http://dx.doi.org/10.18778/7525-917-9

SOCJOLOGICZNA HISTORIA POLSKIEJ TRANSFORMACJI

40 LAT
WYDAWNICTWA
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

ANNA BUCHNER-JEZIORSKA

SOCJOLOGICZNA HISTORIA POLSKIEJ TRANSFORMACJI

Wybór tekstów

WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2013

Anna Buchner-Jeziorska – Katedra Socjologii Edukacji, Instytut Socjologii
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki
90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 41

RECENZENT
Jolanta Kulpińska

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ
Bożena Tkacz

OPRACOWANIE BIBLIOGRAFII
Maria Stańczyk

SKŁAD I ŁAMANIE
AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI
Wiesław Stępień

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 2013

Wydanie I. W.06030.13.0.M

ISBN 978-83-7525-917-9

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-131 Łódź, Lindleya 8
www. wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 665 58 63, faks (42) 665 58 62

Druk i oprawa: Quick Druk

SPIS TREŚCI

Przedmowa (*Kryspin Karczmarczuk*) 7

I. Praca z pogranicza w społeczeństwie socjalistycznym. Przykład Polski 11

II. Ludzie w gospodarce. Próba rekonstrukcji koncepcji nowego ładu społeczno-ekonomicznego w Polsce 29

III. Szkic do portretu polskiego przedsiębiorcy 47

IV. W poszukiwaniu klasy średniej – Przekształcenia postsocjalistycznej struktury społecznej 65

V. Konflikt pracy w Polsce okresu transformacji 91

VI. Szkolnictwo wyższe a rynek pracy w Polsce lat dziewięćdziesiątych – w świetle oczekiwań pracodawców 109

VII. Równość szans w dostępie do szkolnictwa wyższego w Polsce. Na przykładzie Uniwersytetu Łódzkiego 123

VIII. Gospodarka nieformalna w Polsce lat dziewięćdziesiątych 139

IX. Mitologia transformacji: polska droga do kapitalizmu – 13 lat później 155

X. Uczelnie jako czynnik rozwoju społeczno-ekonomicznego regionu 169

XI. Rynek czy system: szkolnictwo wyższe w Polsce okresu transformacji 185

XII. Konkurencja na rynku usług edukacyjnych na poziomie wyższym 203

XIII. Absolwenci szkół wyższych na rynku pracy (lata 1990–2006) 217

XIV. Polska wobec wyzwań strategii lizbońskiej 231

XV. Człowiek – (nie)wykorzystywany kapitał organizacji. Przykład Polski 253

Bibliografia 267

PRZEDMOWA

Socjologiczna historia polskiej transformacji – wybór tekstów jest zbiorem publikacji Anny Buchner-Jeziorskiej z lat 1989–2011, dotyczących kluczowych procesów i zjawisk społecznych zachodzących w trakcie transformacji społeczeństwa i gospodarki polskiej po roku 1989.

Książka ta stanowi próbę przedstawienia bogatego i wielowątkowego dorobku naukowo-badawczego Autorki z zakresu socjologii pracy, organizacji, gospodarki i edukacji.

Wielowątkowość i zmienność w czasie fascynacji naukowych A. Buchner-Jeziorskiej związana jest z Jej rozumieniem roli badacza i socjologa jako wnikliwego obserwatora, analizującego istotne problemy społeczne w całej ich złożoności i wielorakich uwarunkowaniach (w tym historycznych). Zawarte w książce teksty dotyczą również kluczowych i oryginalnych problemów oraz pól badawczych:

1) socjologii gospodarki (*Praca z pogranicza w społeczeństwie socjalistycznym. Przykład Polski*, *Gospodarka nieformalna lat dziewięćdziesiątych*, *Szkic do portretu polskiego przedsiębiorcy*),

2) socjologii transformacji (*Ludzie w gospodarce. Próba rekonstrukcji koncepcji nowego ładu społeczno-ekonomicznego w Polsce*, *Mitologia transformacji: polska droga do kapitalizmu – 13 lat później*, *W poszukiwaniu klasy średniej – przekształcenia postsocjalistycznej struktury społecznej*),

3) stosunków pracy (*Konflikt pracy w Polsce okresu transformacji*, *Człowiek (nie)wykorzystywany kapitał organizacji*),

4) rynku pracy osób z wyższym wykształceniem (*Szkolnictwo wyższe a rynek pracy w Polsce lat dziewięćdziesiątych* – w świetle oczekiwań pracodawców, *Absolwenci szkół wyższych na rynku pracy (lata 1990–2006)*),

5) socjologii edukacji, ze szczególnym uwzględnieniem wzajemnych relacji między systemem edukacji a otoczeniem (*Równość szans w dostępie do szkolnictwa wyższego. Na przykładzie Uniwersytetu Łódzkiego*, *Uczelnie jako czynnik rozwoju społeczno-ekonomicznego regionu*, *Rynek czy system: szkolnictwo wyższe w Polsce okresu transformacji*, *Konkurencja na rynku usług edukacyjnych na poziomie wyższym*, *Polska wobec wyzwań Strategii Lizbońskiej*).

