483	36204	47801	50716
Water supply use in households in hm³						
Total:	76,2	65,9	60,6	58,2	57,3	55,9
Urban	57,3	48,6	44,2	42,5	41,3	39,8
Rural	18,9	17,3	16,5	15,7	16,0	16,1

Source: own study based on: Statistical Yearbook of Zachodniopomorskie Province 2009, p. 174; 2012, p. 188; 2014, p. 185).

When analyzing data on the length of the water supply and sewage network in Zachodniopomorskie Province, it should be noted that in 2000-2013 there was an increase in investments in water and sewerage infrastructure. In the case of the water supply network, its length increased by 48% in relation to 2000, and it was more intensive in the countryside where in the last 3 years this increase amounted to about 11% (724 km) (Statistical Yearbook of Provinces 2014, pp. 186-189). In case of the sewerage system, its growth was more spectacular, and in 2000-2013 it amounted to over 143%; in case of rural areas it was an increase of 1,570.5 km in the last 3 years.

However, the construction of the sewerage system is still lagging behind the water supply network. One of the reasons for this is undoubtedly the nature of water and sewerage investments and the specificity of rural areas and their considerable dispersion (Klos 2013b, pp. 111-119).

A similar tendency is visible throughout the country where in 2014 about 92% of the total population used the water supply network, and less than 69% of the population used the sewerage network. In cities, access to the waterworks amounted to 96% of the total population, and in rural areas to more than 84%. In contrast, 89% of the city population and about 37% of the population in rural areas used the sewerage network (Municipal infrastructure 2014, pp. 11-15).

The level of population serviced by sewage treatment plants, which in Poland in 2014 amounted to 72.8% in total (in cities it was much higher as it oscillated around 95%, while in rural areas - 39.6%), supplements information on the condition of the water supply and sewage network (Environmental protection 2016, p. 180).

In Zachodniopomorskie Province, the share of population serviced by sewage treatment plants in 2014 amounted to 80.3% and was higher than the national average. In this case, the analysis of statistical data on the population serviced by sewage treatment plants also indicates a large variation in the extent of municipal wastewater treatment in relation to the villages and cities of the province.

In rural areas, the tendency for biological treatment is clear, whereas in urban areas, sewage was subjected mainly to treatment processes with increased biogen removal. The number of sewage treatment plants by type and degree of treatment, broken down into urban and rural areas in Zachodniopomorskie Province, is presented in Table 4.

Table 4. Quantity and type of wastewater treatment plants in Zachodniopomorskie Province in 2000/2012

	Number of wastewater treatment plants servicing			% of population serviced	
		urban areas	rural areas	urban areas	rural areas
Total	260	63	197	96,2	56,7
Mechanical			13	-	-
Biological		29	149	13,1	-
With increased biogen removal		34	35	80,7	-

Source: own study based on: (Environmental protection 2016, pp. 183, 190).

One of the most important types of water pollution in rural areas is area pollution (Kłos 2013a, pp. 309-323, Kłos 2014, pp. 128-136). This group includes pollutants reaching the aquatic environment with rainwater from urbanized areas, areas with no sewage system, and pollution resulting from agricultural activities and from forest areas. The main pollutants from agriculture include mainly nutrients (biogenic substances), especially nitrogen and phosphorus compounds, the source of which are the natural and artificial fertilizers not used by arable crops. In Zachodniopomorskie Province, the consumption of mineral fertilizers in the years 1999-2013 decreased more than threefold, and when considered per hectare of arable land it decreased by almost 70% (Table 5).

Table 5. Consumption of artificial fertilizers in tons / year and in tons / hectare of arable land (UAA) in 2000-2013 in Zachodniopomorskie Province

Year	1999/2000	2004/2005	2009/2010	2012/2013
Type	(tons/year)	(tons/year)	(tons/year)	(tons/year)
Chemical or mineral fertilizers	120 018	116 982	117 475	122 628
Nitrogen based	73 642	66 052	68 879	76 299
Phosphorus based	17 328	19 338	21 591	20 811
Potassium based	29 048	31 592	27 005	25 519
Calcium based	152 301	89 543	63 002	40 719
	(kg/ha UAA)	(kg/ha UAA)	(kg/ha UAA)	(kg/ha UAA)
Chemical or mineral fertilizers	111,1	117,8	122,9	141,2
Nitrogen based	68,2	66,5	72,1	87,8
Phosphorus based	16,0	19,5	22,6	24,0
Potassium based	26,9	31,8	28,3	29,4
Calcium based	140,9	90,1	65,9	46,9

Source: own study based on (Statistical Yearbook of Zachodniopomorskie Province 2014, p. 319).

However, in the case of contamination of agricultural origin to surface and groundwater, in addition to the amount of fertilizers used, the type and intensity of agricultural production determines the method of land use⁷, animal production intensification and type of breeding - including improper securing of manure, leaking slurry tanks and pollutants from open ranges (Mosiej, Pierzgalski, Jeznach 2011, pp. 25-36).

Summary

Rural development should be conducted in accordance with the principles of sustainable development. The analysis of selected environmental conditions in rural areas of Zachodniopomorskie Province regarding the water quality status, presented in the article, indicates that surface waters, including rivers and lakes, are the leading problem in the field of water resources.

As the main threats to water resources in rural areas of the province, along with the pollution of the area, the condition of the water and sewage infrastructure, should be indicated. The disproportions between the length of the water supply and sewage systems can be an indicator of potential water pollution caused by municipal sewage. As a result, water and sewage management in the rural areas of the province is not balanced, despite the significant increase in the scale of investment in this area in recent years. In order to achieve for the condition of surface water to improve, it is necessary to implement measures aimed at improving water quality.

⁷ In the case of Zachodniopomorskie Province, large-scale farms, of which there are over 3,000, are prevalent. Common Agricultural Census 2010, Report on the results of Zachodniopomorskie Province, US in Szczecin, Szczecin 2011, pp. 20-21.

References

Borecki T, Pierzgalski E., Żelazo J. (2004), *Woda jako strategiczny czynnik rozwoju obszarów nieurbanizowanych*, „Gospodarka Wodna”, nr 6.

Kłos L. (2011), *Zrównoważona gospodarka wodna na obszarach wiejskich*, w: Kryk B. (red.), *Trendy i wyzwania zrównoważonego rozwoju*, Wyd. Zapol, Szczecin.

Kłos L. (2013a), *Zintegrowane działania w zakresie gospodarki wodnej na obszarach wiejskich województwa zachodniopomorskiego*, w: Małuszyńska E. (red.) *Dynamika, cele i polityka zintegrowanego rozwoju regionów. Perspektywa europejska*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.

Kłos L. (2013b), *Zagrożenia wynikające ze stanu gospodarki wodno-kanalizacyjnej na obszarach wiejskich*, *Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis*, 277, *Oeconomica* 70, Szczecin.

Kłos L. (2014), *Zanieczyszczenia obszarowe na terenach wiejskich województwa zachodniopomorskiego*, w: Potocki J., Ładysz J. (red.), *Gospodarka przestrzenna. Aktualne aspekty polityki społeczno-gospodarczej i przestrzennej*, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, Nr 367, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław.

Kłos L. (2013c), *Melioracje wodne jako element gospodarowania wodą na obszarach wiejskich województwa zachodniopomorskiego*, artykuł na Seminarium Sekcji Ekonomiki Użytkowania i Ochrony Wód organizowanego przez Państwową Wyższą Szkołę Zawodową w Głogowie i Europejskie Stowarzyszenie Ekonomistów Środowiska i Zasobów Naturalnych w dniach 8-9 maj 2013 r. w Głogowie.

Mioduszewski W., Szymczak T., Kowalewski Z. (2011), *Gospodarka wodna jako dyscyplina naukowa w służbie rolnictwa*. w: „Woda- Środowisko- Obszary wiejskie”, Instytut Technologiczno-przyrodniczy w Falentach, T. 11, Z. 1 (33).

Mosiej J., Pierzgalski E., Jeznach J. (2011), *Współczesne uwarunkowania gospodarowania wodą w obszarach wiejskich*, „Postęp Nauk Rolniczych”, PAN, nr 1.

Raport o stanie środowiska w województwie zachodniopomorskim w latach 2010-201, 2012, Biblioteka Monitoringu Środowiska, Szczecin.

Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej obszarów wiejskich województwa zachodniopomorskiego wraz z analizą SWOT (2013), Centrum Rozwoju Społeczno-gospodarczego, Szczecin.

Powszechny Spis Rolny 2010 (2011), *Raport z wyników województwa zachodniopomorskiego*, US w Szczecinie, Szczecin.

Program ochrony środowiska województwa zachodniopomorskiego na lata 2012-2015 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2016-2019, 2011, Oszańca K. (red.), Szczecin.

Program Państwowego Monitoringu środowiska województwa zachodniopomorskiego na lata 2013-2015 (2012), Szczecin.

Stan Środowiska w województwie zachodniopomorskim. Raport 2015, Milucha A. (red.), Szczecin.

Ocena jakości wód powierzchniowych w województwie zachodniopomorskim za 2015r., Landsberg-Ucziwek M. (red.), WIOŚ w Szczecinie, Szczecin 2016.

Infrastruktura komunalna w 2014 (2015), GUS Warszawa.

Mały Rocznik Statystyczny Polski 2016 (2016), GUS Warszawa.

Ochrona środowiska 2016 (2016), GUS Warszawa.

Regionalny Zarząd Gospodarki Wodnej w Szczecinie – materiały źródłowe.

Rocznik Statystyczny Województw (2014), GUS Warszawa.

Rocznik Statystyczny Województwa – 2009 (2009), Urząd Statystyczny, Szczecin.

Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego (2012), Urząd Statystyczny, Szczecin.

Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego (2014), Urząd Statystyczny, Szczecin.

Kazimierz A. Kłosiński, Assoc. Prof., PhD
Instytut Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.109>

Szwedzkie państwo dobrobytu

Abstrakt

Referat przedstawia istotę – zasadnicze cechy – szwedzkiego państwa dobrobytu na tle nordyckiego modelu państwa dobrobytu oraz nordyckiego konsensusu rozwoju społeczno-gospodarczego.

Słowa kluczowe: szwedzkie państwo dobrobytu, nordycki model państwa dobrobytu, nordycki konsensus.

The Swedish state of prosperity

Abstract

The report represents the essence – the essential of the feature – the Swedish state of prosperity, representing them on background Nordic's model of the state prosperity and the Nordic consensus of the social and economy development.

Key words: the Swedish state of prosperity, Nordic's model of the state of prosperity, Nordic consensus.

JEL CODE: O1, I18, I28, I38.

Introduction

In a synthetic approach, the welfare state strives to support the well-being of its citizens, and its primary goal is to achieve a certain level of social, economic and political equality - a level of equality in which the following exist: 1) a responsibility for the weak implemented through support activities, 2) a duty to combat poverty, expressed through ensuring a minimum standard of living.

In a descriptive approach, the welfare state is distinguished by the following activities:

- economic activity through various forms of regulating private economics - in particular, the state's policy of "full employment",
- social activity, which includes taking care of the health of citizens, social insurance (in case of unemployment or illness), assistance for mothers, family allowances, old age pensions, social assistance (for terminally ill people as well as people of old age), childcare, etc.,

- policy of redistribution of national income, which is reflected in the development of social services, as well as progressive taxes.

The welfare state policy⁸ is a specific feature of modern Western civilization and - if the West European region is taken into account - it occurs in the following varieties (Zientara 2005, pp. 4-12)⁹.

- the Anglo-Saxon model,
- the Franco-German model,
- the Mediterranean model,
- the Nordic model.

The presented considerations discussed the Nordic model, constituting the background for a more detailed description of the specific welfare state model, characteristic for Sweden, which developed a comprehensive system of social policy carrying universalism "as a banner" (covering the whole of society).

The Nordic consensus

The consensus in literature is that the Nordic (representing Sweden, Denmark, Finland, Norway and Iceland) model of the welfare state relies on (Edvardsen, Hagtvet 1994, pp. 15-16, Rutkowski 2009, pp. 136-168):

- extended state intervention that takes responsibility for the distribution of goods and social services; the basis of distribution are the universal rights of people related to citizenship,
- a mixed economy, combining market mechanisms with the implementation of social security strategies; this presupposes a modification of market mechanisms with regard to health, education and culture, and ensuring full employment. An active labor market policy is one of the most characteristic Nordic prosperity models,
- political democracy - it is not only about political decision-making procedures, but also a way of life based on such values as rational and substantive discussion, tolerance, respect for minorities and social equality,
- a consolidated civil society; the term means the existence of a developed network of various organizations serving as intermediaries between the state and the individual. In the

⁸ The term "welfare state" - was used for the first time in 1943, by William Temple, the Archbishop of Canterbury by analogy and in opposition to the concept of the warfare state (ie a state oriented exclusively to military purposes) (Pyka 2008, p. 33).

⁹ Taking into account the differences in the social functions of the state, the following four models can be distinguished: 1) the conservative-corporative model, 2) the liberal model (either in a pure or reformed version), 3) the social-democratic model, 4) the catholic model (Rubaj 2013, p. 28).

Nordic countries, democracy was formed as a grassroots process - political, social and cultural social organizations gained more and more access to power and thus democratized the whole of political life.

If one were to consider it systemically, in the five Nordic countries the principles of universalism and collective solidarity have shaped a specific pattern of social development, different from those found elsewhere, deserving of the “Nordic consensus” label. The main elements that define the specifics of this consensus can be summarized as follows (Anioł 2013, pp. 29-30):

- emphasis on democratic forms of governance combined with a high level of social responsibility. Encouraging citizens to co-decide and to participate in decision-making processes at various levels of collective life (consensual culture of governance),
- an active state, a strong and well-functioning public sector. A relatively high degree of state regulation, ensuring both social security for citizens and appropriate incentives for business development by entrepreneurs,
- striving for full (in practical terms a high level of) employment, in accordance with the "everyone works" principle that binds society well. From the primacy of collective agreements, and not legislation, in labor market regulations, emanates significant stability in the relations between employers and employees,
- financing from taxes and collective funds generous social benefits and high-quality public services, which are widely available to citizens - regardless of their status on the labor market,
- a broad social consensus regarding the recognition of the principle of equal rights and equal opportunities for all. Actively striving for the equalization of income and standard of living. Attaching great importance to the issue of gender equality, to counteracting discrimination against women, as well as against other social groups, including ethnic and sexual minorities,
- concern for the high quality of education and the ongoing improvement of the education system at all levels. Building knowledge-based societies, promoting the development of scientific research, new technologies and innovation.

The Swedish welfare state model

For decades - and to some extent even today - Sweden was considered the main exhibitor of the Nordic welfare state model (Esping-Andersen 2010a, Esping-Andersen 2010b, Anioł

2013, p. 13, Rubaj 2013). Sweden, along with other Nordic countries, turns out to be unrivaled in its pursuit of sustainable development. This is evidenced by the "2016 Social Development Goals Index" (SDG 2016), prepared for the UN by the German Bertelsmann Foundation (Trusewicz 2016). The report assesses the progress of 149 countries in achieving 17 sustainable development goals¹⁰. They are to result by 2030 in "eradicating poverty and inequality and combating climate change" in the world. The leader of the SDG 2016 ranking was Sweden¹¹.

In the field of social security, the Swedish welfare state is characterized by the following features (Rutkowski 2009, p. 138):

- a high level of social security, which consists of wide and universal access to benefits,
- a large share of the budget in financing benefits, enabling a broad implementation of the redistributive function in the social sphere,
- etatism, which consists of both the dominant role of the state in organizing and providing benefits, as well as in the large share of public sector employment, especially in the fields related to the functions of the welfare state,
- significant decentralization in providing the services, with municipalities responsible for pre-school care, primary and secondary education and care for the elderly and disabled, and parishes - mainly for health care,
- the relatively high importance of benefits in kind when compared to cash transfers;
- strong popular support for the idea and practice of the welfare state.

In the 1940s and 1950s, the universality of social security benefits became a reality in Sweden: in form of basic pensions, family benefits, health insurance and maternity insurance. Similar rules have been adopted in other Scandinavian countries.

The well-developed welfare state model began to operate in Sweden from the early 1960s and the 1970s, collectively referred to as the "golden age of the welfare state".

The following should be recognized as the greatest achievements of this policy (Rubaj 2013, p. 75):

- a universal retirement system covering the whole of society,
- the system of universal health insurance,

¹⁰ Goals developed by the United Nations. The report evaluates, inter alia, the rate of economic growth, the labor market, the use of green energy, responsible consumption and production, gender equality, poverty levels, quality of health protection and education, as well as measures to protect the climate and natural resources on land and under water.

¹¹ Denmark and Norway are also on the podium. Finland is right behind them, Iceland is in the top ten (spot 9). The top ten - in addition to the Nordic countries - are: Switzerland, Germany, Austria, the Netherlands and (at the 10th position) United Kingdom. Poland ranked 38th in the SDG 2016 ranking.

- universal assistance for children and families,
- insurance against job loss,
- a system of direct transfers covering housing allowances,
- a system of collective pay arrangements that promote income egalitarianism, eliminating differences in the standard of living between different social groups,
- universal free education at various levels.

The Swedish model of the welfare state is the result of a specific system of exercising power after the Second World War, a system based in principle on the rule of Social Democrats. The characteristic factors that underlie this system were (Rubaj 2013, pp. 72-73):

- a high level of public spending and an extensive fiscal system adequate to the broad needs of the welfare state policy, interfering deeply with the lives of individual social units and households,
- developed state intervention, stabilizing economic development in order to conduct employment and payroll policies,
- the centralization of public sectors,
- active state policy in the financial sector, including deposits, loan policy and investments in order to allocate and redistribute them,
- a contractual remuneration system,
- a controlled decision system in the private sector, achieved via using the dominant market position of several major companies and monopolistic activities of selected banks, insurance institutions and investment corporations.

That system - however - had, as a result, its negative consequences, leading to:

- a distortion of the market and of real competition,
- limitations on the development of the SMB sector, reduction of the effectiveness of companies and, consequently, their profitability,
- a decrease in the rate of economic growth,
- high unemployment.

Piotr Rubaj (2013, p. 93) notes: "The implementation of the "welfare state" model has brought about a marked deterioration in the economic situation: GDP fell, unemployment increased, inflation increased, the Swedish crown fell (its devaluation took place in 1992), and in 1993 the budget deficit reached an unprecedented level, unseen in other countries (-14.8% of GDP). Furthermore, Sweden's international competitiveness deteriorated significantly,

which was reflected in the deterioration of foreign trade performance, the decline in economic growth compared to other countries, and the decline in GDP per capita."

As a result, the Swedish model of the welfare state underwent many modifications in the 1990s, but its foundations were not affected. It retained its universality, although both the entitlements and the value of benefits were from that point onward more strongly related to professional activity and wages.

Reforms initiated in the mid-nineties in Sweden covered many different activities in the sphere of socio-economic policy, including (Rubaj 2013, pp. 147-150):

- changes in macroeconomic policy, consisting primarily of the limiting of and more frequent control of budget expenditures, stabilizing monetary policy by increasing the independence of the Swedish Central Bank (Riksbank), stabilizing prices by introducing a consumer price index which would allow better control over inflation,
- the liberalization of credit markets and currency exchange, which in practice meant broader opening of the economy to transfers of other countries' capital, thus increasing competitiveness on the financial services market,
- a reform of the tax system, aimed at increasing the efficiency of work by lowering the highest tax thresholds, as well as being an incentive to save thanks to the simplification of the capital tax collection system and the separation of income generated from work from capital income,
- changes in the basic and supplementary pensions system, the linking of the contribution pension with the amount of the premium paid, the registration of contributions on individual accounts and a departure from the system in which the pension amount was guaranteed in advance, as well as a change in retirement age that allowed for prolonging the period of professional activity (the possibility to work until the age of 67),
- new legislation on competition rules was introduced, which in a transparent way limited the possibility of companies cooperating in order to unfairly combat their competition and exploit a monopolistic position on the market,
- the effectiveness of the companies operating in the public services sector has been increased through broader access to this market of private companies, thus increasing competition, while at the same time improving the quality of services provided,
- the scope and amount of housing subsidies financed from public funds were limited, and the costs were partly transferred to property owners.

Sweden is still in the lead among the OECD countries in terms of the share of public expenditure and social spending in GDP. The level of relative poverty and income contrasts are still lower in Sweden than in other European Union countries.

The Swedish model of welfare state has real economic and social advantages, which make it relatively well adapted to changes taking place in the modern economy. The Swedish economy - similarly to the economies of other Nordic countries - ranks among the world leaders in terms of competitive and innovative ability.

Social policy in Sweden is conducive to achieving a high employment rate and eradicating poverty. The high employment rate is influenced by an effective policy of women's employment support and the mobilization of difficult work resources, such as single parent families, older workers and people with disabilities.

Poverty in Sweden - both in general as well as among older people and children - remains relatively low (compared to OECD countries). Sweden, like other Nordic countries, reconciles the high level of social security of older people with an active pro-family policy.

Table 1. A synthetic ranking from the composition of competitiveness indices for the first 10 countries (2006)

Ranking	Country	Global Competitiveness Index	World Competitiveness Scoreboard	Inward FDI Potential Index	Business Competitiveness Index	Ease of Doing Business Index	Global Summary Innovation Index	Knowledge Economy Index	Corruption Perceptions Index	Quality of Life Index
1	USA	6	1	1	1	3	7	6	20	13
2	Finland	2	19	13	3	14	1	3	1	12
3	Sweden	3	14	7	7	13	2	2	6	5
4	Denmark	4	5	21	5	7	9	1	4	9
5	Singapore	5	3	5	11	1	5	20	5	11
6	Switzerland	1	8	20	4	15	3	11	7	2
7	Iceland	14	4	12	13	12	15	4	1	7
8	Norway	12	12	6	14	9	16	5	8	3
9	Canada	16	7	3	15	4	11	9	14	14
10	Netherlands	9	15	11	6	22	10	8	9	16

Source: Business and Investment Opportunities, Invest in Sweden, Report 2007/2008, Invest in Sweden Agency, Stockholm 2007, p. 12.

Transformation into the 21st century

The 21st century presents new challenges to the world, including the necessity of transformations in socially oriented European countries¹² - in the European welfare states,

¹² According to SylwesterZawadzki, the concept of "a socially oriented country" is the fullest reflection of the proper meaning of the welfare state, referring to the idea of social justice and freedom as a basic social value (Zawadzki 1996, pp. 53-54).

including Sweden. The catalog of changes that should take place in the European welfare states in the 21st century can be presented as follows (Pyka 2009, p. 56):

- the entrance of European societies into the era of knowledge, in which the basic resource of development becomes immaterial, and human capital escapes traditional rights of ownership, causing a socially oriented country in the 21st century to have to concentrate its activities on investing in people, their education and development of competences; the existence of schools that teach how to learn and support a permanent education process becomes indispensable,
- The development that "the 21st century welfare state" is to generate must result from the adoption of an endogenous development perspective. The scarcity - as well as the decreasing importance - of external resources make it necessary to refer to internal (given communities and groups of people) development potentials, strongly related to human capital,
- a 21st century socially oriented country requires to be viewed in a dynamic perspective. It is the result of the fact that the influence of the state is being reduced due to globalization. The loss of the role of the sole recipient of all social claims by the state by necessity requires making the welfare state doctrine a reality, which takes into account a progressive process in order to reach certain states,
- it is necessary to base the doctrine of a 21st century socially oriented country on the so-called active social policy. Taking into account the two previous postulates, individual participation is necessary in solving the challenges which they face. Passive payment of benefits in cash must - at least partially - be replaced by a policy where aid means activation. The policy of monetary benefits should be limited to the group of the most deprived persons,
- it is necessary to redefine the role of work in human life and redefine its productive and rewarded functioning in society, so as to equip it with the new economic foundations of its social existence, not necessarily related to the professional work, connected with the industrial society,
- Efforts are needed to gradually build the right superstructure in the welfare state, in form of the welfare world. The decline in the significance of the state and the globalization of economic phenomena require that democracy should also be globalized, and with it the values of a socially oriented country (international regulations enabling welfare state

functioning in the 21st century - the idea is not, however, to universalize the values of Western civilization),

- it becomes necessary to make everyone aware that the purpose of social functioning and development is not efficiency in itself or the growth of gross domestic product - the goal is to raise human well-being, which allows us to ascend to ever higher levels of his human existence.

References

Anioł W. (2013), *Szlak Norden. Modernizacja po skandynawsku*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa.

Business and Investment Opportunities, Invest in Sweden, Report 2007/2008, Invest in Sweden Agency, Stockholm 2007.

Edvardsen T.S., Hagtvæt B. (red.) (1994), *Nordycki model państwa dobrobytu*, Warszawa.

Esping-Andersen G. (2010a), *Spoleczne podstawy gospodarki postindustrialnej*, Warszawa.

Esping-Andersen G. (2010b), *Trzy światy kapitalistycznego państwa dobrobytu*, Warszawa.

Pyka R. (2008), *Globalizacja – sprawiedliwość społeczna – efektywność ekonomiczna. Francuskie dylematy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.

Rubaj P. (2013), *Zmiany międzynarodowej konkurencyjności Szwecji w drugiej połowie XX wieku, w aspekcie ewolucji szwedzkiego modelu „państwa dobrobytu”*, Wydawnictwo KUL, Lublin.

Rutkowski W. (2009), *Współczesne państwo dobrobytu. Ekspansja, kryzys, spory*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Trusewicz I. (2016), *Zrównoważony rozwój to nie polska specjalność*, „Rzeczpospolita”, Nr 184 (8 VIII).

Zawadzki S. (1996), *Państwo o orientacji społecznej*, „Scholar”, Warszawa.

Zientara P. (2005), *Współczesne modele zachodnioeuropejskiego państwa dobrobytu*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 12.

Julia Krysztofiak, MSc
Karolina Pawlak, Assoc. Prof., PhD
Poznań University of Life Sciences

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.110>

Ekonomiczna dostępność żywności w gospodarstwach domowych krajów Unii Europejskiej

Abstrakt

Celem artykułu jest przedstawienie skali problemu ekonomicznego dostępu do żywności w państwach Unii Europejskiej (UE), m.in. przez zbadanie wielkości dochodów rozporządzalnych mieszkańców, udziału wydatków gospodarstw domowych na żywność oraz poziomu cen produktów żywnościowych. Choć powszechna jest opinia, że problem zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego w wymiarze ekonomicznym w wysoko rozwiniętych krajach UE nie ma istotnego znaczenia, przeprowadzone badania dowiodły, że w 2015 roku niemal co dziesiąty mieszkaniec UE żył w poważnym niedostatku materialnym i z powodów finansowych nie mógł sobie pozwolić na spożywanie mięsa, ryb lub ich roślinnego ekwiwalentu co drugi dzień.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo żywnościowe, dostępność ekonomiczna żywności.

Economic access to food in European Union households

Abstract

The aim of this article is to present the scale of problems concerning economic access to food problem in European Union countries, above all, by determining the disposable income of European Union (EU) households, the share of households' food expenditure and the price level of food products. Despite the opinion that the economic aspect of the food security problem is not significant in highly-developed EU countries, in 2015 almost every tenth inhabitant of the EU lived in material deprivation, and for financial reasons was not able to afford a meal with meat, chicken, fish (or a vegetarian equivalent) every second day.

Keywords: food security, economic access to food.

JEL CODE: O15, D12, Q11.

Introduction

The economic availability of food is one of the conditions that must be met in order to guarantee the food security of the individual. Officially in the terminology of food security,

this aspect appeared only in 1983, although the problem itself was noticed much earlier. During the Great Depression in the 1930s, the backlog of unsold goods led to a fall in the prices of industrial goods, raw materials and agricultural produce. This resulted in a decrease in production and further increase in unemployment, which in turn resulted in mass poverty and malnutrition. The world, plunged into crisis, faced a paradox - “poverty in the midst of plenty”, which was manifested by the occurrence of chronic malnutrition despite the oversaturation of the markets with basic food products (Shaw 2007, p. 5). Even today, the lack of food security is more economic than physical. In the world, enough food is produced to feed all of humanity, and yet nearly 800 million people are malnourished, mainly residents of the Global South. This does not mean that the problem of malnutrition concerns only LDC’s (least developed countries).

Due to the strong correlation between the economic availability of food and poverty, the problem of malnutrition also affects the residents of highly developed countries, including European Union (EU) citizens (Marzęda-Młynarska 2014, p. 261). In 2014, almost one in ten EU residents lived in severe material deprivation and could not afford to eat meat, fish or their plant equivalents every other day for financial reasons (Eurostat Statistic Explained 2014). The economic availability of food is influenced by factors of the micro, meso and macro scales (Weingärtner 2005, p. 13). However, ultimately, economic prosperity of individual countries is of the greatest importance in shaping the purchasing power of their inhabitants. The efficiency of the economy from the macroeconomic perspective affects the level of income of its residents and the level of prices of consumer goods, including food prices (Eurostat 2015).

The aim of the article is to present the extent of the problem of economic access to food in EU households. The article examines the purchasing power of EU residents and the structure of their expenses. The consumer purchasing power on the food market was determined by taking into account: income, food prices and prices of other goods and services. To determine the purchasing power and structure of EU household spending, data collected by the World Bank and EUROSTAT in the years 2010-2015 were used.

Economic availability of food as a condition for ensuring food security

Food is a good of paramount importance to human life, because it satisfies the existential need of an individual, which is freedom from hunger and thirst. Therefore, the quest for food security has been accompanying humanity for centuries. The problem of food security in

international discourse has been discussed since the beginning of the 1930s (Shaw 2007, p. 6), however it was not officially defined until 1974, due to the growing global food problem, when in the aftermath of weak harvests across the world, cereal stocks decreased, supply of food fell while the prices rose, and a significant drop in the availability of basic food products occurred (Małysz 2008, pp. 21, 85, CFS 2012). Originally, the concept of food security referred only to the supply side of food and included the international dimension (Obiedzińska 2012, p. 9). It was defined as "the availability at all times, on a global scale, of the supply of basic foodstuffs, to maintain a continuous growth of food consumption and to balance the fluctuation of production and prices" (Kowalczyk 2009, p. 15). Over a few decades, this concept has evolved, expanding the scope of the concept of food security with new aspects and dimensions. In 1983, the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) defined food security as "ensuring that all people, at all times, have the economic and physical access to the basic food products they need." In 1996, during the World Food Summit another aspect of food security was highlighted - food safety and the multidimensionality of the concept under discussion were emphasized, expanding its scope to the level of the individual and the household. A definition was formulated, according to which "food security at the individual, household, national, regional and global level will be achieved when every human being has at all times physical and economic access to sufficient, safe and nutritious food - which is the basis for an active and healthy life - that satisfies the needs of their body and fulfills their preferences, "(Marzęda-Młynarska 2014, p. 102). The current food security terminology adopted at the World Food Safety Summit in 2009 extends the previous definition by a social aspect, defining "food security as a situation where all people have continuous physical, social and economic access to sufficient, safe and nutritious food at all times, one that satisfies their nutritional needs and preferences for an active and healthy lifestyle "(Obiedzińska 2012, p. 10). On the basis of the evolution of the concept of food security presented here, it is possible to identify four aspects that must be met simultaneously in order to guarantee food security:

- 1) physical availability of food - guaranteeing the right amount of food to the public, which will cover the necessary energy intake and the necessary nutrients (Małysz 2008, p. 88). We talk about physically available food when it is on the market; it can be produced on a farm, imported or received as part of social assistance (Marzęda-Młynarska 2014, p. 103);

- 2) economic availability of food - guaranteeing adequate purchasing power to the public to obtain the right amount of physically available food (Małysz 2008, p. 94);
- 3) social availability of food - guaranteeing food which is in line with the cultural and social preferences of a specific group (Marzęda-Młynarska 2014, p. 103);
- 4) availability of safe food - guaranteeing food free of pollutants and containing optimal nutrients for the society (Małysz 2008, p. 88).

The purchasing power of EU households

The EU is one of the largest economies in the world. In 2015, its GDP amounted to USD 16229.4 billion, which ranked it as second in the world in terms of GDP, just behind the US (World Bank 2016). The GDP per capita in the EU in 2015 amounted to USD 31843.2 and was over three times higher than the global value of this indicator (USD 10004.9). Among the largest world economies, only Australia, Canada and the USA were characterized by a higher GDP per capita than the entire EU. GDP per capita in the EU, both in USD and as purchasing power parity (PPP), exceeded multiple times the value of this indicator in the BRIC countries (Brazil, Russia, India, China) (World Bank 2016).

However, it should be remembered that the generalization of estimates for the entire grouping does not reflect the actual level of economic development of individual Member States, which across the EU is very diverse. The EU concentrates the richest countries in the world, as well as those whose GDP per capita does not exceed the global level. The EU's wealthiest countries in the world include Luxembourg, whose GDP per capita is the highest in the world (101450.0 USD in 2015) and Denmark, Ireland and Sweden - all having almost twice as low GDP per capita than Luxembourg, but nevertheless in this respect remaining in the lead globally.

The situation of Bulgaria and Romania is dramatically different, where the value of GDP per capita is below the global average (Table 1).

This diversification in terms of the level of economic development allows for the division of EU member countries into two groups of countries whose level of development is either higher or lower than the EU average. The less developed countries are 17 EU Member States, characterized by the level of GDP per capita below the average determined for the entire EU. These are primarily countries that joined the EU in 2007 and 2013, namely Croatia, Romania and Bulgaria, ten countries that have been EU members since 2004 (Poland, Hungary, the Czech Republic, Slovakia, Slovenia, Lithuania, Latvia, Estonia, Cyprus, Malta), as well as

four southern countries of the "old EU" - i.e. Italy, Portugal, Greece and Spain, which in recent years have been struggling with the financial crisis. The 11 countries of the EU-15 (Germany, France, Belgium, Luxembourg, the Netherlands, United Kingdom, Ireland, Sweden, Denmark, Finland, and Austria) are the EU countries of a higher level of development.

The level of GDP per capita translates into the amount of income in households of EU residents. The most important from the point of view of the economic availability of food is the disposable income of households, because it is the sum of current income from individual sources, reduced by taxes and social and health insurance premiums (Lewandowska 2016). The annual disposable income in households in the EU amounted to EUR 16121.0 in 2015 and was almost seven times higher than its value for the country with the lowest wages (in Romania). It should be noted that differences in the amount of disposable income between individual EU countries exceeded even the differences in GDP per capita. The highest net income was achieved by the residents of Luxembourg (35270.0 EUR) and it was over 15 times higher than in Romania (2315.0 EUR). This means that for an annual income earned in Luxembourg, the average family in Romania could sustain itself for 15 years.

Noticeably smaller differences in GDP per capita and disposable income can be observed when their values take into account different price levels in EU Member States. It can be stated that after converting income using the PPP, the purchasing power of the citizens of the more developed EU countries decreased, while for the citizens of the less developed countries it increased; ultimately, the income of a citizen of the rich Luxembourg has been almost seven times higher than that of an average Romanian (Table 1).

Table 1. Nominal and real GDP per capita and median disposable income as well as a comparative income and price ratio in EU countries in 2015

Country		GDP per capita		Median disposable income		Comparative income ratio	Comparative price ratio
		in USD	in PPP	in EUR	in PPP	UE=100	UE=100
More developed countries	Austria	43 438,9	43 892,7	23 260,0	21 783,0	144,3	105,2
	Belgium	40 231,3	41 138,4	21 690,0	19 954,0	134,5	107,1
	Denmark	52 002,2	43 415,2	28 364,0	20 384,0	175,9	136,8
	Finland	41 920,8	38 642,8	23 763,0	19 430,0	147,4	119,7
	France	36 248,2	37 305,7	21 415,0	19 885,0	132,8	105,4
	The Netherlands	44 433,4	46 374,4	21 155,0	19 262,0	131,2	109,1
	Ireland	51 289,7	51 899,2	**19 477,0	**15 997,0	**120,8	**122,5
	Luxembourg	101 450,0	93 552,6	35 270,0	29 285,0	218,8	119,2
	Germany	41 219,0	44 053,1	20 644,0	20 342,0	128,1	99,8
	Sweden	50 272,9	45 296,5	26 639,0	21 215,0	165,2	121,3
	United Kingdom	43 734,0	38 657,8	20 947,0	17 714,0	129,9	131,3

Less developed countries	Bulgaria	6 819,9	16 956,4	3332,0	6 882,0	20,7	46,7
	Croatia	11 535,8	20 430,0	5458,0	8 259,0	33,9	65,4
	Cyprus	22 957,4	30 309,6	13 793,0	15 313,0	85,6	87,4
	Czech Rep.	17 231,3	29 805,3	7423,0	11 652,0	46,0	63,3
	Estonia	17 295,4	26 929,7	7882,0	10 423,0	48,9	75,2
	Greece	18 035,6	24 617,0	7527,0	8 810,0	46,7	83,4
	Spain	25 831,6	32 814,5	13 352,0	14 463,0	82,8	90,2
	Lithuania	14 172,2	26 396,9	5180,0	8 251,0	32,1	62,7
	Latvia	13 664,9	22 628,4	5840,0	8 108,0	36,2	69,2
	Malta	*22776,2	*29126,8	13 493,0	16 681,0	83,7	80,5
	Poland	12 494,5	24 835,9	5560,0	9 957,0	34,5	54,8
	Portugal	19 222,9	26 690,1	8435,0	10 317,0	52,3	80,9
	Romania	8 972,9	19 925,5	2315,0	4 357,0	14,4	51,9
	Slovakia	15 962,6	27 394,2	6930,0	10 220,0	43,0	66,6
	Slovenia	20 713,1	28 941,9	12 332,0	15 102,0	76,5	79,9
	Hungary	12 259,1	24 474,5	4567,0	7 938,0	28,3	57,2
	Italy	29 847,0	33 587,1	15 846,0	15 395,0	98,3	100,9
UE 28		31 843,2	35 385,0	16 121,0	-	100,0	100,0

Note: *data for Malta for 2013, **data for Ireland for 2014

Source: Own study based on: <http://databank.worldbank.org/data/> and <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ilc_di04) (tec00120) (retrieved 09.11.2016).

It should also be noted that in 2015, the highest prices of consumer goods and services in the EU were in Denmark, Sweden, Luxembourg and Finland, i.e. the countries with the highest income. The lowest, on average lower by half than the average in the EU, were in force in Bulgaria, Romania and Poland. Due to higher costs of living in the more developed EU countries, the purchasing power of their inhabitants in PPP is lower. This is particularly evident in the case of Denmark, where high prices of consumer goods and services have reduced the purchasing power of its residents by almost 30%, reducing disposable income from the nominal, amounting to EUR 28 364.0 to a real value of EUR 20 384.0 (Table 1).

In addition, when analyzing the comparative income and price ratio, it was noted that the income in most EU Member States was much lower than the EU average much more than the price level, “positive” in wealthier or “negative” in less developed countries. For example, in Romania, the average disposable income was 85% lower than in the EU, while prices were lower only by 50%, while in Sweden the income exceeded the EU average by 65% and prices only by 20%. Ultimately, residents in the more developed countries had a significantly higher purchasing power than the those of less developed countries (Table 1).

The change in the economic availability of food depends on the change in income and food prices. The disposable income of EU-28 residents increased in 2010-2015 by almost 8%.

On the scale of the entire EU, this change was similar to the growth rate of consumer goods and services prices and food, but in individual countries the dynamics of changes in the level of income were diversified. In Ireland and the six southern EU countries (Spain,

Portugal, Italy, Greece, Croatia, Cyprus) a decrease in disposable income in relation to the base year was observed. The decrease fluctuated between 1% and 15%. It should be noted that in most cases it was accompanied by a rise in prices of both consumer goods and services, as well as food, while - except in Portugal - the rise in food prices was larger than the increase in prices of other products and services. An exception, not only among countries with declining income, but also in the entire EU, was Ireland, where in the analyzed period a drop in food prices was recorded. The largest increase in disposable income in 2015, when compared with 2010, was noted in Sweden, Poland, Malta, Lithuania and Latvia. The price increase in the EU ranged from 4.6% in Greece to 17% in Malta. The economic availability of food during the period considered improved in Sweden, Denmark, Belgium, the United Kingdom, France, Malta, Slovakia, Estonia, Lithuania, Poland, Latvia, Romania and Bulgaria, where the disposable income increased to a greater degree than the price level. Deterioration of the economic availability of food to the economic situation of households was observed mainly in Italy, Spain, Portugal, Greece, Croatia and Cyprus, where food and other consumer goods prices increased despite declining income (Table 2).

Table 2. Change in the level of disposable income, food prices and other consumer goods and services in the EU in 2010-2015 (2010 = 100)

	Countries	Disposable income (EUR)	Food prices	Consumer goods and services prices
More developed countries	Austria	109,5	112,3	109,9
	Belgium	110,3	109,1	107,9
	Denmark	109,5	108,9	105,9
	Finland	110,2	112,7	109,2
	France	106,8	105,4	106,0
	The Netherlands	104,1	106,2	108,0
	Ireland*	94,7	97,8	103,8
	Luxembourg	108,3	109,5	108,6
	Germany	109,0	110,9	106,8
	Sweden	125,9	106,7	103,6
	United Kingdom	118,3	108,5	110,6
Less developed countries	Bulgaria	109,5	111,2	103,3
	Croatia	93,6	108,7	107,5
	Cyprus	82,7	107,5	104,9
	Czech Rep.	104,9	116,4	107,4
	Estonia	127,3	114,5	112,0
	Greece	41,1	104,6	100,7
	Spain	90,6	107,0	105,9
	Lithuania	122,3	111,8	107,6
	Latvia	123,2	109,3	107,0
	Malta	122,7	117,0	108,2
	Poland	120,8	108,1	107,3
	Portugal	97,1	106,5	106,8
	Romania	112,1	106,5	112,3
	Slovakia	111,7	111,4	108,3
	Slovenia	104,8	112,1	106,2
	Hungary	107,1	114,3	110,5

	Italy	99,3	108,0	107,4
	UE-28	107,7	108,3	107,4

Note: *data for Ireland for 2014.

Source: Own study based on: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (ilc_di04), (prc_hicp_aind).

In order to ensure the economic availability of food, the state can interfere in the purchasing power of its residents, directly affecting the disposable income of citizens, for example by setting a minimum wage or applying social transfers. Table 3 presents the minimum monthly and annual wages in EU countries, the level of the poverty line and of income which does not guarantee meeting basic needs, as well as the level of reduction of poverty and income inequality through social transfers. It can be noted that the value of the minimum annual wage does not always ensure economic security. In many EU countries, the minimum wage was lower than the average income in households which, for financial reasons, had difficulties in meeting their needs. This means that the minimum wage did not guarantee consumers sufficient purchasing power. This was the case in Luxembourg, Ireland, France, Spain, the Czech Republic, Malta, Slovenia, Slovakia, Estonia, Portugal, Lithuania, Croatia, Bulgaria, Hungary and Latvia. In addition, in the Czech Republic and Estonia, the value of the minimum annual salary was below the poverty threshold (Table 3).

Tabela 1. Płaca minimalna w krajach UE na tle progu ubóstwa i poziomu dochodu, przy którym gospodarstwa domowe mają trudność w zaspokajaniu podstawowych potrzeb oraz poziom redukcji ubóstwa i nierówności dochodowych przez transfery społeczne w 2015 roku

	Kraje	Minimum monthly wages (EUR)*	Minimum yearly wages (EUR)	Poverty line (EUR)	Median income of households having difficulties in meeting basic needs (EUR)	Reduction of income inequality through social transfers (%)	Reduction of poverty through social transfers (%)
More developed countries	Austria	:	:	13956,0	19189,0	19,0	45,7
	Belgium	1501,8	18021,8	13014,0	15564,0	24,3	44,2
	Denmark	:	:	17018,4	23510,0	26,3	52,7
	Finland	:	:	14257,8	19001,0	25,7	53,7
	France	1457,5	17490,2	12849,0	18334,0	17,3	43,1
	The Netherlands	1501,8	18021,6	12693,0	16361,0	18,5	45,5
	Ireland	1461,9	17542,2	11686,2	17735,0	32,6	58,1
	Luxembourg	1923,0	23075,5	21162,0	23885,0	17,9	43,8
	Germany	1440,0	17280,0	12386,4	13263,0	17,1	33,5
	Sweden	:	:	15983,4	18599,0	22,5	46,1
	United Kingdom	1378,9	16546,4	12568,2	16236,0	20,8	42,8
Less developed countries	Bulgaria	184,1	2208,8	1999,2	3183,0	7,7	22,5
	Croatia	395,6	4747,3	3274,8	5156,0	17,1	35,5
	Cyprus	:	:	8275,8	12504,0	9,7	36,2
	Czech Rep.	331,7	3980,5	4453,8	6752,0	15,0	42,3
	Estonia	390,0	4680,0	4729,2	6356,0	8,7	22,3
	Greece	683,8	8205,1	4516,2	7220,0	6,3	16,1
	Spain	756,7	9080,4	8011,2	10979,0	12,2	26,6
	Lithuania	300,0	3600,0	3108,0	4658,0	10,0	22,4
	Latvia	360,0	4320,0	3504,0	5129,0	6,6	17,6

Malta*	720,5	8645,5	8095,8	11129,0	14,1	31,2
Poland	409,5	4914,4	3336,0	4864,0	9,5	23,1
Portugal	589,2	7070,0	5061,0	7471,0	10,1	26,1
Romania	217,5	2610,0	1389,0	2137,0	7,4	13,3
Slovakia	380,0	4560,0	4158,0	6424,0	13,2	35,3
Slovenia	790,7	9488,8	7399,2	11147,0	19,1	42,3
Hungary	332,8	3993,1	2740,2	4250,0	17,8	42,0
Italy	:	:	9507,6	14118,0	6,9	21,7
UE-28	-	-	9672,6	11490,0	14,8	33,2

Note: * The minimum wage is not fixed by law in Sweden, Austria, Denmark, Finland, Italy and Cyprus.