Wybrane teksty stanowią tylko niewielką część dokonań naukowo-badawczych A. Buchner-Jeziorskiej. Łączny dorobek publikacyjny to 150 artykułów i rozdziałów w monografiach (w tym 90 w latach 1989–2011) oraz 12 publikacji książkowych. Poszczególne artykuły zawierają opis i diagnozę danego zjawiska lub procesu społecznego z jednoczesną, jak się okazuje po latach, trafną prognozą zmian czy przewidywanych tendencji w danej sferze życia społecznego w Pol-

sce. Są jednocześnie wnikliwą analizą dającą syntetyczny obraz zmian, jakie nastąpiły w polskim społeczeństwie i gospodarce po roku 1989.

W związku z powyższym nie są to teksty historyczne, a zawarte w nich analizy kluczowych sfer życia społecznego (gospodarka, stosunki pracy, edukacja, przedsiębiorczość, struktura społeczna) składają się na wielowymiarowy obraz społeczeństwa polskiego w I dekadzie XXI w.

Wybrane artykuły stanowią pewną logiczną całość tematycznie wyznaczoną przez tezy dotyczące psychospołecznych barier procesu transformacji w Polsce, postawione przez Autorkę po raz pierwszy w roku 1992 (*Psychosoziale Barrieren in Transformationsprozess der polonische* Ökonomie), a następnie rozwinięte w książce *Polska droga do kapitalizmu. Socjologiczne problemy transformacji* wydanej w roku 1993.

W tych publikacjach za główną barierę procesu przekształceń społeczeństwa i gospodarki polskiej po roku 1989 A. Buchner-Jeziorska uznała niski poziom potencjału modernizacyjnego społeczeństwa polskiego, wynikający z:

1) kształtu struktury społecznej (w tym wielkości i roli wielkoprzemysłowej klasy robotniczej oraz niskiego poziomu wykształcenia społeczeństwa polskiego),

2) charakteru i rozmiarów zróżnicowań społecznych oraz ich społecznej oceny (zwłaszcza wartościowania różnic w dochodach i poziomie życia),

3) syndromu zjawisk psychospołecznych związanych z istnieniem drugiej gospodarki (gospodarki nieformalnej),

4) określonych wzorów uczestnictwa w życiu publicznym (w tym także w procesach gospodarowania).

W latach 1994–2011 A. Buchner-Jeziorska konsekwentnie dokonywała analizy tych sfer życia społeczno-gospodarczego w Polsce, które uznała za podstawowe bariery transformacji. Z tego też względu Jej zainteresowania ewoluują od badań nad gospodarką nieformalną i przedsiębiorczością do badań roli nauki i szkolnictwa wyższego w modernizacji społeczno-ekonomicznej Polski.

Na szczególne podkreślenie zasługuje fakt oryginalności zainteresowań i opracowań A. Buchner-Jeziorskiej. Była ona jednym z nielicznych polskich socjologów zajmujących się gospodarką nieformalną, a jednocześnie traktujących gospodarkę „drugiego obiegu" z okresu PRL jako czynnik determinujący przedsiębiorczość i funkcjonowanie gospodarki okresu transformacji (m.in. *Praca z pogranicza*, *Gospodarka nieformalna lat dziewięćdziesiątych*). Oryginalne są również Jej tezy dotyczące społeczno-kulturowych uwarunkowań procesu transformacji w Polsce z początku lat dziewięćdziesiątych, kiedy nie były to tezy (jak teraz) oczywiste (*Ludzie w gospodarce. Próba rekonstrukcji koncepcji nowego ładu społeczno-ekonomicznego w Polsce*).

A. Buchner-Jeziorska jest także prekursorem badań nad szkolnictwem wyższych i rynkiem pracy osób z wyższym wykształceniem. Już w II połowie lat dziewięćdziesiątych przewidywała nadprodukcję ludzi z wyższym wykształceniem i swoistą deklasację inteligencji (*Szkolnictwo wyższe a rynek pracy w Polsce lat*

dziewięćdziesiątych, *W poszukiwaniu klasy* średniej). Równie wnikliwe są analizy funkcjonowania szkolnictwa wyższego dotyczące zarówno obniżania jakości kształcenia w rezultacie niewłaściwie rozumianej konkurencji na rynku usług edukacyjnych między uczelniami publicznymi i niepublicznymi, jak i wzajemnych relacji między szkolnictwem wyższym a otoczeniem (m.in. brak modernizacyjnego oddziaływania sfery B+R na społeczeństwo i gospodarkę jako efekt braku polityki edukacyjnej i naukowej państwa). Dotyczy to także analiz stosunków i konfliktu pracy. Nadal są aktualne tezy zawarte w artykule *Konflikt pracy w Polsce okresu transformacji* dotyczące sposobu rozwiązywania konfliktu pracy w Polsce lub szerzej kształtu stosunków pracy związanych ze specyficznie polskim „zmitologizowaniem" roli pracodawcy w gospodarce rynkowej (*Człowiek (nie)wykorzystywany kapitał organizacji*).

Poprzez taki, a nie inny, wybór tekstów A. Buchner-Jeziorskiej zawarty w niniejszej publikacji pokazano ewolucję Jej zainteresowań naukowo-badawczych, która to ewolucja z jednej strony była efektem określenia (na przełomie lat dziewięćdziesiątych) podstawowych barier (zagrożeń) procesu transformacji. Z drugiej zaś – odzwierciedla logikę przebiegu transformacji w Polsce. Na początku polskiej drogi do kapitalizmu za główny czynnik w modernizacji społeczeństwa i gospodarki uznano przedsiębiorców jako twórców nowego ładu ekonomicznego. Dopiero w wieku XXI, a zwłaszcza po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, za główny czynnik modernizacyjny uznano naukę i szkolnictwo wyższe.