Source: own study based on: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, (ilc_di04)(ilc_di10) (tespm050) (ilc_di12c) (tps00155) (retrieved 23.11.2016).

The state may also interfere in the amount of disposable income of residents by paying out social transfers (i.e. family benefits, social assistance, pensions, etc.) (Eurostat 2014). Social benefits adjust inequalities in disposable income in individual countries and reduce poverty. In 2015, throughout the EU, social transfers reduced the poverty scale by 33% and income inequality by almost 15%. The greatest importance of social benefits in reducing the number of people at risk of poverty was observed in Ireland (by almost 60%). This also affected the largest decrease in disproportions in income distribution in the EU (by 32.6%). Based on the data presented in Table 3, it can be stated that the more affluent EU influenced the amount and inequalities of income through social transfers to a greater degree than countries with a lower level of economic development. For example, in Romania, social benefits reduced poverty by just over 13%, and in Greece they reduced income inequality by just 6% (Table 3).

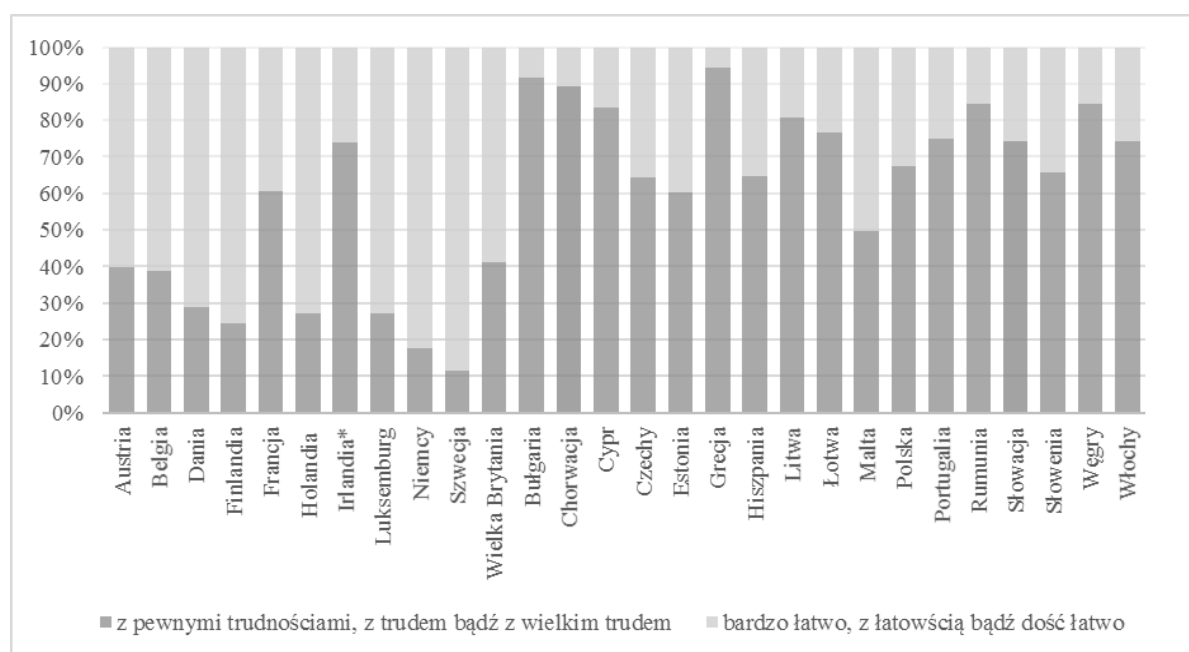
Household expenditures in the European Union

The prices of consumer goods and services and the amount of income directly affects the level and structure of the households' expenses. Low incomes guarantee meeting mainly basic needs, the fulfilling of which is necessary for life. The gradual increase in income leads to a shift in the expenditure structure from basic goods to higher-order goods. The level of income is reflected the most in the level of food expenditure. Accompanying an increase in income, the share of food expenditure decreases in favor of higher-order goods (education, culture, etc.) (Chmielewska 2015, p. 320).

EUROSTAT research shows that in 2015 more than half of the EU's population had difficulty meeting basic needs for financial reasons. This means that for 53% of the citizens of the Member States, the monthly income was not enough to cover the most important expenses, but the scale of these problems in the various countries of this group has been different. The residents of countries with GDP levels exceeding the EU average definitely fared better in this respect, but this was not a rule. People whose income barely stood to cover

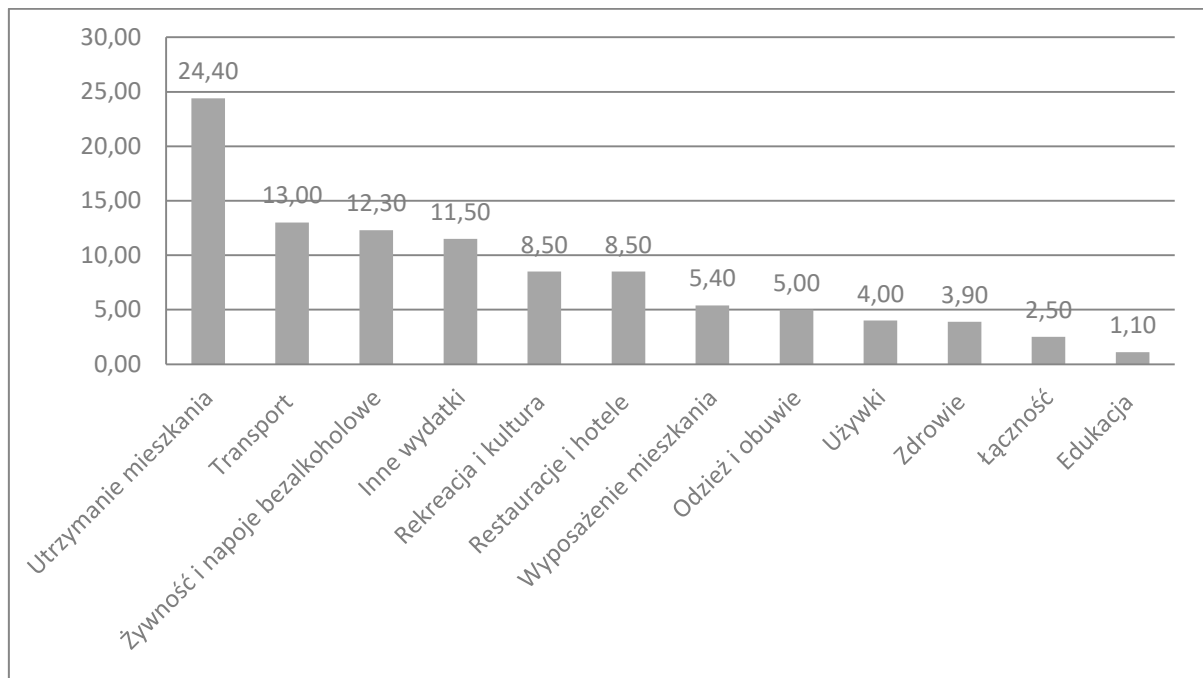
monthly expenses are primarily residents of countries with the lowest GDP per capita in the EU, especially Greece, Bulgaria, Croatia and Romania, where the problem concerned 95%, 92%, 89% and 85% of inhabitants respectively. On average, in poorer EU countries, 75% of citizens struggled to cover their expenses with income, in countries with a higher level of economic development, 25% of residents. The Swedes assessed their financial situation as most comfortable, with 88% declaring that it is very easy, easy or quite easy to settle their monthly obligations. An exception to the rule was Ireland, where despite the very high level of economic development manifesting itself as the second highest GDP per capita in the EU according to the PPP, the residents had difficulties with covering the monthly expenses on a level similar to the scale of this problem in countries such as Portugal, Italy or Slovakia (Chart 1).

Chart 1. Percentage of people in EU households listed in terms of their ability to cover monthly expenses with revenues in 2015



Source: Own study based on: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, (ilc_mdes09) (retrieved 23.11.2016).

In 2015, about ¼ of EU household expenditures was spent on housing and related costs (24.4%). Food was the third category in terms of share in total consumption expenditure (12.3%), shortly after transport (13%). The least, because only a little more than 1% of total expenditures, EU residents spent on education (Chart 2).

Chart 2. Structure of consumer goods and services expenditures in EU countries in 2015 (%)

Source: Own study based on: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (nama_10_co3_p3) (retrieved 21.11.2016).

In 2015, consumption expenditures of all EU residents accounted for 99.3% of their disposable income. It can be noted that in countries with a higher GDP per capita, expenditures are lower than revenues by about 5-18%, while in less wealthy countries, they are higher by 4-108%. United Kingdom is an exception among the countries with higher GDP, where consumer spending exceeds the level of disposable income on average by 16.3%, however this is caused by the high prices of goods other than food. Among the countries with lower GDP, some notable exceptions are Malta and Slovenia - countries with annual incomes close to the EU average, and prices 20% below the average. Romania faced the most difficult circumstances, where consumer spending was more than double the disposable income. The largest expenditures in 2015 were made by the residents of Luxembourg, Denmark and United Kingdom. At the same time, it should be noted that Luxembourg was the country with the highest income in the EU, and Denmark and the United Kingdom had the highest prices. The lowest expenses were incurred by citizens of the countries with the lowest incomes and prices, i.e. Bulgaria and Romania. Throughout the EU, in 2010-2015, the value of average annual food expenditure increased by around 12%. An exception was Greece, where, due to a significant reduction in income, despite the increase in food prices and an increase of its share in the structure of expenditures, the total expenditure on food decreased by 13% (Table 4).

Table 4. Consumer spending and food expenditure in EU households in 2015

Country		Average annual consumer spending per household member	Average annual food expenditure per household member		Share of food expenditure in total spending		Share of consumer spending in disposable income
			2015	2010=100	2015	2010=100	
More developed countries	Austria	21533,0	1889,7	100,2	8,8	101,1	92,6
	Belgium	17766,5	2161,8	114,4	12,2	104,3	81,9
	Denmark	26286,9	2634,0	111,4	10,0	100,0	92,7
	Finland	19845,5	2230,5	121,4	11,2	101,8	83,5
	France	17465,1	2126,8	109,6	12,2	102,5	81,6
	The Netherlands	17606,1	1887,3	114,5	10,7	104,9	83,2
	Ireland	18177,8	1553,7	108,9	8,5	96,6	93,3
	Luxembourg	33755,5	2770,0	112,7	8,2	97,6	95,7
	Germany	19091,2	1778,4	114,6	9,3	102,2	92,5
	Sweden	21252,2	2389,0	134,7	11,2	102,8	79,8
	United Kingdom	24367,0	1787,5	164,0	7,3	94,8	116,3
Less developed countries	Bulgaria*	4448,4	714,0		16,1	103,2	133,5
	Croatia			101,4			
	Cyprus	17257,3	2296,6	117,6	13,3	122,0	125,1
	Czech Rep.	7513,0	1123,0	121,7	14,9	120,2	101,2
	Estonia	8573,1	1626,2	141,1	19,0	103,3	108,8
	Greece	12942,9	2035,8	87,2	15,7	106,8	172,0
	Spain	13980,5	1720,7	108,0	12,3	106,0	104,7
	Lithuania	8049,0	1746,6	114,0	21,7	97,3	155,4
	Latvia	7756,6	1307,6	128,0	16,9	88,5	132,8
	Malta	13456,7	1406,8	113,2	10,5	89,7	99,7
	Poland	6573,2	1001,0	109,9	15,2	87,9	118,2
	Portugal	11948,5	1920,5	131,8	16,1	108,1	141,7
	Romania	4817,3	1342,3	107,3	27,9	106,9	208,1
	Slovakia	8199,6	1331,7	118,1	16,2	103,2	118,3
	Slovenia	10570,6	1477,9	114,2	14,0	106,9	85,7
	Hungary	5807,8	909,0	113,4	15,7	106,8	127,2
	Italy	17036,6	2246,4	125,2	13,2	98,5	107,5
UE-28		16014,0	1778,9	112,2	11,1	99,1	99,3

Note: *data for Bulgaria from 2014.

Source: own study based on: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (nama_10_co3_p3) (fst_hhnhtych) (tsdpc510) (retrieved 21.11.2016).

Food expenses in 2015 accounted for 11% of total expenditure in the EU. It can be stated that the structure of household consumption expenditure in the EU countries evidences the operation of Engel's law, according to which, when there's an increase in household wealth, the share of food expenditure decreases (Kwasek 2012, p. 37). In the more developed EU countries, food accounted for between 7 and 12% of total household expenditure, while in countries with lower GDP, for between 10 and 28%. In comparison, the smallest share of food in total expenditure on consumer goods and services was recorded in the United Kingdom - 7%, and the largest in Romania - 28%. In the analyzed period, the share of expenditure on food in total expenditure in the EU-28 countries decreased by less than 1%, however, in most EU Member States an increase was observed, the highest

being more than 20% in the Czech Republic and Cyprus, where at the same time there was a significant increase in food prices. The largest reduction in the share of food in the structure of consumer spending was observed in households in Poland, Malta, Lithuania and Latvia. These were the countries, in which during the period considered, income increased by over 20%, and the visible reduction in the share of food expenditure was a manifestation of Engel's law.

Conclusions

The EU is the second largest economy in the world in terms of GDP, and its level of GDP per capita is three times higher than the global value of this indicator. The high level of economic development in the EU does not, however, mean that the problem of the economic availability of food does not affect its residents. The EU structures contain both the richest countries in the world, as well as those the economies of which are classified as below the global level of GDP per capita. The problem of guaranteeing the economic availability of food concerns mainly the residents of countries with GDP per capita below the EU average, which mainly include new member states, but also the southern EU states that have been struggling with the financial crisis in recent years.

The economic availability of food to households depends on their purchasing power and the structure of consumer spending of their residents. The purchasing power is influenced by the income and prices of consumer goods and services, especially food. The amount of disposable income in households of EU countries is proportional to the level of GDP per capita. The differences in the level of equivalent income between EU countries are significant, even 15-fold, with high individual incomes in the more developed countries translating into higher prices of consumer goods and services, and thus the real differences in the standard of living when comparison with the less affluent countries are slightly reduced. In countries with GDP per capita above the EU average, revenues expressed basing on the purchasing power parity are decreasing, while in less developed countries they increase in relation to their nominal value. However, because price differences between EU countries are not as significant as income differences, ultimately the inhabitants of countries with a higher level of development have less difficulty in meeting basic needs. In addition, a higher level of economic development allows for a more effective influence of the state on the income of its residents. Regardless of the level of economic development, minimum wages in EU countries are set at a level that does not guarantee financial security, and therefore the states must

influence the income of their residents through the use of social transfers. The research shows that countries with GDP per capita above the EU average, due to the amount of services provided, are more effective in combating poverty and inequalities through social transfers.

The change in the economic availability of food in EU households in 2010-2015 also differed by region. In the households of almost half of the EU Member States, due to faster growth of disposable income than of the prices of consumer goods and services, the economic availability of food improved. Said improvement took place in Sweden, Denmark, Belgium, Great Britain, France, Malta, Slovakia, Estonia, Lithuania, Poland, Latvia, Romania and Bulgaria. On the other hand, deterioration in the level of economic availability of food was observed especially in the countries where in 2010-2015 disposable income decreased, i.e. in Italy, Spain, Portugal, Greece, Croatia and Cyprus.

The level of disposable income of EU residents and the level of prices of consumer goods and services translates into the structure of household expenditures. The average value of consumer spending of EU households was almost equal to the average disposable income. In all of the higher developed countries of the group (except the UK), expenses were lower than the equivalent income of their residents. It was different in the less prosperous EU countries, out of which only in Slovenia and Malta the incomes exceeded expenditures. The situation was the worst in Romania, where household consumer spending exceeded disposable income twofold. In 2015, the value of food expenditure increased in almost every EU country. However, in the entire EU, 11% of total expenditure was allocated to food, which was less than 1% less than in 2010. In addition, food in far less developed countries accounted for a much larger share in the expenditure structure. These results are in line with Engel's law, in accordance to which, the share of food expenses decreases with the increase in household wealth.

References

- Bank Światowy (2016), *World Development Indicators*,
<http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>, (dostęp: 09.11.2016).
- CFS (2012), *Coming To Terms With Terminology. Food Security*, CFS 2012/39/4,
[http://www.fao.org/fsnforum/sites/default/files/file/Terminology/MD776\(CFS___Coming_to_terms_with_Terminology\).pdf](http://www.fao.org/fsnforum/sites/default/files/file/Terminology/MD776(CFS___Coming_to_terms_with_Terminology).pdf), (dostęp: 28.11.2016).

Chmielewska B. (2015), *Nierówności społeczne w aspekcie zróżnicowania wydatków gospodarstw domowych w krajach Unii Europejskiej*, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 41 (1), s. 319-328.

Eurostat (2014), *Glossary: At-risk-of-poverty rate*, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:At-risk-of-poverty_rate, (dostęp: 24.11.2016).

Eurostat (2015), *PKB i rachunki gospodarstw domowych na poziomie regionalnym*, http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Archive:GDP_and_household_accounts_at_regional_level/pl, (dostęp: 01.12.2016).

Eurostat Statistic Explained (2014), *Europe 2020 indicators - poverty and social exclusion*, http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Europe_2020_indicators_poverty_and_social_exclusion#Low_work_intensity_lowers_income_security, (dostęp: 24.02.2016).

FAO (2015), *Food Security Indicators 2015*, <http://www.fao.org/economic/ess/ess-fs/ess-fadata/en/#.Vg3z-5cbgpl>, (dostęp: 18.11.2016).

Kowalczyk S. (2009), *Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji*, SGH, Warszawa.

Kwasek M. (2012), *Ekonomiczna dostępność żywności*, w: Kwasek M. (red.), *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (17). Ocena stanu wyżywienia ludności w Polsce w aspekcie bezpieczeństwa żywnościowego*, IERiGŻ, Warszawa, s. 31-45.

Lewandowska B. *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej. Dochód rozporządzalny gospodarstwa domowego*, <http://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/63,pojecie.html#>, (dostęp: 01.12.2016).

Małysz J. (2008), *Bezpieczeństwo żywnościowe strategiczną potrzebą ludzkości*, AlmaMer, Warszawa.

Marzęda-Młynarska K. (2014), *Ekonomiczna dostępność żywności*, w: *Globalne zarządzanie bezpieczeństwem żywnościowym na przełomie XX i XXI wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin, s. 260-287.

Obiedzińska A. (2007), *Bezpieczeństwo żywnościowe*, w: Kwasek M. (red.), *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (17). Ocena stanu wyżywienia ludności w Polsce w aspekcie bezpieczeństwa żywnościowego*, IERiGŻ, Warszawa, s. 9-22.

Shaw J. (2007), *World Food Security. A History since 1945*, Basingstoke-New York.

Weingärtner L. (2005), *The Concept of Food and Nutrition Security*, w: Klennert K. (red.), *Achieving Food and Nutrition Security*, Bonn, s. 2-31.

Wosiek R. (2010), *Poziom ubóstwa w Polsce na tle wybranych państw Unii Europejskiej – analiza wielowymiarowa*, w: *Ubóstwo i wykluczenie. Wymiar ekonomiczny, społeczny i polityczny*, s. 203-210.

Jarosław Kuczer, Assoc. Prof., PhD
University of Zielona Góra

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.111>

"L'économie du bon plaisir".

**Wpływ myśli etatystycznej na organizację życia administracyjno-ekonomicznego
Śląska doby habsburskiej (1526-1740)**

Abstrakt

W wielu nurtach nauk humanistycznych, zwłaszcza naukach politycznych i ekonomicznych (choć i badań nad kulturą) przejawia się wątek analizy wpływu myśli etatystycznej na funkcjonowanie społeczeństw. Celem, jak i w niniejszym artykule, jest unaocznienie i uwypuklenie zjawisk współczesnych, poprzez dociekania nad ich genezą i charakterem, traktowanym – zwłaszcza przez badaczy austriackich i brytyjskich – jako niezmienny. Pochylenie się nad tematyką śląską tego problemu wynika z kilku stałych. Po pierwsze jest to jedna z prowincji Świętego Cesarstwa Rzymskiego Narodu Niemieckiego, której w badaniach nad historią prawa przypisuje się cechy państwa *par excellence*. Po drugie w omawianym okresie była to najdalej z pośród innych wysunięta na wschód Europy struktura ekonomiczna, która ulegała polityce etatystycznej wzorowanej na dokonaniach francuskich. Po trzecie, Śląsk uległ jej ostatni w Europie, a więc przyjął jej „najdoskonalszą”, dobrze wypracowaną, formę. W artykule analizie poddano kwestie organizacji i rozwoju centralnych struktur administracji publicznej oraz ich wpływ na etatyzm ekonomiczny, według schematu:

1. Programowe podstawy etatyzmu na Śląsku,
2. Realizacja założeń przez tworzenie urzędów centralnych,
3. Przejmowanie najwyższych urzędów o charakterze ekonomicznym przez ludzi cesarskich,
4. Nadawanie największych majątków ludziom związanym z polityką Wiednia,
5. Nowości z zakresu polityki skarbowej,
6. Ekonomiczne przesłanki cementowania hierarchii społecznej.

Taki układ związany jest z chronologiczną wartością zmian.

Przy prowadzeniu eksplanacji najlepiej sprawdziła się metoda synchronistyczna, genetyczna, filologiczna, ewolucyjna, socjologiczna, elementy metod porównawczej, progresywnej, retrogresywnej oraz *argumentum ex silentio*.

Słowa kluczowe: etatyzm, Śląsk, administracja, ekonomia, Święte Cesarstwo Rzymskie Narodu Niemieckiego, arystokracja.

"L'économie du bon plaisir."

The Impact of Statism on the Organization of Administrative and Economic Life of Silesia during the Habsburg Era (1526-1740)

Abstract

In many human sciences, especially political science and economics (and cultural research) there exist many analyses of the impact of statism (etatism) on the functioning of societies. The aim of this article is to show and highlight contemporary phenomena of this doctrine, through inquiry into their origins and character, treated – especially by Austrian and British researchers – as unchangeable. Why Silesia? Why 1526-1740? Several constants existed there. Firstly, it was a province of the Holy Roman Empire of the German Nation, treated in the studies of the history of the rights as state *par excellence*. Secondly, in the abovementioned period, it was the farthest from, among others, Europe's easternmost economic structure which underwent statist policies modeled on French achievements. Thirdly, Silesia was the last in Europe, and so it was seen as "the most perfect", in practice it was a well worked out and well distorted, form.

The article analyzes the issues of the organization and development of central public administration structures and their impact on economic statism, according to the scheme:

1. Ideological basis of statism in Silesia,
2. Implementation through the creation of central offices,
3. The taking of the highest economic offices by the Emperor's adherents,
4. Giving the greatest land fortunes to people involved in the politics of Vienna Court,
5. News from the fiscal policy agenda,
6. Economic basis of the creation a new social order/hierarchy.

Such a system is related to the value of chronological changes.

When conducting an explanation, it proved to be the best to use synchronic, genetic, philological, evolutionary and sociological methods and elements of comparative, progressive and retrogressive and *argumentum ex silentio* methods as well.

Keywords: statism, Silesia, administration, economics, Holy Roman Empire of German Nation, aristocracy.

JEL CODE: B19.

Introduction

The politics of good taste, or the "regime du bon plaisir", were already attributed to the French king Louis XIV (1661-1715), and then to his successors. This concept naturally reflects the character of governance in Paris and in France. Contrary to what this might imply, however, it did not entail randomness in governance resulting from disorder, the decay of state values, its structures, or the lack of an economic concept. Behind this rather inconspicuous term lay a highly statist implementation of the state doctrine, the first of its kind in Europe, according to which France became the private property of the ruler. Perhaps this is why over the centuries, the term "l'Étatc'estmoi" came to be more ingrained in the memories of the contemporaries (Izdebski 2015, p. 42).

When analyzing statism in the modern period - the 16th to 18th century - one should consider it an absolute system of government which, while deprived of its definition, in the 16th century still meant the pursuit of centralization of the state in the form of the so-called soft statism. In this regard, it was at first closer to the politics of the Holy Roman Emperor and King of the Germans, than to the power of the Valois or the Bourbons which was limited by the parliamentary representation of the General States. For this reason, one can risk stating that Silesia in the period 1526 to 1740, which was part of the Habsburgs' Hereditary Lands, and indirectly belonging to the structure of the Holy Roman Empire of the German Nation, was one of the first districts of the state - sometimes even directly called the "state" (Gude 1708 , pp. 12-30) - which experienced a rather intense rise of statism in the operation of the state. In the future, this would have an impact not only on public life, but above all, on economic and social life.

The basic hypothesis of this study remains the question of whether the Habsburg regime in the period considered - from the seizure of power over Silesia in 1526 until its loss in 1740 - really aimed to implement the basic assumptions of the doctrine of statism and if the actions taken can really be identified with said doctrine. What may be of interest is the answer to the question whether we can debate Silesian statism as a variant of a doctrine, even on the micro scale. It seems natural that individual countries, lands and provinces of Europe have differed significantly in this respect. This was primarily due to their separate traditions and history, as well as due to the importance of various geopolitical positions. We will try to point out both the existence of a separate, "Silesian" program of absolutist politics of the Czech kings (and also Roman emperors), the specificity of its implementation in the political dimension and, the economic interest that we are ultimately interested in. At the outset, it should be added

that the economic dimension for the Habsburgs was not based, as in other parts of Europe, on the state initiative of creating production centers in the spirit of developing mercantilism or physiocracy, but on the policy of eliminating economic privileges of the nobility and aristocracy and granting hundreds of estates to the emperors' supporters. The taxation of the latter has in the future become the basis of a broad tax system. Finally, we will try to show that the secondary effect was the taking of political control, because the owners of landed estates were the sole members of the assemblies that formed the basis of public life in Silesia.

In regard to the above, the key to tracing this process will be the analysis of the core program of statism in Silesia, its implementation by creating central offices while taking over the - closely related to the imperial and royal system - positions of administrative and economic character, as well as the largest land estates, which formed the basis of hereditary fortunes and back the state directly and in a fiscal manner (initially the state's treasury was filled by high sums of sales, and then, by taxes). Attention should also be paid to certain novelties in the field of tax policy and the very process of cementing a new, multi-level hierarchy of the so-called "political nation," or nobility and aristocracy, based on material benefits.

To carry out the outlined research postulates, a decision was made to base the research mainly on case studies, partly based on the prosopographic method, which is characteristic to research on the functioning of social elites. Even if its application is not readily apparent, the conclusions presented in the article and a large part of the facts quoted and the arguments are related to earlier, in-depth studies of this type. In addition, a philological method was used, referring to the analysis of original source texts, as well as the genetic method, when looking for causal relationships of a complex nature, in this approach referring to long-term processes. When writing about statism, also in such a short piece, it was necessary to use the comparative method, the assumptions of which need no explanation. Their use is all too visible in particular parts of the article. However, when we talk about landed estates, many of the findings were also based on the statistical method, the analysis of the use of which would nevertheless put burden this article excessively. Therefore, only its final findings have been presented.

The core program of statism in Silesia

Statism is regarded as a political and economic doctrine, which assumes that the state and its broadly understood wellbeing is of paramount importance. Its main theme was the concept

of *raison di stato* expressed by NicoloMacchiavelli, more often cited in French, *raison d'etat*. Putting the functionality of the state above the political freedom of the individual on had a profound impact on the construction of a financial base. The definition of statism addresses not only the "need for the existence of the state as the basic political organization of society, but also the special purpose of the state" (Izdebski, 2015, p. 39). Statism implied the use of methodical control over the economy and actions of the subjects. In the philosophical sense, the state was regarded as an independent being, standing above the community it ruled. Its basic element was the pursuit of an unification - which would be as broad as possible –of the state when understood as central administration (centralized structure of public authorities), of the local level (a team of public authorities), and of the economic system. This formula was in opposition to the previously existing dispersion of political and economic potential, which was largely in the hands of the "paradise of states" (Paradies der Stände), i.e. a state in which the privileges of individual social groups had a real instrument of control over the policies of the government.

Changes in the administration and management of the economy of Silesia can be seen immediately after the takeover of Silesia by the Habsburg dynasty in 1526. In the first years, attempts were made to limit the influence of the Silesian parliament, and royal equivalents of existing state offices (mainly noblemen's) were introduced.

Not only an institution of a strictly economic nature was established, i.e. the Royal Camera (KöniglicheKammer), an office aiming to manage royal properties and limit the authority of the local staroste (Landes Hauptmann), over time an absolute authority of collegial nature, completely dependent on Vienna's policy of, was established - the Superior Office (Ober Amt) whose counselors combined political and economic competences in their hands. Importantly, the first changes associated with the objective to closely link all provinces with the state and manage them, and the use of their financial capabilities, more effectively, concerned fiscal reform. Similarly to Styria, Carinthia, Carniola, Upper and Lower Austria, the Kingdom of Hungary, Tyrol, the so-called cadastre, otherwise known as the indiction tax, was introduced in Silesia. Furthermore, an estimate was made of the value of goods, basing on which the annual tax for the state was to be paid in the future. It was the economic profitability base for owning the province (Orzechowski, pp. 120-220).

The changes introduced were to streamline the decision-making process and to supply the imperial royal treasury with constant inflows of funds, and not as was so far the case only by the levies, adopted freely under certain circumstances by the Silesian parliament and by the

grace of its members. While in the sixteenth century this policy was not yet defined according to the criteria of absolute dominion, the outbreak of the Thirty Years' War in 1618 encouraged the young Emperor Ferdinand II Habsburg to take more radical steps based on a planned model partly established in France, the so-called hard statism. This was all the more characteristic because the monarchy considered the outbreak of the war a result of a too conciliatory policy towards the elites, mainly the aristocracy, but also the nobility guarding their political and economic prerogatives. It was during the first years of the Thirty Years' War that the evolution of the power relationship towards society took place. It consisted of an attempt to find a formula appropriate for the final reversal of the roles of the king and states.

Interestingly, this was to be accomplished by donating to the aristocracy the patronage over internal politics in the provinces. However, it was supposed to be so-called "New" aristocracy, which owed exclusively to the emperor the honors of offices and estates (Kuczer, pp. 42-66).

Ultimately, the first program for the native but atomized version of absolutism was developed locally in a relatively short time. In 1625, a Silesian, Otto von Nostitz (1574-1630), councilor of the Reich court and vice-chancellor of the Royal Czech Chancellery, in a memorial he himself published, suggested to the emperor the creation in Silesia of a party / coterie - meaning a group of people - that would remain faithful to his politics (the content was sometimes attributed to the burgrave Karl Hannibal von Dohna (Hübner 1925, p. 77). In parallel, an attempt was made to ensure that the aristocracy that was to carry out the highest state offices in the future, would have felt a constant need to contact the court, or even to make then dependent on the court regardless of the distance (Hengerer 1995, p. 114).

Thanks to the subordination of economic and public life, the possible threat of another anti-Habsburg uprising was to be neutralized. The author planned changes in the administration by introducing into it the typically "official" noblemen called Beamtenadel, based on the French *noble de robes*, i.e. those who have owed the promotion to the office to the imperial and royal administration. The increase in the importance of such a camera was to be made at the expense of the decision-making power of the already mentioned Silesian parliament, and the Silesian nobility and magnates that enjoyed wide privileges. As evidenced by the analysis below, these basic ideas were implemented with surprising meticulousness.

Nostitz pointed out that the law, in order to be a strong foundation of power, must always be associated with ideology. To the rank of a state ideology, which, as in the Middle Ages, was to unite society within caesaropapism, Catholicism was to be raised. He demonstrated the

danger of the expansion of Calvinism, which was under the patronage of such magnates as the Piasts, princes of Legnica-Brzeski or the Schönaich - free state rulers of Siedlisko and Bytom Odrzańskie. Therefore, the intention was to close the Calvinist schools and replace them with Catholic ones. The stay of young people at Calvinist universities was forbidden, and the bishop and princes were obliged, according to the author of the memorial, to set up higher education institutions. The Silesian starostes were to be appointed from now on from the Wrocław prince-bishops, and the posts of local authorities, such as the starostes of the principalities, were given to Catholics. The memorial was aimed at abolishing the principles of a tolerant majestic letter, but did not assume the persecution of the Protestant nobility in Silesia. A slow return "to the old principles of the monarchy" was postulated (Acta Publica 1875, pp. 9-15, Jedin 1938, pp. 212-215).

The view of a Nysa Jesuit priest, Christoph Weller, who also in 1625 presented a wide program of re-catholicization of the province, was similar. The author stressed that for the development of Silesia it will be necessary to support the "Catholic party" (catholischePartey). He consistently postulated the granting of estates only to the supporters of the court - to Catholics. He explicitly advocated creating a strong, loyal group. It would owe solely to the Crown its social advancement as well as temporal goods that would make it part of the new political and property elite (Jedin 1938, pp. 395-412).

The third document which indirectly influenced the development of relations in Silesia was the Renewed Land Order (VerneuerteLandesordnung). Issued in 1627, it was to deal directly with Bohemia and Moravia, but its provisions in fact also affected Silesia, which was one of the five regions constituting the Kingdom of Bohemia. It was a kind of quasi-constitution that established both a new model of society, new forms of land ownership, and was to help to develop new economic relations, but it also reached the cultural sphere. It established the basic principle of absolutism, saying that the emperor will from now on be the "source of all grace" (Quelle aller Gnaden). It was an elementary component of the Habsburg statism of the period (Kuczer, p. 52). The Renewed Land Order became law in Silesia and enabled the implementation of both Nostitz and Weller's plans with a vengeance.

Implementation of absolutism by creating the central administration and creating its members

To create a modern - for the time - economic and administrative structure, it was necessary to organize the clerical system and redefine the right to enter it. Above all, a

platform was created that combined into a logical whole the area of central offices, the performing of which was associated with a personal, permanent presence at the Vienna court, with the offices being provincial or national. The latter were naturally related to local politics. This rapprochement was to ensure better decision-making, control and, what was important for both elements, a greater degree of identification of offices with imperial politics, and not, as in the state monarchy of the 14th and 15th centuries, with the interests of individual principalities.

And so the Silesians began to hold the highest offices in the imperial government, where they successively held the offices of ministers. Principally, Prince Johann Weikhard von Auersperg, or Wentzel von Lobkowitzn, should be mentioned, both being heads of government cabinets in the fifties and sixties of the seventeenth century. Those who served Habsburg policies well have also been elevated to Members of the Reich Court (Reichshofrath). In this group, we can also mention the counts Johann von Churschwandt (from 1696), Carl Alexander von Gellhorn (from 1696), Johann Friedrich von Nimptsch (1717-1719), Josefa Maria von Weltzek (from 1733) (Weber, p. 306 -315; Gschließer 1942, pp. 389, 348-349, 396-397, 406, 415, 431, 435-436, 524). The case of the titles of secret councilors who were members of the secret imperial council (KaiserlicheGeheimRath) was similar. The count Johann Anton Anton von Schaffgotsch, or Count Otto Wentzel von Nostitz can be mentioned in this regard (Sinapius 1720-1726, vol. 1, Einleitung, Gebauer 1931, p. 142). Count Heinrich Johann von Dünnewald held the post of the real, secret and court counselor (Geheimer- und Hofkriegsrath) until his death in 1691. First of all, he came from a family closely related to the court long before he appeared in Silesia, and secondly his performance on the post was probably quite limited due to the ongoing war campaigns and the absence of the general himself at the court. The wealth of the count's awards could include many of those which he did not use at all, such as the title of a Czech aristocrat (member of the upper class known in German as *Herrenstand*) in 1667 and the introduction into the Counts (Grafenbank) of the Czech Diet. The dignity of the real secret counselor was obtained by Melchior Ferdinand von Gaschin, who died in 1656, which was then also passed on to his son George Adam (Meraviglia-Crivelli 1969, pp. 120-123). Wentzel von Würben (who died in 1649) was also an outstanding figure. He not only served as a real courtier, who was probably permanently in Vienna, but was also appointed commander of the Emperor's bodyguard (NAP, ČDK, 752, reference IV D 1, lk 507, Grafenstand Wentzel from Vrbno, 1625, 1642).

The Sinzendorffs, who in the 18th century became the owners of allodial estates in the Duchy of Głogów, could boast of an extremely impressive parentele. The Austrian noblemen received the title of local barons already in 1611. From 1653 onwards, they held - as was already partly mentioned - the offices intended exclusively for people from the Herrenstand of the Erbland in question, including the offices of the Hereditary Treasurer of the Reich (Reichs-Erb-schaftmeisteramt), and in Austria itself, the Hereditary Seneschal (Erbschenckenamt), the First Tailor (Oberstlandvorschneider), a honorary kind of title primus inter pares equal (Erbschildträger - Esquire) and the Judge (Kampfrichteramt) (NAP, ČDK, 752, reference IV D 1, LHS 486: Sintznendorf 1650, 1658).

By creating central provincial offices in Silesia, the empire had at its disposal a very well-prepared group of future officials not only from the newly hatched nobility - as in France - but highly specialized officials, who often came from families with a rich tradition of service in public administration, and therefore probably a much broader view of the matters than their predecessors. These people were then entrusted with the highest offices in the created in 1629 Superior Office and in the Royal Camera. In addition to the highest positions, such as the starosta of Silesia, or the President of the Royal Camera (Kammerpraesident) in Silesia, there were also councilors' offices, usually in the number of a dozen or so. The stabilization of power was guaranteed by the first condition that the head of the Superior Office, the Silesian staroste, was always a prince by birth, and the second condition which in turn guaranteed the chairmanship of the Royal Camera to counts. These were the offices that directly connected the province with Vienna. The functions of the counselors of both offices were also passed to the counts or barons, and thus to higher nobility. A wealth of information on Catholic religion directly points out the actual, practical implementation of Nostitz' and Weller's programs, also in the ideological and religious sense. Such a union strengthened the elite internally, creating a kind of monogroup.

Thus, at the end of the era - in 1741 - and therefore in the period of the full development of the described system, the College of the Superior Office was composed of six counts and five barons. Amongst the most important were such people as count Franz Karl von Kottulinsky, count of Franz Carl von Praschma, Count of the Reich Otto Wentzel von Nostitz und Reineck, Earl of the Reich Johann Baptista von Neithardt, Count Johann Ferdinand von Globen and Count of the Reich Gerhard Wilhelm von Strattmann (Köhler 1741, vol. 1, p. 291).

Counts were the "first officials", i.e. the Presidents of the Silesian Camera, an exclusively economic agenda, whose tasks included the management of all profits of the crown from this province. It was a rule which Johann David Köhlner explicitly stated in his chronicle. He has stated that *das Collegium an sich selbst bestehet aus einem Cammer Praesident, der gemeiniglich ein Graf ist* (Köhler 1741, t. 1, s. 352). For example, from among the most-often mentioned counts, in 1656, this function was performed by Melchior Ferdinand von Gaschin (1656), and in 1703 it was acquired by a newcomer to Silesia, an immigrant from the Neyhardt family, Johann Baptista. The period the office was held by this Count of the Reich is a period lasting up to 1741. His deputy (Vice-Cammer-Praesident) was also a Count of the Reich, Friedrich Leopold von Rechenberg. The councilors of the office were Count Johann Leopold von Herberstein, Count Johann Frantz von Würben und Freudenthal, Count Anthon Christoph von Proßkau and Count Joachim Ladislaus von Berge. The body amounted to 23 people at the time (Köhler 1741, vol. 1, p. 295).

Subsequently, in the hierarchy of administration eleven offices of starostes of individual duchies were subordinated, namely Głogów, Opole-Racibórz, Świdnica-Jawor, Ziębice, Legnica, Brzeski, Wołowski, Opawa, Karniów, Oleśnica and Wrocław. The offices from the second half of the 17th century remained in the hands of barons and counts closely related to the imperial court (Kuczer, chapters 3 and 4). It was the office responsible not only for the functioning of the royal administration, but for the supervision of economic matters through the control of tax matters and of the functioning of the ruler's property. It was important that to the starosts were subject not only the royal chamber goods but also the extensive castle possessions, which were the legacy of princely estates, now belonging to the ruler.

The policy of granting estates to the emperor's supporters and the economic consequences of cementing the social hierarchy

Another important aspect of the Austrian emperors' policy in Silesia was the granting of the estates to those supporters, who were then to hold the most important offices. Their estates were by absolute obligation subordinate to the fiscal system created by the Habsburgs. Furthermore, their growing number meant that they began to have a decisive voice not only in the central administration, but also during the deliberation of small local assemblies, called sejmiks, which until now were the domain of anti-imperial, Lutheran and Calvinist lower and middle nobility. This goal was easier to fulfill due to the fact that the monarchy, in exchange

for the recognition of its direct sovereignty over landed property, gave the new aristocracy the so-called *Inkolat*, or political rights, derived precisely from property rights.

Therefore, the Habsburgs first of all created a property system in Silesia, which handed over the largest land assets to the families in highest esteem. It guaranteed the total domination of those who were closely associated with the empire. To this group of estates belonged primarily entire principalities remaining in the hands of the vassals (Ziębice, Oleśnica, Cieszyn, Opava and Karniów), free states (FreiStandesherrschaft), i.e. territorial units with political and economic properties of principalities. The difference was de facto in the different name, which resulted from the fact that they were created in the first years of the Renaissance, at a time of opposition of the princes of the time to grant the title to new men. Therefore, the idea of a free state lord (FreierStandesherr) was invented. As many as six huge territorial organisms can be mentioned in this vein: the states of Pszczyna, Milicz, Żmigród, Bytom Górnolaski, Bytom Odrzański, Syców. Another type of great latifundia, which was to guarantee the stabilization and the following of the policy of the emperors by giving them to the most trusted aristocrats, were the so-called smaller states (Minderherrschaften, status minores). The fourth form were the so-called fideikomisy, or private estates, which could not be divided by the owners without the consent of the emperor. In the case of the expiration of a given family, they were simply taken over by the state, and then handed over for particularly high sums to the emperor's officials or military men. In addition, many of them were combined within the system of supra-national land property, which bound Silesia to other provinces of the state.

The princely domains were of course the largest of the territories. The largest domains belonged to the princes of Liechtenstein. Apart from Opawy and Karnia, they also owned estates in Lower Austria - the duchy (since 1719) of Liechtenstein (Vaduz and Schellenberg), Valtice (Feldsberg), Lednice (Eisgrub), Maria (Enzersdorf), Wilfersdorf and in Moravia - Plumlov, Nikolsburg, Šternberk, Velké Losiny. They owned the palace in Prague and a summer residence in Vienna. In Styria, they possessed the medieval Waldstein castle.

On the other hand, the Auerspergs, Ziębice princes, in 1663, obtained the confirmation of ownership of the Tengen County in Baden (not to mention the Slovenian possessions belonging to the other lines of the family), and the Wirtembergs of Oleśnica were the rulers of Sternberg in Moravia (Henel v. Hennefeld 2004, p. 64- 86). The Lobkowitz family possessed Neustadt, in 1641 elevated to the rank of a county, Sternstein in Austria, and extensive Czech property with the center in Raudnitz (Kinderfreund 1860, pp. 18-19). This combination of

distant estates was not only done by princes. It should be noted that even the barons von Canon und Rupp, who did not play a major role in public life in Silesia, owned estates in Mailmaison in Lorraine along with their Silesian property, and the Upper Silesian counts von Solms held Sonnenwalde on the border between Saxony and Brandenburg. Interestingly, there were cases when, as in the Duchy of Głogów, almost all of the counts living there in the 18th century, had their main possessions outside its borders (Horn Melton, pp. 121; Strzyżewski, p. 88; NAP, ČDK, 752, reference IV D 1, LHS 421, 487).

Indirectly, economic and political rights resulted in a new social division. It was introduced in a manner just as statist as the new tax, new ideology, and the new administration. The Renewed Land Order (Verneuerte Landesordnung) from 1627-28 established that the division of the higher and lower nobility according to certain rank will be introduced. It was a document sanctioning the appropriate "uniformization" of the privileged social groups to the all-German fashion. The same formula was applied to the Silesian aristocracy, and all titles were raised by the same officials as the raises in other parts of the country. *Herrenstand*, or the upper layer, which was in fact the guarantor of the imperial policy, included primarily the higher princes (Herzog, Herzogin), lower princes (Fürst, Fürstin), counts of the Reich (Reichsgrafen, Reichsgräfin) - in Silesia, the formula that existed since the Middle Ages also remained in the form of the prince-bishops (Fürstbischof) of Nysa-Wrocław - followed by the Czech counts (böhmische Grafen, Gräfin), barons of the Reich (Reichsfreiherrn, Reichsfreyfrau, Freyin), Czech barons (böhmische Freiherrn, Freyfrau, Freyin). In the case of counts and barons, the "old and new" formula was also created. The appropriate constitution precisely defining the rules of admission to both groups was issued in 1629. Essentially, the *Herrenstand* group consisted of social groups known as "states": *Fürstenstand*, *Grafenstand*, *Freiherrenstand*, and thus dukes, counts of barons (Kuczer, p. 35). When granting titles, the state treasury would fill up due to the high fees. Obtaining the status of a baron, count or prince went in hand with a one-off payment of an initial price, being the equivalent of an estate of at least a few villages. However, estates raised to the status of the barony, county or duchy were covered by the highest tax levies.

Final remarks

The establishment and then the consolidation of this structure during the turn of the 17th and 18th centuries represented the victory of statist thought in Silesia and the final implementation of the works of Nostitz and Weller, and of many German theoreticians of

state of the 16th-17th centuries, some of whom were from Silesia anyway. The takeover of Silesia in 1740 by the Kingdom of Prussia strengthened only the ethos of the state and the laws created by it, and the socio-political structures developed by the Habsburgs became the basis of the highly centralized Hohenzollern system, which would go on to create the model of enlightened absolutism. All the elements discussed in the article and implemented by the Habsburgs constituted, almost point by point, developed theses of the authors of the Silesian statist program. In the writings of Nostitz and Weller, one can find many references as well as understanding for the specifics of functioning of all the sixteen principalities, as well as for the uniqueness of social structure, especially with regard to the local elites. Naturally, the source for such reasoning was the French statism already developed in Western Europe, but its implementation in Silesia shows significant specificity, and even autonomy. For the Habsburgs, the basic goal was to subjugate the province, but at the core of this action was the desire to fully exploit the fiscal potential of this district. If in the 16th century these activities were partly doomed to fail, the adoption of French patterns in the 17th century accelerated the process. It was naturally imposed by force, for which there was previously no excuse. With the outbreak of the Thirty Years War (1618-1648) and insubordination of the Silesian states, the crown reached for its final and, as it turned out, most effective tool, which was eliminating the aristocracy through accusations of felonies and condemning them to real and often irreversible banishment, including the loss of great land estates. With full conviction, one should therefore speak of Silesian statism as a separate way to realize the assumptions of this doctrine in general, regardless of the fact that its impact is often treated on a micro scale. It should be added that it was the proximity of these lands to the Polish Crown, frequent contacts and the characteristic, so to speak, brutality of the local absolutism that caused the Polish gentry's reluctance to the possible introduction of the so-called rule of *absolutum dominium*. The economic dimension of the statism of Silesia, discussed in this article, was characterized above all by the resignation from the creation of royal property enclaves. This element of the royal economy could not be rebuilt after a few hundred years of distribution of the king's land. The construction and development of any production activity that would be subject to the king also was not undertaken. Manufactories were not set up here, and the only attempt to establish a salt factory here in Nowa Sól in Lower Silesia quickly failed. The king therefore relied on two elements. The first was the categorical maximization of profitability resulting from the supervision over the amendment of the tax law. They were based on an indicative tax on the size of a noble estate (an individual role was played by taxes paid by

Wrocław townsmen which, on a general Silesian scale, were not sums that would stand out due to their size). The second element of the royal economy was the use of royal regalia, mainly from customs, toll, coin and mining regalia, along with gold and silver mining. All this evidences the existence of a separate road to the construction of statism. It shows a whole range of differences, while maintaining the basic principle of building a "state for the ruler." At the same time, the Silesian politics of the Habsburgs became part of the first wave of development of the doctrine of statism in Europe, which was the construction of absolutism. It should be noted that the development of statist Prussian thought in the 18th century and the brutal statism of the 20th century - with all proportions - was modeled on the achievements of the 17th century. Both forms of statism eventually succumbed to the revival of democratic ideas, widely discussed already on the eve of the development of centralist concepts both in France and in German culturally areas, ie the Holy Roman Empire of the German Nation and in most of the hereditary countries of the Habsburg dynasty.

References

Acta Publica (1875), *Verhandlungen und Korrespondenzen der schlesischen Fürsten und Stände*, re. H. Palm, t. 5, Breslau.

Archiwum Państwowe w Zielonej Górze, Majątek Zabór, sygn. 6, 7, 9, 10, 18, 19, 20, 23, 24, 27, 31, 33.

Archiwum Państwowe we Wrocławiu, Księstwo głogowskie 1329-1886, sygn. 511, 513, 517, 527; 527.

Blażek C. (1885-1887), *Der Abgestorbene Adel der Preussischen Provinz Schlesien*, Nürnberg.

Codex Diplomaticus Silesiae (1908), t. 24, Breslau.

Collins J.B. (1988), *Fiscal limits of absolutism. Direct taxation in Early Seventeenth-Century France*, Berkley.

Dessmann G. (1904), *Geschichte der Schlesischen Agrarverfassung*, Strassburg.

Gebauer C. (1934), *Schlesischer Adel im Spätbarock. Nach Tagebüchern des Grafen Otto Wenzel von Nostitz, Landeshauptmanns von Breslau*, Zeitschrift des Vereins für Geschichte und Altertum Schlesiens, 68, s. 142.

Gschließer v. O. (1942), *Der Reichshofrat. Bedeutung und Verfassung einer obersten Reichsbehörde von 1599 bis 1806*, Wien.

Gude F. (1708), *Staat von Schlesien*, Leipzig.

Henel v. Hennefeld N. (1782), *Beiträge zur Juristischen Litteratur in Schlesien*, Breslau.

Hengerer M. (2004), *Kaiserhof und Adel in der Mitte des 17. Jahrhunderts. Eine Kommunikationsgeschichte der Macht in der Vormoderne*, Konstanz.

Horn Melton van J. (1995), *The Nobility in the Bohemian and Austrian Lands*, w: Scott H.M. (red.), *The European Nobilities in the Seventeenth and Eighteenth Centuries*, t. 2, London, s. 121-143.

Hübner H. (1925), *Die Verfassung und Verwaltung des Gesamtstaats Schlesien in der Zeit des Dreißigjährigen Krieges*, Zeitschrift des Vereins für Geschichte und Altertum Schlesiens, 59, s. 77-99.

Izdebski H. (2015), *Doktryny polityczno-prawne. Fundamenty współczesnych państw*, Warszawa.

Jedin H. (1938), *Zwei Denkschriften über die Gegenreformation in Schlesien*, Archiv für Schlesische Kirchengeschichte, nr 3, s. 212-215.

Kinderfreund K. (1860), *Das Fürstenhaus Lobkowitz. Mit einem Anhang: Das Banquett zu Raudnitz im Jahre 1811*, Prag.

Köhler J.D. (1741), *Schlesische Kern-Chronick...*, t. 1, Nürnberg.

Kuczer J. (2013a), *Baronowie, hrabiowie, książęta. Nowe elity Śląska (1629-1740)*, Zielona Góra.

Kuczer J., (2006b), *Kryteria definiujące elitę szlachecką księstwa głogowskiego po wojnie trzydziestoletniej (1648-1741)*, Śląski Kwartalnik Historyczny Sobótka, s. 276-289.

Loen J.M. (1752), *Der Adel*, Ulm.

Meraviglia-Crivelli R.J. (1885), *Der böhmische Adel*, (Mautern an der Donau).

Michalkiewicz S. (1969), *Gospodarka magnacka na Śląsku w drugiej połowie XVIII wieku (na przykładzie majątku Książ)*, Wrocław.

Národní archiv v Praze, ČDK, 752, sygn. IV D 1, krt. 421, 432, 487, 508, 512, 785.

Nowack A. (1902), *Die Reichsgrafen Colonna, Freiherrn von Fels, auf Tost und Gross-Strehlitz bis 1695*, Jahresbericht des Königlichen Gymnasiums zu Neustadt Ob.-Schles, 220, s. 5-17.

Root H. (1987), *Peasant and King in Burgundy. Agrarian Foundations of French Absolutism*, Berkley.

Sękowski R. (2003), *Herbarz szlachty śląskiej*, t. 2, Katowice.

Sinapius J. (1720-1726), *Schlesische Curiositäten...*, t. 1, Leipzig.

Stranz C.F.F. (1854), *Geschichte des deutschen Adels urkundlich nachgewiesen von seinem Ursprunge bis auf die neueste Zeit*, t. 3, Breslau.

Strzyżewski W. (2009), *Herby i tytuły. Pieczęć szlachecka w księstwie głogowskim (XVI-XVIII wiek)*, Warszawa.

Tabele podatku gruntowego i ludności wsi śląskich z około 1765 roku (1975), opr. Z. Kwaśny, J. Wosch, Wrocław, s. 3-15.

Weber M. (1992), *Das Verhältnis Schlesiens zum alten Reich in der frühen Neuzeit*, Köln-Weimar-Wien.

Weber M. (1996), *Die schlesischen Polizei- und Landesordnungen der frühen Neuzeit*, Köln-Weimar-Wien.

Wentzky v.Petersheyde P. (1615), *Kurtzer Tractat und Bericht von dem Schlesischen Ritterrecht und Ehrengericht denen vom Adel und Ritterstandt*, Leipzig.

Zedlitz-Neukirch L. (1836-1839), *Neues preussisches Adelslexikon*, t. 5, Leipzig.

Anna Matysek-Jędrych, PhD
Poznań University of Economics and Business

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.112>

Polityka makroostrożnościowa i bank centralny – małżeństwo z rozsądku?

Abstrakt

Globalny kryzys finansowy wymusił redefinicję rozwiązań instytucjonalnych sieci bezpieczeństwa finansowego. Jedną z najszybciej wprowadzanych zmian jest korekta optyki nadzorczej z mikro na makroostrożnościową i uznanie banku centralnego za instytucję właściwą dla sprawowania tego nadzoru. Głównym celem artykułu jest analiza i ocena kwestii lokalizacji kompetencji w zakresie polityki makroostrożnościowej w banku centralnym. Cel ten realizowano na dwóch płaszczyznach. Po pierwsze, dokonano przeglądu argumentów za i przeciw lokalizacji polityki makroostrożnościowej w banku centralnym na gruncie teorii. Po drugie, dokonano prezentacji danych empirycznych o charakterze jakościowym, w których zidentyfikowano dominujące w krajach wysoko rozwiniętych rozwiązania instytucjonalne w odniesieniu do kompetencji nadzorczych w wymiarze makroostrożnościowym.

Słowa kluczowe: bank centralny, polityka makroostrożnościowa, stabilność finansowa, ryzyko systemowe.

Macprudential policies and the central bank – a marriage of convenience?

Abstract

The Global financial crisis caused a redefinition of the institutional arrangements of the financial safety net. One of the most popular changes was the correction of financial supervision optics, from microprudential to macroprudential and the selection of the central bank as a proper institution to perform the role of a systemic financial supervisor. The main objective of this article is to analyze and critically assess the central bank's competences over macroprudential policies. This study was carried out in two aspects. Firstly, theoretical considerations showing pros and cons were analyzed. Secondly, the results of empirical qualitative research were presented. The main aim of that research was to identify tendencies in highly-developed countries in relation to the location and character of macroprudential policy competences.

Keywords: central bank, macroprudential policy, financial stability, systemic risk.

JEL CODE: E58, E61, G28.

Wstęp

Globalny Kryzys Finansowy stał się impulsem dla głębokiej redefinicji przyjętych rozwiązań instytucjonalnych w odniesieniu do sieci bezpieczeństwa finansowego (*safety net*). Kryzys ten pokazał również, że dotychczasowy cel większości banków centralnych krajów wysoko rozwiniętych, tj. stabilność cen, nie gwarantuje stabilności makroekonomicznej. W wielu krajach doszło do materializacji niebezpiecznych w skali nierównowag finansowych, przy jednocześnie niskim i stabilnym poziomie inflacji i niewielkiej luce popytowej.

W konsekwencji kryzysu finansowego bardzo silnie akcentowana jest potrzeba wprowadzenia polityki regulacyjno-nadzorczej w szerszej, systemowej perspektywie, tj. wykorzystania narzędzi nadzorczych do łagodzenia ryzyka systemowego⁵⁹. W wielu krajach tworzone są albo nowe instytucje, albo wzmacniane już istniejące, które zyskują mandat w zakresie stabilności finansowej. W 2010 roku Kongres Stanów Zjednoczonych przyjął ustawę reformującą m.in. sieć bezpieczeństwa finansowego (*Dodd-Frank Act*), na mocy której utworzono Radę ds. Nadzoru nad Stabilnością Finansową (*Financial Stability Oversight Council*, FSOC). W skład FSOC wchodzi m.in. Rezerwa Federalna odpowiedzialna za identyfikowanie ryzyka i reagowanie na zdarzenia mogące zagrozić stabilności finansowej. W Europie z kolei powołano do życia nową instytucję – Europejską Radę ds. Ryzyka Systemowego (*European Systemic Risk Board*, ESRB) odpowiedzialną za politykę makroostrożnościową, w której kluczową rolę w zakresie koordynacji odgrywa Europejski Bank Centralny. W Wielkiej Brytanii natomiast mandat w zakresie stabilności finansowej powierzono Komitetowi Polityki Finansowej, utworzonemu w ramach struktur Banku Anglii.

Należy podkreślić, że zmiany instytucjonalno-prawne wyprzedzają w tym względzie rozważania teoretyczne, a jednocześnie zauważalna jest tendencja do wskazywania banku centralnego jako tej instytucji, która ma odgrywać kluczową rolę w polityce makroostrożnościowej.

Głównym celem artykułu jest analiza i ocena zasadności umiejscowienia kompetencji w zakresie polityki makroostrożnościowej w banku centralnym. Cel ten realizowano

⁵⁹ Koncepcja ryzyka systemowego dotyczy ryzyka pojawienia się zakłóceń w świadczeniu usług finansowych wynikających z nieprawidłowego funkcjonowania części elementów systemu finansowego, lub też całego systemu finansowego, co może znaleźć negatywne odzwierciedlenie w gospodarce realnej (Smaga 2014; Karkowska 2015; Masciandaro, Volpicella 2016).

na dwóch płaszczyznach. Po pierwsze, dokonano przeglądu argumentów za i przeciw lokalizacji polityki makroostrożnościowej w banku centralnym na gruncie teorii. Po drugie, przeprowadzono badania empiryczne o charakterze jakościowym, których celem była identyfikacja dominujących w krajach wysoko rozwiniętych rozwiązań instytucjonalnych w odniesieniu do kompetencji nadzorczych w wymiarze makroostrożnościowym.

Istota polityki makroostrożnościowej

Polityka makroostrożnościowa uznawana jest jako działanie komplementarne wobec tradycyjnego nadzoru finansowego, w którym wykorzystuje się podejście mikroostrożnościowe oraz jako ten typ polityki makroekonomicznej, który powinien uzupełnić tradycyjnie wykorzystywane polityki: pieniężną, fiskalną i strukturalną w celu zapewnienia stabilności w ujęciu makroekonomicznym (Olszak 2012; Dobrzańska 2016).

Podejście makroostrożnościowe w działaniach władz nadzorczych nie jest rozwiązaniem nowym. Wiele banków centralnych i instytucji nadzorczych wykorzystywało je w okresie poprzedzającym Globalny Kryzys Finansowy, nie mniej – bardziej w charakterze instrumentów pomocniczych, niż jako celowo wybraną podstawę strategii tychże instytucji. Wiele mówiło się również o zaletach tego podejścia w środowisku ekonomistów Banku Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei i Międzynarodowego Funduszu Walutowego już na początku lat 2000 (Evans et al. 2000; Borio 2003).

Tabela 1. Perspektywa makro- i mikroostrożnościowa – porównanie

Kryterium porównania	Perspektywa makroostrożnościowa	Perspektywa mikroostrożnościowa
cel podstawowy nadzoru	przeciwdziałanie niestabilności systemu finansowego	ograniczenie zjawiska upadłości pojedynczych instytucji finansowych
cel ostateczny nadzoru	uniknięcie makroekonomicznych kosztów kryzysu (spadek PKB)	ochrona konsumenta (deponenta w przypadku banków lub indywidualnego inwestora w przypadku pozostałych instytucji finansowych)
przedmiot analizy	dane zagregowane dotyczące całego systemu finansowego	dane indywidualne, rozpatrywane na poziomie poszczególnych instytucji finansowych
charakter ryzyka	(częściowo) endogeniczny	egzogeniczny
wzajemne powiązania pomiędzy instytucjami finansowymi	istotne	mało istotne
‘kalibracja’ instrumentów nadzorczych	z punktu widzenia stabilności całego systemu finansowego (podejście <i>top-down</i>)	z punktu widzenia pojedynczych instytucji finansowych (podejście <i>bottom-up</i>)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Borio 2003, s. 18).

Polityka makroostrożnościowa winna być rozumiana jako przyjęcie ściśle określonej perspektywy (orientacji) w sprawowaniu nadzoru finansowego (Borio 2011). Perspektywa

ta jest całkowicie odmienna od powszechnie wykorzystywanego dotychczas podejścia mikroostrożnościowego (Tabela 1).

Tym, co wyróżnia podejście makroostrożnościowe jest całościowe (systemowe) spojrzenie na kwestię ryzyka, jego źródeł czy sposobów materializacji. Również oddziaływanie tej polityki powinno mieć wymiar systemowy (tj. oddziaływanie na cały system finansowy, a wręcz nawet wykraczające poza system i działające także na 'styku' systemu finansowego i gospodarki realnej (Sławiński, Chmielewski 2010; Szpunar 2012, s. 9; Bańbuła 2013).

Istotę polityki makroostrożnościowej można określić poprzez zdefiniowanie jej trzech wymiarów (Financial Stability Board 2011):

1. cel polityki: ograniczanie i przeciwdziałanie ryzyku systemowemu i poprzez to działanie przyczynianie się do zapewnienia stabilności finansowej,
2. zakres polityki: cały system finansowy,
3. instrumenty wykorzystywane w realizacji polityki: zestaw instrumentów jest w dużym stopniu tożsamy z tym wykorzystywanym w nadzorze mikroostrożnościowym, jednak perspektywa ich wykorzystania jest systemowa.

Należy jednocześnie podkreślić, że w ramach polityki makroostrożnościowej instytucja regulacyjno-nadzorcza stara się utrzymać stabilność systemu finansowego, której bezpośrednie zagrożenie może być efektem ubocznym zachowania pojedynczych instytucji finansowych, jak również struktury systemu finansowego (Giese et al. 2013).

O ile samo zdefiniowanie nadzoru makroostrożnościowego nie nastrocza większych trudności, o tyle implementacja tego podejścia i jego operacjonalizacja na potrzeby realizowanej polityki, nie jest już tak jednoznaczna. Jednym z proponowanych ujęć analitycznych podejścia makroostrożnościowego jest uwzględnienie dwóch jego wymiarów (Borio 2010): czasowego, w którym instrumenty wykorzystywane są do ograniczania procykliczności w systemie finansowym oraz między-sektorowego, w którym analizie poddawane są wzajemne ekspozycje na ryzyko i związki występujące w systemie finansowym w danym momencie.

Teoretyczne dylematy lokalizacji kompetencji makroostrożnościowych i dotychczasowe doświadczenia

Zaprojektowanie ram instytucjonalnych w zakresie polityki makroostrożnościowej jest zadaniem trudnym i wymaga przeprowadzenia szeregu pogłębionych analiz. Kluczowe

pytania badawcze w tym zakresie można sformułować w następujący sposób: po pierwsze, kto i dlaczego powinien prowadzić politykę makroostrożnościową, po drugie, jaki cel polityki makroostrożnościowej przyjąć i jak go zdefiniować, po trzecie, za pomocą jakich narzędzi tę politykę realizować (Brzoza-Brzezina, Kolasa, Makarski 2013)? W niniejszym artykule podjęto próbę odpowiedzenia na pierwsze z postawionych pytań badawczych.

Analizując przyjęte rozwiązania instytucjonalne na próbie 119 krajów, należy podkreślić dominujące umiejscowienie kompetencji decyzyjnych w odniesieniu do polityki makroostrożnościowej w banku centralnym (dotyczy to 71% badanych przypadków, zob. Cerutti, Claessens i Laeven 2015). Stąd, naturalnym kierunkiem rozważań w dalszej części artykułu jest krytyczna i wieloaspektowa ocena zasadności przekazania kompetencji w zakresie polityki makroostrożnościowej do banku centralnego. W szczególności zaś ocena ta będzie koncentrować się na analizie wzajemnych związków pomiędzy polityką pieniężną (jako podstawową domeną banku centralnego) a polityką makroostrożnościową.

Punktem wyjścia dla analizy mogą być rozważania na temat związku pomiędzy polityką pieniężną i fiskalną. Obie te polityki mają odmiennie zdefiniowane cele, zakres instrumentów możliwych do wykorzystania oraz ośrodki władzy. Pomiędzy obiema politykami dochodzi również do licznych interakcji. Odnosząc się do teorii gier i równowagi Nasha (Nash 1950), polityka pieniężna i polityka fiskalna realizowane są niezależnie (uwzględniając wpływ jednej polityki na drugą), przy występującej w mniejszym lub większym stopniu koordynacji (por. Blinder 1982). Rodzi się zatem pytanie, czy relacje między polityką pieniężną a polityką makroostrożnościową można ukształtować w sposób zbliżony do tego, który wypracowano przez lata i osadzono w teorii ekonomii w odniesieniu do polityki pieniężnej i fiskalnej.

Politykę pieniężną i politykę makroostrożnościową należy postrzegać jako odmienne zagadnienia. Świadczy o tym przede wszystkim – zgodnie z regułą Tinbergena – odrębnie zdefiniowany cel każdej z polityk, tj. stabilność cen oraz stabilność finansowa⁶⁰ oraz przypisanie do tych celów instrumentów realizacji polityki. O ile cel polityki pieniężnej jest dobrze zdefiniowany i możliwy do zmierzenia, o tyle w stosunku do stabilności finansowej wciąż nie ma konsensusu w odniesieniu do rozumienia pojęcia i możliwości jego pomiaru (Svensson 2015). Pomimo tak jednoznacznie określonego rozdzielenia polityk, pojawiają się również głosy, że cel stabilności w wymiarze makroekonomicznym powinien być traktowany

⁶⁰ Stabilność finansowa rozumiana jest jako brak niestabilności finansowej, tj. sytuacji, w której działalność gospodarcza i ogólnie stan gospodarki są osłabione w wyniku nieprawidłowego funkcjonowania systemu finansowego lub jego wybranych elementów (Ferguson 2003, s. 209; Crockett 1997; Padoa-Schioppa 2003, s. 287; Schinasi 2004).

nadrzędnie i obie polityki: pieniężna i makroostrożnościowa powinny być wykorzystywane łącznie w celu osiągnięcia tego nadrzędnego celu (Eichengreen *et al.* 2011).

Jakie zatem są argumenty przemawiające za przekazaniem kompetencji w zakresie polityki makroostrożnościowej do banku centralnego?

1. Bank centralny wydaje się być instytucją posiadającą największe kompetencje i zasoby wiedzy w zakresie analizy makroekonomicznej (Caruana 2010; Borio 2011). Ujęcie zasobowe zatem wskazuje tę instytucję jako właściwą do sprawowania nadzoru makroostrożnościowego.
2. Bank centralny charakteryzuje się znajomością rynku finansowego i bierze aktywny udział w funkcjonowaniu tego rynku, co więcej – dzięki reputacji i wysokiej wiarygodności – oddziaływanie banku centralnego poprzez m.in. kanał oczekiwań, jest znacznie efektywniejsze w porównaniu z odrębną, nowoutworzoną instytucją regulacyjno-nadzorczą (Group of Thirty 2010; Smets 2014).
3. Na bank centralny jako nadzorcę w wymiarze makroostrożnościowym wskazuje również pełnienie przez niego funkcji kredytodawcy ostatniej instancji (*lender of last resort*). Bank centralny jest silnie zmotywowany do minimalizowania prawdopodobieństwa pojawienia się kryzysu finansowego, w związku z koniecznością pokrywania strat w sytuacji materializacji kryzysu (Smets 2014). Ponadto, Maddaloni i Peydró (2013) – analizując sytuację w strefie euro – wskazali możliwość wykorzystania stóp procentowych banku centralnego w powiązaniu z funkcją dostarczania środków płynnych na rynek (także w formie kredytodawcy ostatniej instancji) jako kombinacji narzędzi polityki pieniężnej i makroostrożnościowej, zapewniającej ograniczenie procykliczności na rynku kredytowym.
4. Na korzyść banku centralnego jako nadzorcy w wymiarze makroostrożnościowym przemawiają również jego kompetencje w zakresie nadzoru nad systemem płatniczym i rozliczeniowym jako ważnym elementem systemu finansowego.
5. Usytuowanie obu polityk – pieniężnej i makroostrożnościowej – w banku centralnym, umożliwia szybszy i lepszy (bardziej efektywny) obieg informacji i umożliwia sprawną koordynację procesu decyzyjnego (Smets 2014).
6. Ponadto, bank centralny jest z reguły instytucją posiadającą wysoki poziom niezależności instytucjonalnej, personalnej, funkcjonalnej i finansowej, co pozwala na szybkie, wolne od procedury parlamentarnej podejmowanie decyzji (które jest szczególnie ważne w sytuacji wystąpienia kryzysu finansowego). Jeden niezależny ośrodek władzy w banku

centralnym zwiększa skuteczność działań stabilizacyjnych dzięki krótkim opóźnieniom wewnętrznym polityki (Eusepi i Preston 2007; González-Páramo 2007).

Dla przeciwwagi warto rozważyć także argumenty przeciwko powierzeniu bankowi centralnemu mandatu w zakresie polityki makroostrożnościowej:

1. Polityka makroostrożnościowa – niezależnie od wykorzystywanych instrumentów – prawdopodobnie nie będzie w pełni skuteczna i nie pozwoli na uniknięcie kryzysu w przyszłości, samo ryzyko pojawienia się kryzysu finansowego, przy jednoczesnym obciążeniu banku centralnego celem stabilności finansowej, może silnie wpłynąć na reputację i wiarygodność banku. To z kolei może przełożyć się na zmniejszenie skuteczności polityki pieniężnej banku centralnego, który oddziałuje na rynek finansowy głównie poprzez kanał oczekiwań.
2. Równomierne rozłożenie akcentów na cele stabilności cen i stabilności finansowej stwarza możliwości pojawienia się problemu niespójności polityki w czasie (*time-inconsistency problem*), zidentyfikowanego pierwotnie w odniesieniu do polityki pieniężnej przez Kydlanda i Prescottta (1977) i rozwiniętego przez Calvo (1978) i Barro i Gordon (1983), a zaadaptowanego do celu stabilności finansowej m.in. przez Ueda i Valencia (2012). Ci ostatni autorzy przekonują, że niespójność polityki w czasie może wynikać z braku możliwości częstych dostosowań w polityce makroostrożnościowej i pokusy banku centralnego do wykorzystania polityki pieniężnej do stabilizowania systemu finansowego⁶¹.
3. Kolejny problem, na który zwracają uwagę ekonomiści oraz politycy dotyczy nadmiernej koncentracji władzy w jednej instytucji i powstania w związku z tym zjawiska określanego jako nadmierne obarczenie banku centralnego odpowiedzialnością⁶² (*overburdening*) (Group of Thirty 2010; Issing 2016).

Podsumowując, interakcje, jakie zachodzą pomiędzy obiema politykami mogą mieć charakter pozytywny (wytworzenie efektu synergii pomiędzy politykami), negatywny (kiedy pojawia się konflikt celów) oraz neutralny (Tabela 2).

⁶¹ Mechanizm ten przedstawiają w następujący sposób: bank centralny ustala społecznie optymalny cel inflacyjny i prowadzi politykę pieniężną, której zadaniem jest osiągnięcie tego celu, jednak w obliczu kryzysu, bank centralny odpowiedzialny również za politykę makroostrożnościową celowo wybiera suboptymalny poziom inflacji, który pozwala obniżyć realną wartość zadłużenia i zminimalizować wielkość strat wynikających z kryzysu finansowego (Ueda, Valencia 2012).

⁶² Issing (2016, s. 1-2) identyfikuje co najmniej dwa wymiary zjawiska nadmiernego obciążenia banku centralnego, tj. operacyjne (*operational overburdening*) i wynikające z oczekiwań uczestników rynku finansowego (*expectational overburdening*).

Tabela 2. Możliwe interakcje pomiędzy polityką pieniężną a polityką makroostrożnościową

Moment cyklu finansowego (rynek kredytowy i aktywów finansowych)	Prognozy inflacyjne		
	Inflacja powyżej celu inflacyjnego (zaostrzanie polityki)	Inflacja blisko celu inflacyjnego	Inflacja poniżej celu inflacyjnego (łagodzenie polityki)
nierównowaga finansowa – fala nadmiernego entuzjazmu (<i>exuberance</i>)	efekt synergii pomiędzy politykami	neutralne	konflikt celów
brak nierównowag w sferze finansowej	neutralne	neutralne	neutralne
nierównowaga finansowa – fala kurczenia się (<i>contraction</i>)	konflikt celów	neutralne	efekt synergii pomiędzy politykami

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Beau, Clerck, Mojon 2012; Dunstan 2014; Smets 2014).

Analizując przyjęte w poszczególnych krajach modele instytucjonalne polityki makroostrożnościowej można wskazać trzy dominujące rozwiązania lokalizacji kompetencji (IMF 2013, s. 30)⁶³:

model 1: mandat w zakresie polityki makroostrożnościowej sprawuje bank centralny, a decyzje w zakresie tej polityki podejmowane są wyłącznie przez ciało decyzyjne banku (zarząd, radę), model ten jest typowy dla tych systemów finansowych, w których banki centralne tradycyjnie sprawują nadzór finansowy (w wymiarze mikroostrożnościowym);

model 2: mandat w zakresie polityki makroostrożnościowej sprawuje specjalnie powołany do życia komitet, ale działa on w ramach struktury organizacyjnej banku centralnego, w skład komitetu – poza bankiem centralnym – wchodzi przedstawiciele różnych instytucji, m.in. ministerstwa finansów, instytucji regulacyjno-nadzorczej;

model 3: mandat w zakresie polityki makroostrożnościowej sprawuje specjalnie powołany do życia komitet, umiejscowiony poza strukturą organizacyjną banku centralnego, przy jednoczesnym czynnym udziale przedstawiciela banku centralnego w pracach i procesie decyzyjnym tego komitetu.

We wszystkich tych modelach pojawia się bank centralny jako instytucja odpowiedzialna (lub współodpowiedzialna) za prowadzenie polityki makroostrożnościowej.

Podsumowanie

Większość polityków i ekonomistów zgodnie wskazało politykę makroostrożnościową jako brakujące ogniwo sieci bezpieczeństwa finansowego i polityki regulacyjno-nadzorczej.

⁶³ Warto podkreślić, że Nier *et al.* (2011) identyfikują aż siedem modeli instytucjonalnych polityki makroostrożnościowej (uwzględniając znacznie więcej kryteriów różnicujących modele).

W konsekwencji kolejne kraje przeprowadzają reformy tej sieci i ustanawiają nowy wymiar nadzoru finansowego. Wszystkie te działania mają charakter doraźny i nie znajdują – jak dotąd – dogłębnego uzasadnienia w teorii ekonomii.

Charakterystyczne jest silne umocowanie banku centralnego jako podmiotu odpowiedzialnego (lub co najmniej współodpowiedzialnego) za politykę makroostrożnościową. Niezależnie bowiem od przyjętych rozwiązań, czy wybranych elementów modelu strukturalnego, bank centralny pojawia się w nich jako ważny element nowych ram instytucjonalnych tej polityki.

Z punktu widzenia dotychczasowego stanu wiedzy na temat polityki makroostrożnościowej, jej skuteczności, czy struktury instytucjonalno-prawnej, wybór banku centralnego jako podmiotu odpowiedzialnego (współodpowiedzialnego) za realizowanie celu stabilności finansowej, wydaje się społecznie optymalny. Analizując bowiem teoretyczne uzasadnienie dla lokalizowania kompetencji w zakresie polityki makroostrożnościowej w banku centralnym, należy podkreślić nierównomierny rozkład liczby argumentów za i przeciw takiemu rozwiązaniu. Dominują te pierwsze, tj. argumenty za przekazaniem mandatu w zakresie polityki makroostrożnościowej do banku centralnego.

Nie mniej, zidentyfikowane argumenty przeciwko takiemu rozwiązaniu – pomimo, że są mniej liczne, wydają się na tyle istotne, że pominięcie ich w kształtowaniu ram instytucjonalno-prawnych polityki makroostrożnościowej, może skutkować w przyszłości wysokimi kosztami społeczno-ekonomicznymi. W szczególności utrata wiarygodności banku centralnego w konsekwencji pojawienia się kryzysu finansowego oraz problem niespójności polityki w czasie, mogą rodzić daleko idące konsekwencje dla skuteczności polityki pieniężnej realizowanej przez banki centralne. Oba te zagrożenia można złagodzić dzięki jednoznacznemu rozdzieleniu celów, instrumentów, procesu komunikacji oraz odpowiedzialności demokratycznej w ramach polityki pieniężnej i makroostrożnościowej. Takie rozwiązanie wskazywałyby zatem na konieczność umiejscowienia kompetencji decyzyjnych w zakresie polityki makroostrożnościowej poza strukturami banku centralnego, co pozostaje w sprzeczności z obserwowanymi tendencjami.

Bibliografia

Bańbuła P. (2013), *Polityka makroostrożnościowa: przesłanki, cele, instrumenty i wyzwania*, „Materiały i Studia”, nr 298, Narodowy Bank Polski, Warszawa.

Barro R.J., Gordon D.B. (1983), *A Positive Theory of Monetary Policy in a Natural Rate Model*, „Journal of Political Economy”, vol. 91, no. 4 (August), p. 589-610.

Beau D., Clerc L., Mojon B. (2012), *Macro-Prudential Policy and the Conduct of Monetary Policy*, „Banque de France Working Paper”, no. 390.

Blinder A.S. (1982), *Issues in the Coordination of Monetary and Fiscal Policy*, NBER Working Paper, no. 982, September.

Borio C. (2003), *Towards a macro prudential framework for financial supervision and regulation*, BIS Working Papers, no. 128, Bank for International Settlement, Basel.

Borio C. (2010), *Implementing a macroprudential framework: Blending boldness and realism*, Bank for International Settlements, Basel.

Borio C. (2011), *Central banking post-crisis: What compass for uncharted waters?* Bank for International Settlements, Basel.

Brzoza-Brzezina M., Kolasa M., Makarski K. (2013), *Macroprudential policy and imbalances in euro area*, „NBP Working Paper”, no. 138, National Bank of Poland, Warsaw.

Calvo G.A. (1978), *On the time consistency of optimal policy in the monetary economy*, „Econometrica”, vol. 46, no. 6, p. 1411-1428.

Caruana J. (2010), *The challenges of taking macroprudential decisions: who will press which button(s)?* 13th Annual International banking Conference, Federal Reserve Bank of Chicago, Chicago, 24 September.

Cerutti E., Claessens S., Laeven L. (2015), *The use and effectiveness of macroprudential policies: New evidence*, „IMF Working Paper”, no. 61, International Monetary Fund, Washington.

Crockett A. (1997), *The theory and practice of financial stability*, GEI Newsletter, no. 6.

Dobrzańska A. (2016), *Polityka makroostrożnościowa banku centralnego*, Difin, Warszawa.

Dunstan A. (2014), *The interaction between monetary and macro-prudential policy*, „Reserve Bank of New Zealand Bulletin”, vol. 77, no. 2.

Eichengreen B., El-Erian M., Fraga A., Pisani-Ferry J., Prasad E., Rajan R., Ramos M., Reinhart C., Rey H., Rodrik D., Rogoff K. (2011), *Rethinking Central Banking*, Report of the Committee on International Economic Policy and Reform.

Eusepi S., Preston B. (2007), *Central bank communication and expectations stabilization*, NBER Working Paper 13259 (July).

Evans O., Leone A.M., Gill M., Hilbers P. (2000), *Macroprudential indicators of financial system soundness*, IMF Occasional Paper, no. 192, International Monetary Fund, Washington.

Ferguson R.W. (2003), *Should financial stability be an explicit central bank objective?* w: Ugolini P.C., Schaechter A., Stone S.R. (red.), *Challenges to Central Banking from Globalized Financial Systems*, International Monetary Fund, Washington.

Financial Stability Board (2011), *Macroprudential Policy Tools and Frameworks, Progress Report to G20*, International Monetary Funds, Bank for International Settlements, 27 October, <http://www.imf.org/external/np/g20/pdf/102711.pdf>.

Giese J., Nelson B., Tanaka M., Tarashev N. (2013), *How could macroprudential policy affect financial system resilience and credit? Lessons from the literature*, „Financial Stability Paper”, no. 21, May, Bank of England.

González-Páramo J. (2007), *Expectations and credibility in modern central banking: a practitioner's view*, speech at the Conference on „Inflation targeting, central bank independence and transparency”, University of Cambridge, Cambridge.

Group of Thirty (2010), *Enhancing Financial Stability and Resilience. Macroprudential Policy, Tools, and Systems for the Future*, Group of Thirty, Washington.

IMF (2013), *Key Aspects of Macroprudential Policy*, „International Monetary Fund”, June10, Washington.

Issing O. (2016), *Central banks: from overburdening to decline?*, „White Paper Series”, no. 42.

Karkowska R. (2015), *Ryzyko systemowe – charakter i źródła indywidualizacji w sektorze bankowym*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.

Kydland F., Prescott E. (1977), *Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans*, „Journal of Political Economy”, vol. 85, no. 3, p. 473-492.

Maddaloni A., Peydró J.-L. (2013), *Monetary Policy, macroprudential Policy and banking stability. Evidence from the Euro Area*, „ECB Working Paper Series”, no. 1560, July.

Masciandaro D., Volpicella A. (2016), *Macro prudential governance and central banks: Facts and drivers*, „Journal of International Money and Finance”, vol. 61, March, p. 101-119.

Nash J. (1950), *Equilibrium Points in n-Person Games*, „Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America”, vol. 36, no. 1, p. 48-49.

Nier E.W., Osinski J., Jácome L.I., Madrid P. (2011), *Towards effective macroprudential policy frameworks: An assessment of stylized institutional models*, „IMF Working Papers”, no. 250, International Monetary Fund, Washington.

Olszak M. (2012), *Polityka ostrożnościowa w ujęciu makro – cel, instrumenty i architektura instytucjonalna*, „Problemy Zarządzania”, vol. 10, nr 4 (39), Uniwersytet Warszawski, Warszawa.

Padoa-Schioppa T. (2003), *Central banks and financial stability: exploring a land in between*, w: Gaspar V., Hartman P., Sleijpen O. (red.), *The transformation of the European financial system*, Second ECB Central Banking Conference, European Central Bank, Frankfurt am Main.

Schinasi G.J (2004), *Defining Financial Stability*, „IMF Working Paper”, no. 187, International Monetary Fund, Washington D.C.

Sławiński A., Chmielewski T. (2010), *Wykorzystanie instrumentów nadzorczych w polityce makroostrożnościowej*, „Zarządzanie Publiczne”, vol. 13, nr 3, s. 49-66.

Smaga P. (2014), *Istota ryzyka systemowego*, „Studia Ekonomiczne”, INE PAN, nr 1 (LXXX), Warszawa.

Smets F. (2014), *Financial Stability and Monetary Policy: How Closely Interlinked?* „International Journal of Central Banking”, vol. 10, no. 2, June, p. 263-300.

Svensson L.E.O. (2015), *Monetary Policy and Macropudential Policy: Different and Separate*, Federal Reserve Bank of Boston 57th Economic Conference, October 2-3.

Szpunar P.J. (2012), *Rola polityki makroostrożnościowej w zapobieganiu kryzysom finansowym*, „Materiały i Studia”, nr 278, Narodowy Bank Polski, Warszawa.

Ueda K., Valencia F. (2012), *Central Bank Independence and Macro-prudential Regulation*, „IMF Working Paper”, no. 12/101, International Monetary Fund, Washington.

Paweł Mikołajczak, PhD
Poznań University of Economics and Business
Waldemar Czternasty, Prof., PhD
Poznań University of Economics and Business

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.113>

Współczesne wyzwania nowej ekonomii społecznej

Abstrakt

Powstały w dziewiętnastym wieku termin „ekonomia społeczna” odnoszony był do obszaru aktywności publicznej nie będącej w gestii sektora prywatnego ani publicznego. Jego podmioty realizowały działalność gospodarczą wiążącą się nie tylko z maksymalizacją zysku, ale także z realizacją celów o charakterze społecznym. Eksponowaną w krajach unijnych „nową ekonomię społeczną” łączyć przede wszystkim należy z zewnętrznym oddziaływaniem jej podmiotów odzwierciedlonym m.in. ich aktywności na rzecz korzyści osiąganych przez społeczności lokalne czy też środowiska marginalizowane, pozostające poza organizacją; jest ona wyrazem prowadzenia polityki społecznej znajdującej swoje odbicie w zwiększonej odpowiedzialności nie tylko aktywistów, ale i pracodawców. W artykule przyjęto wiodącą hipotezę badawczą wskazującą, iż nowa ekonomia społeczna, poprzez reprezentujące ją podmioty jest w stanie łagodzić zawodności ekonomiczno-społeczne. Stąd też uwzględnione zostanie m.in. jej zaangażowanie w ograniczaniu zawodności rynku i państwa generujące patologie społeczne, w rozwoju społeczeństwa obywatelskiego i kształtowaniu demokratycznych postaw na szczeblu makro i mikro. Zarazem w artykule wyeksponowane będą współczesne dylematy wybranych podmiotów ekonomii społecznej powstające w relacjach przyjętych przez nie konstytutywnych zasad versus możliwości ich rozwoju w rozwiniętej gospodarce rynkowej. Szczególnie skoncentrowane zostaną one na idei ich działania, możliwościach zaspokajania potrzeb kapitałowych, generowania przedsiębiorczości i konkurencyjności a także na wskazaniu kierunków zmian w ich organizacji.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, podmioty ekonomii społecznej, finansowanie, rozwój.

Contemporary challenges of the new social economy

Abstract

The term „social economy” arose in the nineteenth century and was used to describe the area of public activity not under the responsibility of the private sector or the public. Its actors pursue economic activity involving not just the maximization of profit, but also the implementation of social goals. In EU countries a „new social economy” should be connected

primarily with the external impact of its players, reflected among others in activity for the benefit achieved by local communities or the environment outside of the organization. It is an expression of social policy reflected in an increased responsibility of not only activists, but also employers. The article assumes a leading research hypothesis indicating that the new social economy, through the entities representing it, is able to mitigate economic and social failures resulting from phenomena and processes which characterize market economies, regardless of the scale and form of their manifestation. Hence, among others, this article takes into account the social economy's commitment to reducing market failures and state-generated social pathologies in the development of civil societies and the formation of democratic attitudes at the macro and micro levels. At the same time, the article exposes some contemporary dilemmas of social economic entities which arise in relation to accepted constructive policies; versus their development in a developed market economy. In particular, this paper will focus on the idea of the actions of the social economy, its capabilities to meet capital needs, generate entrepreneurship and competitiveness as well as to indicate the direction of changes in an organization.

Keywords: social economy, social economy, financing, development.

JEL CODE: L30, L31, L38, L39.

Wstęp

Początki debaty na temat „ekonomii społecznej” można odnaleźć już w dziewiętnastym wieku. Termin „ekonomia społeczna” odnosił się do obszaru aktywności publicznej nie pozostającej w gestii sektora prywatnego ani publicznego. Stanowiące fundament jej realizacji podmioty podejmowały działalność gospodarczą wiążącą się nie tylko z maksymalizacją zysku, ale także z wypełnianiem celów o charakterze społecznym. Eksponowaną w krajach unijnych „nową ekonomię społeczną” łączyć przede wszystkim należy z zewnętrznym oddziaływaniem jej podmiotów odzwierciedlonym m.in. ich aktywności na rzecz korzyści osiągniętych przez społeczności lokalne czy też środowiska marginalizowane, pozostające poza organizacją; jest ona wyrazem prowadzenia polityki społecznej znajdującej swoje odbicie w zwiększonej odpowiedzialności nie tylko aktywistów, ale i pracodawców. Szczególną rolę w sektorze ekonomii społecznej odgrywają przedsiębiorstwa społeczne, których celem nie jest maksymalizacja zysku ekonomicznego, lecz spełnianie funkcji społecznych.

W artykule przyjęto wiodącą hipotezę badawczą wskazującą, iż nowa ekonomia społeczna, poprzez reprezentujące ją podmioty jest w stanie łagodzić zawodności ekonomiczno-społeczne. Celem artykułu jest wyeksponowanie współczesnych dylematów wybranych podmiotów ekonomii społecznej powstających w relacjach przyjętych przez nie konstytutywnych zasad versus możliwości ich rozwoju.

Geneza powstania oraz konstytutywne zasady nowej ekonomii społecznej

Postępujący w Europie, od początku XIX wieku, upadek dotychczasowego ładu społecznego wymagał zmian, które pomogłyby rozwiązać zaistniałą i poszerzającą się trudną sytuację dotyczącą podstaw życia dużej części społeczeństwa w wielu krajach – ubóstwa, alienacji, wyzysku itp. Wykształciły się wówczas trzy nurty ekonomii społecznej (Moulaert i Ailenei 2005, s. 2037-2053):

- pierwszy wyrastał z myśli liberalnej i traktował ekonomię społeczną jako uzupełnienie klasycznej ekonomii politycznej (np. L. Walras); ta pierwsza koncentrować miała się na zaspakajaniu ludzkich potrzeb i aspiracji w zakresie opieki zdrowotnej, edukacji itp. (zob. szerzej: Bowles i Gintis 2000, s. 1411-1439),
- drugi z nurtów rozwijał się w koncepcji socjalistycznej będącej w opozycji do klasycznej ekonomii politycznej; szczególnie koncentrował się on na organizacji życia społecznego i działaniach na rzecz całego społeczeństwa, a nie jego poszczególnych jednostek (np. K. Fourier, R. Owen),
- trzeci z kolei brał swój początek w chrześcijańskiej wizji, nawiązującej do takiej organizacji pracy, która chroni zarówno całe społeczeństwo, jak i równość oraz wolność osoby do niego należącej (Czternasty 2013, s. 50; Defourny, Develtere 1999).

W konsekwencji realizacji założeń tych nurtów „stara” ekonomia społeczna koncentrowała się przede wszystkim na problemach dotyczących likwidacji wyzysku, alienacji, osłabianiu podziałów klasowych, zmniejszaniu ubóstwa itp. poprzez gospodarowanie w kolektywnych formach własności – spółdzielni, stowarzyszeń, towarzystw pomocy wzajemnej, banków ludowych. Działania tych podmiotów ukierunkowane były na własnych członków i ich rodziny, zaś za główny cel nie stawiała wyłącznie maksymalizacja zysku, ale także wypełnianie zadań o charakterze społecznym.