Z tych też względów w publikacji nie tylko przedstawiono dorobek A. Buchner-Jeziorskiej, ale opisano i przeanalizowano szerokie spektrum procesów społeczno-ekonomicznych, jakie miały miejsce w Polsce, w ostatnich dwu dekadach. Ponadto stanowi oryginalne kompendium wiedzy socjologicznej o współczesnej Polsce.

I. PRACA Z POGRANICZA W SPOŁECZEŃSTWIE SOCJALISTYCZNYM. PRZYKŁAD POLSKI*

Jedyną rzeczą, którą człowiek może robić
przez osiem godzin dziennie, dzień po dniu, jest praca.
Nie można jeść, ani pić przez osiem godzin dziennie,
nie można też osiem godzin się kochać
– przez osiem godzin dziennie można tylko pracować.

W. Faulkner

Co to jest praca?

W myśli W. Faulknera (zresztą już nieaktualnej, ze względu na ciągłe skracanie czasu pracy) zawarta jest istota kłopotów związanych z definicją pracy: po pierwsze, niektóre definicje z czasem stają się nieaktualne, po drugie, łatwiej określić, czym praca nie jest lub jaki typ aktywności człowieka nie jest pracą niż jednoznacznie scharakteryzować pracę jako specyficzny rodzaj działalności. Badacze zajmujący się pracą we współczesnym społeczeństwie mają coraz więcej problemów z definicja tego pojęcia. Coraz częściej też określa się pracę w opozycji do innych typów aktywności czy w opozycji do sformalizowanych instytucji lub odpoczynku. Zmianom ulega bowiem nie tylko charakter pracy, ale również okoliczności, w których jest ona podejmowana i wykonywana. Z jednej strony związane jest to z powstawaniem nowych zawodów i specjalności przy jednoczesnym kurczeniu się tradycyjnego rynku pracy. Z drugiej zaś strony jest to efekt pojawiania się i intensyfikowania różnorodnych typów działań człowieka w poszerzającym się czasie wolnym od zatrudnienia w oficjalnych, sformalizowanych instytucjach i systemach pracy. W związku z tym tradycyjne rozumienie pracy, akcentujące silnie regularność i względną stałość zatrudnienia w sformalizowanych instytucjach, wydaje się niewystarczające.

Zdaniem A. B o r g m a n a (1987), „nie można opisywać pracy i czasu wolnego z różnych punktów widzenia, aby pokazać, jak postęp technologiczny prowadzi do radykalnych przekształceń ludzkiej kondycji. Ostry podział między pracę (*labour*) a czas wolny (*leisure*) w naszym życiu jest unikalną cechą współczesnej egzystencji". Wychodząc z podobnego założenia, S. A. P a r k e r i M. A. S m i t h (1986) definiują pracę w opozycji do odpoczynku.

---

* Opublikowano w: „Studia Socjologiczne" 1989, nr 4, s. 179–196.

> Dla jednostki we współczesnym społeczeństwie przemysłowym praca jest zwykle utożsamiana ze środkami zarabiania na życie. W społeczeństwach prymitywnych relacja między pracą a zaspokajaniem podstawowych potrzeb, takich jak jedzenie, ubranie i schronienie, stanowi jedność dla grupy i jednostki: konsumują oni tylko tyle, ile są w stanie wyprodukować. Ewolucja społeczeństwa przez różne formy społecznej produkcji i własności przerywa bezpośredni związek między indywidualnym wysiłkiem produkcyjnym a konsumpcją dóbr i usług. Coraz mniej ludzi produkuje środki niezbędne do życia, a rośnie udział tzw. *leisure industries* w ogólnej produkcji i zatrudnieniu […].

Jak z tego wynika, w odniesieniu do pracy (*work*) można użyć co najmniej czterech synonimów: produkcja (*production*), wysiłek (*effort*), zatrudnienie (*employment*) i siła robocza (*labor*). Zatrudnienie jest pracą (*work*), w węższym sensie działalnością dochodowo-produkcyjną, ale praca ma szersze biologiczne i fizjologiczne znaczenie jako celowe i powtarzalne działanie. Zatrudnienie może być więc przeciwstawne bezczynności czy lenistwu lub pracy, która jest nieopłacalna lub bezinteresowna; praca zaś w swoim najszerszym rozumieniu jest opozycją do odpoczynku (*rest*). Z rozważań tych wynika, że praca nie jest odpoczynkiem, lecz aktywnością. W związku z tym pojawia się pytanie: czy wszelka działalność człowieka jest pracą, jeżeli stwierdza się tylko tyle, że praca nie jest odpoczynkiem? *Implicite* przyjmuje się więc, że wszystko co nie jest odpoczynkiem, może być pracą. Skądinąd jednak mówiąc o pracy akcentuje się najczęściej fakt, że „praca obejmuje te działania, które są związane z dostarczaniem dóbr i usług określonej wartości" (H a l l, 1986).

Z kolei inna znacząca tradycja w socjologii związana jest ze znaczeniem, jakie ludzie przypisują własnym działaniom. To podejście podkreśla fakt, że to, co ludzie definiują jako rzeczywistość, jest efektem ciągłych personalnych negocjacji (społecznych interakcji) i że ludzie stale definiują i redefiniują swoją własną rzeczywistość (M i l l e r, 1981). Przy takim podejściu całościowa definicja pracy wymaga przyjęcia dodatkowego założenia, że pracą jest to, co się jako pracę definiuje. Praca jest więc zarówno społecznym konstruktem, jak i obiektywną działalnością.