W ostatnich kilkunastu latach uwidacznia się ponowne zainteresowanie ekonomią społeczną w „nowym” sposobie jej działania odzwierciedlonym w zewnętrznym zaangażowaniu jej podmiotów. Powrót do idei ekonomii społecznej w wielu krajach łączyć

należy nie tylko z dążeniem do budowania społeczeństwa obywatelskiego, zwiększania roli sektora pozarządowego czy znaczenia kapitału społecznego w rozwoju lokalnym. Istotne zainteresowanie nową ekonomią społeczną we współczesnych, rozwiniętych gospodarkach generowane jest przede wszystkim przez negatywne skutki procesu globalizacji, wyczerpywania się możliwości pełnienia funkcji państwa narodowego nawet przez kraje wysoko rozwinięte w zakresie zadań opiekuńczych, zawodności rynku, w tym rynku pracy, rodzące wzrastającą marginalizację i wykluczenie społeczne (Czternasty 2014, s. 73). Wynika stąd, iż bieżące problemy ekonomiczne i społeczne państw, niezależnie od poziomu zamożności czy systemu politycznego wymuszają znalezienie nowych rozwiązań, z których wiele związanych jest z ideą ekonomii społecznej.

Nowa ekonomia społeczna, jak wynika z poczynionych wyżej uwag różni się od jej „starej”, tradycyjnej postaci opartej na zasadzie wzajemności, skupiania się, jak wskazano wyżej, wyłącznie na potrzebach swoich członków. Łączyć ją należy z dostarczaniem różnorodnych korzyści szerokiemu spektrum interesariuszy, głównie środowiskom zmarginalizowanym i społecznościom lokalnym. Odrębności w zakresie cech charakteryzujących starą i nową ekonomię społeczną zamieszczono w tabeli 1. Dotyczą one przede wszystkim odmiennej genezy powstania, różnic w instytucjonalnym i prawnym aspekcie działania, sposobie zarządzania oraz wpływie władz publicznych na możliwości funkcjonowania jej podmiotów.

Tabela 1. Cechy charakterystyczne starej i nowej ekonomii społecznej

Cechy tradycyjnego europejskiego modelu ES	Cechy współczesnego europejskiego modelu ES
– Wypełnienie przez ES nisz nieatrakcyjnych dla rynku komercyjnego. – Uczestnictwo w przedsięwzięciach ES oparte na zasadzie wzajemności. – Kluczowa rola liderów i społeczników w podejmowaniu i upowszechnianiu inicjatyw. – Oddolny i samowystarczalny charakter inicjatyw. – Brak przywilejów prawnych dla podmiotów ES przy niskim poziomie regulacji gospodarki przez państwo. – Typowe podmioty ES: spółdzielnie, stowarzyszenia ubezpieczeń wzajemnych, związki kredytowe.	– Obudowanie przez ES „normalnego rynku”. – Podstawa uczestnictwa w przedsięwzięciach ES: zasada inkluzji wykluczonych, koncepcja „mieszania ryzyk” (w przedsiębiorstwach społecznych pracownicy pełnosprawni wspierają niepełnosprawnych). – Znacząca rola liderów, menedżerów, a także wsparcia ze strony państwa w podejmowaniu i upowszechnianiu inicjatyw. – Zatrudnienie wspierane i zatrudnienie socjalne, subsydiowane ze środków publicznych. – Znaczące udogodnienia prawne dla podmiotów ES przy stosunkowo wysokim poziomie regulacji gospodarki przez państwo. – Typowe podmioty ES: firmy społeczne, spółdzielnie socjalne, organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą.

Źródło: opracowanie własne.

Główną zasadę wynikającą z idei ekonomii społecznej stanowi pryzmat działania na rzecz ludzi nad maksymalizacją zysku; zatem dla podmiotów mieszczących się w omawianej

kategorii istotne znaczenie – obok celu gospodarczego – posiada szeroko rozumiana misja społeczna. Są więc „zorientowane na społeczną użyteczność, a wypracowana przez nie nadwyżka służy realizacji celu społecznego” (Evers, Laville 2004; Vidal 2005, s. 807-825; Hausner 2007, s. 14). Ich misja generuje, istotne dla ekonomii społecznej, kolejne zasady:

- sprawiedliwości społecznej będącej warunkiem trwania społeczeństwa jako całości; jej przejaw stanowi m.in. realizacja zatrudnienia przez reprezentujące je podmioty osób nie mogących podjąć pracy w sektorze komercyjnym, wykluczonych i pozostających na marginesie życia społecznego. Wykonując pracę społecznie użyteczną osoby te, w opinii reszty społeczeństwa, stają się zarazem równi wobec prawa, choć w rzeczywistości efekty ich działalności mają często wartość symboliczną,
- solidarności ekonomii społecznej, istotnie korelującą się z poprzednią. Znajduje ona swój wyraz we wrażliwości społecznej odzwierciedlonej w solidarnej postawie m.in. względem osób znajdujących się w gorszej sytuacji ekonomicznej czy społecznej,
- przedsiębiorczości i zaangażowania – bez których działania podmiotów ekonomii społecznej nie mają racji bytu; ten rodzaj społecznej aktywności opiera się bowiem na ludziach, którzy chcą współpracować, angażować się na rzecz wspólnego dobra, którzy ufają sobie nawzajem i dzięki temu są gotowi podjąć ryzyko w imię wspólnych interesów,
- pomocniczości – zakładającej... „wyższość tego co społeczne i oddolne nad tym co państwowe i odgórne...” (Rymsza 2008). Zatem stanowi ona w praktyce fundament takiej organizacji pracy i odpowiedzialności, by jak najszersza grupa zainteresowanych, na rzecz których prowadzone są działania, brała udział w procesie planowania, realizacji i oceny ich skutków,
- samodzielności i upodmiotowienia – które wykraczając poza chęć osiągnięcia zysku, dają szansę na odzyskiwanie i ochronę suwerenności i upodmiotowienia poszczególnych osób, grup i instytucji. Wyraz tego stanowią m.in. może powrót do samodzielnego życia biernych odbiorców pomocy społecznej, którzy odzyskali szansę otrzymywania dochodu z własnej pracy.

Z zasygnalizowanymi wyżej zasadami bezpośrednio korespondują działania ekonomii społecznej na rzecz partnerstwa i integracji społecznej. Ich celem jest sformułowanie i wdrożenie instrumentów profesjonalnej aktywizacji społecznej, w tym rozwój partnerów publiczno-społecznych, instytucji ekonomii społecznej, których zadaniem jest zwiększenie udziału obywateli w kształtowaniu polityki społecznej na poziomie lokalnym czy regionalnym. Przedstawione uwagi pozwalają streścić sens ekonomii społecznej poprzez

szanse, jakie potencjalnie tworzy dla poszczególnych osób, grup, wspólnot (Kay 2006, s. 160-173; Evans, Syrett 2007, s. 55-74; Wygnański 2009, s. 5-7):

- każdemu z członków społeczeństwa otwiera drogę do samodzielnego dbania o los własny i najbliższych poprzez możliwość uzyskiwania dochodu z pracy, co w konsekwencji często łączy się z przywracaniem poczucia własnej wartości i godności,
- organizacjom daje szanse na odejście od postawy „wyciągniętej ręki”, generującej zależności od publicznych czy prywatnych interesów, na rzecz postawy odrębności i zdolności do działań zgodnych z własną misją,
- z kolei wspólnotom ukazuje perspektywę budowania samodzielnych strategii rozwojowych, które są oparte na własnych zasobach i realizują prawdziwą samorządność, zabiegając o dobro obywateli.

Przedsiębiorstwa społeczne w spełnianiu wyzwań ekonomii społecznej

Sektor ekonomii społecznej swoją misję realizuje poprzez podmioty gospodarcze – przedsiębiorstwa społeczne (PS). Brak prawnej definicji powoduje, iż o ich osobliwościach można mówić przede wszystkim przez pryzmat cech wyróżniających je spośród innych podmiotów ekonomicznych oraz funkcji jakie mają do spełnienia. Najistotniejszym wyróżnikiem omawianych wydają się kwestie zysku i celu działalności. Wypracowana nadwyżka bowiem nie stanowi wartości nadrzędnej i wykorzystywana jest do realizacji celów społecznych (Defourny, Nyssens 2007). Nie oznacza to jednak, że zysk nie jest ważną kategorią ekonomiczną; jego osiągnięcie bowiem generuje możliwości wypełniania misji społecznej, która jest, jak już wyżej podkreślano, priorytetem dla przedsiębiorstw społecznych (Mikołajczak, Czternasty 2015a, s. 43-53). Z poczynionych uwag wynika, iż zaliczyć do nich można każdą instytucję działającą na rynku dla realizacji celów ekonomicznych i społecznych, na rzecz dobra publicznego (i często w sferze usług publicznych) z silnym poczuciem misji społecznej, ale stosując wszelkie zasady myślenia biznesowego (Jaruszek-Kopacz 2006, s. 5). Omawiane przedsiębiorstwa są często postrzegane jako podgrupa hybrydowych podmiotów ekonomii społecznej zorientowana na rynek oraz odpowiedź instytucjonalna organizacji trzeciego sektora na ich problemy z finansowaniem swojej działalności (Doherty et al. 2014, s. 417-436; Leś 2005, s. 38).

Ciekawa poznawczo wydaje się optyka na cechy przedsiębiorstwa społecznego Parlamentu Europejskiego, zamieszczona w Rezolucji z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie

gospodarki społecznej. Cechy te, obejmujące relacje pomiędzy kapitałem, pracownikiem i zarządzaniem wskazują na:

- poszanowanie wspólnych wartości, udział partnerów społecznych oraz pierwszeństwo celów społecznych przed zyskiem,
- ochronę i stosowanie zasady solidarności oraz odpowiedzialności,
- połączenie interesów członków/użytkowników z interesem ogółu,
- demokratyczną kontrolę prowadzoną przez członków,
- dobrowolne o otwarte członkostwo,
- samorządność i niezależność od władz publicznych,
- przeznaczenie większej części nadwyżki do realizacji celów trwałego rozwoju w interesie członków i w zgodzie z interesem ogółu.

Zakres oraz możliwości przejawiania się tych cech determinowane są formami prawnymi przedsiębiorstw ekonomii społecznej. Do najważniejszych z nich zaliczyć należy:

- spółdzielnie socjalne – powoływane na rzecz reintegracji społecznej i zawodowej, w oparciu o osobistą pracę członków, mogą nimi być: osoby bezrobotne, bezdomni,
- realizujący indywidualny program wychodzenia z tego stanu, uzależnieni od alkoholu po zakończeniu programu psychoterapii, uzależnieni od narkotyków lub innych środków odurzających po zakończeniu programu terapeutycznego, chorzy psychicznie, zwalniani z zakładów karnych, uchodźcy realizujący indywidualny program integracji, osoby niepełnosprawne. Zakres wspólnego zaangażowania obejmuje zarówno działalność społeczną, oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków oraz ich środowiska lokalnego, a także działalność społecznie użyteczną obejmującą m.in. usługi remontowo-budowlane, porządkowe i pielęgnacji zieleni, dotyczące pomocy społecznej, przedszkolno-edukacyjne, gastronomiczne (Czternasty 2012, s. 97-99). Założycielami spółdzielni socjalnej mogą być także organizacje pozarządowe oraz jednostki samorządu terytorialnego. Działalność spółdzielni socjalnej może zostać wsparta ze środków budżetu państwa lub środków budżetu jednostki samorządu lokalnego, w szczególności poprzez: dotacje, pożyczki, poręczenia, usługi lub doradztwo w zakresie finansowym, księgowym, ekonomicznym, prawnym i marketingowym oraz zrefundowanie kosztów lustracji (Ustawa z 15 kwietnia 2006),
- działalność gospodarczą prowadzoną przez organizacje pozarządowe (OP). Działalność ta (rodzaj, zakres i przedmiot) musi być zapisana w statucie organizacji jako zorganizowana, ciągła, zarobkowa, prowadzona we własnym imieniu; może być

realizowana przez wyodrębnioną lub niewyodrębnioną jednostkę organizacyjną. Zaangażowanie gospodarcze przez organizację pozarządową musi wspomagać ich działalność statutową, co wymaga rozdzielenia obszarów obu działalności.

Na podkreślenie zasługuje brak ograniczeń w zakresie zatrudnienia pracowników. Zróżnicowany może być zakres zaangażowania gospodarczego OP. Obejmuje on m.in. działania opiekuńcze, samopomocowe, przedstawicielskie. W ramach odpłatnej działalności organizacja może prowadzić sprzedaż towarów lub usług wytworzonych lub świadczonych przez osoby bezpośrednio korzystające z działalności pożytku publicznego np. w zakresie rehabilitacji oraz przystosowania do pracy zawodowej osób niepełnosprawnych, za które pobierane jest wynagrodzenie, czy też odpłatnie wykonywać różnorodne działania należące do sfery zadań publicznych.

Z powyższych uwag odnoszących się do ekonomicznych zachowań OP, generujących zwiększone możliwości kapitałowego zasilania ich działalności wynika, że występujące w Polsce nieuzasadnione, wręcz anachroniczne jest przeświadczenie o konieczności funkcjonowania organizacji pozarządowych w oparciu o formułę "non for profit", zdanych wyłącznie na pomoc publiczną lub prywatnych donatorów. Takiej optyce przeczą przykłady wielu rozwiniętych krajów Unii Europejskiej. Jak wynika z raportów SEFORIS (2014)¹ na przykład udział przychodów ze sprzedaży produktów/usług w przychodach przedsiębiorstw społecznych w Belgii wynosi około 56%, w Niemczech 22%, w Hiszpanii aż 92%, zaś w Szwecji kształtuje się na poziomie wynoszącym około 73%.

Przedsiębiorstwa społeczne charakteryzują się szczególnym rodzajem aktywności. Umiejscowione w wyodrębnionym, specyficznym segmencie rynku nie stanowią podmiotów publicznych ani prywatnych, a mimo zasadniczych różnic mają wobec nich komplementarny charakter. Jego wyraz stanowi przede wszystkim zaangażowanie w rozwiązywanie problemów z którymi nie radzi sobie ani państwo, niezależnie od poziomu rozwoju ekonomicznego, ani rynek (Peattie, Morley 2008; Yang 2012, s. 19-46; Hausner 2007).

¹ Projekt SEFORIS stanowi multidyscyplinarny międzynarodowy projekt badawczy, finansowany przez Komisję Europejską, dotyczący przedsiębiorstw społecznych. SEFORIS ma na celu pełniejsze zrozumienie roli, jaką przedsiębiorstwa społeczne odgrywają w UE i poza nią w rozwoju i ewolucji w kierunku społeczeństw integracyjnych i innowacyjnych. Zestaw danych 1000 przedsiębiorstw społecznych w Europie, Rosji i Chin zagregowany został na podstawie badań i standaryzowanych wywiadów telefonicznych. Ponadto jakościowy zbiór danych zawiera informacje na temat 25 pogłębionych studiów przypadków.

Tabela 2. Wybrane determinanty wyzwań rozwojowych ekonomii społecznej i jej przedsiębiorstw

Źródła wyzwań	Przyczyny rozwoju ES	Oczekiwania od przedsiębiorstw ES
Rynek w tym: rynek pracy	– niszcząca konkurencja pomiędzy przedsiębiorstwami generująca kulturę agresji i upadek wielu słabych jednostek – alienacja pracowników, nadmierna eksploatacja zatrudnionych – odmowa realizacji zadań ekonomicznie nieopłacalnych przez przedsiębiorstwa prywatne – niekorzystne przemiany na rynku generujące bezrobocie, wykluczenia społeczne, narastające nierówności ekonomiczne, powiększanie ubóstwa, potępienie niepewności, ryzyka, itp.	– wdrażanie, rozprzestrzenianie zasad integracji i współpracy pomiędzy firmami – ukazanie, iż pracownicy mogą być traktowani jako najbardziej wartościowy i kreatywny kapitał w przedsiębiorstwie – podejmowanie działań społecznie użytecznych bez kierowania się rachunkiem ekonomicznym – tworzenie szansy do podjęcia lub na powrót na rynek osobom pozostającym w niebycie zawodowym przez dłuższy czas zagrożonym wykluczeniem z życia zawodowego
Globalizacja	– zmniejszająca się w dobie globalizacji rola rodziny jako podstawowej instytucji wspierającej oraz świadczącej usługi opiekuńcze, a także niewydolność placówek publicznych w zakresie opieki nad osobami starszymi – wywoływane globalizacją migracje zarobkowe generujące spadek liczby osób o wysokich kwalifikacjach i potencjalnie intelektualnym – zapobieganie, związanemu z globalizacją, kształtowaniu się postaw terrorystycznych przez osoby wyalienowane odczuwające potrzebę przynależności do grupy oraz chęć poprawy własnego statusu społecznego – osłabienie rozwoju lokalnego i miejscowej przedsiębiorczości	– uzupełnianie roli państwa w realizacji usług opiekuńczych przez PES zgodnie z zasadą pomocniczości uwzględniającą takie pryncypia opieki jak: godność, intymność, niezależność, czy prawo dokonywania placówki opiekuńczej – eliminacja zjawiska dyskryminacji, jak i autodyskryminacji osób starszych na rynku pracy, szczególnie posiadających wysokie kwalifikacje poprzez zaangażowanie PES do ich zatrudnienia np. w spółdzielniach pracy – pomoc w neutralizacji skłonności do podejmowania radykalnych działań stanowiących zagrożenie dla bezpieczeństwa innych, zgodnie z zasadami PS – pobudzanie zrównoważonego rozwoju lokalnego poprzez wykorzystanie określonych przewag konkurencyjnych wynikających ze szczególnych zasobów lokalnych, potencjału miejsca i ludzi, walorów przyrodniczych, krajobrazowych czy kulturowych
Niewydolność państwa w sprawach społecznych	– pomoc osobom wykluczonym, wyalienowanym z rynku pracy - niepełnosprawnym fizycznie i intelektualnie, bezdomnym, przedstawicielom mniejszości narodowych, osobom nie posiadającym żadnych kwalifikacji zawodowych	– wyposażenie osób wykluczonych w potrzebne kwalifikacje, nauczanie odpowiedzialności za siebie i innych, danie poczucia własnej wartości, nadzieję na poprawę sytuacji bytowej, gwarancję przynależności do danej społeczności

Źródło: opracowanie własne.

Zamieszczone w tabeli 2 materiały potwierdzają, jak należy sądzić, wcześniejsze wnioskowanie, iż rozwijające się przedsiębiorstwa społeczne, bez względu na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego danego kraju potrafią zmniejszać, czy wręcz neutralizować różnego rodzaju zawodności ekonomiczno-społeczne.

Dyskusja

Ważna z punktu widzenia możliwości rozwojowych przedsiębiorstw społecznych jest kwestia ich tożsamości, w tym również usankcjonowanie statusu przedsiębiorstwa społecznego w polskim prawodawstwie. Projekt ustawy o przedsiębiorstwach społecznych i wspieraniu ekonomii społecznej, dyskutowany jest już od kilku lat w środowisku spółdzielców i działaczy sektora. W obecnym kształcie ustawodawca definiuje przedsiębiorstwa społeczne jako podmioty, które poprzez działalność gospodarczą realizują cele i wartości społeczne. Projekt zakłada, iż status przedsiębiorstwa społecznego będzie mógł uzyskać każdy podmiot niepubliczny, którego działalność zorientowana jest na cele reintegracji zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (bezrobotnych, bezdomnych, uzależnionych od alkoholu, narkotyków, z zaburzeniami psychicznymi zwalnianych z zakładów karnych, uchodźców, osób niepełnosprawnych, niezatrudnionych osób młodych i starszych). Wskazuje jednocześnie, że tego rodzaju jednostki wymagają szczególnego wsparcia ułatwiając im dostęp do pewnych ulg i preferencji ze strony państwa.

Mimo kilkuletnich starań i pracy nad projektem wzmiankowanej ustawy nie wypracowano do tej pory jej ostatecznego kształtu. Jedną z konsekwencji braku ustawowego usankcjonowania statusu przedsiębiorstwa społecznego jest niewystępowanie tego typu jednostek jako odrębnej kategorii np. w oficjalnych bazach danych statystycznych. Możliwości oceny ich rzeczywistej kondycji ekonomicznej, społecznego znaczenia czy udziału w rynku, w tym w sektorze MŚP są zatem niezwykle ograniczone. Informacje na temat przedsiębiorstw społecznych stanowią pewien zbiór raportów poświęconych poszczególnym ich formom przejawiania się, np. spółdzielniom socjalnym czy organizacjom pozarządowym. Jak już wcześniej powiedziano, występujące w praktyce i polskiej literaturze ekonomicznej definicje przedsiębiorstw społecznych wydają się mieć jedynie intuicyjny charakter oparty na pewnym syntetycznym ujęciu cech przedsiębiorstwa społecznego zawartych np. w dokumentach europejskich (zob. szerzej: Mikołajczak i Czternasty 2015b, s. 421-425). Projekt ustawy o przedsiębiorstwach społecznych w Polsce nie wprowadza wprawdzie nowej formy prawnej dla działalności przedsiębiorstw społecznych, jednak określa ich status, wyodrębniając pewien zespół cech je definiujących oraz określając możliwości korzystania z ujętych w projekcie ustawy uprawnień (Projekt Ustawa 2015).

Wydaje się, iż problem tożsamości przedsiębiorstw społecznych na gruncie polskiego prawa rodzi istotne ograniczenia rozwojowe omawianych jednostek. Dotyczą one między innymi barier w ich dostępie do źródeł finansowania. Zainteresowanie instytucji finansowych

dostarczaniem kapitału determinowane jest między innymi potencjałem kredytowanego sektora, wyrażonym w liczbie i sile ekonomicznej podmiotów go tworzących. Znamienny w kontekście przedsiębiorstw społecznych jest brak świadomości samych bankierów, iż istnieje grupa przedsiębiorstw, dla których warto sporządzić specjalną ofertę. Bankierzy muszą być przekonani bowiem o zasadności poniesienia kosztów w tym zakresie.

W obecnej perspektywie finansowej 2014-2020 przedsiębiorstwa społeczne znalazły swoje miejsce w licznych dokumentach o charakterze wykonawczym. Stwarza to im z pewnością duże szanse na pozyskiwanie środków na rozwój swojej działalności. Niektóre programy są nawet bezpośrednio do nich adresowane. Ich celem jest nie tylko pobudzanie powstawania przedsiębiorstw społecznych, ale także zwiększenie ich konkurencyjności zmierzającej do wprowadzania innowacji społecznych. Przykładem może być Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, który zawiera ważne wskazania dla wsparcia i stymulowania ich rozwoju. Wydaje się jednak, iż do skutecznej absorpcji środków europejskich przez przedsiębiorstwa społeczne istnieje potrzeba wypracowania oraz implementacji zwrotnych instrumentów finansowania ich działalności, a także wdrożenia innowacyjnych narzędzi finansowych na rzecz ich rozwoju. Fundusze europejskie mają często charakter bezzwrotny, lecz skonstruowane są na zasadzie refundacji poniesionych kosztów. Z tego względu niezbędne jest w pierwszej kolejności sfinansowanie wydatków określonych w projekcie, by w dalszej kolejności otrzymać zwrot wydatkowanych środków. Ponadto, potrzeba wspierania przedsiębiorczości społecznej wykracza z oczywistych względów poza perspektywę 2020 roku. Niepokój musi zatem wzbudzać przyszłość polskich przedsiębiorstw społecznych po upływie okresu obecnego programowania funduszy strukturalnych.

Podsumowanie

Nowa ekonomia społeczna silnie akcentuje potrzebę rozwoju przedsiębiorstw społecznych, które poprzez swoje działanie, bez względu na skalę i formę prawną ich występowania są w stanie łagodzić zawodności ekonomiczno-społeczne, wynikające ze zjawisk i procesów charakteryzujących gospodarki rynkowe. Pobudzanie silniejszego zaangażowania PS w ograniczaniu zawodności rynku i państwa generującą patologie społeczne, w rozwoju społeczeństwa obywatelskiego i kształtowaniu demokratycznych postaw na szczeblu makro i mikro wymaga określonych działań. Powinny one koncentrować się na unormowaniu ich prawnego statusu oraz zwiększaniu możliwości zaspokajania potrzeb

kapitałowych przedsiębiorstw społecznych, skutkujących wzrostem ich konkurencyjności i innowacyjności.

Bibliografia

Bowles S., Gintis H. (2000), *Walrasian economics in retrospect*, Quarterly Journal of Economics.

Czternasty W. (2013), *Determinanty rozwoju spółdzielczości w różnych warunkach ekonomiczno-społecznych*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.

Czternasty W. (2014), *Idee i wartości spółdzielcze w rozwoju ekonomii społecznej*, „Przegląd Zachodniopomorski”, Zeszyt 3.

Czternasty W. (2012), *Spółdzielczość versus nierówności ekonomiczno-społeczne*, w: Czyżewski A., Matuszczak A. (red.), *Ekonomia i jej społeczne otoczenie*, Wydawnictwo Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej, Bydgoszcz.

Defourny J., Develtere P. (1999), *The social economy: the worldwide making of a third sector*, in: Defourny J., Develtere P., Fonteneau B. (red.), *Social Economy North and South*, De Boeck, Bruxelles.

Defourny J., Nyssens M. (2007), *Defining social enterprise*, *Social enterprise: At the crossroads of market*, „Public Policies and Civil Society”, no. 3.

Doherty B., Haugh H., Lyon F. (2014), *Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda*, „International Journal of Management Reviews”, no. 16(4).

Evans M., Syrett S. (2007), *Generating social capital? The social economy and local economic development*, „European Urban and Regional Studies”, no. 14(1).

Evers A., Laville J.L. (2004), *Social services by social enterprises: on the possible contributions of hybrid organizations and a civil society*, „The third sector in Europe”, no. 237.

Hausner J. (2007), *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, w: Hausner J. (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

Jaruszek-Kopacz B. (2006), *Ekonomia społeczna a biznes. Współistnienie, konkurencja*, „Ekonomia Społeczna Teksty”, nr 28.

Kay A. (2006), *Social capital, the social economy and community development*, „Community Development Journal”, no. 41(2).

Leś E. (2005), *Nowa ekonomia społeczna – wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2.

Mikołajczak P., Czternasty W. (2015a), *Social enterprises vesrus globalisation*, „Intercathedra”, no. 31/2.

Mikołajczak P., Czternasty W. (2015b), *Wspieranie rozwoju przedsiębiorstw ekonomii społecznej w Polsce*, Zeszyt Naukowy, *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2015, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 848(116), Szczecin.

Moulaert F., Ailenei O. (2005), *Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present*, „Urban Studies”, no. 42(11).

Peattie K., Morley A.S. (2008), *Social enterprises: diversity and dynamics, contexts and contributions*.

Projekt Ustawa 2015, <http://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/Projekty/7-020-1359-2015/.../7-020-1359-2015.pdf>, (dostęp: 13.01.2013).

Rymsza M. (2008), *Zapomniany kapitał „Solidarności”. Ekonomia solidarna w Polsce po 1989 roku*,
http://www.laboratorium.wiez.pl/teksty.php?zapomniany_kapital_solidarnosciekonomia_solida_rna_&p=7, (dostęp: 13.01.2013).

Ustawa z 15 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, Dz. U. 06.94.651, art. 15.

Vidal I. (2005), *Social enterprise and social inclusion: Social enterprises in the sphere of work integration*, „Intl Journal of Public Administration”, no. 28(9-10), www.seforis.eu (dostęp: 13.01.2013).

Young D.R. (2012), *The state of theory and research on social enterprises*, w: *Social Enterprises*, Palgrave Macmillan, UK.

Gulnara Romashkina, Doctor, Professor
Tyumen State University, Russia
Vladimir Davydenko, Doctor, Professor
Tyumen State University, Russia
Natalia Semova, Associate Professor, PhD
Tyumen State University, Russia

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.114>

The problem of trust in public institutions and economic development in the regions of Russia

Abstract

One of the main contradictions in the development of modern Russia is the conflict between its socio-political and socio-economic components. On the one hand, there is almost absolute confidence in the institutions of personified authority, that is confirmed many times by sociological research and the actual election results. On the other hand, there is constant capital outflow, internal and external emigration, economic degradation and de-industrialization, due to both economic and political factors. These processes happen together with low interpersonal trust, the weakness of social network interactions, growing institutional trust and enormous spatial gaps in social and economic projections. Economic development in countries with a low level of interpersonal trust traditionally bases on the government participation in the country's economy. Is a topical question whether the Russian tendency towards state capitalism due to the mentality? Russia is a country of regions, that is why the most powerful and profound processes take place in the regions. By statistical analysis we investigated the relationship between socio-economic processes in the Russian regions, the confidence of population estimates of different aspects of their lives and socio-economic situation according to the materials of the 10-year sociological monitoring (2006-2016).

Keywords: Trust, Cultural, Economic, Social, Regional, Institutions.

KOD JEL: P250, Z130, O170.

Problem zaufania do instytucji publicznych i rozwój gospodarczy w regionach Rosji

Abstrakt

Jedną z głównych sprzeczności w rozwoju współczesnej Rosji jest konflikt między jego społeczno-politycznymi i społeczno-gospodarczymi komponentami. Z jednej strony, istnieje prawie absolutne zaufanie do instytucji spersonalizowanej władzy, które wielokrotnie zostało potwierdzone przez badania socjologiczne i aktualne wyniki wyborów. Z drugiej strony,

obserwuje się stały odpływ kapitału, wewnętrzną i zewnętrzną emigrację, degradację ekonomiczną i deindustrializację, zarówno ze względu na czynniki ekonomiczne, jak i polityczne. Procesy te następują łącznie z niskim poziomem zaufania interpersonalnego, słabościami interakcji społecznościowych, rosnącym zaufaniem instytucjonalnościowym i ogromnymi lukami obserwowanymi w prognozach ekonomicznych i społecznych. Rozwój gospodarczy w krajach o niskim poziomie zaufania interpersonalnego tradycyjnie bazuje na udziale rządu w gospodarce. Aktualne jest pytanie, czy rosyjskie tendencje do kapitalizmu państwowego wynikają z mentalności? Rosja jest krajem regionów, dlatego najsilniejsze i najgłębsze procesy odbywają się w regionach. Poprzez analizę statystyczną zbadano zależności między procesami społeczno-gospodarczymi w regionach Rosji. Zaufanie w społeczeństwie zostało oszacowane w zależności od różnych aspektów życia i sytuacji społeczno-gospodarczej na podstawie materiałów monitoringu socjologicznego w latach 2006-2016.

Słowa kluczowe: zaufanie, kulturowe, gospodarcze, społeczne, regionalne instytucje.

KOD JEL: P250, Z130, O170.

Introduction

Tense socio-economic situation almost everywhere creates more and more reasons to doubt the empirical value of theoretical constructions, explaining the interplay between trust and economic development. The importance of trust in social sciences is rarely denied. The classic scientists of sociology – A. Seligman, E. Durkheim, G. Simmel, T. Parsons, K. Cook, M. Levi, R. Hardin and others – offered their ideas of trust. M. Weber emphasized the role of trust in the exchange of goods and services (Weber 1990; Seligman 1997; Cook, Levi, Hardin 2009).

A. Seligman considered trust as “a main component of all long-lasting social relations” (Seligman 1997, p. 13). Any social system, taken as integrity, is in need of system trust among its subjects: “in fact, even the societies themselves cannot exist without trust” and “if there were no trust, there couldn’t be any economic transactions” (Seligman 1997). In the 1980s there was a series of authoritative studies, devoted to the issues of distrust and their refraction in social practice. Attention was drawn as well to the decrease in the level of social trust in many countries. As the reasons for this phenomenon there were mentioned such system processes, caused by modernization and globalization, as social isolation and anomie, significant changes in demographics, politics, economics, culture, and institutional structures

(Kaźmierczyk 2014; Kaźmierczyk 2015). J. Alexander studied trust as a fact of social exchange, social structure (Alexander, Marx, Williams 2004).

The hypothesis of the study is that level of trust in the public institutions by the citizens of Tyumen region is positively correlated with the indicators of well-being. It is assumed that trust relations in modern Russia are mostly rational. If the latter is true, the growth of trust must be accompanied by the growth of: social well-being, social optimism assessment and the approval of authorities actions. The reciprocity of trust relationships is also assumed, that means the reciprocity of trust options and the permissibility of deception, protest potential and protest willingness. It is assumed that the level of social trust rationality correlates with the degree of the society's modernization. Therefore, the rationality of trust between citizens and state institutions can be an indicator of such modernization.

The key point of trust analysis became its reverse sides: distrust, risk, and actions like "at your own risk" related to it, the deception and the deceived expectations. F. Hirsch related the phenomenon of trust directly with the contemporary society's characteristic growth of difficulties, risks and uncertainty in the future (Hirsch 1978; Hirsch 2005). N. Luhmann put a theoretical question about how certain structures of the social system could provide a reduction of complexity in order to provide more or less "reliable" control. Basing on the fact that any social system – no matter "bad" or "good" – anyway become more complex "themselves", that confuses many people, N. Luhmann tried to solve the problem of trust complexity from the point of view of the social systems theory. N. Luhmann turned his attention to the dialectics of trust/distrust as a strategic basis for the choice/ action. Interpreting N. Luhmann's approach to understanding the dialectics of trust and distrust in social systems theory – i.e. "trust as expectation" and "distrust as deceived expectation", there is need to emphasize that trust and distrust here are "equalized" as "survival resources", that in turn is determined by initial moral asymmetry of these positions. Developing, they become a reason of "complexity reduction", that at last provides an opportunity to understand how "the system can respond to that little that it permits" (Hirsch 1978, p. 125; Luhmann 1980). Disintegration forms of modern societies and their perception assess today are more often given in the analytical context of the study of systematic and reflexive (internal and external) signs of distrust. One of the marks of the latest theoretical and empirical research on the sociology of trust is the focus of analysts on the "structural ambivalence" of mistrust (Luhmann 1980).

The purpose of this article is to check what modern theory of trust analysis takes pace in

Russia. The main hypothesis is that the current stage of Russia's development is characterized by a basic contradiction when the negative economic performance does not reflect in the level of trust in the institutions of authority. The mentioned conflict is not uniquely Russian, it in many ways reflects the problems of the world, but it takes the most vivid forms in Russia.

The article studies the structure and dynamics of public trust in the institutions of authority. We support the idea that people and cultures differ on the basis of trust. As trust relations in modern Russia are mostly rational, then the rule of law, improving the legislation and the spread of education is able to increase the degree of mutual trust. Rational bases of social trust link together the tense feeling in social space, justice/injustice of income distribution and the level of laws' implementation, confidence in the people's ability to protect their rights, assessment of the government institutions ability to perform their functions for the benefit of society.

The conceptual basis of the trust analysis

Nowadays, there are two opposite concepts of trust. The first one is focused on trust, from the point of view of individual prospects, on a purely personal characteristics and personality traits; the other one is based on trust, as "public domain" (Endress 2002, p. 94; Endress 2005). Different understanding of this problem leads to various practical assessments and consequences. Some scientists (group of optimists) believe that law supremacy, legislation improving and the spread of education are able to increase the degree of mutual confidence (Delhey, Newton 2003, pp. 95-107). Others (group of pessimists) do not see much impact of social trust policy and believe any socio-political action futile. From their point of view, there is an inverse dependence: a high degree of social trust in a given country entails a reduction in levels of crime, and respectively, the spread of quality education and improving legislation and vice versa. Both groups of analysts are unanimous that the most important determinant of the social trust level is public fractionalization, i.e. the division of society into groups according to the level of income inequality and their social status (Knack, Zak 2003).

Trust as a sociological concept is discussed in case it is considered in account of social norms and expectations that are entrenched in this social community. As R. Wuthnow says, trust will then "be understood sociologically" when it is "embedded into social institutions, social stratification, and social changes" (Wuthnow 2002). Transforming his ideas into the theory of trust, R. Wuthnow concludes: "Thus, a starting point for further study of trust and turning it into a main stream of sociological theory is the need for an adequate understanding

of the social structure in which primary social norms and expectations are embedded” (Bjernskov 2008).

E. Uslaner emphasizes the individual or the moral impulse of trust in his, and the trust comes from one source theory (Wuthnow 2004; Uslaner 2002; Rothstein, Uslaner 2005). That is “faith in people”, indicated in the title of his book “The Moral Foundation of Trust” (Wuthnow 2004). Only “faith in people” might explain generalized trust, such as trust to a stranger, about whom we know nothing by definition. “We cannot justify the credibility towards a stranger basing on their reliability, because we have no knowledge if they are honest or not. Instead, we have to assume that they are characterized by dignity and honor” (Wuthnow 2004, p. 15). Trust as “reputation” is a self-reproducing characteristic of the “moral community” that serves as a guarantee of trustworthiness of potential partners and predictability of their future behaviour. “Trust is the moral imperative of good relation to others, even in the absence of reciprocity” (Wuthnow 2004, p. 24). It sounds nice, but not quite realistic. E. Uslaner speaks of moral or strategic trust in situations of interpersonal interaction. In this case, social trust is also understood as reputation, but in moral or socio-psychological sense of the word. Operationalizing the concept of “social trust” on the empirical level, some researchers consider it as people’s tendency to trust each other within their country, i.e. “to be sure that fellow citizens, who you don’t have any information of, won’t deceive you” (Knack, Zak 2003, p. 271; Zak, Knack 2001, p. 296). Experimental studies of trust have shown that there are effects of social distance, which reflect the behavior in the different games of trust (Uslaner 2002, pp. 485-504).

“How do certain peoples and cultures differ on the basis of trust, especially in the time of increasing contacts between peoples and cultures?” F. Trompenaars tried to answer this question, comparing “universalist” people’s values with “particularistic” people’s values. Peoples of universalist culture say: “we should not trust those people [who are devoted to particularistic cultures], because they protect their friends with lies” (Trompenaars 2003). And on the other hand, peoples of particularistic culture say: “we should not trust people of universalist culture, because they will never protect his friends, even by means of lies” (Buchan, Croson 2004). Cross-national comparative study of generalized trust between Japan and the United States identified cultural differences in trust between the two countries (Trompenaars 2003; Yamagishi 1994). In particular, they found a significant and positive relationship between individualism/collectivism and generalized social trust. For example, the so-called “individualistic theories” (personality, success, well-being) “do” relatively well

in societies with a high level of confidence; while the “collectivist theory” (social conflicts, political freedom, public safety) describe relatively well societies with a low level of confidence.” In Russia, low level of interpersonal trust is combined with high level of vertical trust, and our research demonstrates the growth of this contradiction (Yamagishi, Cook, Watabe 1998).

In literature, there has been much debate devoted to the problem of “generalized trust” which in general terms can be defined as a tendency to believe even a stranger. Every individual has original disposition to this kind of trust – at the individual, social, cultural, institutional or any other level. Therefore, speaking about generalized trust, we mean synthesis of the interaction of three characteristics (dimensions) of trust – cognitive, emotional and behavioral, each of which being an integral component of a common definition of trust (Sasaky, Davydenko, Romashkina, Voronjov 2013; Davydenko, Romashkina 2013).

Trust, viewed in the context of social capital, is the study of people’s predisposition towards cooperative behavior, which often determines what economic models can entrench in a particular community. This is what F. Fukuyama wrote about in his book “Trust”, where he mentioned the inherent to every culture natural inclination of different degree of social interaction (Bussey 2010). For example, along with Fukuyama, we can definitely state that the level of trust in society is directly proportional to the degree of economic development (the better economic development, the higher the systematic and interpersonal trust) (Fukuyama 1995, pp. 18-19). According to the results of S. Knack and his colleagues’ research in 41 countries there is a correlation of trust level and the level of per capita GDP, as well as level of investment activity and a number of other economic indicators (Knack, Keefer 1997; Fukuyama 1995, p. 19). But, their critics were right, pointing out, that within the relationship of trust and economic development it is difficult to distinguish cause from effect, thus the correlation is mutual.

Trust is also correlated with the level of constitutional state development. And in this sphere the inverse connection is so strong that sometimes it’s difficult to define which relationships are legal, i.e. they imply the state possibility to punish the offender, and which relationships are based only on a particular type of trust (systemic, social, interpersonal). In some modern works, there have been pointed out the fundamental differences between so - called traditional (or, in other terms, archaic) societies and modern ones (or capitalist), especially when we speak about the basis of “trust – distrust” to the institutions of authority. Traditionalism also includes belief in the sacral nature of authority that does not involve the

verification of its legitimacy, i.e. we trust the government not because it is “bad” or “good”, but because it is “given us from on high”. And furthermore, on the other side of this approach, we can place the rational grounds of trust: we trust the institutions of authority because they justify our expectations, because we “live well”, and because they don’t deceive us, and so forth.

Nobel laureates in economics and prominent economists considered the influence of trust relationships, the potential of reciprocity in the economics as extremely important factors for the development of peoples and nations (Walker, Ostrom 2009; Richins, Rudmin 1994; Corneo, Jeanne 1997; Tilly 2007). The norm of reciprocity is of great importance in social trust. According to A. Gouldner in many cultures there is “a strong norm that says that if you do something for a person, that person has to do something of approximately equal social value for you in return. This is the norm of reciprocity” (Gouldner 1960). R. Putnam, M. Hollis, E. Nissenbaum tried to verify the hypothesis that “the norm of reciprocity is universal” (Putnam 1993; Hollis 1998; Nissenbaum 2001). The idea of reciprocity – born in Simmel’s writings on the norm of reciprocity in the practice of social sharing: that we need to “give and take” in roughly equal proportions – had as its consequence the importance for social balance theory. Gouldner developed the hypothesis about “the norm of reciprocity, in its universal form” in the following way: there should be performed minimum two related requirements: (1) people should help those who helped them; (2) people should not harm those who helped them” (Zak, Knack 2001). However, in “sacred” trust societies the norm of reciprocity may not work, that is demonstrated by today’s Russia and many post-Soviet countries. On the basis of the analyzed literature, we highlight two specific aspects of trust to explain the connection between the level of trust in society and economic development. There will be considered the problem of institutional trust, interpersonal trust, social expectations of protests, the components of social well-being in the context of social trust.

The database description

The empirical data were collected and analyzed in the framework of the national research project “Social and cultural portraits of Russian regions” (Sociocultural dynamics... 2015). With the specified instrumentation the authors of this article with the support from the Russian Humanitarian Scientific Fund conducted 5 waves of monitoring on the territory of Tyumen region. The samples represented Tyumen region’s population over 18 years taking into consideration their age and sex, educational level, and the context of residence area and

type of settlement. This article used the results of surveys of 1715, 1560, 2335, 1271 and 1514 Tyumen region (without the autonomous districts) citizens in 2006, 2009, 2011, 2013 and 2016 accordingly. The sample percentage of 2016 was the following: 34.7% of rural and 65.3% of the urban population; 46% men and 54% women. These data were also published in monographs and articles (Davydenko, Romashkina 2013; Sasaky, Davydenko, Romashkina, Voronov 2013).

These there are involved the data from the national survey on the program "Socio-cultural portraits of Russian regions", where the samples represent the population of Russia over 18 years old. In 2015, the sample consisted of 1031 people, the survey was conducted by the Research Center of Socio-cultural Changes of the Institute of Philosophy of the Russian Academy of Sciences, under supervision by N.I. Lapin, L.A. Belyaeva, the description of the tools and methodologies of the surveys can be found at http://iphras.ru/soc_cult_changes.htm (01.10.2016).

The hypotheses

As the first hypothesis, we assume that in Russian society rational basis of trust keeps dominating. In this case, we should expect a strong link between institutional trust and social components of well-being. The latter, in its turn, is stratified on the assessment of their financial situation and the nearest future on the one hand, and on the other hand the assessment of life in general and far life perspectives. Then the first component reflects the current position and the second one shows general assessment. These two components correlate with the trust in a different way. Following J. Habermas, we assume that in the Russian society there grows traditionalist foundation of trust. The second hypothesis states that the norms of reciprocity in trust relations are valid only in modernized societies, and this reciprocity enhances rational basis of trust. If we believe in the sacred nature of authority, we do not expect reciprocity in relationships of trust, and trust will be more strongly connected with the level of security and is not associated with the assessment of material well-being and socio-economic dynamics.

Methods and indexes

Institutional trust is analyzed through the index, the average of the components from the list of institutions on the basis of the survey. Respondents are asked to rate on a 5-point scale their level of trust, "Tell us, please, to what extent do you trust or do not trust the

representatives of regional control systems?" (Trust completely, probably trust, it is difficult to say for sure, probably do not trust, do not trust completely). There was given the following list: the court, the governor, trade unions, the Prosecutor's office, the police, the regional government, political parties, the Regional Parliament, the mass media (press, radio, television), municipal local government, your employer, entrepreneurs, business community, Internet media. For nationwide studies there is provided the list of Federal and regional authorities. For each institute, the assessment was given on a 5-point ordinal scale, then we calculated a weighted average for transfer to a scale of 0 (nobody absolutely trusts) to 100 (everybody fully trusts all the listed institutions). The next step was to calculate the index of institutional trust on the average from 10 government institutions (Figure 1).

Interpersonal trust is demonstrated in accordance with the results of the answers to the question "Tell us, please, do you believe that most people can be trusted or do you tend to consider that even excessive caution in dealing with people will not be harmful?". Responses mean 11-point scale from "excessive caution will not be harmful" (0) to "most people can be trusted" (10).

For the analysis of protest potential the following indicators were used: 1) the level of protests' expectation (What is the possibility of population's mass protests in your city, town, village right now?) – with some degree of conventionality we can say that this is an indirect expression of protest; 2) the potential willingness to protest openly (Are you ready to participate in protests (against the decrease of living standards, violation of the citizens' rights and freedom)? (ready, perhaps ready, perhaps not ready, absolutely not ready) – the current expression of protest intention; 3) chosen ways to protect their rights and interests (Which way are you ready to express your position against painful problems?) – the readiness to act.

The index of social well-being is calculated as an average of security, of satisfaction with life in general, and of social optimism (Regions in Russia... 2009, pp. 57-63). The degree of satisfaction with their life in general is the sum of such responses as "completely satisfied" and "rather satisfied" to the question "How satisfied are you with your life in general?" (1) in the Figure 7. The level of protection from problems and dangers is evaluated by the answers to the question: "Do you personally feel protected from the various dangers nowadays?", which contains the list of 10 dangerous problems (the sum of such answers as "rather protected", "fully protected"). The list of problems and dangers includes: crime, poverty, environmental threat, the arbitrariness of officials, the arbitrariness of law enforcement bodies, loneliness and abandonment, persecution for political beliefs, harassment because of

age or sex, oppression because of religious beliefs, denial of nationality. The index is calculated as the arithmetic mean of the weighted average of positive responses to 10 components – (2) in the Figure 7. Social optimism is calculated as the arithmetic mean of the weighted average of the scores for each of the components: "Are you confident or not in your future today?" – confidence in the future (strategic optimism); positive answers to the question "Do you think you and your family will live better or worse the next year than today?" (tactical optimism); positive answers to the question "Do you and your family live better or worse this year than the previous one?" – (3), (4), (5) in the Figure 7, respectively.

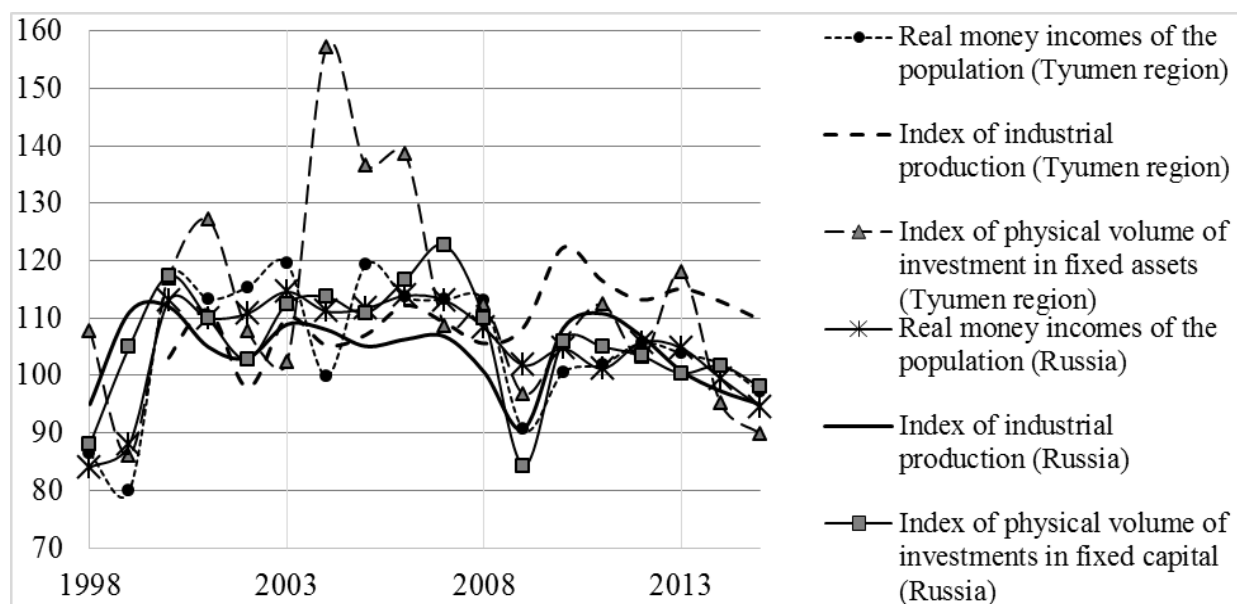
The assessment of the reciprocal relationships of trust and deception is carried out on the answers to the questions: "Can employees deceive their employers?", "Can you deceive the representatives of the state government?" (the permissibility of deception). There is the review of the reciprocal relationship between assessments of deception permissibility, the level of trust in these institutions and the assessment of the possibility of deception on the part of representatives of those institutions. The assessment was given on a 5-point ordinal scale from "Yes, you can" to "No, you can't".

Economic dynamics and trust: the problem of inconsistency

In the period from 2000 to 2008, Russia was evolving in the context of unprecedented growth in hydrocarbon prices, which led to the growth of gross national product, and real monetary incomes of the population (Figure 1). However, these favourable conditions were not properly used. Production re-equipment and main funds' modernization weren't carried out. Moreover, the structure of the country's economics was dramatically simplified (to the growth of mining and industrial production of the first level), the production chains of added value decreased. After the crisis of 2009 real production income and all other economic indicators fell for the first time. In 2010, the growth has already recovered, but not for a long time. After 2012 almost all economic indicators decrease, and indicators of investment activity and industrial production demonstrate this decline to a greater extent. If we agree with F. Fukuyama, then we would have to say that the level (the dynamics) of trust in society is directly proportional to the level (the dynamics) of its economic development. However, after 2006, Russia had a period of abnormal development. During this period, the economics was in a prolonged recession, and real incomes of the population had been falling for 3 years after 2012, investments in fixed capital never regained their growth, Figure 1. Russian regions (the Tyumen one, in particular), demonstrate greater volatility, but the dynamics character in

general cannot differ from the national average.

Figure 1. The dynamics of real monetary income of the population, indices of industrial production and investments in fixed capital (in comparison with the previous year)

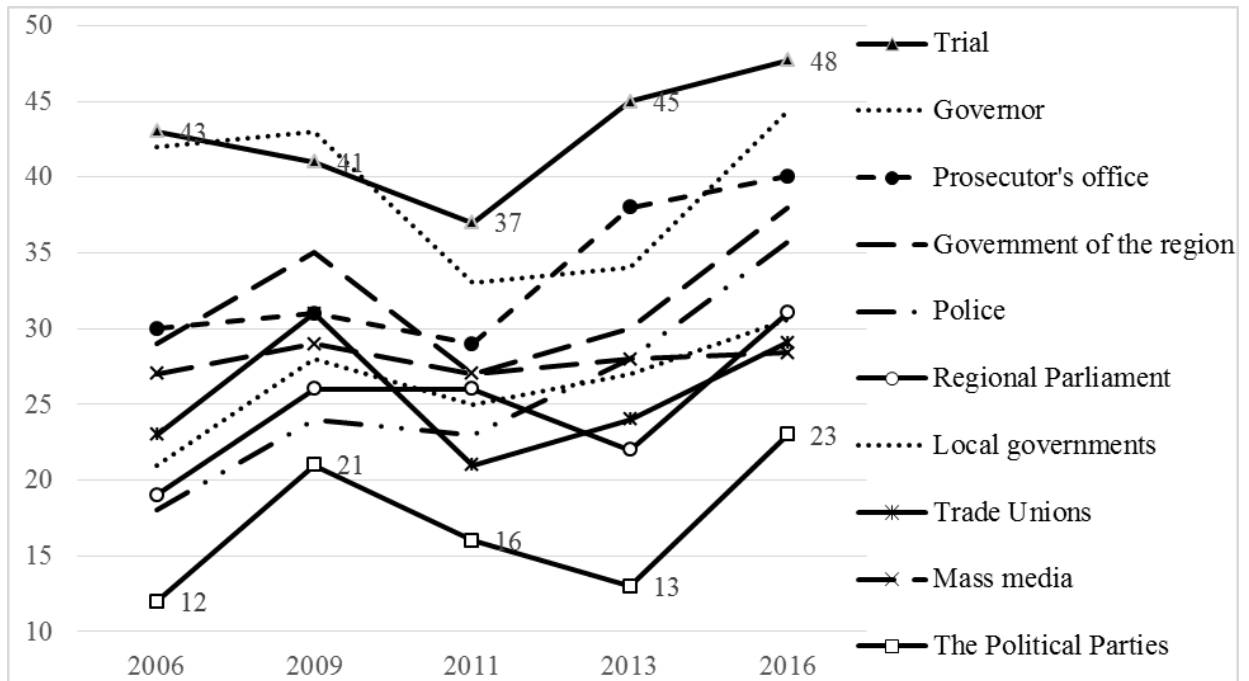


Source: compiled by the authors according to http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/sep_region.html, (access: 04.10.2016).

So, how does the population assess its social well-being, trust in institutions and each other, and how is this related to the economic indicators? Since 2006, monitoring study of Tyumen region inhabitants' social attitudes uses a single measure of population's institutional trust. Respondents are asked to rate according to a 5-point scale their level of trust in regional authorities and private social institutions.

As we know, the phenomenon of trust in Russia is mainly studied in its vertical dimension as trust in institutions of authority. The latter implies authority delegation, the course approval, loyalty, hope for positive changes, being ready to wait for these changes. During all years of the surveys the population of the Tyumen region, one of the most economically prosperous Russian regions, depicted rather critical attitude to the authorities. There is no institution, the credibility of which would exceed the value of 50% (Figure 2; Regions in Russia... 2009, pp. 274-284).

Figure 2. The level of trust dynamics - the sum of options "Trust completely" and "Probably trust" in 2006-2016



Source: compiled by the authors according to the results of sociological monitoring “Social and cultural portrait of the region” (Sociocultural dynamics... 2015), <https://lib.utmn.ru/katalog/publications/224151/>, (access: 10.10.2016).

In 2016 trust rating was the following: the Court (48%), the Governor (44%), Employers (42%), the Prosecutor's office (40%), the regional Government (38%), the Police (36%), the Regional Parliament and Local Government (31%), Trade Unions (29%), the Mass Media (28%), Regional offices of political parties (23%), Business community (22%), Internet media (22%) (Figure 2). However, in 2016, for the first time during all years of the observation, the region residents expressed more trust than distrust. The distrust level dominates over the trust one only in relation to the political parties (-7%), the mass media (-7%), the Internet media (-9%). Our data confirm that this region's people's trust in basic social and political institutions increased significantly.

In 2016 for the first time such subjects of public relations as “employer” and “business-community entrepreneurs” were included into the toolkit of trust-distrust estimation. Despite the fact that in a crisis situation labour relations become tough (because of the reduction threat, forcing to unpaid leaves, salary reduction), the level of citizens' trust in their employer was one of the highest (trusted completely by 11% of respondents and probably trusted by 42%). However, the entrepreneurs and the business community are trusted by only a small amount of respondents (trust completely – 5%, probably trust – 21%), and a quarter of respondents – 25% “don't trust”. Such ambivalence of trust relationship is not accidental, and it reflects several important for Russian citizens features. First, in Russia the trust to the

personified objects is always higher than the one to the institutions as they are. Secondly, the official discourse of the negative business community perception, that is distributed practically in an official way, finds a large response in the mass consciousness. Thirdly, traditionalization, currently happening, leads to the fact that the institutions which directly affect the citizens' welfare (in the political sphere (the President, the Governor, the Government), protection (the Court, the Prosecutor's office), and in the workplace (employers)) are endowed by the sacral nature of authority. Even the police, the credibility of which is very low in Russia, have significantly improved its trust rating in 2016.

The reflection of the regional specifics in this pattern becomes evident from the national monitoring materials, conducted by the Center for the Study of Social and Cultural Changes at the Institute of Philosophy of Russian Academy of Sciences (Table 1) http://iphras.ru/soc_cult_changes.htm (10.10.2016).

Table 1. The level of trust/distrust to the institutions of Federal and Regional authorities, Russia, 2015, % of respondents

	Trust	Don't trust	Difference
The Court	37	30	7
The Russian President	73	12	61
Trade Unions	26	32	-5
The Prosecutor's office	8	31	-22
The Police	34	37	-3
The Government	50	23	27
Political Parties	20	46	-26
The Parliament	28	37	-8
The Mass Media	32	37	-5
The Regional Trade Unions	36	30	6
The Governor	51	23	28
The Regional Court	24	33	-9
The Regional Prosecutor's Office	34	32	2
Region Police	32	38	-6
The Regional Government	35	31	4
Regional political parties offices	20	42	-22
Legislative Assembly of the Regional Government	26	34	-7
The Regional Media	32	34	-2
The Local Government	27	36	-9

Notice: In general in Russia, in 2015 1031 people were surveyed.

Source: the Centre for the Study of Social and Cultural Change, Institute of Philosophy, Russian Academy of Sciences, headed by N.I. Lapin, L.A. Belyaeva, <http://iphras.ru/page15984714.htm>, (access: 20.10.2016).

First, the trust in the federal government is higher than the one in the local and regional authorities. The only exception is the Prosecutor's office and the mass media. Secondly, the trust in regional institutions in the region under investigation is only slightly different from the national data. Thirdly, there is no statistically stable relationship between interpersonal trust (the answers to the question "Do you believe that most people can be trusted?") and institutional trust neither on the level of the region nor in Russia in general. Fourthly, the

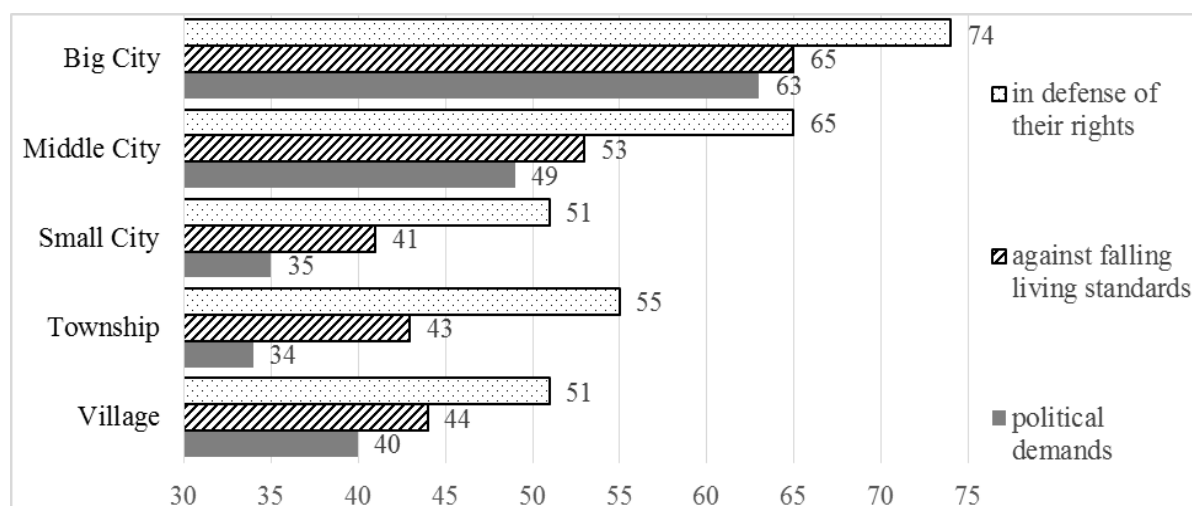
protest potential within the whole Russia (the answers to the question “Are you ready to participate in protests?” were “Ready” and “Perhaps ready”) made up 30% in 2015, which is significantly less than the same level in the Tyumen region.

Reciprocity relations of legitimization of authority and self-estimation of an individual's well-being is very high. The higher the self-estimation on the scale of financial position, the greater trust in almost all social institutions is expressed by respondents. The only exceptions are the media and trade unions, the level of trust to them is the same in all social strata.

We consider it important to note that estimates of trust in the institutions of authority are not perfectly rational. We'll have a look at the answers to the question “Are you ready to protest against the decrease of living standards, violation of the citizens' rights and freedom?” (there were 3 questions on various aspects, a 5-point scale for each question from “absolutely not ready” to “definitely ready”), reduced to the protest readiness index (protest potential) weighted according to the average evaluation index when 0 corresponds to “absolutely not ready”, and 100 means the global readiness to protest. We have calculated the index of institutional trust as an average from 10 institutional authorities (Figure 1), each of them was given a mark according to a 5-point scale, and further, we have calculated a weighted average to transfer the assessment into a scale of 0 (don't trust at all) to 100 (everyone trusts all the listed institutions).

To analyze protest activity we used the following indicators in our research: 1) the level of expectation of protests (What is the possibility of population's mass protests in your city, town, village right now?) – conventionality we can suppose that is an indirect expression of protests; 2) the potential readiness for open protest (Are you ready to participate in protests (against the decrease of living standards, violation of the citizens' rights and freedom)? – that is the actual expression of disagreement; 3) selected methods to protect their rights and interests (What way are you ready to express the opinion on a sore problem?) – that is the readiness to act.

Figure 3 “What is the possibility of population's mass protests in your city, town, village right now?”

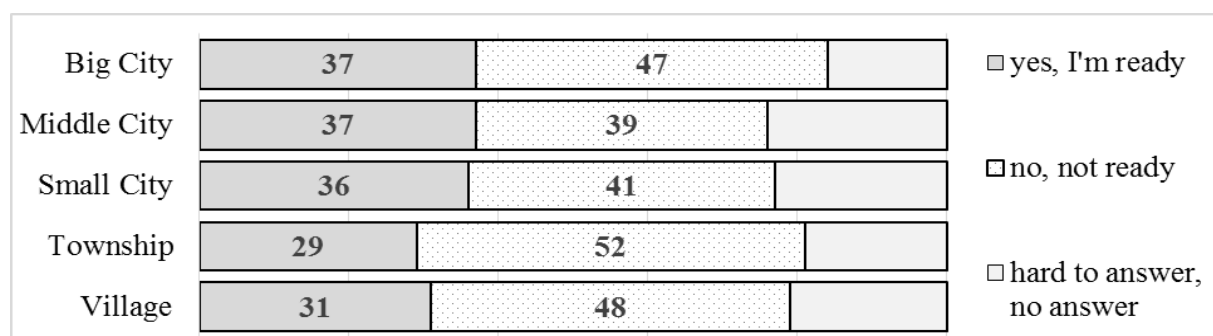


Notice: The sum of answers “Very possible” + “Possible under certain conditions” depending on the type of living area, %

Source: compiled from the copyright surveys.

The highest level of expectation of protests was expressed by the citizens of medium-sized (with the population of 100-500 thousand people) and big cities (with the population over 500 thousand people) (Figure 3). The residents of big and medium-sized cities feel the “unfairness” of such social differentiation deeper than the residents of villages and small towns, because as they face it in their daily lives more often. However, the high level of protest’s expectation is not supported by the same high level of personal readiness to protest. Residents from different types of living areas declare almost the same level of readiness to take part in protests personally (Figure 4).

Figure 4 The distribution of the answers to the question “Are you ready to participate in protests (against the decrease of living standards, violation of the citizens’ rights and freedom)?” depending on the type of living area, %



Notie: Data recalculated in the following way: “Ready” is the sum of the answers “Definitely ready” and “Perhaps ready”; and “Not ready” is the sum of the answers “Absolutely not ready” and “Perhaps not ready”.

Source: compiled from the copyright surveys.

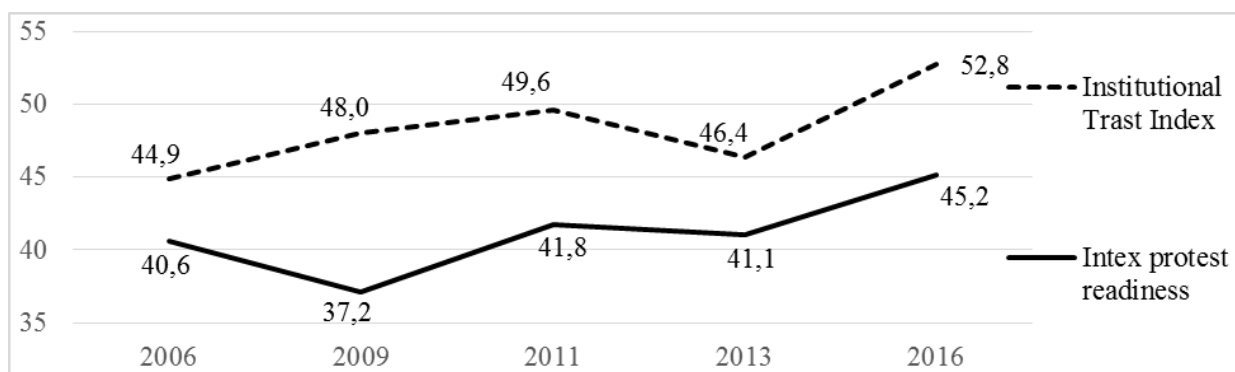
The reciprocity of trust between government and population

The verification of the first hypothesis is the assertion that the growth of trust has to be accompanied by the growth of social well-being, the assessment of social optimism and the approval of the authorities' actions. The verification of the second hypothesis requires checking the reciprocity of trust relations between the government and the population. That is, if we trust the institutions of authority, then do we permit the deceit in relations to these institutions on our behalf ("Is it possible to deceit the representatives of...").

The level of protests' expectation in the Tyumen region is quite high: more than a half of the region's residents believe that there is a big possibility of population's mass protests in their living area. And protection of the human rights is more likely according to the people's opinion. Half (50%) of the respondents believe that there is the potential of mass protests against the decrease of living standards ("Definitely possible"; "Possible under certain conditions"). And less amount of Tyumen region citizens tend to believe the possibility of mass protests with political demands. But it is impossible to consider this rate low (Figure 3-4). The level of mass protests expectation is, to some extent, an indirect assessment of the economic, social and political situation in the region and society. And that is also a personal feeling of tension in the social space, a sense of "normality" of living conditions, justice/injustice of income distribution and law implementation, having confidence or lacking it in the possibility to defend their rights, the assessment of institutions of authority ability to perform their functions for the benefit of society.

Being asked about their own readiness to take part in mass protests, individuals state then another motives for their answers, connected, as a rule, with their private lives. That is why the declared personal readiness to participate in the protests is always lower.

We have shown the direct correlation, i.e. the growth of institutional trust is accompanied by the adequate growth of protest potential (Figure 5). Moreover, in more prosperous regions (Moscow, Saint-Petersburg, Khanty-Mansi Autonomous District, Yamal-Nenets Autonomous District) articulate protest potential is significantly higher than in small towns, villages, poor and subsidized regions. The data could be interpreted as the demonstration of the discrepancies between articulated assessments and reality. However, the latter fact has no signs or evidence. Moreover, there is "ultra-high" trust in the President of Russia (73% in 2015), and rather high one in the government (50%), that is not supported by norms of reciprocity and control.

Figure 5. The relationship between the indexes of institutional trust and protest readiness

Source: compiled from the copyright surveys.

The data shown in Figure 1, Figure 2, Figure 5, Table 2 were tested using the SPSS program. Microdata for the relevant periods was taken as the average for the sample, macro data – the average for the region. Pearson correlation coefficients were calculated. As the number of averages for the region (macro) contains only 5 points, the result of the confidence level was very low. We have taken only the coefficients for which $p < 0/1$. Among the average (of 14) there is only a stable relationship between the two types of data: A and B in parentheses Pearson correlation coefficient:

A. Protection index– average: Institutional Trust – average (0,894 *).

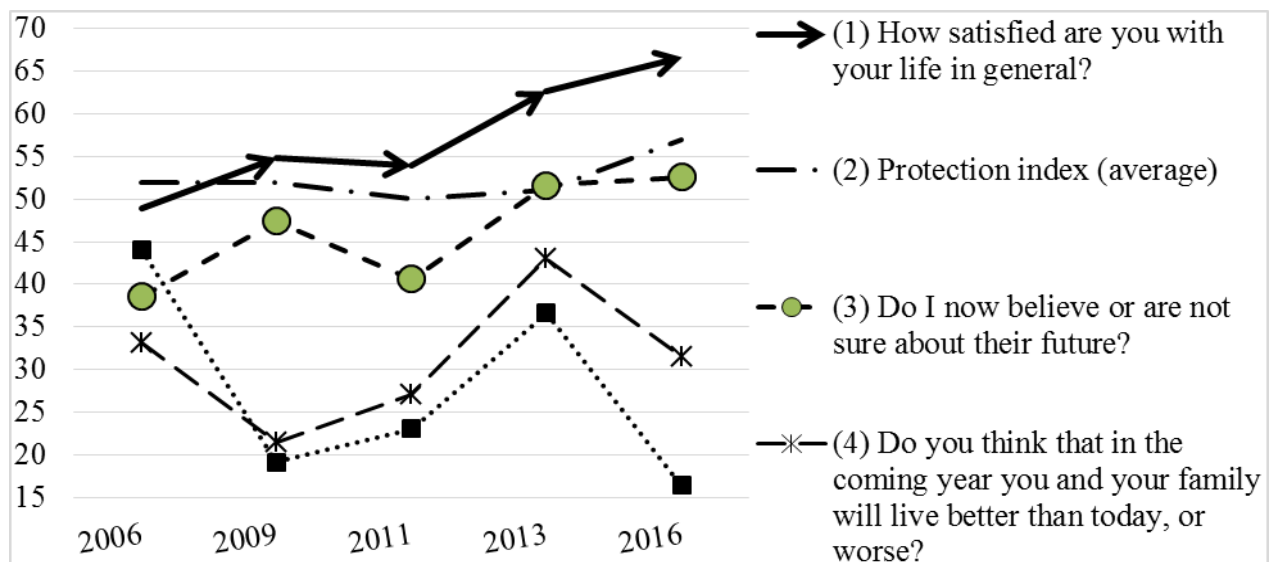
B. Real money incomes of the population: Index of physical volume of investment in fixed assets (0,918 *). You and your family have a better life than the previous year, or worse? ("Began to live much better" + "began to live a little better", % on average): Real money incomes of the population (0,880 *). You and your family have a better life than the previous year, or worse? ("Began to live much better" + "began to live a little better", & on average): Index of physical volume of investment in fixed assets (0,949*).

C. How satisfied are you with your life in general? ("Completely satisfied" + "rather satisfied", % on average) – Do I now believe or are not sure about their future? (0.948).

Thus, the first hypothesis is confirmed. Institutional trust is associated with self-assessment of security (link A). Statistical indicators of economic dynamics are fully confirmed this self-assessments of the dynamics at the micro level (connection B). Satisfaction with life as a whole is supported by a strategic optimism (link C). We tried to test the second hypothesis at the level of macro-regions of Russia. Due to the nature of sociological and statistical data, we take the data in the context of federal districts, an opinion poll for 2015 (spring), the statistics for 2015 according to Rosstat, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/, (10.10.2016).

Our second hypothesis is also supported by empirical data for Russia as a whole and for specific Tyumen region. The expectation of protest activity among young people (aged 18 to 35) is rising sharply in the only big city in the Tyumen region – in Tyumen. Other cities, towns, villages and social strata demonstrate less interest in protests. At the same time, the self-estimation of their social status is closely connected with satisfaction with their life in general and, therefore with social well-being, which, in its turn, has the direct impact on generalized trust rates. The level of social well-being (0 – minimum value, 1 – maximum value, calculated as the average of the protection assessments, strategic and tactical optimism, satisfaction with life in general) correlates directly with institutional trust (Table 2). The dynamics of these indices is demonstrated in Figure 6. Positive dynamics of social well-being is related to strategic optimism and assessment of life in general, and at the same time the evaluation of the nearest past and the nearest future in general is negative.

Figure 6. Dynamics of social well-being components



Source: compiled from the copyright surveys.

We have tried to reveal how rational trust is. Our hypothesis is that the growth of trust must be accompanied by the growth of social well-being, assessment of social optimism and the approval of the authorities' actions. At the same time, we will try to assess the level of reciprocity in the assessment ("May we deceit the representatives of...?").

Table 2. The Spearman correlation coefficient between the trust level and social well-being components, readiness to deceive

	Interpersonal trust	Satisfaction with life in general (1)	Protection index (2)	Strategic optimism (3)	Tactic optimism (4)	Live better this year (5)	Institutional Trust (6)
Interpersonal trust	1		0,106	0,108			0,182
Satisfaction with life in general (1)		1	0,293	0,604	0,309	0,308	0,245
Protection factor (2)	0,106	0,293	1	0,369	0,249	0,257	0,486
Strategic optimism (3)	0,108	0,604	0,369	1	0,352	0,347	0,323
Tactic optimism (4)		0,309	0,249	0,352	1	0,409	0,241
Live better this year (5)		0,308	0,257	0,347	0,409	1	0,250
Institutional Trust	0,182	0,245	0,486	0,323	0,241	0,250	1

Notes: The table shows only the values, the error level of which is less than 0.001, and the absolute correlation value is above 0.1, the confidence probability is 95% social wellbeing index is the arithmetic average of its three components $((1) + (2) + (\text{Social_optimism})) / 3$. For its part, the social optimism index $(\text{Social_optimism}) = ((3) + (4) + (5)) / 3$.

(1) The degree of satisfaction with life in general is the sum of the answers to the question "How satisfied are you with your life in general?": "Completely satisfied" + "Rather satisfied".

(2) Protection index (average). The level of the population protection from the problems and dangers is evaluated in accordance to the answers to the question: "Do you personally feel protected from the various dangers nowadays?", that contains the list of 10 dangerous problems (the sum of answers "Rather protected" and "Fully protected"). The list of problems and dangers includes (ranked according to the level of insecurity): crime, poverty, environmental threat, arbitrariness of officials, arbitrariness of law enforcement authorities, loneliness and abandonment, persecution on political beliefs, age or sex oppression, oppression of religious beliefs, infringement of nationality. The index is calculated as the arithmetic mean of the average positive responses to 10 components.

(3-5) $(\text{Social_optimism}) = ((3) + (4) + (5)) / 3$. Social optimism is calculated as the arithmetic mean of the average of the scores for each component: "Are you confident in your future?" (3) – confidence in the future (strategic optimism); positive answers to the question "Do you think you and your family will live better the next year than today?", tactical optimism, (4); positive answers to the question "Do you and your family live better this year than the previous" (5).

(6) The institutional trust (index) was calculated as the mean arithmetic from the sum of options "Trust completely" and "Probably trust" to the question "Tell us, please, to what extent do you trust or do not trust the representatives of regional control systems?" (Figure 2).

Positive answers to the question "Can employers deceive their employees?" do not correlate with the level of vertical trust, thus the question is not specified in the table.

Methodology of calculation of social well-being's integrated index and its three components is demonstrated, for instance in (Regions in Russia ... 2009, pp. 57-63).

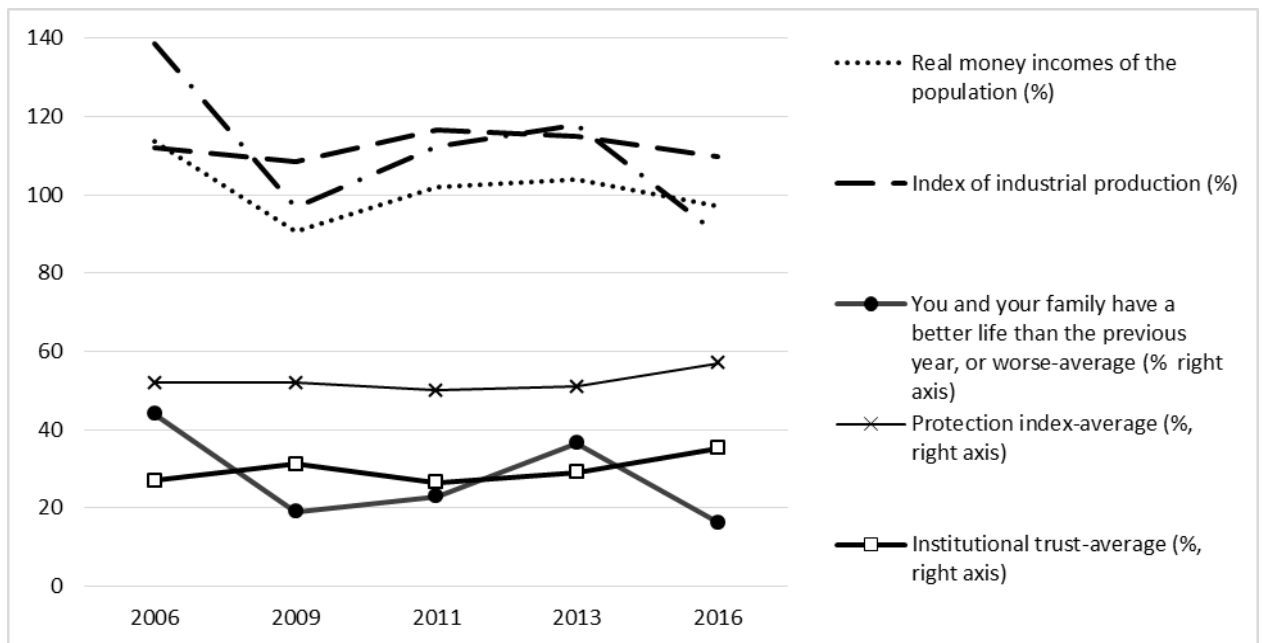
Source: compiled from the copyright surveys.

The correlations' analysis (Table 2) demonstrates that the level of trust is directly related to all components of social well-being. However, the trust in the court, the government, the police and in municipal authorities is closely connected with the rate of social protection, while the optimism components are less connected with the level of trust. The weak connection of approval (disapproval) of deceit and trust draws much attention. Moreover, if

the rates of correlation with the assessment of possible deceit on the part of the respondents in relation to the authorities are statistically stable (at the error level less than 0.001), but weak in intensity, then the assessment of possible deceit in regard to the respondents themselves from the representatives of authority do not correlate with the trust level.

That is, assessment of trust in authority is not reciprocal, trust is not determined by rational considerations of an individual. Authority is viewed as something sacred, and authority control is not taken as a necessary form of public consciousness.

Figure 7. The relationship between the indexes of economic dynamics and the average of institutional trust, Tyumen region



Source: compiled from the copyright surveys.

If we follow S. Knack and try to check the correlation between the level of trust and gross regional product (GRP) in Russian regions, the result will be contradictory (Knack, Keefer 1997). Our hypothesis is that Russian regions are going through the period of asymmetrical modernization. The citizens of the regions that modernize in accordance with European modernization vector, reduce the trust in the sacredness of authorities, and the relationship between trust and economic development restores. However, in most Russian regions the dynamics of the relationship to the authorities take the direction of increasing faith in the “strong hand”, “care about people”. In these regions, strategic optimism, trust, and satisfaction with life in general according to their own self-estimation are not directly connected with the assessments of financial situation, the dynamics of population’s real incomes and economic indicators. In intraregional perspectives (in Tyumen region, for example) the average of

institutional trust and the dynamics of industrial production, of physical volume of investments in fixed capital and of real monetary income vary in antiphase (Figure 7).

Table 3. The relationship between the trust index (the average, on scale from 0 to 100, 2015) and Russia's economic indicators in Federal districts, 2015

Federal District	Trust	GRP (gross regional product) per capita	Investments in fixed capital, billion rubles	Monetary income per capita per month, rubles	Industrial production, billion rubles
Central FD	44,0	369,28	3435,97	19008,3	19077,8
Northwest FD	54,8	403,55	1357,86	28571,7	5671,4
Privolzhsky FD	53,3	288,44	2355,97	24019,7	8638,0
South FD	58,7	251,95	1277,24	24327,5	3596,4
North Caucasus FD	39,6	140,73	516,92	20691,6	1416,5
Ural FD	53,7	623,06	2322,60	30493,9	7738,8
Siberian FD	53,5	286,63	1440,98	21490,4	5600,9
Far East FD	53,2	452,16	820,14	31974,1	2902,8
Correlations		0,37	-	0,56	-0,24

Source: data of 2015 according to Federal State Statistics Service, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/, (access: 10.10.2016). Compiled from the copyright surveys.

We have tried to test this hypothesis (Table 3). In regard to the nature of sociological and statistical data, we consider the data in the context of Federal districts, a sociological survey of 2015 (spring) and statistic data of 2015 according to Federal State Statistics Service, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ (10.10.2016).

This hypothesis is partially confirmed. As a target variable, we'll consider the level of trust in regional institutions. It is not influenced by the volume of investments in fixed capital in Federal districts, and GRP per capita, industrial production and its index have just little effect on it, and, moreover, the industrial production is connected with the opposite sign. The influence of per capita monetary income per month is slightly higher (0.56 with a trust interval of 0.9). However, these data should not be considered as absolute. First of all, in Russia there is a strong regional differentiation of the living wage and prices. Secondly, GDP per capita depends significantly on the density of population and registration of such strategic Russian companies as Gazprom, Rosneft, etc. Thirdly, it is still a question, what affects and what is the target option, most likely there is mutual influence of these factors.

F. Fukuyama's hypothesis is not confirmed by the statistics of Russia and its regions. The relationship between GRP per capita and the level of institutional trust is low. Mutual influence of differentiation of per capita income and the level of trust is much stronger in

terms of macro-regions (Federal districts). Most likely, there is the effect of the transitional type of society. We agree that there are fundamental differences between the so-called traditional (or, in other terms, archaic) societies and modern ones (or capitalist), especially when we speak about the basis of “trust – distrust” to the institutions of authority. At the same time, there is no reason to believe that the today Russian society is modernized, in the number of publications we have already pointed out the fact that the society is “frozen in its transfer to modern” (Yamagishi, Cook, Watabe 1998). Indirectly this conclusion is confirmed by the detected significantly stronger connection between the support of the values of traditionalism and the level of institutional trust. For example, the support of the statement “In life, the main attention should be given to establish good relations within the family and friends” (collectivism) is correlated with the trust in the President of Russia at the level of 0.249**, with the trust in the Church - of 0.152**, and the trust in the mass media – of 0.112**. “The main thing is the respect for established customs and traditions” correlates with the trust in the President of Russia at the level 0.202**, trust in the Church – of 0.154**, and there is no correlation with the trust in the mass media. Whereas the support of the statement “The main thing in life is taking care of your health and well-being” (individualism) is correlated with the trust in the President of Russia at the level of 0.144**, trust in the Church – of 0.068**, trust in the mass media – of 0.14** (**mark the maximum significant correlation). Supporting the statement “The main thing is initiative, enterprise, and searching the new in work and life, even if you find yourself in the minority” is almost not correlated with the level of trust.

The insights

For a very long period of empirical surveys from 2006 till 2016 the average of “vertical trust” level in Tyumen region, as well as in Russia in general, has increased. The trust and the protest potential are growing in a unidirectional way.

The concept of “vertical trust” statistically stably connected with the assessment of the social security of an individual, as well as with social well-being, and self-assessment of their social status, but the power of this connection is not great. The power of the connection between the various components of “vertical trust” and optimism level decreases during the transition from the strategic, unconditional rates towards the tactical ones, the ones of changes and expectations of such changes next year.

Content-semantic “filling” of trust concept is not always clearly expressed on the rational

basis, and the dynamics of Russia's development after 2006 depicts decline of rational grounds, and the growth of "sacredness" of the authority in the population's mind.

Perhaps that is the reason why the decrease in living standards that has affected all segments of the population has not yet affected the level of vertical trust. However, it is not an endless process. Currently, Russian regions' citizens assess their lives now and in the future rather in a positive way, and rely on the authorities promises. But in the case of more dramatic drops in living standards, there would be the possibility of a quick and sharp collapse in almost all areas of social space.

The relationship of the concept of "vertical trust" ("distrust") and the "possibility of deceit" between an individual and the authorities is not obvious or is statistically weak, that confirms the hypothesis of non-transparency of vertical trust relations. The latter is indirectly confirmed by the lack of connection between institutional trust and social and demographic parameters.

Vertical trust decreases with the increase of the level and quality of life in all respects. Perhaps that is the reflection of simultaneous transfer of social layers in opposite directions. Big cities' residents, wealthy citizens of more prosperous and developed regions prefer to rely on their own strength, and their social consciousness quite successfully modernizes. Citizens of weak, subsidized regions, villages, low-income citizens prefer to rely on sacred authority, their vertical trust rises and interpersonal trust falls. Special features of economic dynamics in Russia after 2009 are following: the decrease of living standards concerned primarily the average and above average deciles of the socio-economic pyramid at the micro level. At the mesolevel, the dispersion of regional socio-economic development decreases. That is, the crisis has affected mostly developed regions, the most modernized clusters of the economy, and the most modernized sectors of the economy. These processes reflect in the mass disappointment in concepts and discourse of modernization, in liberal values and democracy itself, and in the policy of "strong hand" support at both – the mesolevel and at micro one.

The work was supported by the Russian Foundation for Humanities Fund, a project No. 16-030-00500. Tyumen State University.

References

Alexander J.C., Marx G.T., Williams C.L. (2004), *Self, social structure, and beliefs: explorations in sociology*, University of California Press.

Bjørnskov C. (2008), *Social trust and fractionalization: A possible reinterpretation*, "European Sociological Review", vol. 24(3), pp. 271-283.

Buchan N., Croson, R. (2004), *The boundaries of trust: own and others' actions in the US and China*, "Journal of Economic Behavior and Organization", vol. 55 (4), pp. 485-504.

Bussey K. (2010), *The Role of Promises for Children's Trustworthiness and Honesty*, in: Rotenberg K.J. (ed.), *Interpersonal Trust During Childhood and Adolescence*, Cambridge University Press, New York.

Cook K.S., Levi M., Hardin R. (eds.) (2009), *Whom can we trust?: How groups, networks, and institutions make trust possible*, Russell Sage Foundation.

Corneo G., Jeanne O. (1997), *Snobs, bandwagons, and the origin of social customs in consumer behavior*, "Journal of Economic Behavior & Organization", vol. 32(3), pp. 333-347.

Davydenko V.A., Romashkina G.F. (2013), *Economic mechanisms of formation and reproduction of the social structure of the region*, Tyumen State University, Herald, (8), pp. 91-97.

Delhey J., Newton K. (2003), *Who Trusts: The Origins of Social Trust in Seven Nations*, "European Societies", vol. 5 (2), pp. 93-137.

Endress M. (2002), *Vertrauen*, Bielefeld.

Endress M. (2005), *Introduction: Alfred Schutz and contemporary social theory and social research*, Explorations of the Life-World, pp. 1-15.

Fukuyama F. (1995), *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*, no. D10 301 c. 1/c. 2, Free Press Paperbacks.

Gouldner A.W. (1960), *The norm of reciprocity: A preliminary statement*, "American Sociological Review", pp. 161-178.

Hirsch F. (1978), *Social Limits to Growth*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

Hirsch F. (2005), *Social limits to growth*, Routledge.

Hollis M. (1998), *Trust within reason*, Cambridge University Press.

Kaźmierczyk J. (2014), *Centralizacja działalności jako czynnik zmniejszający jej regionalny charakter (przykład banków w Polsce)*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze”, vol. 1, pp. 119-132.

Kaźmierczyk J. (2015), *Konsensus Poznański i Konsensus Azjatycki – jak daleko do Konsensusu Waszyngtońskiego? Analiza porównawcza. Pierwsze spostrzeżenia*, in:

Pietraszkiewicz K. (ed.), *Sektor finansowy: stymulatory i zagrożenia rozwoju*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne (PTE), Warszawa, pp. 222-239.

Knack S., Keefer P. (1997), *Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation*, "The Quarterly Journal of Economics", vol. 112(4), pp. 1251-1288.

Knack S., Zak P.J. (2003), *Building trust: public policy, interpersonal trust, and economic development*, "Supreme Court Economic Review", vol. 10, pp. 91-107.

Luhmann N. (1980), *Trust and Power*, New York, John Wiley and Sons.

Nissenbaum H. (2001), *Securing trust online: Wisdom or oxymoron*, "BUL Rev.", vol. 81, p. 635.

Putnam R.D. (1993), *The prosperous community*, "The American Prospect", vol. 4(13), pp. 35-42.

Regions in Russia: socio-cultural portraits of regions in the context of the whole country (2009), Compilation and General edition, N.I. Lapin, L. A. Belyaeva.

Richins M.L., Rudmin F.W. (1994), *Materialism and economic psychology*, "Journal of Economic Psychology", vol. 15(2), pp. 217-231.

Rothstein B., Uslaner E.M. (2005), *All for all: Equality, corruption, and social trust*, "World Politics", vol. 58(01), pp. 41-72.

Sasaky M., Davydenko V.A., Romashkina G.F., Voronov V.V. (2013), *A comparative analysis of trust in different countries*, "Sotsiologicheskie Issledovaniya", vol. (3), pp. 60-73.

Seligman A.B. (1997), *The Problem of Trust*, Princeton University Press, New Jersey, pp. 5-7.

Sociocultural dynamics – a portrait of the Tyumen region: collective monograph (2015), Romashkina G.F., Davydenko V.A. (ed.), Publishing House of the Tyumen State University, Tyumen.

Trompenaars F. (2003), *Did the Pedestrian Die? Insights from the Greatest Culture Guru*, London, Capstone, pp. 129-166.

Uslaner E. (2002), *The moral foundations of trust*, Cambridge, Cambridge University Press.

Walker J., Ostrom E. (2009), *Trust and Reciprocity as Foundations for Cooperation. Whom can we trust*, pp. 91-124.

Weber M. (1978), *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, vol. 1, University of California Press, Berkeley.

Wuthnow R. (2002), *Loose Connections: Joining Together in America's Fragmented Communities*, About Harvard University Press.

Wuthnow R. (2004), *Trust as an aspect of social structure. Self, Social Structure, and Beliefs, Explorations in Sociology*, University of California Press, pp. 145-167.

Yamagishi T., Yamagishi M. (1994), *Trust and commitment in the United States and Japan*, "Motivation and Emotion", vol. 18(2), pp. 129-166.

Yamagishi T., Cook K.S., Watabe M. (1998), *Uncertainty, trust, and commitment formation in the United States and Japan*. "American Journal of Sociology", vol. 104, pp. 165-194.

Zak P.J., Knack S. (2001), *Trust and growth*, "The Economic Journal", vol. 111(470), pp. 295-321.