Niezależnie jednak od indywidualnej czy grupowej definicji, praca jest właśnie określoną obiektywną działalnością człowieka lub jest co najmniej przez obiektywną rzeczywistość determinowana lub współwyznaczana. W tym sensie, że zarówno liczba, rodzaj i sposoby zaspokajania ludzkich potrzeb są dość ściśle określone charakterem i stopniem rozwoju danego społeczeństwa oraz mechanizmami funkcjonowania i kondycją gospodarki. Można nie mieć ochoty lub nie podejmować określonych działań, aby zaspokajać określone potrzeby konsumpcyjne w gospodarce dobrobytu, znacznie trudniej jednak zaspokajać pewne potrzeby w gospodarce niedoboru. Stan gospodarki jest zatem podstawą wyzwalania, kształtowania i rozwijania określonych indywidualnych oraz grupowych sposobów zaspokajania potrzeb niezależnie od tego, jak będą te sposoby zaspokajania potrzeb definiowane w trakcie społecznych interakcji czy negocjacji.

W socjologicznej tradycji definiowania pracy owo zaspokajanie potrzeb ma dość istotne znaczenie. Problem jedynie w rozłożeniu akcentów; jeżeli silniej podkreśli się wartość, jaką zaspokajanie potrzeb ma dla jednostki, a nie sposób, w jaki się to odbywa, to przy takim rozumieniu również działania niesformalizowane i niezinstytucjonalizowane, a służące zaspokajaniu potrzeb tylko i wyłącznie człowieka działającego mogą być i coraz częściej są traktowane jako praca. Między innymi tak definiuje pracę R. Hall: „praca jest to wysiłek lub aktywność jednostki podejmowana w celu świadczenia usług lub wytwarzania dóbr istotnych (posiadających wartość) dla innych, ale dotyczy to także działań na rzecz samej jednostki" (H a l l, 1986).

Co to jest praca z pogranicza (*hustling work*)?

W związku z tym jest wiele form aktywności człowieka, które nie przystają do tradycyjnych definicji czy koncepcji pracy. G. Miller dokonała użytecznej i inspirującej analizy tego typu działań pod wspólnym tytułem *hustling* i *countercultural work*. Zabieganie (*hustling*) o środki do życia jest coraz powszechniejsze we współczesnym społeczeństwie, wiele różnych działań i ludzi można by zmieścić w tej kategorii. Podstawową cechą pracowników (*workers*), którzy zabiegają o środki do życia, jest to, że nie mają oni pracy konwencjonalnej, w pełnym wymiarze czasowym. Niekiedy mogą oni podejmować nisko opłacane, okresowe zajęcia, innym razem robić różne rzeczy po to, aby zarobić pieniądze.

> W związku z tym, że *hustlers* wykonują pracę niekonwencjonalną i poza oficjalnym systemem pracy, są oni *outsiderami*, często też podkreśla się niemoralny charakter ich działalności. Z punktu widzenia *hustlers* bardziej istotny jest nie tyle fakt jej niekonwencjonalności, ile niepewny charakter ich pracy. Muszą być oni zawsze przygotowani do poszukiwania nowych sposobów zarobkowania dostępnych w ich otoczeniu (M i l l e r, 1981).

Według G. Miller, *hustling work* może przybierać różne formy, które – z punktu widzenia oficjalnego rynku pracy – nie są pracą. I tak np. w badaniach G. Miller prostytutki określały się często jako „dziewczęta pracujące" (*working girls*). Podobnie jak w przypadku prostytucji, również w odniesieniu do innych form *hustling work* (tj. handlarzy narkotyków, złodziei, żebraków i innych grup zajmujących się działalnością przestępczą czy dewiacyjną) moralna ocena tego typu działań zaciera niejako ich „pracowity" charakter. G. Miller zwraca jednak uwagę, że ludzie pozbawieni środków do życia lub żyjący z zasiłków socjalnych często są zmuszeni do podejmowania różnych działań tego typu, w celu zdobycia pieniędzy na życie. W takim ujęciu zbieranie śmieci i żebranie jest też pracą (M i l l e r, 1981). Zgodnie z ideą G. Miller, jest jeszcze wiele innych form aktywności, które można by uznać za *hustling work.*

I. H. Simpson, R. L. Simpson (1983) używają na określenie działań na marginesie oficjalnego rynku pracy terminu „praca i pracownicy peryferyjni" (*peripherial work and workers*). Do tego typu pracy zaliczają oni następujące formy działalności i grupy pracowników:

1) pracę okresową, pracę w skróconym czasie pracy, pracę „na czarno" czy „na lewo" (*moonlighting work*);

2) pracę, która jest peryferyjna w stosunku do oficjalnej gospodarki, m.in. *hustling work* (praca z pogranicza), hazard (*gambling*) i pracę nielegalną (*sweatshop work*);