Waldemar Rydzak, Assoc. Prof., PhD
Poznań University of Economics and Business

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.115>

European Communication Monitor – kierunek zmian komunikowania się firm z otoczeniem

Abstrakt

Zmiana podejścia biznesu i naukowców do zagadnień związanych z rolą informacji oraz komunikowaniem się na gruncie nauk ekonomicznych skutkuje rozwojem koncepcji naukowych, w których funkcja strategicznego komunikowania ujmowana jest coraz częściej jako elementem zarządzania przedsiębiorstwem. Dialog firmy z otoczeniem przyczynia się do tworzenia ich niematerialnego kapitału – reputacji i zaufania a w konsekwencji wzrostu ich wartości rynkowej. W artykule podjęta została próba weryfikacji wybranych koncepcji teoretycznych wskazujących, że mobilna komunikacja, media społecznościowe, automatyzacja procesu komunikowania i analizy typu „big data”, to obszary komunikowania się firmy z interesariuszami zewnętrznymi o największym potencjale rozwoju w najbliższych latach. Obecnie ponad 72% przedstawicieli spółek giełdowych, organizacji rządowych i pozarządowych profesjonalnie zajmujących się komunikowaniem jest przekonana, że „big data” będzie miało znaczący wpływ na ich działania. Jednocześnie tylko 21% z nich wykorzystuje tego typu informacje w bieżącej działalności. Podobne zjawisko występuje w ocenie zwiększenia stopnia automatyzacji komunikowania się z interesariuszami oraz dopasowania zawartości treści do potrzeb współczesnych konsumentów. Co prawda 75% ekspertów działania takie uznaje za potrzebne, ale tylko 29 % z nich realizuje tego typu aktywności w praktyce.

Słowa kluczowe: strategiczne komunikowanie, analizy typu „big data”, mobilna komunikacja, automatyzacja procesu komunikowania.

The European Communication Monitor – the direction of change in company communication with stakeholders

The European Communication Monitor is the largest international research project focused on strategic communication. The main subjects of the 10th-anniversary edition of the study were, among others, issues related to social media, „big data” and the automation of the process of communication with stakeholders. More than 72% of respondents are convinced that „big data” will have a significant impact on their activities. At the same time, only 21% of them use this type of information in current business operations. A similar phenomenon is

evident when evaluating the increasing level of the automation of communication with stakeholders, as well as adjusting the content of the information to the needs of today's consumers. Almost 75% of experts consider such activities to be necessary, but only 29% of them put them into practice.

Key words: reputation, trust, leadership, strategic communication.

JEL CODE: D83, L14.

Introduction

The change in the way the social and economic system works when influenced by the development of information technologies and the Internet encourages researchers to look for new paradigms, which in the context of the growing role of information will enable precise research and analysis of the mechanisms of the new economic reality.

One of the first effects of the changing approach in economics is the increasing interest in intangible assets - reputation and trust (Rydzak 2011). In contrast to material assets, the increase in the use of an intangible asset results in an increase in the marginal benefits from their use instead of a decrease (Grudzewski et al. 2010). Thus, the reputation of enterprises or national economies ceases to be perceived by economists only in the category of a potential entry barrier or a catalyst for transactions concluded on the market¹. In a turbulent, changing environment, reputation and trust can be an important element of competitive advantage, and information and communication is one of the most important methods of building the businesses' reputation and legitimacy. The aim of the article is to indicate trends in the communication strategies of enterprises with their stakeholders in 2007-2016 and to verify the speed and scope at which the enterprises use the latest channels and areas of communication to communicate with their business environment. The basis for deliberations in this field is the scientific research, mainly of an exploratory nature, co-authored as part of the European

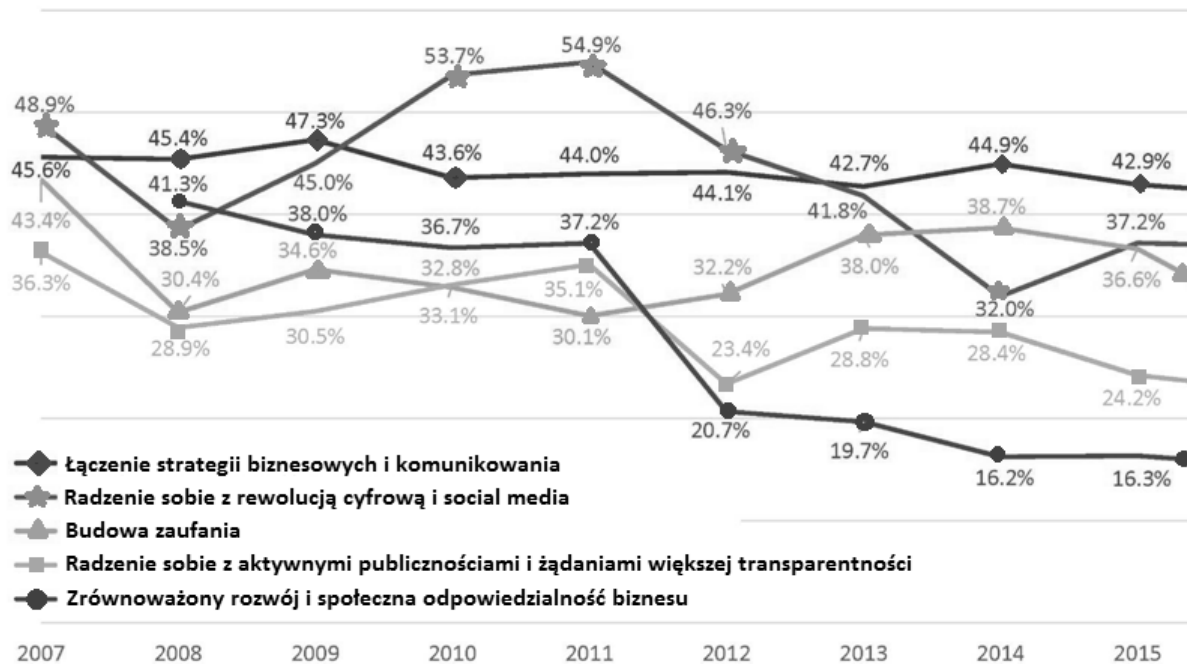
¹ Deliberations on the place of reputation in economics have been conducted since the early 1980s and it considered a part of game theory. Reputation was treated as a kind of information - opinion about one of the parties to the transaction. The New Comparative Economics (NCE) assumes that the greatest efficiency of the economic system is achieved at the point where the social costs of the free market are offset by the social costs of state regulation. The equilibrium point depends on the specificity of the market, repeatability of transactions and information asymmetry. Confidence and positive reputation can make transactions possible or reduce its costs. The same effect, in the case of distrust and a lack of positive reputation, can be achieved by means of state intervention on the market (through legal regulations and the involvement of state assets) (Płóciennik 2007).

Communication Monitor (ECM2) by the author of this article. In the context of research results from previous years, it was initially assumed that respondents in the prediction of future phenomena tend to overestimate the significance of some areas.

Business dialogue with external stakeholders

As a result of the revolution in access to information, changes in the way of communicating and the perception of the role of trust and reputation in the modern economy, communication strategies are increasingly becoming an element of business strategies. Although the changes are relatively fast, they are evolutionary rather than revolutionary. According to the research conducted by the European Communication Monitor (ECM), in the opinion of communication experts over the last ten years (from 2007 to 2015), combining business strategy with a communication strategy was one of the two most important challenges that enterprises faced. Concurrently, of note is the fact that the subject of sustainable development and corporate social responsibility, strongly present in recent years in debates and conceptions of economists, seems to be becoming less pronounced according to the experts in the study year by year (down from 41.3% in 2008 to 15.4% in 2016) (ECM 2016).

² ECM is a research project carried out by 23 universities in 43 countries (including the following: University of Leipzig, Leeds Metropolitan University, University of Amsterdam, University of Ljubljana, University Rey Juan Carlos, IULM University, University of Bordeaux 3, University of Lugano, Aarhus University, University of Oslo, University of Economics in Poznań) under the patronage of the European Public Relations Education and Research Association (EUPRERA). The questionnaire ECM 2016 was prepared, as in previous years, exclusively in English. It was not translated in any of the countries in which the research was carried out. It was up to the research organizers to create the same conditions (including certain restrictions) in order to avoid possible translation mistakes resulting from semantic differences. The questionnaire contained 32 questions divided into 14 sections. All questions related to the hypotheses and instruments used in previous years. The pre-test was carried out on a group of 40 people from 15 European countries and the relevant research was carried out over a period of 5 weeks in March 2016 in the form of an online survey. The invitation was sent via email to over 40,000 expert practitioners who deal with the problems of information strategies, strategic communication, public relations or spokespersonship. 6902 of them joined the survey and 3287 completed the questionnaire in their entirety. 2710 correctly completed questionnaire forms were used for the final analysis. The acquired data was processed using the SPSS package. Depending on the variables, Pearson's chi-square test (χ^2), Spearman's (rho) correlation, Kendall's tau, V Cramer's were used to confirm statistical significance and detect dependence.

Figure 1. The most important challenges in the area of enterprises' communication with stakeholders

Source: ECM 2016, p. 56.

The decline in the importance of CSR in building reputation and trust in enterprises is a lasting phenomenon, starting from the moment of commencing the measurement of this variable in 2008, at the time of the financial and banking sector crisis. The biggest breakdown in assessing the importance of this area in the information activities of enterprises occurred at the turn of 2011 - 37.2% and 2012 - 20.7%, i.e. in the period in which the first recovery after the 2008 crisis appeared (ECM 2015, 2014, 2013, 2012, 2011, 2010, 2009, 2008, 2007).

The observation of this trend based on declarations of people dealing in communication with enterprises may encourage separate explanatory research on this problem. The phenomenon of a drop in interest in the subject of CSR in enterprises (in the context of communication), in the context of the growing popularity of sustainable development issues, and in it also corporate social responsibility in scientific debates, should be considered intriguing. This can lead to two alternative conclusions. Enterprises are still implementing CSR activities, but they do not recognize them as distinctive factors in terms of competition, so they do not communicate them to their external stakeholders. Alternatively, a hypothesis about the slow withdrawal of enterprises from CSR practices could be formulated. The reason for it may be a decline in the utility of such activities, with rising costs for enterprises. The technological change that has taken place over the last few years, the ease of access to information and expressing opinions, concurrent with increasing consumer activity on the

market (the emergence of prosumers actively acquiring information about enterprises), mean that companies when communicating with their stakeholders need to use the modern channels of communication that the stakeholders themselves use more often. A constant, ongoing contact with stakeholders, will be provided by mobile communication channels in the near future according to some theoreticians (Avidaret al. 2013, McCorkindale, Morgoch 2013). With the entrance of subsequent generations into the market, the companies, looking after the relations with current and potential stakeholders must be active in social media (Freberg et al. 2011). The evolution of consumer expectations, who increasingly expect not only a finished product, but individual pre- and post-sales care is a challenge for many enterprises, both logistical and financial. One of the solutions that reduces the costs of companies is the automation of the communication process (Phillips 2015). The quality of content created by bots is currently low, but the progress of work on neural networks and artificial intelligence will certainly change this situation quickly.

As a result of the revolution in the scope of access to information and changes in the means of communication, the stakeholders much more often have problems with the excess of information. An excess of the supply of information and the lack of time to process it leads to difficulties in selecting business-relevant content and their correct understanding and interpretation. Contemporary company dialogue with its business environment should not be limited only to providing information to said environment, but should also include the initial selection of information, matching it to individual groups of the environment and explaining their meaning to the recipients. The development of the digital society is a revolution in access to data, which may be useful not only in the development of business strategies of enterprises, but also in the area of company communication with stakeholders. In this area, as a potential source of building competitive advantage of enterprises and shaping desired projects with the environment of "big data" analyses are indicated - aggregate information from many dispersed sources presented in an accessible way (Gandomi, Haider, 2015).

Big data in strategic communication

The development of computer technologies, digitalization and ever stronger integration with the Internet (e.g. the Internet of Things) are on one hand an improvement of the comfort of life for users / consumers, and on the other a big challenge for enterprises. Along with the computerization of products and services, consumers and producers, consciously or not, pass on a large amount of information, which may be a valuable resource used for further

development or improvement of the market position. Data are the "cornerstone" of the information economy (Mayer-Schoenberger, Cukier 2013), but more and more often the simple analysis of data from direct sources is built upon with predictions based on data from other areas. The digitization of information and computerization that has taken place over the last two decades allows us to simultaneously process and combine information on a scale that would previously be unimaginable. An example of new type of companies that have noticed strength in the big data analyses are Facebook or Google, which create algorithms profiling the network users and then use the knowledge in this area to sell services and goods, either their own or a third party's. ECM's 2016 research indicates that the revolution on the scale of Facebook or Google in the field of mass use of data made available by consumers in electronic channels is still ahead of us. While 72.3% of experts believe that the phenomenon of "big data" is significant and will change the way businesses operate, only 59.3% monitor information related to it on an ongoing basis. One of the problems faced by experts is the difficulty in defining the types of information that can be classified as belonging to the concept of "big data". As a result, the declared level of using the data stream from various economic areas for the purposes of own business activity is relatively low - 21.2%, although a further 16.8% of respondents declared that they intend to implement by the end of 2017 the appropriate solutions in their enterprises. Analyzing this issue, broken down by type of entities, it can be noticed that the companies listed on the stock exchange (23.4%) and consulting firms (22.3%) are the leaders in using the stream of data flowing from the market, while government organizations are relatively weak in this regard (18.3%), as are non-governmental organizations (16.3%). Predictions for 2017 indicate that enterprises with private capital (21.1%) plan to carry out the most projects with the use of "big data" in comparison to other enterprises or non-profit organizations (16%). The latter are at the same time the dominant group among entities that are not generally interested in using such data for their own activity (54.9%).

In the majority of cases, the "big data" analysis is used in planning general business strategies or in the development of market forecasts (55.3%, frequency of use 3.52 in a 5-degree scale, where 1 meant "never" and 5 - "always"). Secondly, big data are used to assess own activities, including the measurement of results and efficiency (45.9%, frequency of use 3.27). For operational and tactical activities, e.g. matching the contents of content to particular auditoriums / stakeholder groups, the use of "big data" analyses is declared by 36.5% of experts (2.99 frequency of use).

Automatizing the content and adapting it to the needs of stakeholders

As is the case when noticing big data in the business activity and the low level of implementation of own activities in this area, a similar phenomenon also occurs when automating the communication of enterprises with stakeholders and matching the contents of content to the needs of consumers. While 75% of experts consider such actions necessary, only 29% of them carry out such activities in practice. In case of adaptation of content prepared by enterprises to algorithms of text indexing by internet search engines or social media platforms, the difference between the declared meaning and the level of implementation is 45.8%. 75% of respondents consider such activities to be of importance but only 29.2% realize these activities in practice. A similar difference can be noted in the case of using tools that, based on programmed algorithms in full or semi-automatic mode, would match the type of information distributed to particular stakeholder groups. The difference in the assessment of the significance and level of application is in this case 43.2%, with 66.9% of respondents noting the importance of automating the matching of the content sent, but only 23.6% using this type of tools in practice. When dealing with more complex actions in the field of companies' communication with the environment, such as automatic or semi-automatic modification of existing content or creating new content for individual stakeholders, the differences are not so big (39.2% for modifications and 33.6% for creating new content). This may be due to the lower importance that experts attribute to a very detailed modification of content (46.3% declared high importance with a 7% level of implementation of content modification, and 46% declared high importance with a 12.2% level of implementation regarding creating new, profiled information). The above research data indicate that in the case of content, experts prefer to prepare materials from scratch rather than modify existing content. There may be several reasons for such preferences. The results of previous years' research indicate that a perception of overwork is growing among the experts. New technologies result in new obligations that require additional work time. A paradox rises within which the digitization of content, computerization and the Internet instead of shortening / facilitating work with information and stakeholders prolong it, at the same time evoking the feeling among experts that they need to be on-line 24 hours a day. In this context, it is not surprising that legal provisions introduced in January 2017 in France protect employees against the employers penalizing them in the event of a lack of response to e-mail correspondence sent outside of business hours.

Trends in the use of mobile technologies

Despite the technological changes, the importance and effectiveness of "face to face" communication remains in the opinion of experts at a very high level - 77.6%. At the same time, e-commerce and easy access to stakeholders on the Internet force an introduction of additional channels of communication between enterprises and the environment. According to 72.2% of experts, online communication via social media will be one of the most important areas and ways for enterprises to communicate with stakeholders. In the next three years, the importance of this area will increase to 88.9% (+ 12.7% by 2019). To a lesser extent, according to experts, the importance of online communication via websites, intranet and e-mail will increase from 76.9% to 82.9% according to their prediction until 2019. The sharpest growth will be in the communication of enterprises with stakeholders using mobile applications for smartphones and tablets - from 63.7% currently to 91.2% in 2019 (+ 27.5%). Applications implemented by banks that not only provide the ability to perform a banking operation, but are used for two-way communication with clients can serve as an example of integrated business and communication solutions. It is probable that the speed of changes in communication with the use of mobile technologies is not only due to the fear of additional workload, but also the technological knowledge barrier. It should be noted that the reluctance to use new technologies increases with the age of the employees. ECM's 2016 research has shown that there is a strong statistical relationship between the age of the respondent and assigning meaning to mobile technologies in communication (scale from 1 to 5, where 5 means "very important" and 1 "unimportant" - 3.71 ** for people over 60 year of life, 3.87 ** for people between 50 and 59 years old, 4.00 ** for people between 40 and 49 years old, 4.16 ** for people aged between 30 and 39 and 4.35 ** for people aged 29 or younger, for $p \leq 0.01$).

Conclusions

The integration of communication strategies with business strategies and the use of new technologies in conducting effective dialogue with the stakeholders are activities that have been at the forefront of the challenges faced by communication experts. The assumptions that mobile communication, social media, automation of the communication process and big data analysis, areas of communication between the company and external stakeholders perceived by communication experts as very important for the effectiveness of communication between the company and the market have been verified positively. At the same time, the data analysis

indicated that the level of implementation of new technologies is still very low. It is worth noting that this remark also applies to enterprises operating in highly developed countries. The reasons for this state of affairs are different, but certainly high implementation costs, lack of technical and technological knowledge or shortages of personnel and time can be included among them. Based on the results of ECM's research from previous years, it can also be noted that the implementation of new solutions in the field of enterprises' communication with stakeholders takes place on the basis of evolution rather than revolution, as suggested by the authors of theoretical studies. Already in ECM's data for 2013, there was a clear difference between the responses of respondents regarding the importance of mobile media in communicating and the real level of use of this channel. In 2016, the estimates regarding the importance of communication based on mobile technologies were also very optimistic. However, one may risk to assume that, as in the case of "big data" or content automation, although most enterprises are aware of the necessity to introduce changes in the ways of communicating and creating content, they intend to implement them successively. The main challenge that experts face and have faced is the integration of old and new channels of communication between the company and stakeholders, and the presentation of information in such a way that, despite the limitations related to the size of screens of mobile devices, would make possible the inclusion of the matters most important for companies (Rydzak, Verhoeven 2016). In the responses given by experts, there is now more caution in estimating the share of new technologies in communicating companies and organizations. While earlier the trend towards new technologies' displacement of traditional forms of dialogue was indicated, the coexistence and mutual complementation of online and traditional channels can now be observed. The challenge for companies in the next few years will be to implement such a dialogue that, despite multichannel communication and various groups of the environment, ensure consistency of messages addressed to stakeholders.

The results presented constitute a small part of ECM research. The data have a high application value, as they allow comparison of own solutions for enterprises to the European average. An additional benefit may be the use of the presented results in discussions with company management about the need to introduce changes and allocate additional funds for investments related to information and information technologies. Some observations from ECM research, such as those concerning CSR, constitute good justification for undertaking explanatory research seeking explanations of the observed downward trend.

References

Avidar R., Ariel Y., Malka V., Levy E.C. (2013), *Smartphones and young publics: A new challenge for public relations practice and relationship building*, „Public Relations Review”, no. 39(5), p. 603-605.

Freberg K., Graham K., McGaughey K., Freberg L.A. (2011), *Who are the social media influencers? A study of public perceptions of personality*, „Public Relations Review”, no. 37(1), p. 90-92.

Gandomi A., Haider M. (2015), *Beyond the hype: Big data concepts, methods, and analytics*, „International Journal of Information Management”, no. 35(2), p. 137-144.

Grudzewski W.M., Hejduk I.K., Sankowska A., Wańtuchowicz M. (2010), *Sustainability w biznesie czyli przedsiębiorstwo przyszłości. Zmiany paradygmatów i koncepcji zarządzania*, Poltext, Warszawa.

Mayer Schönberger V., Cukier K. (2013), *Big Data: A revolution that will transform how we live, work and think*, Boston, MA, New York, NY: Houghton Mifflin Harcourt.

McCorkindale T., Morgoch M. (2013), *An Analysis of the Mobile Readiness and Dialogic Principles on Fortune 500 Mobile Websites*, „Public Relations Review”, no. 39(3), p. 193-197.

Phillips D. (2015), *The automation of public relations: A perspective on the development of automation affecting public relations*, Woodbridge, UK: BLURB.

Płóciennik S. (2007), *Problemy niemieckiego rynku pracy w perspektywie nowej ekonomii porównawczej*, Centrum Studiów Niemieckich i Europejskich im. Willy Brandta, Uniwersytet Wrocławski, <http://mikro.univ.szczecin.pl/bp/pdf/76/22.pdf>, (dostęp: 22.12.2010).

Rydzak W. (2011), *Reputacja a działania informacyjne organizacji w sytuacjach kryzysowych i determinany ich wyboru*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

Rydzak W., Verhoeven P. (2016), *European Communication Monitor 2014 - nowe trendy w komunikowaniu*, w: Adamus-Matuszyńska A., *Public Relations w perspektywie naukowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice, s. 91-99.

Zerfass A., Ruler B.V., Rogojinaru A., Verčič D., Hamrefors S. (2007), *European Communication Monitor 2007, Trends in Communication Management and Public Relations – Results and Implications*, University of Leipzig - EUPRERA, Lipsk.

Zerfass A., Moreno A., Tench R., Verčič D., Verhoeven P. (2008), *European Communication Monitor 2008. Trends in Communication Management and Public Relations – Results and Implications*, EUPRERA, University of Leipzig, Bruksela-Lipsk.

Zerfass A., Moreno A., Tench R., Verčič D., Verhoeven P. (2013), *European Communication Monitor 2013. A Changing Landscape – Managing Crises, Digital Communication and CEO Positioning in Europe. Results of a Survey in 43 Countries*, EACD/EUPRERA, Helios Media, Bruksela.

Zerfass A., Moreno A., Tench R., Verčič D., Verhoeven P. (2014), *European Communication Monitor 2014. Excellence in Strategic Communication – Key Issues, Leadership, Gender and Mobile Media. Results of a Survey in 42 Countries*, EACD/EUPRERA, Helios Media, Bruksela.

Zerfass A., Moreno A., Tench R., Verčič D., Verhoeven P. (2016), *European Communication Monitor 2016. Exploring trends in big data, stakeholder engagement and strategic communication. Results of a Survey in 43 Countries*, EACD/EUPRERA, Quadriga Media, Berlin.

Monika Spychalska-Wojtkiewicz, PhD
Monika Tomczyk, PhD
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
Uniwersytet Szczeciński

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.116>

**Modele innowacyjności społecznej na przykładzie analizy działania podmiotów
Szczecińskiego Inkubatora Kultury**

Abstrakt

Innowacje społeczne nie charakteryzują się określonymi modelami ich wdrażania, z tego też względu dokonano teoretycznej i praktycznej analizy zarządzania ich wdrażaniem. Projekt REKreacja Szczecińskiego Inkubator Kultury posłużył do określenia specyfiki innowacji społecznych. Zwrócono szczególną uwagę na cykl życia innowacji społecznych, modele komercjalizacji, jak i aspekty będące motorem innowacji. Autorki wskazują na możliwość wdrażania innowacji społecznych w różnego rodzaju organizacjach.

Słowa kluczowe: innowacje, innowacje nietechnologiczne, innowacje społeczne, modele innowacyjności.

**Models of social innovation based on the example of entities from the Szczecin Incubator
for Culture**

Abstract

Social innovation is not characterized by specific models of their implementation. For this reason theoretical and practical analysis of the management of their implementation have been made. The project RECreation of Szczecin Culture Incubator helped to define the specificity of social innovation. Particular attention was paid to the life cycle of social innovation, the commercialization models, and the drivers of innovation. The authors point to the possibility of applicability of social innovations in various types of organizations.

Keywords: innovation, non-technological innovation, social innovation, innovation models.

JEL CODE: M21, M30, A13.

Introduction

Social innovations are a fairly broad issue, which makes a methodical approach to the matter of managing them difficult. The research aim thus became to determine the position of social innovation among innovations and, consequently, to diagnose the models of their

implementation. The selection of the subject is justified by the existence of good practices in the area of implementing social innovations, which, however, are not widely described and reviewed. In order to define the models of social innovation, existing data and case studies were analyzed.

The place of social innovation in non-technological innovations

Innovativeness is a process, and not a one-time occurrence. Furthermore, it is a process largely based on unique knowledge, unconventional solutions, unique and diversified human resources, and not just technology. Such a theory opposes the dominant view among Polish entrepreneurs that innovations are predominantly new technologies that arose as a result of conducted research.

B. Bigliardi and A.I. Dormio, basing on the Oslo Manual guidelines, distinguish two groups of innovations: the related and the unrelated to technical and technological changes. The first group includes product and process innovations, while the second organizational and marketing innovations (Bigliardi, Dormio 2009, pp. 223-242). In source literature, however, it is noted that the paradigm of technological innovation as the only stimulus for the development of innovation and the determinant of measurement has its limitations. Nevertheless, technological innovations are easier to identify and measure than innovations of the so-called "soft" or non-technological variety. It is the latter, due to their largely intangible character, the link to the process of continuous improvement, which are difficult to measure with traditional methods in the form of inputs and outputs (Markiewicz 2010, p. 49).

Non-technological innovations are referred to in the Oslo Manual as organizational and marketing innovations, but there are significant changes in the approach to innovation, including non-technological innovation, and work on a new version of the Oslo handbook, which would include updates on the topic, is currently underway. Non-technological innovation is commonly defined quite widely, which indicates that social innovations also belong to this group. Notwithstanding, social innovations have a distinctive feature that distinguishes them from other types of innovation, namely profit, which in this type of innovation does not simply fall into the economic dimension. Social innovations should bring profit, for example to the entities implementing them, but they should not be only charitable activities, moreover, these innovations should bring profit in the form of improving the quality of work or the life of their recipients.

Social innovations can constitute the driving force, and a boost of creativity for an enterprise, stimulating its activity by providing new ideas and information flowing from both employees and the market. Innovations require eagerness to seek changes as a means of more effective action. The path towards social innovation can be comprised of, for example, the policy of responsible business or shared value (Porter, Kramer 2011, p. 21). The aspect of introducing social innovations may concern large enterprises as well as small and medium enterprises, or social economy entities (foundations, associations or cooperatives). The only limitation of their application may be the low creativity of entrepreneurs in the context of social needs.

The areas covered by both non-technological innovations and social innovations are so close and easy to define for every entrepreneur that regardless of the size of their company, generated revenues or the range of the market or the sector of operation, they can be an effective tool also for improving competitiveness. In the present circumstances, the operations of entities should be characterized by dynamic development, and thus the ability to take risks and take advantage of opportunities created by new products, new markets and the possibilities of meeting the consumer needs better (Pomykalski 2005, p. 32).

Social innovations are social actions aimed at improving the quality of life of people, communities, nations, companies, communities or social groups (Marciniec 2009, p. 8). Social innovations, due to their character, constitute a very convenient solution, which is characterized by ease of use primarily by smaller and medium enterprises within the service sector. Unfortunately, these innovations are not widely appreciated, despite the fact that they force a more strategic thinking on part of enterprises, very much needed in order to gain a competitive advantage, especially when the current market environment is uncertain. Social innovations can also be decidedly easier to apply in companies that cannot afford expensive investments, for example in the purchase of modern technologies or if such investments are not essential for their operations.

The area of non-technological and social innovations is not a completely foreign area for entrepreneurs, but among Polish entrepreneurs it is still uncharted territory. The potential that it brings can contribute to giving it proper direction, so that it becomes an effective “dynamo” for raising the competitiveness of enterprises, especially within the SME sector.

Entrepreneurs more and more often realize spontaneously the fact that innovation does not consist merely of machines and high-tech, which not so long ago was the predominant view.

Describing innovations, they indicate that it consists of a number of concepts, eg: (Social determinants ... 2007, pp. 5-6):

- an innovative company is: a company that gives more freedom to employees, which increases their innovativeness,
- an innovative product is: a product created basing on customer needs,
- areas in the company that can be innovative are: the technological line but also the customer service, and at the same time sales, management and information flow.

As economic practice indicates, however slowly, the implementation of innovations⁶⁷, including non-technological ones, is improving among enterprises (Baczko 2008, pp. 3-5). In the realm of organization, the most frequently used innovations in the recent period were the implementation of new (Starczewska-Krzysztozek 2008, pp. 5-7): methods of personal development of employees, quality management systems, or methods of organizing business operations. Therefore, in wake of such kinds of change, which often improve employee creativity, social innovation can follow.

Interest in social innovations is slowly, but surely, increasing. Entrepreneurs indicate that they are interested in innovations in the fields of product and service design⁶⁸, a fact which allows us to assume that the trend will be deepening, along with the increase in awareness about service design. Increasingly, it turns out that enterprises are more innovative in the areas of organization and marketing rather than in the product or process areas (*Działalność innowacyjna...* 2008, p. 2). This trend may be an indication that management of technological innovations is no longer the only area of interest for entrepreneurs.

Increasingly, economic practice provides examples of greater importance of marketing, organizational, and also social innovations in service sector enterprises, which results precisely from the nature of their operations as well as their direct contact with the buyer (Starczewska-Krzysztozek 2008, pp. 5-7).

Innovations in low and medium technology sectors are often given less attention than innovations in high technology sectors. However, in such sectors, they can have a significant impact on economic development due to their importance to the economy. For low and

⁶⁷ Previous studies by the Institute of Economics of the Polish Academy of Sciences prove that there is a growing group of small enterprises in Poland, which not only operate on a global scale, but also invest significant resources in research and development, cooperate with enterprises around the world, consequently increasing their competitiveness not just on the local market.

⁶⁸ *service design* has existed as a discipline since the early 90s of the last century, however, along with the spread of the Internet, increased consumer awareness, increased competition, the necessity to design interaction with the client, led to the development of a field that is just beginning its growth in Poland, <http://wiadomosci.mediarun.pl/artykul/marketing-marketing,service-design-czyli-projektowanie-uslug,39372,2,1,1.html>, retrieved 29/10/2011

medium technology sectors, incremental innovation and the absorption of innovations produced in other entities are typical. For this reason, innovative activity often focuses on the areas of production efficiency, product diversification and the so-called soft actions. An important aspect of innovation in these sectors is the fact that the innovations are more complex than just the implementation of new technologies (Oslo Manual ... 2005, pp. 40-41).

Small⁶⁹ and medium-sized⁷⁰ enterprises in particular show greater innovation activity in the implementation of non-technological innovations (*Działalność...* 2015, pp. 12-14). Economic realities confirm that this type of innovation is better suited to the specifics of SMEs and it requires less capital expenditure as well as incurs lower risks. In practice, there are few obstacles hindering the implementation of social innovations, so it is worthwhile the entrepreneurs to break out of their mindsets and personally verify this trend, especially since the increase in competitiveness and the improvement of the society's quality of life, including building social capital, is at stake.

When entrepreneurs decide to implement innovations, as their consequences they indicate a lot of positive changes in the organizational, marketing and social areas. The issue of improving work productivity and satisfaction, or building trust and ties between employees is often raised. All these aspects are in line with the effective policy of increasing the competitiveness of enterprises, as well as building social capital, which is also so important in economic development. This process constitutes an additional asset in favor of lower risk, capital intensity, as well as an earlier time horizon and the very tangible effects of social innovations.

Managing social innovations

Social innovations can have a major impact on the companies' performance. Social methods can be important for the success of new products, and market research and customer relations that go hand in hand with them can play a key role in product and process development through demand-driven innovation (*Oslo Manual...* 2005, p. 14). The Oslo Manual devotes a separate chapter on the various types of connections within the scope of the innovation process. This is due to the fact that innovation management is not an isolated process in the enterprise and has a number of different connotations. The benefits of the connections will depend on how well the knowledge is shared in the company and

⁶⁹ employing from 10 to 49 employees

⁷⁰ employing from 50 to 249 employees

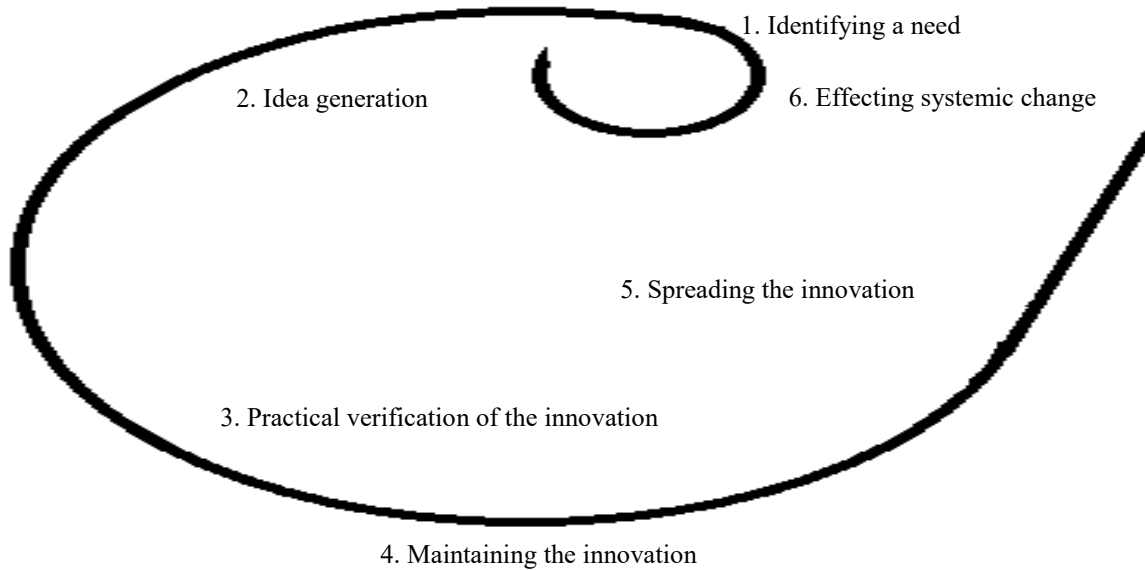
transformed not only into new products, processes but also other innovations. Knowledge management includes activities aimed at acquiring not only external knowledge and making contact with other entities, but also sharing and utilizing said knowledge within the company, including for social purposes (*Oslo Manual...* 2005, p. 82).

Trust and created values, as well as standards can have a significant impact on the functioning of external relations and the transfer of knowledge within the enterprise. For this reason, building social capital should also be a key element of the company's innovative strategies. The term "social capital" (as evidenced in the Oslo textbook) has many meanings also in the area of economic analysis (*Oslo Manual...* 2005, p. 82).

The creation of social capital can be an important element of social innovation. This can take place by working on a common good that is guided by useful ideas. F. Fukuyama states that "social capital is the ability to spread trust, either within a society or a part of it". The form of social capital, like social innovations, is poorly recognized and difficult to find in research. This trust however can be built by joint work on social innovations. F. Fukuyama noted at the same time that the most effective organizations are created within communities adhering to the same ethical norms, because in such communities there is no need to develop complex systems of legal regulations, since the moral consensus gives members of the community a basis for mutual trust (Łobocki 2013, pp. 80-88).

The form that social capital takes, like social innovations, is often poorly recognized and difficult to define in research. This is due to the fact that there are difficulties in the definition of processes related to the above concepts, as well as the processes themselves. Social capital can be linked to the life cycle of social innovations in many stages, resulting from them or being their foundation. The stages of development of social innovations starting from the identification of the needs of the community for which they are meant, through their implementation to effecting systemic change is presented in Figure 1.

Figure 1. The life cycle of social innovations



Source: Murray, Caulier-Grice, Mulgan 2010, p. 11.

The creation process for social innovations does not distinguish them from other types of innovations. Therefore, it can be stated that potentially useful model for this type of innovation is the R. Cooper concept of diamond innovation. According to it, innovation is not a coincidence, or a visionary revelation, but the result of four key elements that together allow the company to position itself as an innovator year after year, which are:

- innovation strategy,
- resource allocation and the management of initiative portfolio,
- the stage-gate model: innovation process - phase - gateway,
- company climate, culture, resources and leadership.

This approach is meant to result in innovations in the scope of products, services as well as lower costs. The concept of the innovation diamond draws attention to the wide context of innovation and the fact that they must be thought out and fit into the overall strategy of the entity. Particularly the stage-gate model allows to reveal imperfections of innovation at their respective stages of implementation through the concept of the phase of work on innovation and gates verifying these works.

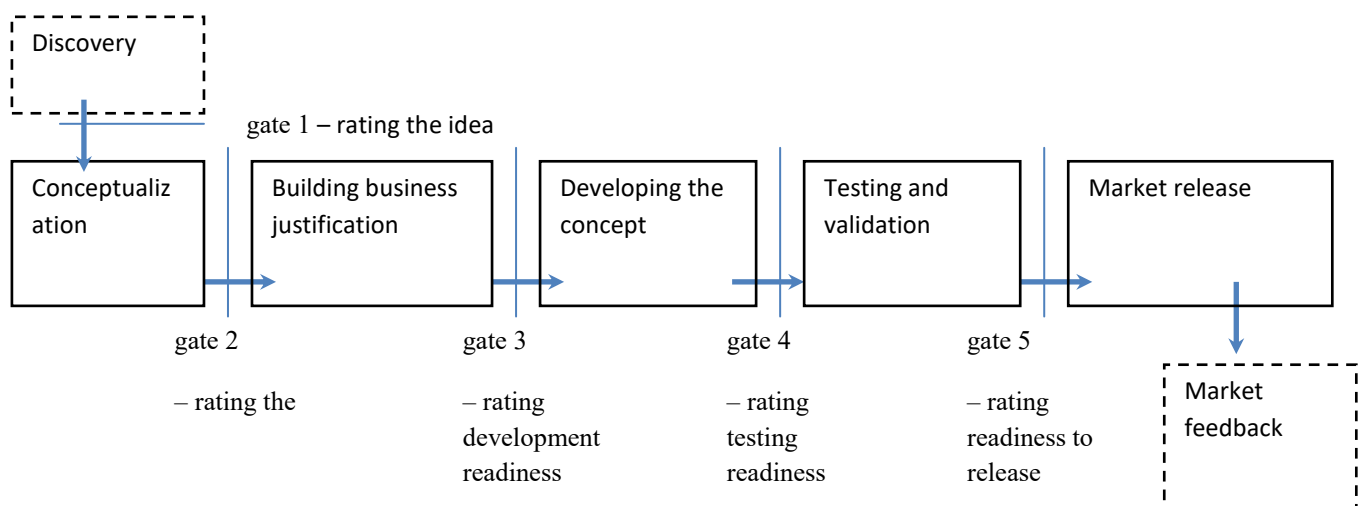


Figure 2. The gate-stage model

Source: own study based on (Cooper, Dreher 2015), available at: http://www.stage-gate.com/resources_stage-gate_omicron.php (retrieved 05.02.2017).

The roots of social innovation in entities can be very different and derive from different motivations, nevertheless the mechanisms of their generation, design and implementation may be subject to the same processes known from the implementation of other types of innovations. It is paramount that entrepreneurs pay attention to the context of measurable social effects which are then worth disseminating and consolidating, because these innovations are important in satisfying both material and non-material needs, especially those of local communities. Furthermore, social innovations, like all kinds of innovations, are subject to a diffusion process. The more innovative the carrier is, the faster it will find both recipients and followers.

Business models of social innovations

Social innovations can have a profound impact on companies' performance, or the functioning of cities or groups. Social innovation is critical to the success of new products and market research and customer relations, which can play a key role in product and process development, as well as stimulate demand. To create the basis for the development of market mechanisms that support the emergence of innovation, technology transfer and the creation of a knowledge-based economy, having the infrastructure and implement tools and instruments to support these processes does not suffice. It is also necessary to support certain social processes and enable targeted development based on culture and creativity, openness and trust, as well as cooperation. Stimulating certain psychological attitudes and managing social

competences form the foundation for the implementation of interdisciplinary projects, the search for new technological solutions and the implementation of interesting ideas and concepts. It's not without reason that the world's largest and best universities, such as MIT, Harvard, Stanford and Oxford, have social innovation centers in their structures. In this way they create a space for exchanging ideas and creating the potential to search for non-standard solutions and redesign the business model.

R. Amit and Ch. Zott claim that in order for the organization to survive and ensure its development, only the application of innovations in the area of the entire business model can help achieve said goal (Amit, Zott, 2012, p.53). Other pundits also emphasize the importance of changes in models; The Economist Intelligence Unit research conducted in 2005 showed that more than 50% of managers are convinced that innovations in the business model will be much more important for achieving success than creating new products (Johnson, Christensen, Kagermann 2009, p. 155 -163).

Research conducted by the Global CEO Study confirms that among the senior managers, the priority is to create an innovative business model. Difficult economic conditions may cause more and more frequent and radical changes in business models, or even a "drive to create innovative business models" (Casadesus-Masanell, Ricart 2011, pp. 74-85). When analyzing the literature of the subject, considerable pressure from the authors to use cultural heritage and creativity to increase the value of the organization can be noticed. Culture and creativity are profitable, because investment in culture is characterized by a high rate of return, as it allows not only to earn as a cultural industry or creative industry enterprise, but also to save by "overtaking" social problems such as lack of economic activity (Kowalewski, Nowak, Thurow 2011, p. 75). Culture animates and motivates to action, and cultural activity is a stepping stone to other forms of activity, strengthening group values and interpersonal relationships. R. Towse points out that creativity is the source of culture (Towse 2011, p. 128). Creativity can be defined in different ways. The 2008 Creative Economy Report, presents a broad definition that covers artistic, scientific, economic and technological creation (The Challenge ... 2008, p.12):

- artistic creativity is the talent and imagination to create original ideas and interpretations of the world in the form of sounds, words and images;
- scientific creativity is the curiosity toward the world and the desire to experiment, as well as an innovative approach to solving problems;

- economic creativity is such creativity that leads to technological, business and marketing innovations; this process is equated to obtaining a competitive advantage.

According to A. Ostrowska, the components of creativity are: knowledge, intellectual abilities, preferred style of thinking, motivation, personality traits and characteristics of the surroundings (Ostrowska 2016, p. 12). Creativity consists of associating knowledge from various fields to create new thoughts (West 2000, p. 12.). Creativity expresses itself in the ability to create something new, hitherto not occurring. Creativity can be defined as a set of features of a given individual or group of people, allowing for a permanent search for new solutions (Janasz 2012, p. 39).

Creativity consists of skills and abilities necessary to create new concepts and ideas that in any organization are generated or obtained by individual employees or their teams. Creativity is accompanied by a creative process that can be divided into four stages:

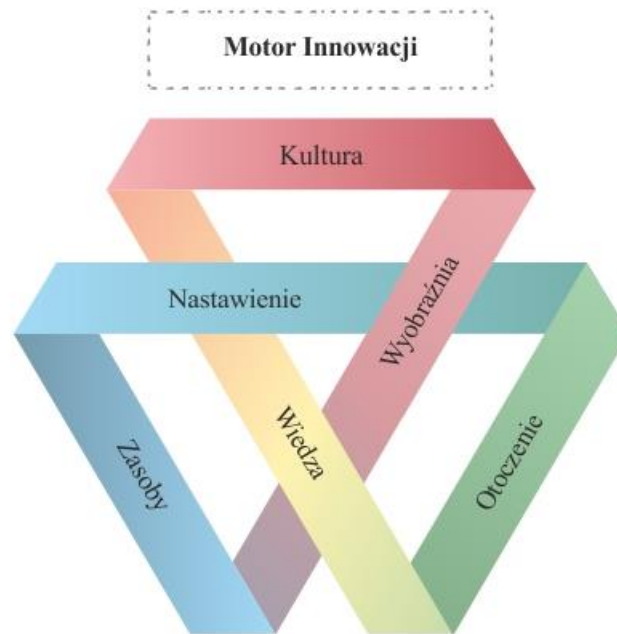
1. preparation - includes gathering, analyzing information, as well as reflecting on alternative solutions,
2. incubation - consists of the time necessary to let the mind work on the problem at the subconscious level,
3. illumination - a moment of enlightenment that can take place when the mind is relaxed and does not consciously deal with the problem,
4. verification - consists in checking the possibility of implementing various ideas, proposals and solutions (Janasz 2012, p. 42).

Creativity constitutes initial mechanism, the condition for innovation of individual people, teams of organizations and entire economies, which promotes the emergence of competitive advantage on a global scale (Matusiak 2011, p. 25).

What determines creative behavior and attitudes? T. Seelig has developed a model in which she presents components that influence our creativity, called the innovation engine. It consists of external and internal factors determining our creativity. Within the model, there are three interdependent components: knowledge, imagination and attitude. We can treat knowledge as a drive for the imagination. Imagination is a catalyst for the transformation of knowledge into new ideas. The attitude is a spark that sets the innovation engine in motion. The three parts that we can distinguish outside of the innovation engine are: resources, culture and the habitat. Resources are all assets and assets belonging to the community in which we find ourselves. The habitat is a local environment, including the home, school or work place.

The culture is a group of beliefs, values and behaviors within which we grew up and now exist (Seelig 2012, p. 15).

Figure 3. Innovation engine



Source: Seelig 2012, s. 12.

All these factors depend on and affect one another. The lack or low level of any of them contributes to limitations of creative potential of an individual. The high level of these factors means that an individual is characterized by a huge creative potential. Creativity is an infinite, renewable source from which we can draw at any time.