3) pracowników, którzy są poza normalnym rynkiem pracy, takich jak dzieci lub osoby w wieku emerytalnym czy cudzoziemcy nieposiadający możliwości zatrudnienia oficjalnego.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że występuje szereg różnorodnych działań, które z punktu widzenia jednostki działającej są pracą (służą bowiem zdobywaniu pieniędzy na życie, tj. w celu zaspokajania potrzeb), lecz nie znajdują się w oficjalnych statystykach pracy, gdyż nie mieszczą się w głównym nurcie gospodarki, nie tylko ze względu na ich mniej lub bardziej marginalny zasięg, ale równie często ze względu na ich nielegalny (z punktu widzenia obowiązującego ustawodawstwa) i moralnie podejrzany charakter. Z tych względów termin „praca z pogranicza" wydaje się najbardziej adekwatnym tłumaczeniem *hustling work* na język polski. Jest to bowiem praca na granicy zarówno legalności, jak i akceptacji społecznej. Praca z pogranicza występuje w różnych typach społeczeństw, przybiera różne formy, wielorakie też są przyczyny występowania i podejmowania przez ludzi poszczególnych działań tego typu. Jeżeli chodzi o przyczyny, to można by je podzielić na kulturowe i ekonomiczne. Niektóre tego typu prace, takiej jak np. prostytucja, mają charakter uniwersalny, tzn. niezależny od typu społeczeństwa czy charakteru gospodarki. Inne są ściśle kulturowo uwarunkowane, jeszcze inne są efektem mechanizmów ekonomicznych i stanu gospodarki. Ponadto w różnych społeczeństwach mogą występować identyczne formy pracy z pogranicza, różne jednak mogą być przyczyny ich występowania, jak również motywacje pracowników. I tak „praca na lewo" (*moonlight work, travail noir*) występuje zarówno w gospodarce socjalistycznej, jak i kapitalistycznej. W obu przypadkach motywacje pracodawców są podobne – uniknięcie podatków, ale nie tylko ten motyw występuje w gospodarce kapitalistycznej, gdzie rosnące bezrobocie „zmusza" ludzi do podejmowania pracy nierejestrowanej, na warunkach stawianych przez pracodawców, z reguły niżej opłacanej i pozbawionej świadczeń socjalnych. Z kolei np. w Polsce pracujący „na lewo" w prywatnych zakładach rzemieślniczych podejmują tego rodzaju pracę nie z braku miejsc w państwowych zakładach pracy, ale z powodu niskich lub niewystarczających dochodów z pracy oficjalnej. Ponadto dyktują niejednokrotnie warunki pracy i płacy swoim pracodawcom, wiedząc, jakie kary grożą tym ostatnim za naruszanie przepisów karno-skarbowych, a wzmacniane jest to dodatkowo istnieniem

na rynku pracy w Polsce rynku pracownika. W związku z tym inne są motywacje i nastawienia pracowników nierejestrowanych w systemie socjalistycznym, a inne w systemie kapitalistycznych stosunków produkcji.

„Drugi obieg" czy gospodarka nieformalna w społeczeństwie socjalistycznym?

Niezależnie jednak od typu społeczeństwa i charakteru stosunków ekonomicznych, praca z pogranicza (pomijając zjawiska dewiacyjne i działalność ewidentnie przestępczą) wiąże się ściśle ze sferą gospodarki nieformalnej (*informal economy*). W Polsce najczęściej używa się określenia „drugi obieg", chociaż pojawiają się inne klasyfikacje dotyczące nieformalnego i niezinstytucjonalizowanego oraz nierejestrowanego przepływu i obiegu dóbr oraz usług, pieniędzy, dóbr kultury i informacji w społeczeństwie.

Zdaniem B. Jałowieckiego,

> […] życie codzienne w naszym kraju toczy się w trzech obiegach: prywatno-rodzinnym, nieoficjalnym lub nieformalnym i w urzędowym czy oficjalnym […]. Drugi obieg działa […] na styku kręgu prywatno-rodzinnego i oficjalnego, w którym dominuje sektor państwowy. Treść ekonomiczna drugiego obiegu polega na nielegalnym transferze dóbr i usług sektora państwowego do kręgu prywatno-rodzinnego […]. Działalności transferowej nie należy mylić z inną działalnością gospodarczą prowadzoną w drugim kręgu, która polega na wytwarzaniu dóbr i ich sprzedaży na rynku lub świadczeniu usług na własny rachunek w sposób nieformalny, poza sektorem państwowym i w czasie nieopłacanym przez oficjalnego pracodawcę. Działalność ta określana jako gospodarka równoległa, należy również do drugiego obiegu, ale w przeciwieństwie do transferu, gdzie nie tworzy się nowych dóbr i usług, bierze ona udział w wytwarzaniu dochodu narodowego, który chociaż nieewidencjonowany, wzbogaca społeczeństwo. Gospodarka równoległa, mimo że nielegalna i działająca poza systemem podatkowym, jest więc czymś odmiennym od pasożytniczego transferu. Swoistym domknięciem tych trzech obiegów jest udział kręgu prywatno-rodzinnego w oficjalnym sektorze państwowym (J a ł o w i e c k i, 1987).

Jeszcze inną typologię (ze względu na inne kryteria) różnorodnych działań o charakterze politycznym i gospodarczym, pozostającym w różnym związku z systemem oficjalnym, przedstawił A. Rychard stawiając tezę o „systemie poczwórnym" (R y c h a r d, 1987). Jak z tego wynika, liczba i rodzaje wyróżnionych przez badaczy naszego życia codziennego obiegów rośnie. Można więc uznać, że „drugi obieg" nie mieści już w sobie wszystkich procesów i zjawisk w sferze nieformalnych działań ekonomicznych. Wielość i różnorodność przejawów, przyczyn i skutków działań gospodarczych poza oficjalnym obiegiem (czy systemem) jest coraz większa i zatacza coraz szersze kręgi, penetrując coraz bardziej większość sfer życia codziennego. W związku z tym rośnie również liczba terminów na określenie i scharakteryzowanie tych nowych zjawisk i mechanizmów. Ze względów poznawczych jest to nawet użyteczne, gdyż wyraźnie specyfikuje

i egzemplikuje różnorodne przejawy i mechanizmy funkcjonowania życia gospodarczego. Wydaje się więc, że określenie „gospodarka nieformalna" jest na tyle pojemnym terminem, że mieszczą się w nim wszystkie działania o charakterze ekonomicznym, które występują w drugim i trzecim obiegu (w ujęciu B. Jałowieckiego) czy w „systemie nieoficjalnym" lub „niesystemie" (według A. Rycharda). Najogólniej gospodarkę nieformalną można by określić jako nierejestrowaną i niezalegalizowaną działalność ekonomiczną. Według G. Marsa, „nieformalna działalność ekonomiczna (*fiddling*) polega na takim przepływie zasobów do indywidualnych osób na ich prywatny użytek, który nie pojawia się w oficjalnych rozliczeniach – albo pojawia się, ale pod innym tytułem (S o w a, 1987).

Gospodarka nieformalna występuje zarówno w systemie socjalistycznym, jak i kapitalistycznym, chociaż jej rodowód, a także niektóre jej przejawy mają inny charakter w każdym z tych systemów gospodarczych. Ponadto wydaje się, że gospodarka nieformalna ma w krajach socjalistycznych znacznie większy zasięg, inne też są jej przyczyny i skutki. *Notabene* również na Zachodzie jest bardzo dużo terminów określających działania ekonomiczne poza oficjalnym systemem; mówi się bowiem: *shadow-economy*, *back-door* lub *dual economy*, *parallel* lub *allternative economy*. W rozważaniach zachodnich ekonomistów i socjologów terminy „gospodarka nieformalna" i „druga gospodarka" bardzo często traktowane są zamiennie. O ile wydaje się to właściwe w odniesieniu do społeczeństw kapitalistycznych, o tyle w przypadku krajów socjalistycznych gospodarka nieformalna jakościowo różni się od takich terminów, jak „druga gospodarka", „gospodarka równoległa" czy „alternatywna". Zwracają na to uwagę m.in. W. Gaertner i A. Wening:

> rola tzw. drugiej gospodarki w państwa socjalistycznych jest zupełnie inna niż w państwach kapitalistycznych. W socjaliźmie druga gospodarka nie jest nielegalna *per se*. Przeciwnie, państwa socjalistyczne potrzebują drugiej gospodarki, ponieważ sektor oficjalny jest […] niezdolny do zaspokojenia popytu zarówno ze strony ludności, jak i ze strony oficjalnych przedsiębiorstw (S o w a, 1987).

W zależności od perspektywy badawczej wymieniane są różne przyczyny pojawiania się i wzrostu gospodarki nieformalnej w krajach kapitalistycznych.

> Niektórzy socjologowie, krytycy społeczni i politycy […] widzą w gwałtownym wzroście gospodarki nieformalnej swoisty bunt społeczeństwa przeciwko hipertrofii roli państwa i „przeinstytucjonalizowania" życia zbiorowego. […] Bezpośrednim powodem rozwoju tej gospodarki były – ich zdaniem – nadmierne podatki dochodowe oraz zbyt duża liczba przepisów regulujących życie gospodarcze (S o w a, 1987).

Chęć uniknięcia podatków i ominięcia utrudniających działalność gospodarcza przepisów można uznać za przyczynę uniwersalną, tj. występującą również w gospodarce socjalistycznej.

W Polsce tajemnicą poliszynela jest, że znaczna część właścicieli prywatnych warsztatów rzemieślniczych ze względu na system podatkowy nie ewidencjonu-

je pewnej części swojej produkcji czy świadczonych usług. Niemniej jednak inne działania związane z funkcjonowaniem gospodarki nieformalnej tylko z pozoru mają ten sam charakter w obu systemach gospodarczych i w związku z tym tylko częściowo można by się zgodzić z poniższym stwierdzeniem S. L. Sampsona:

> działania w sferze gospodarki nieformalnej – niezależnie od tego, czy są to korupcja, uchylanie się od podatków, korzystanie z powiązań i pleców, są one wbudowane w system kapitalistyczny i system socjalistyczny. Są one wbudowane w trzon tych systemów nie dlatego, że są to systemy „kapitalistyczne" lub „socjalistyczne", lecz ponieważ obydwa posiadają wiele organizacji formalnych. Organizacje te nie są w stanie zaspokoić ludzkich potrzeb i wypełnić społeczne zobowiązania. Z powodu tej niewydolności musza powstawać społeczne układy w celu zaspokojenia tych potrzeb. Gospodarka nieformalna jest manifestacją materialna tych społecznych interakcji (S o w a, 1987).