Employees are the source of creativity in every organization. However, creative individuals can be gathered to create a very uncreative team (Janasz 2012, p. 39). Therefore, an organization should develop conditions for interaction that would foster cooperation between individuals and teams in order to carry out the adopted strategy. Creative and talented employees need spaces and organizations that are open to new ideas and to outstanding individuals (Janasz 2012, p. 40). Thus, spaces and organizations must be open to immigrants, to people with an alternative way of life and work, and they have to change their views on social status and social structure.

The rapidly changing business environment, the growing globalization processes, the need for rapid changes in organizations and the emerging and rapidly rising value of intellectual property, determine the development of economies and the survival of many enterprises. They lead to the need to react and create new, creative business models. All sections of the creative

sector have both traditional and digital products and services on offer. For example, publishers, in addition to "physical" books, have e-books or audiobooks on offer.

A creative, competitive business model that is perfect in today's realities may turn out to be inadequate tomorrow in face of the prevailing market conditions. Therefore, it is important to acquire knowledge about the environment in which the organization functions and the potential directions of its development. Knowledge of the assumptions about the most important trends and macroeconomic conditions allows for the definition of space in which a business model can be created (Janasz 2012, p. 214). For organizations of the creative sector, it seems pivotal to observe and shape trends leading to building customer experience. Key trends are discussed and presented in Table 1.

In accordance with the principle that much must change, so that the circumstances remain the same, any organization that wants to achieve success should follow trends or create them themselves in order to be able to meet the needs of a given customer segment. A. Osterwalder and Y. Pigneur present an extensive list of various elements that can contribute to customer value generation, including: product novelty, performance, tailored products, tailor-made products, design, brand and status, price, lower costs, lower risk, availability, convenience and usability (Osterwalder, Pigneur 2012, pp. 27-29).

Tabela 2. Kluczowe trendy wpływające na zmianę modelu biznesowego.

TRENDY TECHNOLOGICZNE	Trendy technologiczne, które mogłyby utrudniać funkcjonowanie według Twojego modelu biznesowego bądź otwierałyby drogę do jego rozwoju lub doskonalenia	Jakie są najważniejsze trendy technologiczne występujące na Twoim rynku i poza nim? Które technologie stwarzają największe szanse lub największe zagrożenie? Które spośród nowych technologii cieszą się zainteresowaniem klientów z segmentów o drugorzędnym znaczeniu?
TRENDY USTAWODAWCZE	Trendy ustawodawcze, które mogłyby utrudniać funkcjonowanie według Twojego modelu biznesowego bądź otwierałyby drogę do jego rozwoju lub doskonalenia	Jakie cechy ustawodawcze mają wpływ na funkcjonowanie Twojego rynku? Które rozwiązania prawne mogą zaważyć na kształcie Twojego modelu biznesu? Które przepisy i zasady podatkowe wpływają na popyt?
 TRENDY SPOŁECZNE I KULTUROWE	Najważniejsze trendy społeczne, które mogą wpływać na funkcjonowanie Twojego modelu biznesowego	Jakie trendy można zaobserwować? Które zmiany w obszarze kultury lub wartości społecznych mają wpływ na kształt Twojego modelu biznesowego? Które trendy mogą wpływać na zachowania Twoich nabywców?
TRENDY SPOŁECZNO - GOSPODARCZE	Najważniejsze trendy społeczno-gospodarcze istotne z punktu funkcjonowania Twojego modelu biznesowego	Jakie są podstawowe trendy demograficzne? Jak wygląda struktura dochodów i majątku na Twoim rynku? Na jakim poziomie kształtuje się dochód rozporządzany? Na co wydają pieniądze przedstawiciele Twojego rynku np. na dom, na zdrowie, na rozrywki itd. Jaki odsetek populacji żyje w mieście, a jaki na wsi?

Źródło: Osterwalder, Pigneur 2012, s. 210.

The determinants of choosing a creative business model are, according to Zook and Allen, the excessive complexity of the old model and the diminishing of its distinctiveness on the market. M. Johnson, C. Christensen and H. Kagermann refer to their business model and its four key elements. They recommend changes when all elements require changes. They also indicate five strategic circumstances conducive to change, which are (Johnson, Christensen, Kagermann 2009, pp. 162-163):

1. the chance of winning over completely new customers, for whom the current market offer is out of reach, because current solutions are too expensive or complicated for them,

2. an opportunity to use new technology, by building a new model around it or by introducing it to a new market,
3. introduction of a new approach to the company - which is necessary for companies that focus too much on products or customer segments, which leads to continuous improvement of products and growing commodification,
4. the need to deter innovators from the lower segments of the market,
5. the need to respond to changes in competitive attitudes that occur over time (Moszoro, Gadomska-Lila 2013, pp. 98-107).

The “Recreation” project - good social innovation practices

The "REcreation. Professional Social Manager" project is an activity implemented by the Szczecin Culture Incubator - it offers real support to people who are concerned with a neglected courtyard of a tenement house, who have an idea for a socio-artistic experiment in the urban space, who want to do something, but do not exactly know how to start - people who understand that all this is just an excuse to meet and foster change in the local environment and exchange experiences and thoughts.

The "REcreation. Professional Social Manager" project emerged from the observations made by members of the Media Dizajn Association and Szczecin's Cultural Incubator. When meeting everyday with ready-to-act people, artists, local activists, we've asked ourselves what factors influence the fact that they do not have the courage to implement their initiatives? The sole obstacle cannot be the textbook low level of social trust in our country, or the lack of financial resources for the implementation of projects. We decided to look for an answer right at the source. We discussed and analyzed the existing data. The offer of standard support for future social managers focuses mainly on their substantive support (training, workshops, etc.), often unadjusted to the real needs of recipients. First of all, they are rarely given an opportunity to test new skills.

Social managers meeting during occasional supplementary classes are not able to deepen their relations as future co-organizers of events, and yet science and mutual inspiration and network building is an important area for the fostering of relatively inexperienced social animators. It turned out that even the lack of financial resources is not as much a problem as "competence loneliness". According to our experience and information collected by us, this fear of making a leap into deeper civic activity results mainly from:

- low level of knowledge in the field;

- lack of a network of contacts;
- lack of a possibility to test one's skills in a supportive environment.

The first step was to select potential social managers. They went through a two-stage recruitment process, the key aspect of which was the presentation of preliminary ideas for introducing social innovation in their immediate environment. On this basis, a group of twenty-eight finalists was selected. The aim of the project was to educate professional social managers by improving their social, civic and managerial competences as well as enabling them to test the acquired skills in a safe environment and under relatively controlled conditions.

At the next stage, the participants of the project acquired knowledge and skills in the realm of planning and implementation of socio-cultural activities. The substantive program, based on four educational meetings and eighty hours of workshop meetings, included both the acquisition of knowledge on topics related to the production of events and the implementation of projects, as well as on the matters of personal development and social intelligence. It was important for the project that participants understand that if their actions are to be interventional and introductory in relation to a more permanent change in the local environment, they must be flexible, open, and rely on potentials. Social and cultural animation is an area that works on living organisms, with people and for the people - not everything can be put in tables, so first and foremost one should be interested in others and prepared to correct their own expectations. The participants had the option of co-deciding on the final form of the training. The organizers, inspired by business coaching - a context distant from purely social activities - focused on the real needs of different stakeholders - the program was designed to not only meet the competence needs of project participants, but also the recipients of their activities. Moreover, they focused on trends in the education of leaders, i.e. the individualization of development processes, referring to the self-awareness of the individual, situationality (adapting programs to the specific needs of the learner) and practicality (integration of development processes with the activity). The participants acknowledged that each of the three pillars of the experiment was equally important: both an educational program developed especially for them, as well as the opportunity to safely test the acquired skills and the network of contacts they have built.

Conclusions

The models of social innovativeness have not been widely developed yet. Very often they are associated with the general models of implementing innovation. Practical examples demonstrate that the concepts of social innovation are implemented within various entities, especially organizations serving local communities. Thus, it is recommended that both economic and social economy entities initially implement social innovations based on the developed models of commercialization of innovations and look for solutions that will translate not only to the increase of the entity's competitiveness but also to the improvement of the community's quality of life. Thanks to these types of innovations, achieving higher competitiveness at the macroeconomic level over a longer time horizon becomes more likely.

References

Amit R., Zott Ch. (2012), *Creating value through business model innovation*, MIT Sloan Management Review, 53 (3).

Baczko T. (red.) (2008), *Raporto innowacyjności gospodarki Polski w 2007 r.*, INE PAN. Warszawa.

Bigliardi B., Dormio A. I. (2009), *An empirical investigation of innovation determinants in food machinery enterprises*, "European Journal of Innovation Management," vol. 12, no. 2.

Casadesus-Masanell R., Ricart J.E. (2011), *Jak skonstruować zwycięski model biznesowy*, Harvard Business Review Polska, wrzesień.

Cooper R.G., Dreher A., *Fast and Delighting - OMICRON's Way of New Product Development*, dostępny na: http://www.stage-gate.com/resources_stage-gate_omicron.php(05.02.2017).

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004–2006 (2008), GUS, Warszawa.

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2013–2014 (2015), GUS, Warszawa.

Janasz W. (2012), *Kreatywność i innowacyjność w organizacji*, w: Wiśniewska J., Janasz K. (red.), *Innowacyjność organizacji w strategii inteligentnego i zrównoważonego rozwoju*, Difin, Warszawa.

Johnson M., Christensen C., Kagermann H. (2009), *Jak fundamentalnie zmienić model biznesowy?*, Harvard Business Review Polska, lipiec-sierpień.

Kowalewski M., Nowak A., Thurow R. (2011), *Czy kultura może wzmacniać spójność społeczną*, Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorski, ZAPOL, Szczecin.

Łobocki J. (2013), *Kapitał społeczny jako kategoria ekonomiczna*, Współczesne problemy ekonomiczne: wybrane zagadnienia teoretyczne a praktyka gospodarcza, wrzesień nr 129.

Markiewicz J. (2010), *Instytucje otoczenia biznesu. Rola w kształtowaniu sektora MSP na przykładzie województwa zachodniopomorskiego*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

Matusiak K.B. (2011), *Od przedsiębiorczości technologicznej do opartej na wiedzy (kreatywnej) – innowacyjna przedsiębiorczość ery postindustrialnej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 653, Szczecin.

Moszoro B., Gadomska-Lila K. (2013), *Innowacyjny model biznesowy – kluczowe elementy*, Management and Business Administration. Central Europe, vol. 21, no. 1(120), Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa.

Murray R., Caulier-Grice J., Mulgan G. (2010), *The open book of social innovation*, The Young Foundation & Nesta, Geoff.

Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, Third Edition (2005), OECD/Eurostat, Paryż.

Osterwalder A., Pigneur Y. (2012), *Tworzenie modeli biznesowych*, Helion, Gliwice

Ostrowska A., *Zarządzanie kreatywnością*, dostępny na: www.pi.gov.pl/parp/chapter_86197, (12.04.2016).

Pomykański A. (2005), *Zarządzanie i planowanie marketingowe*, PWN, Warszawa.

Porter M., Kramer M. (2011), *Creating Shared Value*, HBR.

Seelig T. (2012), *In Genius*, HarperCollins, Stanford.

Společné determinanty przedsiębiorczości innowacyjnej (2007), PARP, Warszawa

Starczewska-Krzysztozek M. (2008), *Ranking najbardziej innowacyjnych firm w Polsce*, PKPP Lewiatan, Warszawa.

The Challenge of Assessing the Creative Economy Towards Informed Policy-making, Creative Economy Report, United Nations 2008, dostępny na: http://unctad.org/fr/Docs/ditc20082cer_en.pdf, (12.04.2016).

Towse R. (2011), *Ekonomia Kultury kompendium*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa.

West M.A. (2000), *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Radosław Ślusarczyk, mgr
Cracow University of Economics

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.117>

Kryzys finansowy a udział bilansów banków centralnych w gospodarce

Abstrakt

Kryzys finansowy, zapoczątkowany na amerykańskim rynku nieruchomości, skutkował znaczącymi zmianami w sposobie prowadzenia polityki pieniężnej. W teorii i praktyce zaczęto mówić o tzw. niekonwencjonalnej polityce pieniężnej. W jej ramach szczególne miejsce zajmuje polityka bilansu banku centralnego. Na jej zastosowanie zdecydowało się liczne grono kierujących polityką pieniężną. Bezpośrednim rezultatem polityki bilansu banku centralnego jest zwiększenie sumy bilansowej oraz zmiana kompozycji aktywów i pasywów instytucji kierującej polityką pieniężną. Celem artykułu jest przedstawienie wpływu kryzysu finansowego (tzw. *Great Recession*) na relację sumy bilansowej wybranych banków centralnych do produktu krajowego brutto. Zobrazowanie kształtowania się wymienionej relacji jest istotne, gdyż pokazuje skalę ingerencji banku centralnego w gospodarkę, która nastąpiła w rezultacie kryzysu finansowego. Ukazuje ona również skalę trudności przed jaką staną prowadzący politykę pieniężną przy wdrażaniu tzw. strategii wyjścia. W opracowaniu dokonano analizy ewolucji sumy bilansowej banku centralnego w relacji do produktu krajowego brutto w USA, strefie Euro, Anglii oraz Japonii.

Słowa kluczowe: polityka pieniężna, polityka bilansu banku centralnego, kryzys finansowy, luzowanie ilościowe, pożyczkodawca ostatniej instancji

The impact of Great Recession on central bank balance sheet

Abstract

The financial crisis that began on the real estate market in the USA resulted in relevant changes in the theory and practice of monetary policies. It lead to an appraisal of unconventional monetary policies, in which a special place is held by balance-sheet policy. These types of actions were taken by significant numbers of central banks. A direct result of the balance-sheet policy conducted by the central bank is an increase and change to the structure of its balance sheet. This also indicates how difficult in implementation so-called exit strategies are going to be. The aim of the article is to present the impact of the Great Recession on the central bank's balance sheet to the Gross Domestic Product ratio. This relation is important because it unveils the scale of the central bank's intervention into the economy during the subprime crisis. This

paper contains an analysis of the balance sheet/GDP ratio in the USA, the Eurozone, the §UK and Japan.

Keywords: monetary policy, balance sheet policy, financial crisis, quantitative easing, lender of last resort.

JEL CODE: E58, G01.

Introduction

The theory and practice of monetary policy in recent years has undergone significant evolution. To describe this situation, some economists use a metaphor in which they represent central banks as ships that sailed into unknown waters (Borio 2011, p. 5). Moreover, in the ongoing debate on the future of monetary policy, more and more voices indicate the need to redefine the goals set for it. Among a position worth mentioning is that of Ben Bernanke, former President of the Fed, who stated the need to increase the importance of activities aimed at ensuring the stability of the financial system (Zumbrun, Kruger 2012). In this context, Jeffrey Frankel's statements (2012) deserve a mention, who had announced "the death of the direct inflation targeting strategy (DIT)". He claimed that it did not succeed in preventing asset bubbles⁷¹. Despite such declarations in recent years, the US Fed and the Bank of Japan have likened their monetary policy to the DIT strategy (Gorstal et al., 2015, p. 14).

In addition to the problem of choosing the right strategy, recent years, and in particular the period of the subprime financial crisis, were characterized by a change in the tools used by central banks. The balance sheet policy has become a new instrument used to counteract the effects of the global crisis. It adopted various formulas but their common features are changes in the structure or size of the central bank's balance sheet. This study analyzes the change in the size of balance sheet totals that took place in recent years at selected central banks. These banks are: the US Federal Reserve System, the European Central Bank, the Bank of England and the Bank of Japan. In order to illustrate the scale of this phenomenon, a comparison of their balance sheet totals with gross domestic product was also made.

The central bank balance sheet policy - characteristics

⁷¹ As an alternative to DIT, he pointed to a nominal anchor in the form of nominal GDP

In 2004, B. Bernanke, looking for the reasons for significant stabilization in terms of economic growth dynamics and inflation in the 1990s (the so-called Great Moderation)⁷² had underlined achievements in the field of macroeconomic policy, and in particular monetary policy, as one of the reasons. Within the then existing consensus, "the monetary policy stance was determined only with the use of a short-term interest rate" (Borio, Disyatat 2009, p. 9). Hence, it is referred to as the interest rate policy. It is characteristic of announcing the desired interest rate and using liquidity operations only to ensure its functioning on the market. Thus, these operations performed only a technical function and did not convey any information (Borio, Disyatat 2009, p. 10).

B. Bernanke, V. Reinhart and B. Sack (2004, p. 4) note that under "normal circumstances" the central bank may influence the long-term interest rate as part of the interest rate policy by shaping the expectations of market participants through communication regarding the planned future policy of the interest rate.

This way, it determines the level of the interest rate that is crucial for the economic decisions made. In a crisis situation, this type of monetary impulse channel is becoming ineffective. This problem was shown by the economic slump that started in the US real estate market in 2007. This forced significant changes in the style of conducting monetary policy.

An alternative to the interest rate policy is the central bank balance sheet policy. According to the systematics presented by C. Borio and P. Disyatat (2009, p. 1), "it involves the active use of the central bank balance sheet item in order to directly affect market prices, as well as the long-term interest rate". The aforementioned authors also distinguished four of its types, which are (Borio, Disyatat 2009, p. 9):

- the exchange rate policy - it involves the central bank intervening on the currency market,
- the quasi-debt management policy - consists of buying public sector debt securities from the private sector,
- the credit policy - under which the central bank attempts to change the conditions on the loan market for the private sector. For this purpose, it may: increase the scope of accepted collateral for the loans it offers, extend the period of the loan offered, expand the list of partners in offered credit programs and purchase securities issued by the private sector,
- the bank reserve policy - it is distinguished from the policies above by the direct objective of increasing the size of reserves of commercial banks maintained in the central bank.

⁷² The stabilization of the economic situation that lasted from the mid-1980s has been pointed out by Fr. Blanchard and J. Simon (2001).

The direct results of the central bank balance sheet policy, regardless of its type, are the increase in the balance sheet sum of the central bank and its composition. Such a situation carries various types of risk, including the loss of independence and credibility, credit and interest rate risks, the scale of which cannot currently be estimated. Therefore, the answer to the question about the scale of using the policy of the central bank balance is important.

The dynamics of balance sheet totals of selected central banks in 1980-2016

Several criteria determined the selection of central banks for the analysis of the dynamics of balance sheet totals. First of all, the significance of the given entity for situations on international financial markets was decisive. Secondly, the scale of unconventional measures applied was considered. It should be emphasized here that the effects of the exchange rate policy have not been taken into account, as, as Borio and P. Disyatat note (2009, p. 9), this type of bank balance policy constitutes a conventional activity⁷³. Therefore, the situation of the following four central banks is presented below: the Federal Reserve System, the European Central Bank, the Bank of England and the Bank of Japan. In order to present the scale of the growth of central banks' balance sheets and their exceptional nature, the data relate to a period of over 30 years.

The US Federal Reserve System

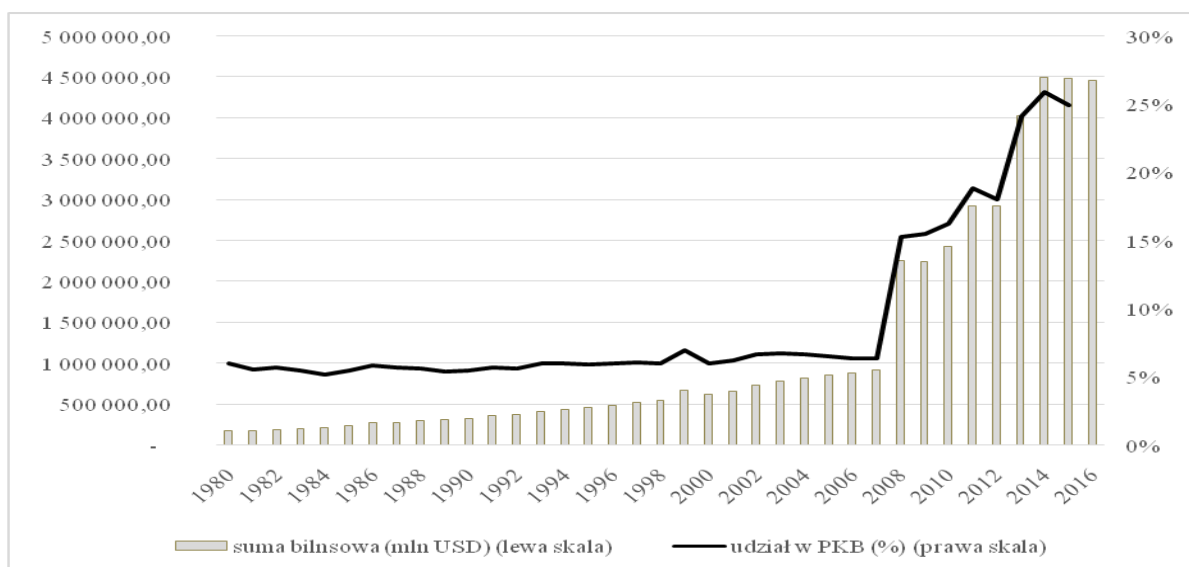
The financial crisis initiated within the American economy resulted in a significant reduction in economic activity and an increase in unemployment. There was also a threat of the emergence of deflation processes. It should be mentioned that in 2002, in a speech with a loud title - Deflation: Making sure "It" does not happen here - B. Bernanke (2002) presented a list of central bank activities, the implementation of which was to protect against deflationary spiral. Among the announced steps, the importance of the central bank balance sheet policy was underlined. By taking actions to stabilize the situation on the financial markets and in the real economy, the Fed President was already carrying out those recommendations.

Between 2008 and 2016, The Federal Reserve system implemented numerous programs characteristic to a central bank balance policy. They included: Money Market Investor Funding Facility (MMIFF), the Asset-Backed Commercial Paper Money Market Mutual Fund

⁷³ This is obviously a contractual matter. However, it is worth noting that when considering the actions of some central banks on this issue (eg Swiss National Bank) and record levels of foreign exchange reserves (in August 2014 they reached USD 12.03 billion (Xie, Wong 2015) their "conventionality" raises doubts. Due to the scope of this study, they had to be omitted.

Liquidity Facility (AMLF), the Commercial Paper Funding Facility (CPFF), the Primary Dealer Credit Facility (PDCF), the Term Securities Lending Facility (TSLF) and the Term Auction Facility (TAF) (see Bernanke 2009). However, due to its scale and the long-term impact it had on the Fed balance, the most significant was the Large Scale Assets Purchases (LSAP) program⁷⁴. It was implemented in three rounds, which took place in 2008-2009, 2010-2011 and 2012-2014 respectively. The financial assets purchased under this program included federal government bonds, agency bonds⁷⁵, and mortgage-backed securities (MBS) guaranteed by the federal government.

Chart 1. Balance sheet sum of the Federal Reserve System and its relation to GDP in the years 1980-2016



Note: data for the end of the period; for 2016, data from October were used

Source: own study based on (Annual Report, Board of Governors of Federal Reserve System, 1980-2015 and World Bank Data).

Upon analyzing Chart 1, it becomes apparent that the result of the policy of central bank balance applied by the Federal Reserve System in the years 2008-2016 was a significant increase in the size of its balance sheet. Since the onset of the crisis, it has more than quadrupled. Furthermore, the Fed's balance sheet total is the largest it's been in over 30 years. The continuous line marked on graph 1 corresponds to the question about the balance of the central bank to GDP. As in the case of nominal values, the central bank / GDP balance relation as a result of anti-crisis measures in recent years has reached its historic peaks. In addition, in the last 36 years, it has never approached these values. Moreover, it should be noted that compared to 2007, it is currently close to 20 pp. higher.

The European Central Bank

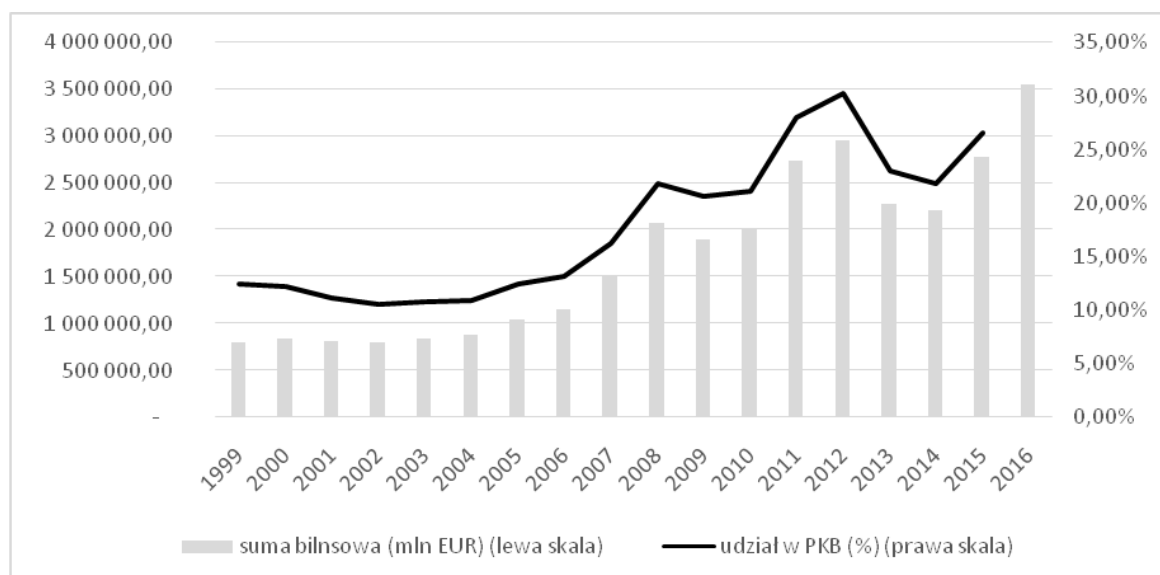
⁷⁴ Colloquially referred to as *quantitative easing* (QE).

⁷⁵ Fannie Mae, Freddie Mac and Ginnie Mae

Similarly to the Federal Reserve System, the European Central Bank (ECB) decided to apply extraordinary solutions to its monetary policy in face of the crisis situation. It should however be noted that its institutional determinants were much more complicated. Hence, these activities gradually evolved and only after a few years reached the formula corresponding to a policy of quasi-management of public debt⁷⁶. The most important programs shaping the size of the Eurosystem balance sheet total were or are: the Covered Bond Purchase Program (three rounds), the Securities Market Program, the Long-term Refinancing Operations, the Targeted Long-term Refinancing Operations, the Asset-Backed Securities Purchase Program, the Public Sector Purchase Program and the Corporate Sector Purchase Program. Of note is also the Outright Monetary Transactions (OMT) program, which, although it did not affect the size of the Eurosystem's balance sheet⁷⁷, undoubtedly contributed to easing the costs of financing the debt of the peripheral Eurozone countries.

Although the time series available to the Eurosystem is significantly shorter than in the case of other central banks, the increase in the balance sheet total resulting from anti-crisis measures is clearly visible. Between 2007 and 2016, it has more than doubled. The relation to GDP has also significantly increased. While in the year when the Eurozone began operating it was around 12.5%, in 2012 it exceeded 30%.

Chart 2. Eurosystem balance sheet total and its relation to eurozone GDP in the years 1999-2016



Note: data for the end of the period; for 2016, data from October were used

Source: own study based on: (*Annual Report*, European Central Bank, 1980-2015 and Eurostat data)

⁷⁶ Currently, some programs implemented by the ECB are even "more unconventional" than the anti-crisis measures of the Federal Reserve System.

⁷⁷ Up until now, no Member State has decided to use OMTs.

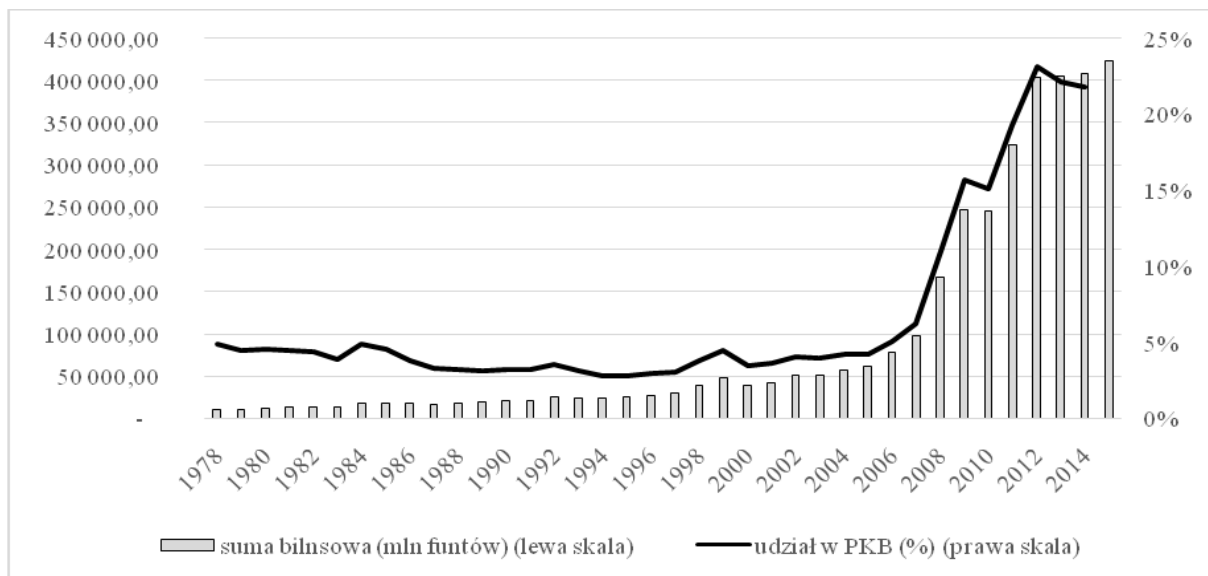
The Bank of England

The negative consequences of the collapse of Lehman Brothers in September 2008, through the contagion effect, also affected the British economy. In response, the Bank of England decided on an unprecedented reduction of the basic interest rate to the level of 0.5%, in March 2009⁷⁸. In the opinion of the Monetary Policy Committee, these activities were insufficient, hence the next steps taken by the Bank of England were the policies of the central balance sheet carried out as part of the Asset Purchase Facility program.

The APF program launched in January 2009 was initially financed with funds from the issue of Treasury securities and debt management operations, so it did not constitute quantitative easing (Joyce et al. 2011, p. 203). It was not until three months later that the MPC decided to use the money creation of the central bank to finance the program. Under the APF, the Bank of England acquired mainly Treasury debt securities. In addition, it became involved in the corporate bond market, if only slightly.

The Bank of England also used the central bank balance sheet policy to limit the negative consequences of Brexit⁷⁹. In August 2016, the MPC decided to increase the level of government bonds maintained within the APF up to GBP 435 billion. Furthermore, a decision was made to acquire corporate bonds worth GBP 10 billion over the next 18 months. Chart 3 shows how, as a result of the Bank of England's activities, the size and relation of its balance sheet to its GDP shaped.

Chart 3. Balance sheet sum of the Bank of England and its relation to GDP in 1980-2016



⁷⁸ In 2016, as a result of the announcement of Brexit, this rate was reduced to 0.25% (Bank of England 2016).

⁷⁹ <http://www.bankofengland.co.uk/markets/Pages/apf/default.aspx>

Note: data for the end of the period; for 2016, data from October were used

Source: own study based on: (*Annual Report*, Bank of England, 1980-2015 and Eurostat data).

Chart 3 shows that the balance sheet policy of the Bank of England resulted in a significant increase in its balance sheet total. It reached its peak in the analyzed period, i.e. over 30 years. Furthermore, its relation to GDP also reached its historical maximum. Its average value in the period from 1980 to 2007 was 4%, while in recent years it has been at the level of over 20%. It should however be noted that this value is smaller than those in the case of the Federal Reserve System and the European Central Bank.

The Bank of Japan

Among the central banks mentioned above, the Bank of Japan has the most historical experience in conducting central bank balance sheet policy. At the beginning of the 21st century, in order to combat deflation, he decided to apply the policy of bank reserves (see Kimura, Small 2004). This policy is apparent on chart 4 in the form of an increased amount of the balance sheet total in 2001-2005.

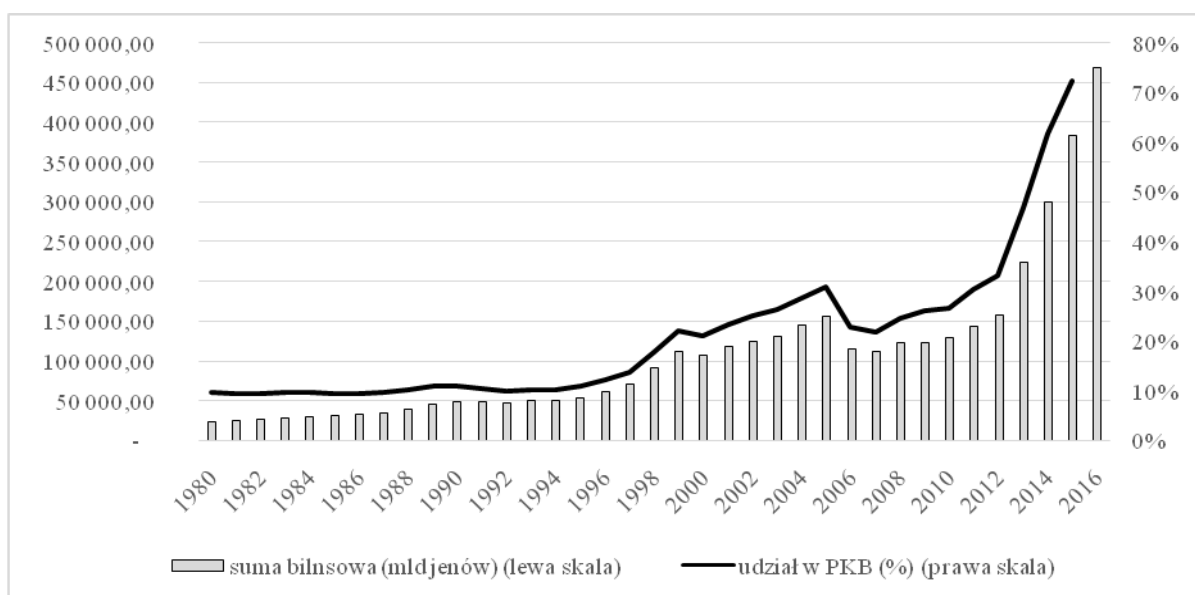
The subprime crisis has had negative consequences for the Japanese economy as well. Previously unresolved problems and the global economic downturn have forced the monetary and fiscal authorities to take decisive reform measures. The result was the concept of "three arrows" of Prime Minister Shinzo Abe (often also referred to as Abenomics). One of them is to be an expansive monetary policy, which is to limit deflationary phenomena in the economy. In April 2013, the Bank of Japan chaired by its new president - Haruhiko Kuroda - decided to implement the Quantitative and Qualitative Monetary Easing program. According to it, Japan in the next two years was to reach the inflation level of 2% y / y by doubling the monetary base (Bank of Japan 2013), which is why the head of the IMF - C. Lagarde - described it as the "triple 2". Moreover, the new program implied the suspension of the banknote principle, which was in force in the case of quantitative easing from 2001-2006. According to said principle, the value of government bonds held by the Bank of Japan could not exceed the amount of cash (Bank of Japan 2013, p. 2). The securities purchased by the Bank of Japan within this program include: government bonds, EFTs (exchange-traded funds) and J-REIT, (Japan Real Estate Investment Trusts). The last change in the policy of the Bank of Japan is the introduction of "Quantitative and Qualitative Monetary Easing (QQE) with Yield Curve Control". The decision to introduce said change was taken in September 2016. According to this program, the central bank is to control the slope of the yield curve using its

balance sheet. Earlier attempts to influence the forward interest rate structure took place as part of the interest rate control strategy.

Chart 4 shows that the Bank of Japan policy resulted in an unprecedented increase in the balance sheet total. Thus, it definitely exceeded the levels recorded in the quantitative easing period from 2001-2006. Moreover, compared to 1980, BoJ's balance increased nearly 20 times. This historical comparison shows the scale of expansion of its activities.

Similar conclusions can be drawn from the analysis of the change in the relation of the balance sheet in relation to the GDP of Japan. In comparison with 2007, it increased by as much as 50 pp. It also stands out significantly when compared with that of the other central banks. The analyzed relation is more than 40 pp higher for the BoJ than for the other central banks indicated in the study. Its magnitude raises a question about its consequences in the future.

Graph 4. Balance sheet total of the Bank of Japan in 1980-2016 (in billion yen)



Note: data for the end of the period; for 2016, data from October were used

Source: own study based on (*Annual Report*, Bank of Japan, 1980-2015 and World Bank Data).

Conclusions

The analysis indicates that the balance sheets of central banks, as a result of their anti-crisis measures, reached their historical levels. Moreover, none of the banks surveyed in the last 30 years (the exception here is the ECB, as it was created only in 1999) has never come close to the current values. The same statement is also true when analyzing the contribution of the central bank's balance sheet to the GDP of a given country (currency area). Therefore, in spite of the words of C. Borio and P. Disyatat (Borio, Disyatat 2009, p. 10) that the balance

sheet policy in the past was a "canon" of monetary policy, the current activities of central banks, even from a historical perspective, are exceptionally "unconventional".

Furthermore, the current levels of central banks' balance sheets to GDP (for the US - 25%, the ECB - 27%, the Bank of England - 22%, Bank of Japan - 72%) should raise questions about the connected risk and consequences. The situation may lead to the emergence of such problems as, inter alia: bubbles in asset markets, zombie banks and currency wars. Moreover, based on historical experience, it should be stated that these levels are impossible to maintain for a longer period, hence an important question as to how central banks will limit them (exit strategies) and what the economic consequences will be. These problems will have to be tackled by future monetary policy makers.

References

Bank of England (2016), *Bank Rate cut and other new measures what do they mean?*, 4 sierpnia, Londyn.

Bernanke B. (2002), *Deflation: Making sure „It” doesn't happen here*, wystąpienie w Krajowym Klubie Ekonomicznym w Waszyngtonie, 21 listopada.

Bernanke B. (2009), *The Crisis and the Policy Response, Remarks at the Stamp Lecture*, London School of Economics, 13 stycznia.

Bernanke B., Reinhart V., Sack B. (2004), *Monetary Policy Alternatives at the Zero Bound: An Empirical Assessment*, „Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board”, Washington D.C.

Blanchard O., Simon J., Blanchard O., Simon J. (2001), *The Long and Large Decline in U.S. Output Volatility*, „Brookings Papers on Economic Activity”, no. 1.

Borio C. (2011), *Central banking post-crisis: What compass for uncharted waters?*, „Bank for International Settlements Working Papers”, nr 353.

Frankel J. (2012), *The death of inflation targeting*, VOX CEPR's Policy Portal, <http://voxeu.org/article/inflation-targeting-dead-long-live-nominal-gdp-targeting>.

Grostał W., Ciżkowicz-Pękała M., Niedźwiedzińska J., Skrzyszewska-Paczek E., Stawasz E., Wesołowski G., Żuk P. (2015), *Ewolucja strategii celu inflacyjnego w wybranych krajach*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, <http://www.nbp.pl/publikacje/bci/ewolucja-strategii-celu-inflacyjnego.pdf>

<http://www.bankofengland.co.uk/markets/Pages/apf/default.aspx>

Introduction of the „Quantitative and Qualitative Monetary Easing (2013), Bank of Japan, April.

Joyce M., Tong M., Woods R., *The United Kingdom's quantitative easing policy: design, operation and impact*, „Quarterly Bulletin 2011 Q3”, Bank of England.

Kimura T., Small D. (2004), *Quantitative monetary easing and risk in financial asset markets*, „Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board”, Waszyngton 2004.

Xie Y., Wong A. (2015), *Once over \$12 Trillion, the world's currency reserves are now shrinking*, „Bloomberg” kwiecień 2015, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-04-05/once-over-12-trillion-the-world-s-reserves-are-now-shrinking>.

Zumbrun J., Kruger D. (2012), *Bernanke says promoting financial stability is key Fed role*, „Bloomberg”, 13 kwietnia, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2012-04-13/bernanke-urges-greater-focus-on-promoting-financial-stability>).

Joanna Wiśniewska-Paluszak, PhD
Poznań University of Life Sciences

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.118>

Teorie sieci gospodarczej współcześnie – założenia i konkretyzacja⁸⁰

Abstrakt

Artykuł ma charakter przeglądowy i koncepcyjny. Celem artykułu jest identyfikacja podstawowych cech sieci gospodarczej. Głównym problemem konceptualizacji sieci gospodarczej jest jej złożony charakter i wielość występujących w niej powiązań. Badania prowadzono w oparciu o studia krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu oraz analizę opisową i porównawczą. Konkretyzacji pojęcia sieci gospodarczej dokonano w oparciu o teorię ekonomii. Podstawową przesłanką wyodrębnienia sieci gospodarczej wśród innych regulatorów i sposobów funkcjonowania gospodarki jest jej specyfika. Racjonalizując teoretyczne kategorie sieci gospodarczej przyjęto założenia w oparciu, o które możliwa staje się ocena jej znaczenia we współczesnej gospodarce. Wartością dodaną artykułu jest wskazanie na specyficzne cechy sieci gospodarczej jako podstawowego sposobu funkcjonowania gospodarki sieciowej, a zarazem wskazanie głównych różnic między siecią gospodarczą, a innymi sposobami funkcjonowania gospodarki. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej części omówiono cele sieci gospodarczej. W drugiej części porównano sieć gospodarczą z innymi sposobami funkcjonowania gospodarki. W ostatniej rozważano najważniejsze przesłanki teorii sieci gospodarczej.

Słowa kluczowe: sieć gospodarcza, teorie sieci gospodarczej, gospodarka sieciowa.

Theories of economic network nowadays – assumptions and conceptualization

Abstract

This is a review and conceptual paper. The aim of the paper is to identify the main features of economic network. The main problem of the conceptualization is its complex character and plurality of interrelating ties. The research was conducted on the base of the domestic and foreign subject literature and the descriptive and comparative analysis. The specification of the economic network notion has been based on the theory of economy. The main premise is to specify the economic network theory among other regulators and performance modes of the economy and show the specific nature of the concept. Rationalising the theoretical categories of economic network, the assumptions have been made on the base of which the assessment

⁸⁰ Artykuł powstał w wyniku realizacji badań projektu finansowanego z środków Narodowego Centrum Nauki, przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/B/HS4/01494.

of its importance in the modern economy is possible to be made. The value added of the paper is the identification of the specific features of the economic network as the basic performance mode of the network economy as well as the indication of the main differences between economic network and other modes of performance in the economy. This paper is organised in the three parts. In the first part, the aims of economic network have been discussed. In the second part, the economic network has been compared with other modes of economic performance. In the last part, the most important premises of the economic network theory have been discussed.

Keywords: economic network, theories of economic network, network economy.

JEL CODE: L14.

Introduction

Economic networks are decisive in the modern network economy. Manuel Castells (2000) believes that the development of the network society is related to the expansion and revival of capitalism, just as industrialism was associated with the establishment of it as a mode of production. In the view of Darin Barney (2004), economic networks are the basic mode of operation on the basis of which new economic systems are or will be built. The network way of functioning of the contemporary economy, which is indicated by numerous empirical observations, raises the urgent need to reconsider, in the field of economic theory, the functioning of the market system, and may even indicate the urgent need to distinguish a new discipline of economics dealing with network economy research.

Economics of networks is a new discipline that appeared in the middle of the 20th century. Analyses of industrial markets carried out at that time indicated the existence of strong and lasting connections in economic structures between independent economic entities, going beyond the scope of ordinary market transactions. This has led to the establishment of the belief that business entities are subject to the direct and indirect impacts of the bilateral or multilateral links to which they are subjected, and in which the related closer and further entities are located. An economic entity does not act alone, and its functioning depends on the activity of other entities, not only through a market transaction, but through the lasting interconnectedness of activities, resources and entities.

The crux of the research problem undertaken in the article are the specifics of the economic network and its reflection in theory. The article attempts to answer the basic question, whether enough effort was theoretically made to conduct further research towards

the concretization of the concept of economic network. The aim of the article is to indicate the basic features of the economic network, which should be taken into account in scientific research. It has been hypothesized that the complexity and multiplicity of the features of the economic network leads to the adoption of various assumptions and research approaches in the economics of networks. The article aims to review and conceptualize. The research was conducted on the basis of literature studies, descriptive analysis and comparative analysis.

The article uses foreign and domestic literature on the subject. The article consists of three parts. The first part discusses the goals of economic networks. The second part of the article compares economic networks with other ways of functioning of the economy. In the last part, the implications of the economic network theory were considered.

Goals of economic networks

In economics, quantitative economic goals are increasingly replaced by qualitative ones, not only in economic terms, but also in social and environmental terms. Sustainability of economic development is currently considered in three dimensions, i.e. economic, social and environmental. The macroeconomic goals of balancing economic growth translate into microeconomic goals of business entities. The carrier of sustainability is not only a single entrepreneur or consumer, but also their mutual connections and impact within the network of connections (Wiśniewska-Paluszak 2017). Nowadays, the goals of the economic network are considered in the broad economic and social context to be the dimensions of technical and technological (network economy), socio cultural and civilizational progress (network society).

According to the new pragmatism, contemporary economics is descriptive, contextual, complex and multidisciplinary (Kolodko 2014, Bałtowski 2016). In terms of economics of new pragmatism, the goals of the network should therefore be considered not only in a broad economic sense, but also within the social, environmental and political contexts. As Artur Śliwiński (2015) points out, the networks create specific economic, social and political risks, and their goals do not always serve sustainable development. These include: corporate networks for the concentration of ownership, financial capital networks, or networks built as the bridgeheads of political activity. On the other hand, business networks are an important element in the development of small business, in particular in spheres where cooperation is needed to increase the bargaining power of individual entities (Wiśniewska-Paluszak, Paluszak 2016), for example, in the sphere of open exchange of knowledge, innovation or environmental investments (Sudolska 2011).

In the context of positive economy, the essence of the network is the community of goals forming a network of entities. The main goal of the business is to maximize its benefits, therefore the main goal of an economic network will be to increase the economic efficiency of network entities and the efficiency of the network itself, optimization of resources and decisions taken in the network, economic balance of the network and rationality of behavior within the network. As per Włodzimierz Rudny (2013), the creation of the network takes place mainly in order to implement specific tasks, improve the conditions of functioning and develop the competitiveness of the entities participating in it.

Business entities enter into specific interactions and relationships with each other that are important for increasing their market value. With each new link, new added value is created. Links between enterprises, their resources and competences influence the attaining of synergic network capacity, which enables the delivery of greater value and better satisfaction of consumer expectations. At the same time, the binding properties stimulate the creation of value, part of which is kept by the network entity as profit resulting from staying on the network.

The growing popularity of business networks stems from the fact that they enable economic entities to: reduce uncertainty, increase efficiency, ensure appropriate potential, ensure faster operation, increase the rate of taking advantage of market opportunities, broaden the access to resources and information, furthermore they provide the ability to implement activities that cannot be done alone.

An economic network as a way of functioning of the economy

The name - network economy - suggests that the economic network is the basic way of its functioning. Economic networks are becoming an important regulator of the network economy. As per Walter W. Powell (1990), traditional economic models in which the limits of an economic entity are determined on a hierarchical basis, i.e. resulting from the ownership or contracted resource control, are less and less in line with the rapidly changing network reality.

According to Adam Noga (2014), the basic economic institutions that are autonomous regulators of the economy form a part of the network. The basic economic institutions include: enterprise, household, market and state. Their basic way of functioning is hierarchical dependence or market independence. An economic network characterized by community interdependence, can be a substitute for traditionally understood ways of functioning of the

economy such as hierarchy or competition; it can also be a complementary way of functioning for the hierarchy and / or competition, providing greater benefits that cannot be achieved in a traditional manner.

Thus, the economic network emerges in a situation of unreliability of traditional economic regulators, which are the market and hierarchy. The role and impact of the network on the regulatory system of the economy is primarily of a qualitative nature. The networks support the economy in the following dimensions: micro (enterprise), meso (industry), local (region), macro (state) and global (world). The networks strengthen the household, enterprise, market, state, increasing their flexibility, specialization and innovation.

The most important features of the functioning of the economic network that distinguish it from other economic regulators include: striving to connect the strengths of network entities, relational forms of communication between network entities, the respect for the principle of reciprocity and maintaining high reputation (credibility), commitment and common values, flexibility, openness and the pursuit of mutual benefits, transfer and creation of common knowledge and interdependence of parties (Table 1).

Table 1. The way the market, hierarchy and network function

Lp.	Characteristics/Regulator	Market	Hierarchy	Network
1.	Normative basis	Contract - property rights	Employment	Strong points complementing each other
2.	Instruments of communication	Prices	Predetermined order of functioning	Relational
3.	Conflict resolution methods	Price negotiations or legal proceedings to enforce rights	Administrative orders and oversight	The reciprocity principle, concern for own reputation
4.	Degree of flexibility	High	Low	Medium
5.	Degree of commitment between the parties	Low	Medium to high	Medium to high
6.	Environment and climate	Precision and/or suspicion	Formal, bureaucratic	Openness, flexibility, mutual benefits
7.	Relations between the parties	Independent	Dependent	Co-dependent

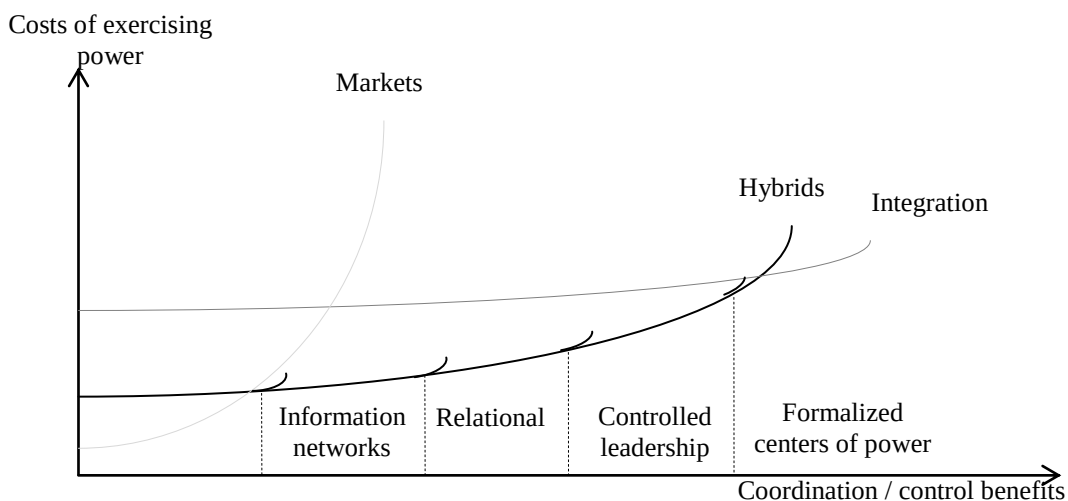
Source: own study based on: (Powell 1990).

Contemporary institutionalists include networks for hybrid forms of economic coordination. According to Claude Ménard (2004), networks are based on mutual regulation, the purpose of which is to obtain mutual benefits from the coordination of the entities forming the network. The benefits of coordination / control cause an increase the costs of exercising power, however they are lower in the informal economic network than in the formalized economic integration. As the costs and benefits increase, the forms of economic coordination

change, ie: from information networks, through relational contracts, monitored leadership, to formalized power centers (Figure 1). The emergence of hybrid forms of coordination, such as the economic network, therefore depends on the magnitude of costs and benefits of control and coordination.

Anna Grandori and Giuseppe Soda (1995) similarly defined the network as a way of organizing economic activity through coordination and cooperation between economic entities. The network as a way of regulating dependencies between economic entities differs from simple aggregation within one network and from other forms of economic coordination, such as, for example, the following market signals: prices, strategic moves, and silent collusion. The network regulation method is based on cooperative games and a certain type of communication between partners.

Figure 1. A network as a hybrid form of economic coordination



Source: C. Menard (2009).

Milena Ratajczak-Mrozek (2009) believes that a network is a set of connections connecting at least two entities. The main feature of links is their continuous interaction and durability. They lead to an increase in interdependence in terms of resources, entities and activities while blurring the clarity of their borders and structures. Networks also do not have a dominant entity that would take over free decision-making rights, and the role of each participant is not proportional to its capital, as is the case, for example, in a partnership.

Effectively, networks do not fit into traditional organizational structures, hence they can potentially be implemented in an infinite number of direct and indirect links between economic entities. By definition, the network is a set of independent entities, which has a

significant impact on the complexity, multi-aspect and uniqueness in a different arrangement of connections.

The implications of the economic network theory

Networks and network connections are of interest to many fields and disciplines, including sociology, economics, management, marketing, law, social psychology and many others. As part of economic sciences, particular interest in the concept of network is present in the disciplines of economics and management. According to Jerzy Niemczyk (2012), in economics, the subject of research are mainly the economic objectives of the network and criteria for assessing the degree of their implementation, while in management, the networks are analyzed primarily as a way of achieving economic goals.

Economics explores the concept of network in the conditions of growing complexity and diversity of economic realities. The development of economic networks is accompanied by a large diversity of their forms and types. Economic networks are not only corporate arrangements dominated by the internally decentralized connection of large enterprises, or multinational, divided into production and distribution sections of supply chains operating within outsourcing paradigms, but also links between the smallest economic entities, networks of small and medium-sized enterprises, which specialize in niche activities, and in the links of industry enterprises implementing, for example, joint ventures, as well as the connections between small and medium-sized suppliers connected with large producers, intermediaries or trade networks.

As a result of research into network phenomena, in the theory of economics, the influence of network effects on the change in the shape of the demand curve, the change of the cost and supply curve and the change of economic regulators was established. The theory of economics has previously indicated primarily the phenomenon of networking, as a phenomenon of linking the behavior of economic entities, which was the main cause of multiplier effects, or network effects, related to the growing number of recipients, for example, of a given telecommunications service; the emergence of those effects was explained by Nicholas Economides (1996).

Traditional economics, in its models, abstracts from the network, based on the mechano-reductionist research methods developed in mainstream research, in which the importance of institutional regulators of the economy is considered a permanent condition of the functioning of the economic entity (*ceteris paribus*). Frequently, the mainstream theories of the

organization of the industry, or even some institutional theories, already recognized in modern economics as traditional, such as the theory of property rights or the theory of incomplete contracts, or the theory of transaction costs, do not precisely explain the reasons for the cross-border economy, or explain only some of them.

Alternative trends in economic science, which analyzed widely understood reasons for behavior and decisions of economic entities, have put economic networks in a new light. The new research perspective is fostered, in particular, by paradigms of evolutionary economics, behavioral economics and complexity economics. As per Andrzej Wojtyna (2008), complexity economics examines network phenomena in the perspective of open, dynamic and non-linear economic systems in which business entities learn and adapt to dynamically changing economic conditions. In the new complexity economics, interactions between entities are explicitly modeled and change over time, whereas traditional economics assumes that entities interact only indirectly through the market mechanism. According to Bogusław Fiedor (2009), the new complexity economics calls into question the traditional way of understanding the balance and dynamics of economic systems. The assumptions and theorems of the complexity economics cause changes in traditional understanding of dependencies between the micro and macro spheres, and in the way institutions are recognized in economic analysis. Therefore, the network theory will be a theory of complexity.

Building an economic network requires that economic entities undertake activities that go beyond usual practices in internal, hierarchical relations as well as in external market relations. Adam Glapiński (2013) believes that the connection of economic entities usually arises in a situation of imbalance and its result is the success or failure of a given combination of factors or goods, as well as of the participants of economic life themselves, as the process of economic evolution is non-deterministic, non-teleological and irreversible. The economic relations are dynamically shaped, according to the changing conditions of management, they evolve in a flexible manner, without creating permanent economic structures. Thus, the theory of the network will have an evolutionary character.

According to Ireneusz Dąbrowski (2015), economic links are created by people and informal institutions. For example, the analysis of linking can be reduced to analyzing the ability to overcome limitations in behavioral information, such as building trust. It makes sense only in the conditions of strategic complementarity, when coordination defects appear in the economic system. Networking is therefore a measure of the ability to cooperate and eliminate coordination defects. Thus, network economics are also behavioral.

Conclusions

Network economy goes beyond the framework of traditional economics, becoming an autonomous theory against other trends in research in economics. In network economics, the meaning, nature and basic principles of running a business in the network are examined. In the study of economic networks, alternative trends in economics are most often used as the basic method of interaction between economic entities. Speculations on economic relations concern economic reality, which is more and more distant from the model of perfect competition or even from the model of imperfect competition and monopolistic competition. Due to that fact, research into the interrelations between entities in terms of specific economic structures and systems must be contextual.

Undertaking network research significantly extends the research field of mainstream economics and is an attempt to reform, but not to reject microeconomic foundations, by gradually opening up to new trends in complexity, behavioral, evolutionary economics, or going further in experimental economics. Research on economic connections is interdisciplinary, reconciles issues from the fields of economic and social exchange, and in this regard constitutes an important element of discourse regarding sustainable development.

The specifics of an economic network as a mode of operation are partly reflected in the theory of the network. The economic network is identified as a set of entities and links between them that serve to achieve common economic and social goals. By definition, business networks are characterized by high dynamics of operation, are flexible in response to changing conditions, are innovative, evolve, are based on mutual trust, communication and mutual exchange of knowledge and information, commitment, interdependence, reciprocity and adaptation. They are of a non-market and non-hierarchical character. At the same time, they are characterized by the lack of clear boundaries and structures.

The basic assumptions stem from the fact that evolution is connected with factors and processes lying outside the economic system, i.e. in the ecosystem of the economy, i.e. they are exogenous in relation to the hierarchy and the market. Economic networks are an important element of the ecosystem of the economy, i.e. a characteristic environment in which an economic entity operates, in which it has a specific position and fulfills specific roles. Economic networks create specific rules and norms of economic and social behavior, are informal and often based on interpersonal relations. Thus, in the network ecosystem, the decision-making processes of economic entities are connected simultaneously with the standards and principles in force in the economic network and in the social network.

It should be noted that networks nowadays constitute a significant share of the economic and social ecosystems in which economic entities function, thus constituting an element of economic and social order, evolution and radical changes taking place in them. On this basis, it was concluded that the economic network understood as a means of economic exchange and coordination explicitly constitutes the essence of the economic problem and the subject of economic research. The complexity of network systems, network connections and behavior of entities in the network requires developing a new approach in economics, an approach combining the achievements of different research traditions and scientific disciplines, but also seeking new avenues of interpreting the dynamically changing network economy environment, its closer and further dependencies, strong and robust ties existing between economic operators.

References

- Bałtowski M. (2016), *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Barney D. (2004), *The Network Society*, Polity Press, Cambridge.
- Castells M. (2000), *The Rise of the Network Society, The Information Age: Economy, Society and Culture, Volume I*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford, England.
- Dąbrowski I. (2015), *Wybrane aspekty behawioralne modelu równowagi ogólnej*, w: Fiedor B. (red.), *Nauki ekonomiczne. Stylizowane fakty a wyzwania współczesności*, PTE, Warszawa.
- Economides N. (1996), *The Economics of Networks*, „International Journal of Industrial Organization”, no. 14.
- Fiedor B. (2009), *Wprowadzenie – Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, w: Fiedor B., Hockuba Z. (red.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, PTE, Warszawa.
- Głapiński A. (2013), *Kwestie metodologiczne podejścia ewolucyjnego w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5-6.
- Grandori A., Soda G. (1995), *Inter-firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms*, „Organization Studies”, no. 16(2).
- Kołodko (2014), *Nowy pragmatyzm czyli ekonomia i polityka dla przyszłości*, „Ekonomista”, nr 2.

Ménard C. (2004), *The Economics of Hybrid Organizations*, "Journal of Institutional and Theoretical Economics", nr 3(160).

Ménard C. (2009), *Hybrid organisations*, <http://organisationsandmarkets.files.worldpress.com/2009/09/menard-hybrid-organisations.pdf> (data dostępu 18.09.2016).

Niemczyk J. (2012), *Skąd się wzięły sieci?*, w: *Studia Ekonomiczne Regionu Łódzkiego. Formy i uwarunkowania współpracy we współczesnej gospodarce*, Wydanie specjalne, PTE oddział w Łodzi, Łódź.

Noga A. (2014), *Sieci w ujęciu teorii ekonomii*, w: Koźmiński A.K., Latusek-Jurczak D. (red.), *Relacje międzyorganizacyjne w naukach o zarządzaniu*, Wolters Kluwer.

Powell W.W. (1990), *Neither market nor hierarchy: network forms of organization*, „Research in Organizational Behavior”, no. 12.

Ratajczak-Mrozek M. (2009), *Główne cechy relacji sieciowych przedsiębiorstw (podejście sieciowe, network approach)*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 4(138).

Rudny W. (2013), *Organizacja sieciowa jako model biznesu*, w: Rudny W., Woźniak-Sobczak B. (red.), *Procesy kreowania wartości w strukturach sieciowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Katowicach, Katowice.

Sudolska A. (2011), *Uwarunkowania budowania relacji proinnowacyjnych przez przedsiębiorstwa w Polsce*, UMK, Toruń.

Śliwiński A. (2015), *Ekonomia sieci. Jak globalne sieci opętały świat*, Iota Unum, Warszawa.

Wiśniewska-Paluszak J. (2017), *Koncepcja sieci w badaniach zrównoważonego rozwoju agrobiznesu*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1(287).

Wiśniewska-Paluszak J., Paluszak G. (2016), *Sieci i spółdzielnie jako formy kooperacji gospodarczej*, w: Głowka G., Sobiecki R. (red.), *Przedsiębiorstwo w strukturach sieci. Doświadczenia i perspektywy rozwoju w Europie Środkowej i Wschodniej*, Wydawnictwo KUL, Lublin.

Wojtyna A. (2008), *Współczesna ekonomia - kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, „Ekonomista”, nr 1.

Larisa Zamuraeva, Associate Professor
Yuliya Shumilova, Associate Professor
Tyumen State University, Russia

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.119>

Development of Industry in the Tyumen Region: Problems, Opportunities, Impact of the State

Abstract

The economy of the Tyumen region is largely determined by the industries developed in the period of intensive development of hydrocarbon reserves in the north of the region. Then, in the south of the area the industrial complex and power supply sources were created. The South of the region became the base of the development of the north of Western Siberia. The search of effective ways to maintain and develop the economy of the Tyumen region is of particular relevance in the current socio-economic conditions. The purpose of this article was to study the problems and possibilities for the development of industries in the South of the Tyumen region, taking into account the role of the State. Methods of statistical analysis of an economic environment were used in the research process. Authors analyzed the economic indicators that characterize the dynamics and characteristics of the development of industry in the region. Problems were systematized and opportunities of the region industries development were formulated. Authors studied the impact of the state on the region economy and offered the directions in the development of the Tyumen region industries.

Keywords: Region Economy, Industry in the Region, Impact of the State.

JEL CODE: L6.

Rozwój przemysłowy w regionie Tyumen: wyzwania, szanse, wpływ państwa

Abstrakt

Gospodarka regionu tiumeńskiego w dużej mierze zależy od przemysłu, który rozwinął się w okresie intensywnego rozwoju złóż węglowodorów w północnej części regionu. Wtedy to w założono tam kompleks przemysłowy i potężną bazę energetyczną. Południe regionu stało się podstawą do dalszej intensyfikacji działań w północnej części Zachodniej Syberii. Poszukiwanie skutecznych sposobów utrzymania i rozwoju gospodarki regionu tiumeńskiego ma szczególne znaczenie w obecnych warunkach społecznoekonomicznych.

Celem niniejszego artykułu jest analiza problemów i szans rozwoju przemysłu na południu regionu tiumeńskiego z uwzględnieniem roli państwa. Wykorzystano statystyczne metody analizy środowiska ekonomicznego. W artykule analizowano wskaźniki ekonomiczne

charakteryzujące dynamikę i cechy rozwoju przemysłu w regionie. Usystematyzowano problemy i sformułowano możliwości rozwój przemysłu w regionie. Zbadano wpływ organów państwa na gospodarkę regionu i zaproponowano kierunki rozwoju przemysłu w regionie tiumeńskim.

Słowa kluczowe: gospodarka regionu, przemysł regionu, wpływ państwa.

Introduction

According to the report of Global Manufacturing Competitiveness Index (*Global Manufacturing Competitiveness Index 2016*) Russia took the 32nd place in 2016, dropping in the rating with 23 places relative to 2013. Russia conceded in rating not only to industrialized countries, such as China, United States, Germany, Japan, South Korea, but also to such countries as India, Vietnam, South Africa and Brazil.

Improving the production competitiveness of Russia is directly connected with the activity of state in the development of regions. The economy of the Tyumen region substantially depends on industries, the formation of which is strongly influenced by the proximity to the oil and gas territories of the Khanty-Mansi and Yamal-Nenets Autonomous Districts, the source of raw materials of the Urals and the sales markets of Eastern Siberia and Kazakhstan. The search of effective ways to maintain and develop the economy of the Tyumen region is of particular relevance in the current social and economic conditions.

The purpose of this article is to study the problems and opportunities for the development of industries in the South of the Tyumen region, taking into account the role of the state. Our hypothesis is that the economy of the South of the Tyumen region shows stable modest growth in a number of indicators, but there is a considerable set of the factors constraining its development that a state must consider when designing economic programs.

Statistical data of the Federal and Regional State Statistics Service provided the information base of the research. Time-series analysis were used in the research process. The article includes the review of literature from Scopus, Web of Science, E-library, EBSCO databases concerning development of regions in the light of government influence. The paper gives analyzes of the economic indicators that characterize the dynamics and characteristics of the development of industry in the Tyumen region, formulates problems and opportunities of the region industries development taking into consideration the impact of the state on the region economy.

Literature review

Topical issues of the management of region strategic development, including innovative development issues, development control mechanisms, were studied by A. Deyev, A. Hvoshchin (Deyev, Hvoshchin 2013, pp. 7-116). J. Kaźmierczyk undertook study on the impact of state on the economies (Kaźmierczyk 2015, pp. 222-239; Kaźmierczyk 2008). A. Kolot, O. Poplavska studied the interaction of government and business, and new cooperation forms (Kolot, Poplavska 2017, p. 62). N. Ketova, Y. Kolesnikov, V. Ovchinnikov carried out the analysis of the current problems of development and the threats of the South of Russia, offered ways to promote the upgrading of industries, the development of clusters (Ketova, Kolesnikov, Ovchinnikov 2015, pp. 388-393).

A number of authors have examined interrelations between state impacts and development in a region. A. Rodriguez-Pose, M. di Cataldo examined the impact of good governance on the innovative activity of European regions (Rodriguez-Pose, di Cataldo 2015, pp.673-706). A. Eradin studied the role of regional policies along with the external and endogenous factors in the resilience of regions of Turkey (Eradin 2015, pp. 217-234). M. Quinn explored the impact of place on policy outcomes by examining the implementation of economic development policy in the East Midlands of England (Quinn 2015, pp. 230-236). R. Huggins, B. Morgan, N. Williams examined the evolution of regional enterprise policies and associated governance mechanisms in the UK (Huggins, Morgan, Williams 2015, pp. 473-511). I. Ablaev studied the current tendencies in the state innovation development and suggested the perspective ways for further effective development of the innovation system (Ablaev 2015, pp. 309-312). L. Sevriukova and N. Trusova have worked out methodical recommendations on the efficient stimulation mechanism of investment activity formation for Russian regions (Sevriukova, Trusova 2014, pp. 106-109). T. Pogodaeva, D. Zhaparova analyzed the impact of institutional factors on the investment attractiveness of the Tyumen region in Russia (Pogodaeva, Zhaparova, Rudenko, Skripnuk 2015, pp. 129-135).

Impact of state on the industry development in the regions is also studied by some researchers. So, I. Sergeeva, L. Krutov identified the direction of industrial policy based on the combination of state impact and self-regulation of the process of industrial development, studied the problems of industries on the example of the Penza region (Sergeeva, Krutova 2015, pp. 183-191). L. Lapochkina conducted a research on the effectiveness of the state regulation of an industrial development in the North of Russia and has proved its low effectiveness (Lapochkina 2015, pp. 1781-1792). I. Golova, A. Sukhovey revealed the

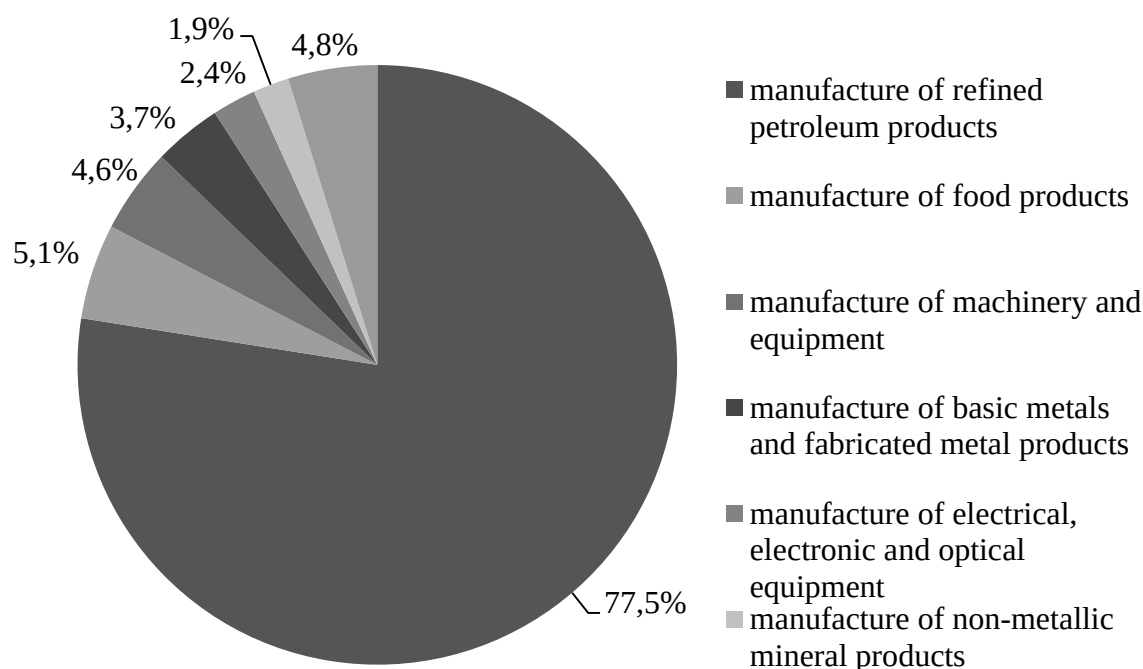
features and priorities of the innovative and technological development of Russian industrial regions, the reasons for lagging regions in the terms of innovation development, proposed measures of the state support of the innovative development of industrial regions (Golova, Sukhovey 2015, pp. 131-144; Golova 2015, pp. 294-311). G. Galeeva, M. Ivanov, A. Vafin conducted the analysis of innovative development of the regions with high proportion of industrial assets in the economy and elicited the main problems and perspectives of innovative development of the industrial economy (Galeeva, Ivanov, Vafin 2016, pp. 27-34).

Results

The industries of the Tyumen region formed basically in the period of the intensive development of the largest reserves of hydrocarbon raw materials in the north of the region. To meet their needs an industrial territory complex and strong power supply sources were created in the South of the region. The South of the region became the base of the development of the North of Western Siberia.

Currently, 35.3% of the gross regional product was owed by the industries of the South of the region. The industry of the South of the Tyumen region is represented by companies from different sectors that largely focused on servicing the oil and gas sector. The structure of the Tyumen region industry by types of economic activity looked as follows in 2016: “Manufacturing” – 74.1%, “Mining and quarrying” – 20.1%; “Production and distribution of electricity, gas and water” (PDEGW) – 5.8% (*Industrial Production* 2017).

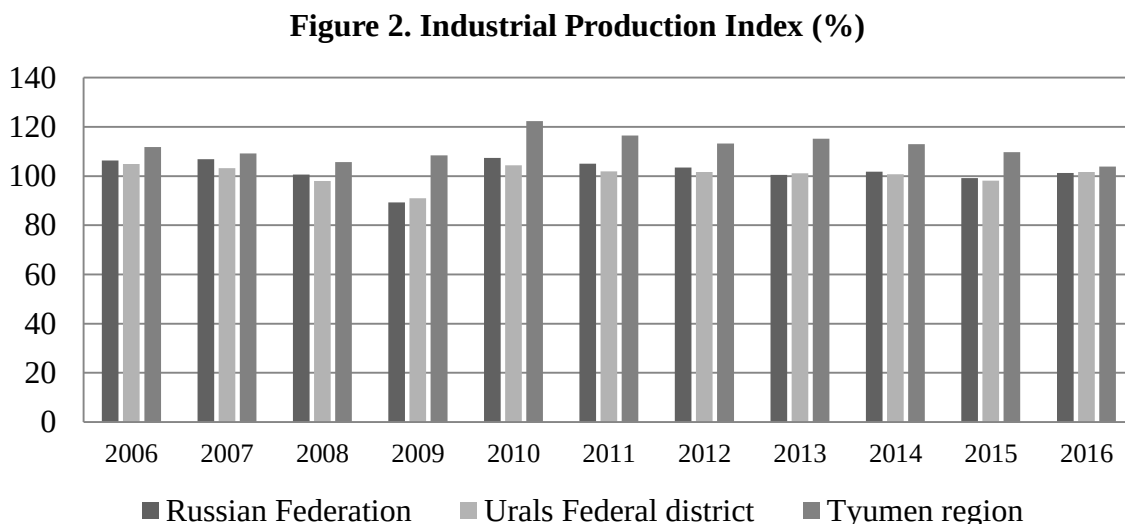
Production of petroleum products, food production, production of machinery and metallurgical production have the heavy share (Figure 1). The prevailing part of the manufactured products is intended for intraregional consumption, including the territory of the Khanty-Mansi and Yamal-Nenets districts.

Figure 1. Structure of Manufacturing (2016)

Source: own elaboration based on: Industrial Production 2017.

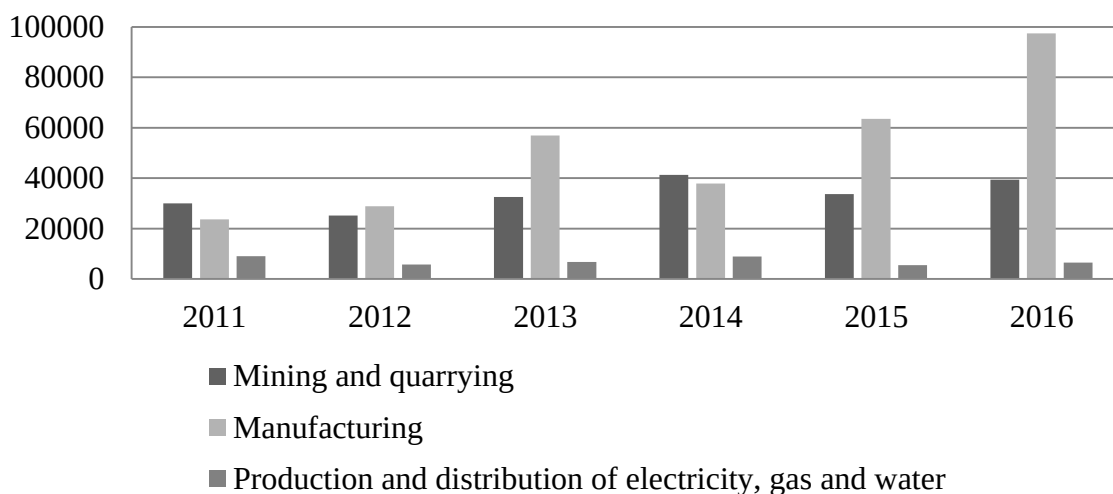
Concept of long-term socio-economic development until 2020 and on prospect until 2030, which defines the direction of development of industries, was adopted in the Tyumen region. The state programme “*Development of Industry, Investment and External Trade*” until 2020 was developed within the framework of the state programmes for the development of innovative economy and regional policy in the Tyumen region. The programme includes the following priorities for the growth of industrial production: diversifying the industrial complex of the region, improving the competitiveness of industrial enterprises on the Russian and international markets, promoting the establishment of industrial parks network. Priority sectors for further development in the Tyumen region are: oil refining; oil and gas chemistry; petroleum engineering; woodworking industry.

In general, the dynamics of industrial economic indicators in the Tyumen region is positive, though there is a slowdown in growth rates. In 2016, the Industrial Production Index of the South of the Tyumen region was 103.9%, although in Russia as a whole – 101.3%. Growth rates for region industrial production, since 2006, exceeded similar indicators of the Russian Federation and the Ural Federal District (Figure 2) (*Industrial Production...* 2017, p. 38).

Figure 2. Industrial Production Index (%)

Source: own elaboration based on: Russia in Figures 2017.

The volumes of fixed investment in the Manufacturing sector considerably increased in dynamics (Figure 3). Thus, in 2016 this indicator increased by 53.3% compared to 2015.

Figure 3. Fixed Investment on the Tyumen Region, millions of rubels

Source: Industrial Production... 2017.

Despite positive dynamics of a number of the indicators characterizing economy of the Tyumen region a number of the factors constraining development of industries is observed. The study of these factors revealed the following problems:

1. Low technological level due to high degree of wear and tear of fixed assets and insufficient use of innovations in a number of industries. Degree of wear and tear of fixed assets in 2015 was: in “PDEGW” – 50.8%, in “Mining and quarrying” – 37.0%, in “Manufacturing” – 25.2%. In addition, in some sectors of Manufacturing the depreciation of

fixed assets is even more significant. So, degree of wear and tear was 59.6% in the textile industry, in the production of vehicles and equipment – 47.6%, in the manufacturing of machinery and equipment – 43.1% (*Industrial Production...* 2016, p. 45). Only 12.5% of the enterprises in the South of the Tyumen region carried out technological innovation in 2015. For the period 2013-2015, there is a significant reduction in the cost of technological innovation: in “Mining and quarrying” – by 52.1%, in “Manufacturing” – by 42.6% (*The Tyumen Region in Figures* 2017, p. 42).

The difficulties in the process of technological upgrading are associated with the insufficient internal and external investment resources of enterprises, as well as the uneven distribution of investment in fixed assets by types of economic activity and industries. So, in 2015, the largest share of investments in fixed capital of “Manufacturing” was carried out in the production of petroleum products (53.1%) and chemical production (36.4%) (*Industrial Production...* 2016, p. 53).

The lack of investment resources of enterprises and the state is connected with difficult economic conditions that cause a reduction in the incomes of enterprises and the budget. So, in 2015 the regional budget revenue decreased by 5.5% compared to the previous year (*The Tyumen Region in Figures* 2016, p. 183).

2. Low level of capacity utilization rate for output of certain products, particularly in the manufacturing sector. For example, in 2015, that for the production of cheese was 3.6%, smoked fish – 9.7%, windows blocks – 0.1%, and wall blocks – 4.6% (*The Tyumen Region in Figures* 2016, p. 90).

Insufficient utilization of production capacity is associated with decrease of end-users demand due to reduction in the population’s wages and real income. In 2015, 2016 there is a decrease in the population’s real monetary income and real wages per employee, though till 2014 these indicators grew. So, in 2016, relative to 2015 the reduction of real monetary income was 8.5%, and real wages – 2.7% (*The Tyumen Region in Figures* 2017, p. 11).

3. The unevenness of social and economic development of the territories of the South of the Tyumen region that complicates uniform and rational location of production on the territory of the region. This is due to the concentration of most industrial enterprises in 7 of the 26 areas of the South of the region. Thus, the city districts of Tyumen and Tobolsk, the Tyumen municipal administration area are leaders in the structure of “Manufacturing” and “PDEGW”, and the Uvat district is a leader in “Mining and quarrying” (*Industrial*

Production... 2016, p. 52). This leads to territorial differentiation in economic and social situation between industries and between municipalities of the South of the Tyumen region.

4. Infrastructure development constraints linked to insufficient capacity of transport systems. It is caused, first of all, by the poor conditions of federal, regional and municipal roads, failure to meet international standards, shortage of transport terminals, cars and locomotives to meet the needs of industrial enterprises, slow development of the air transportation infrastructure, high degree of wear and tear of the rolling stock.

According to “RosdorNIP”, the share of regional and municipal roads that do not meet the regulatory requirements was 46.5% (Deyev, Hvoshchin 2013, p. 48). In 2015, the share of paved roads was 70.2% in the South of the Tyumen region, with an improved surface - 50.3% (*The Tyumen Region in Figures* 2017). The wear and tear on the rolling stock is 65.5%, including: regional ownership – 44.3%, municipal – 58.3%, property of enterprises – 92% (Deyev, Hvoshchin 2013, p. 48).

5. Lack of engineering and technical personnel and skilled workers. It caused by objective demographic and economic reasons which arose in the region's economy in the 1990s and entailed a large output contraction. In recent decades, the prestige of working and engineering professions has declined; the imbalance emerged in training (including the surplus of university graduates with unclaimed training specialization). The significant differentiation of average wage in industries also created problems of attracting qualified personnel to less paid sectors.

In 2015, in the South of the Tyumen region the maximum wage was in mining and quarrying and the lowest in the textile industry. The difference between the maximum and the minimum wage was 10.9 times. As a result, the largest share of employees was in higher-paying industries: in mining and quarrying (85.7%), food production (18.3%), metallurgical production (15.6%), manufacture of machinery and equipment (12.8%) (*The Tyumen Region in Figures* 2016, p. 28).

6. The bias in the structure of the manufacturing industries towards oil refining. In 2016, the share of oil production was 77.5% in the structure of Manufacturing (Figure 1). There is a decrease in the dynamics of the development of traditional for the South of the region machine-building complex, which long held the leading position in the economy of the South of the Tyumen region.

Dependence of the regional economy on the situation on the world market of hydrocarbon raw materials, unfavorable price fluctuations create objective prerequisites for the

development of petroleum products processing industries that provide higher added value. Negative effects of the economic crisis affecting the situation in the real economy of Russian regions and the insufficient level of products competitiveness on foreign markets also caused the decline in the share of machine building of the Tyumen region in the structure of the Manufacturing.

7. Primary orientation of export is raw materials and the production of low extent of processing. Thus, in 2015, mineral products and chemical products account for the largest share in the structure of export goods: 61.5% and 30.2%, respectively (*The Tyumen Region in Figures 2016*, p. 208). Availability of raw material in the Tyumen region, shortage of manufacturing with high added value, a long orientation of the region on resource competitive advantages lead to a failure in technological competitive advantages based on investments, innovations, technologies.

Existing problems in the industry of the Tyumen region cause an increase in the share of unprofitable enterprises. For example, in 2015 the share of these enterprises was in “Mining and quarrying” – 36.8%, in “PDEGW” – 32.5%, in “Manufacturing” – 23.3%. It should be noted that the share of unprofitable enterprises is even higher in a number of industries. Thus, in chemical production the share was 43.3%, in production of leather and leather products – 40% (*The Tyumen Region in Figures 2016*, p. 175). Profitability of sold goods (works, services) amounted to 5.5% in “PDEGW”, 14.8% in “Mining and quarrying” and 16.3% in “Manufacturing”. There is a negative margin in some industries of the Manufacturing sector (manufacture of chemical products – 28.3%, manufacture of transport equipment – 2.5%) (*The Tyumen Region in Figures 2016*, p. 185).

The authors studied development opportunities for the industries in the South of the Tyumen region to address the challenges limiting development of the industries:

1. To increase the internal and external investment resources of the region and enterprises needed to improve the technological level and upgrade fixed assets, it is advisable to use the opportunities for the essential increase of hydrocarbon production output taking into account development of the mineral resources base of the Uvat’s oil fields. The discovery of these deposits will allow developing industries related to oil production and service related industries, infrastructure, increasing the number of jobs and tax revenues from growing companies.

In the future this will allow developing oil refining industry, due to the presence of favorable conditions for hydrocarbons processing (the proximity of resource base, the

availability of electric power facilities, engineering, transport and industrial infrastructure, the presence of significant water resources, as well as free areas with low value to agricultural production and etc.).

2. To increase the capacity utilization rate of some industrial enterprises and to overcome the uneven socio-economic development, it is expedient to use opportunities for the development of building materials and construction industries meeting the modern technological requirements, with active support of the state. The resource potential in the form of the deposits of clay, sand and forest, the tendency to the conversion of production facilities construction base for the production of clean and modern materials, the pace of housing construction, the state priorities in ensuring the affordability of housing contribute to this.

3. To overcome transport constraints it is advisable to use opportunities for creating the network of multimodal transport and logistics centers, the development of transport corridors (rail corridor, the North-South road corridor with access to Kazakhstan, waterway corridor with access to the Northern Sea Route) on the territory of the South of the Tyumen region.

4. To address the shortage of engineering personnel and skilled workers, it is advisable to use the possibilities of state regulation of budgetary and targeted financing for education, the development and implementation of training programs at the local level, focused work to increase the prestige of engineering and working areas of training.

5. To develop high-value-added industries in the region and increase the share of highly processed goods exports, it is advisable to use the opportunity for creating a highly effective petrochemical industry, as well as for restoring the machine-building complex.

Modernization and development of petrochemical industry that a traditional for the region, are considered, first of all, through the implementation of advanced innovative technologies. This will allow to make a real leap forward and to reach the international level regarding output and its quality. The cluster of various petrochemical plants for deep processing is created in Tobolsk. The start of "*Tobolsk-Polymer*" that is one of the largest complexes for polypropylene production became the next stage in the development of petrochemical industry.

In addition, the actions of state authorities in the development and support of machine-building complex of the region will allow using the existing infrastructure and increasing the share of machinery in the structure of Manufacturing. This opportunity may be implemented due to the creation of oil and gas machine building industrial park, which will attract

promising and high-tech productions. The industrial park will be an element of innovative infrastructure for socio-economic development of the region.

Conclusion

Our hypothesis has proven to be correct; the economy of the South of the Tyumen region shows stable modest growth. For example, in 2016, the Industrial Production Index was 103.9%. Growth rates for region industrial production, since 2006, exceeded similar indicators of the Russian Federation and the Ural Federal District. The volumes of fixed investment in the Manufacturing sector are also on the rise.

But there is a considerable set of the factors constraining its development. Those include, among other things, low technological level, high degree of wear and tear of fixed assets in a number of industries, low level of capacity utilization rate for output of certain products, lack of engineering and technical personnel and skilled workers, raw materials export orientation.

The role of the state is to work with priority directions of regional economy development, taking into account the opportunities presented by authors in the article. The implementation of these opportunities, with adequate state support will allow to use the available scientific and industrial potential and to create the conditions for the growth of the production competitiveness of the region.

References

Ablaev I.M. (2015), *Innovation potential of the economy of the region, the system of indicators*, "Mediterranean Journal of Social Sciences", vol. 6, no. 1, DOI: 10.5901/mjss.2015.v6n1s3p309.

Concept of long-term socio-economic development of the Tyumen Region until 2020 and on prospect until 2030 (2014), http://admtymen.ru/files/upload/OIV/D_Economy/Documents/Concept.pdf, (access: 11.10.2016).

Deloitte (2016), *The 2016 Global Manufacturing Competitiveness Index (GMCI) report*, <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/manufacturing/articles/global-manufacturing-competitiveness-index.html>, (access: 10.11.2016).

Deyev A.S., Hvoschin A.A. (eds.) (2013), *Actual problems of the development of region's strategic management: domestic and foreign experience*, Publishing House of TyumGU, Tyumen.

Eradin A. (2016), *The role of regional policies along with the external and endogenous factors in the resilience of regions*, "Cambridge Journal of Regions, Economy and Society", vol. 9, no. 1, DOI: 10.1093/cjres/rsv026.

Federal State Statistics Service of the Russian Federation (2017), *Russia in Figures*, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/, (access: 22.05.2017).

Galeeva G.M., Ivanov M.E., Vafin A.Y. (2016), *The innovative development of the industrial economy of Russia*, "Journal of Economics and Economic Education Research", vol. 17, no. 2.

Golova I.M. (2015), *Innovation competitiveness of the Russian regions*, "Economy of Region", no. 3, DOI: 10.17059/2015-3-24.

Golova I.M., Sukhovey A.F. (2015), *Innovation and technological development of industrial regions in the conditions of socio-economic insecurity*, "Economy of Region", no. 1, DOI: 10.17059/2015-1-12.

Huggins R., Morgan B., Williams N. (2015), *Regional entrepreneurship and the evolution of public policy and governance evidence from three regions*, "Journal of Small Business and Enterprise Development", vol. 22, no. 3, DOI: 10.1108/JSBED-12-2012-0135.

Industrial production in the Tyumen Region (2011-2015), Part 1 (2016), Territorial Dept. of Federal State Statistical Service of the Russian Federation in the Tyumen Region, Tyumen.

Kaźmierczyk J. (2008), *Fundusz pracy jako pozabudżetowe narzędzie ochrony socjalnej i zmniejszania bezrobocia*, in: Marchewka-Bartkowiak K. (ed.), *Pieniądz, budżet i rynek*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Katedra Teorii Pieniądza i Polityki Pieniężnej, pp. 141-150.

Kaźmierczyk J. (2015), *Konsensus Poznański i Konsensus Azjatycki – jak daleko do Konsensusu Waszyngtońskiego? Analiza porównawcza. Pierwsze spostrzeżenia*, in: Pietraszkiewicz K. (ed.), *Sektor finansowy: stymulatory i zagrożenia rozwoju*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

Ketova N.P., Kolesnikov Y.S., Ovchinnikov V.N. (2015), *Economy of southern Russia: Features of functioning and prospects of development*, "Studies on Russian Economic Development", vol. 26, no. 4, DOI: 10.1134/s1075700715040061.

Kolot A., Poplavska O. (2017), *Government and business: the search for new forms of cooperation*, "Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze", vol. 6.

Lapochkina L. (2015), *State Regulation of the Industrial Development on Macro-Level* "Russian Journal of Entrepreneurship", vol. 16, no. 12.

Pogodaeva T.V., Zhaparova D.V., Rudenko D.Y., Skripnuk D.F. (2015), *Innovations and socio-economic development: Problems of the natural resources intensive Use regions*, "Mediterranean Journal of Social Sciences", vol. 6, no. 1, DOI: 10.5901/mjss.2015.v6n1p129.

Quinn M. (2015), *The impact of place on policy outcomes*, "Regional Studies, Regional Science", vol. 2, iss. 1.

Rodriguez-Pose A., Di Cataldo M. (2015), *Quality of government and innovative performance in the regions of Europe*, "Journal of Economic Geography", vol. 15, no. 4, DOI: 10.1093/jeg/lbu023.

Sergeeva I.A., Krutova L.I. (2012), *The Industrial Development of a Region: State Control and Self-Policing*, University proceedings, Volga region. Social sciences, no. 1

Sevriukova L., Trusova N. (2014), *State policy to promote investment activity in regions*, "Economic Annals-XXI", vol. 9-10 (1).

State programme: Development of Industry, Investment and External Trade until 2020 (2015), https://admtymen.ru/ogv_ru/finance/programs.htm, (access: 11.10.2016).

Territorial Dept. of Federal State Statistical Service of the Russian Federation in the Tyumen Region (2017), *Industrial production*, http://tumstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tumstat/ru/statistics/tumStat/enterprises/production/, (access: 22.05.2017).

The Tyumen Region in Figures (2016), Territorial Dept. of Federal State Statistical Service of the Russian Federation in the Tyumen Region, Tyumen.

The Tyumen Region in Figures (2017), Territorial Dept. of Federal State Statistical Service of the Russian Federation in the Tyumen Region, Tyumen.