Faktem bezspornym jest, że w społeczeństwie socjalistycznym występuje korupcja, nepotyzm, oszustwa podatkowe itp., ale ich źródłem podstawowym nie jest jednak nadmierna formalizacja życia społecznego. W społeczeństwie socjalistycznym podstawową przyczyną pojawiania i ciągłego rozrastania się gospodarki nieformalnej jest niewydolność gospodarki oficjalnej w zaspokajaniu przede wszystkim materialnych potrzeb członków społeczeństwa, którzy w tym celu podejmują różnorodne działania, w tym także uciekają się do wykorzystywania nieformalnych kontaktów i powiązań. Gospodarka niedoborów, jaką jest gospodarka socjalistyczna, wywołuje szereg niezinstytucjonalizowanych działań o charakterze gospodarczym, służących głównie zaspokajaniu potrzeb materialnych. Działania te bądź oscylują na granicy legalności, bądź też mają charakter ewidentnie przestępczy. Gospodarka nieformalna, mimo różnic w rodowodzie, jest istotnym problemem zarówno w krajach kapitalistycznych, jak też (w większym stopniu) w krajach socjalistycznych. P. M. Gutman w artykule *The Subterranean Economy*, opublikowanym w 1977 r., po raz pierwszy zwrócił uwagę, że oszustwa podatkowe i nierejestrowana działalność ekonomiczna nie są już zjawiskiem marginalnym, nie mogą być traktowane jako „ilościowo nieistotne". W dalszych swoich studiach na ten temat, na podstawie analizy gospodarki USA, stwierdził, że w latach 1977–1983 udział gospodarki nieformalnej w wytwarzaniu GNP wzrósł w USA z 10 do 15% (tzn. że faktycznie wytworzony dochód był o tyle większy od wartości podawanych w oficjalnych statystykach), natomiast nielegalne dochody ludności wzrosły do 11–12% deklarowanych dochodów. Jednym ze wskaźników wzrostu gospodarki nieformalnej, zdaniem P. M. Gumana, był gwałtowny wzrost operacji gotówkowych w USA w analizowanym przez niego okresie (S o w a, 1987).

W Polsce szacunku nieewidencjonowanych dochodów ludności dokonali m.in. M. Bednarski i A. Rajkiewicz. Zdaniem M. Bednarskiego, „pod koniec lat siedemdziesiątych i na początku lat osiemdziesiątych daje się zauważyć znaczący wzrost »drugiego obiegu« i następnie jego stabilizację wokół 10% udziału w dochodach osobistych ludności" (B e d n a r s k i, 1987). Z kolei A. Rajkiewicz

pisze, że „szacunki rocznych dochodów tej sfery działalności [w sferze gospodarki nieformalnej – A. B.-J.] wahają się od biliona do biliona 700 mld zł. To znaczy, że dochody nieewidencjowane stanowiły ok. 20% dochodów ewidencjonowanych ludności (R a j k i e w i c z, 1987). Niezależnie od stopnia rozbieżności szacunków (zwłaszcza że trudno policzyć to, co nierejestrowane i znaleźć jednoznaczne wskaźniki, można bowiem tylko domniemywać, np. jaka część produkcji i usług oficjalnego sektora prywatnego jest nieewidencjonowana, nie mówiąc już całkowicie o nieoficjalnym obiegu dóbr i usług), można uznać, że udział dochodów ludności pochodzących w Polsce z racji działalności w sferze gospodarki nieformalnej jest już dość znaczny i stale rosnący.

Idąc dalej, można przypuszczać, że również w przypadku Polski mamy do czynienia ze zjawiskiem ukrytego wzrostu dobrobytu społeczeństwa, które to zjawisko w przypadku USA przeanalizował Ch. Jencks. Na podstawie danych dotyczących stanu zdrowia, warunków mieszkaniowych, korzystania z samochodu oraz wyżywienia obywateli USA, Ch. Jencks doszedł do wniosku, że lata siedemdziesiąte to nie okres regresu – jakby wskazywały na to oficjalne dane, ale właśnie okres ukrytego wzrostu dobrobytu społeczeństwa amerykańskiego.

W Polsce, o ile mi wiadomo, nikt nie przeprowadził jeszcze tego typu analiz, ale nawet na podstawie potocznych obserwacji można stwierdzić, że stan posiadania części obywateli znacznie przekracza ich oficjalne dochody. Nawet uzyskiwanie bezwzględnie wysokich zarobków nie w pełni wyjaśnia posiadanie niektórych dóbr, takich jak samochody, telewizor kolorowy, video itp. Ponadto jest on także nieadekwatny do poziomu produkcji i zaopatrzenia oficjalnego rynku (np. liczba aparatów video szacowana jest na ok. 1 mln, z roku na rok przybywa też samochodów – ok. 280 tys. rocznie).

Coraz częściej ludzie podejmują działania w sferze gospodarki nieformalnej nie tylko z konieczności (zaspokajania podstawowych potrzeb), ale również w celu podwyższenia swojego standardu życia. Przyczyn rozrastania się gospodarki nieformalnej w Polsce jest wiele. M. Bednarski wyróżnia siedem grup, tj.: wysokie opodatkowanie pracy, nierównowagę na rynku dóbr konsumpcyjnych, zubożenie gospodarstw domowych, wielosektorowość gospodarki, administracyjne przeregulowanie prywatnego sektora, patologiczne zjawiska w przedsiębiorstwach państwowych (m.in. „fuchy"), stan świadomości społecznej (B e d n a r s k i, 1987). Klasyfikacja M. Bednarskiego w większym stopniu jednak opisuje procesy i zjawiska zachodzące w sferze gospodarki nieformalnej, czasami nawet niektóre z przyczyn są, jeżeli nie skutkami (jak np. stan świadomości społecznej), to co najmniej przejawami gospodarki nieformalnej (np. „fuchy").

Podstawową przyczyną rozrastania się gospodarki nieformalnej jest wspomniana wyżej niewydolność gospodarki oficjalnej i funkcjonalna niezbędność istnienia gospodarki nieformalnej. Pisze o tym m.in. B. Jałowiecki:

> ponieważ działanie drugiego obiegu ma charakter strukturalny i jest swoistym wymogiem funkcjonalnym, to normy prawne mające go ograniczać i represjonować oraz rozwijana spirala

kontroli i wzrost represji karnej są mało skuteczne. Co więcej, gdyby przyjąć abstrakcyjne założenie, że ów obieg przestałby istnieć, wiele potrzebnych przedsięwzięć nie mogłoby w ogóle dojść do skutku (J a ł o w i e c k i, 1987).

Podobnie widzi ten problem A. Rychard: „zjawiska tego typu należy widzieć nie tylko (a nawet – nie tyle) jako działania zmierzające do obniżenia efektywności systemu, co często jako sposoby umożliwiające osiąganie jakiejkolwiek efektywności" (R y c h a r d, 1987).

Jak wynika z wcześniejszych rozważań, każdy system społeczno-gospodarczy wcześniej czy później wyzwala gospodarkę nieformalną, inna jest jednak jej geneza. Gospodarka socjalistyczna jako gospodarka niedoborów, wyzwalająca określone mechanizmy funkcjonowania żywego organizmu ekonomicznego, niepoddającego się centralnemu i odgórnemu sterowaniu, zrodziła gospodarkę nieformalną w istniejącym aktualnie kształcie, gdyż okazała się ona być niezbędna, ponieważ umożliwia w miarę „normalny" przebieg życia ekonomicznego. Gospodarka nieformalna jest nie tylko charakterystycznym rysem gospodarki socjalistycznej w Polsce, ale także niezbędnym elementem jej względnie harmonijnego działania. Tak też jest w gruncie rzeczy traktowana przez państwo, którego stosunek do niezinstytucjonalizowanej i nierejestrowanej działalności gospodarczej jest, delikatnie mówiąc, ambiwalentny. Z jednej strony mnoży się represyjne akty prawne i instytucje kontrolne, z drugiej strony stosunek do większości przejawów gospodarki nieformalnej zawiera się w *continuum* od przyzwolenia po legalizację.

I tak w latach osiemdziesiątych wiele działań ze sfery gospodarki nieformalnej zmieniło swój status prawny: z działalności nielegalnej w legalną (np. obrót płodami rolnymi, a zwłaszcza mięsem, oraz w 1988 r. w ograniczonym zakresie obrót dewizami). Inne, jak np. prywatny import (bardziej) i eksport (mniej), uzyskały przyzwolenie w postaci bardzo zliberalizowanej polityki celnej (tylko 17 towarów przywożonych z zagranicy podlegało w 1988 r. ocleniu, przy znacznym obniżeniu wysokości cła). W związku z tym, z punktu widzenia funkcjonowania gospodarki i stosunku państwa do gospodarki nieformalnej trudno byłoby ten sektor gospodarki uznać za patologię aktualnego systemu prawnego i moralnego.

Z kolei w rozważaniach dotyczących gospodarki nieformalnej w krajach wysoko rozwiniętych akcentuje się niejako pozytywny i humanistyczny aspekt tego typu gospodarki. Pisze o tym J. I. Gershuny w *After Industrial Society*:

wielkie firmy, które konkurują z drobnymi również w sferze usług, wprowadzają szereg „automatów usługowych", z których korzysta się w sposób samoobsługowy (np. automatyczni sprzedawcy uliczni, automatyczni bankierzy). […] Następuje dehumanizacja i depersonalizacja życia gospodarczego (S o w a, 1987).

Zwraca się więc uwagę na jeszcze jeden, tym razem pozytywny aspekt gospodarki nieformalnej, która rozwija się również i z tego powodu, że jest swoistym powrotem do bardziej ludzkich i osobowych stosunków w życiu gospodarczym.

W gospodarce nieformalnej występują więc rozmaite odcienie życia społecznego w sensie zaspokajania różnorodnych potrzeb społecznych, materialnych czy potrzeb gospodarki, które są zaspokajane przez zróżnicowane działania ekonomiczne. Ponadto w zależności od typu społeczeństwa i stanu gospodarki większa lub mniejsza część obywateli jest uwikłana w różny sposób w tę sferę gospodarki, występując zarówno w rolach klientów, jak i „pracowników". W związku z tym działania w obrębie gospodarki nieformalnej można podzielić na sporadyczne i okazjonalne (załatwienie jakiegoś deficytowego dobra czy sprawy za pieniądze, sporadyczne transakcje na *black market* itp.) oraz takie, które są powtarzane względnie regularnie przez te same osoby, stanowiąc podstawowe lub dodatkowe źródło ich dochodów. Ten ostatni typ działań można by określić mianem „pracy z pogranicza" (*hustling work*).

Praca z pogranicza: patologia czy konieczność?

W związku z poszerzaniem się zasięgu i wpływu gospodarki nieformalnej w naszym życiu społecznym pojawia się pilna potrzeba wnikliwej analizy mechanizmów psychospołecznych rządzących tą sferą stosunków społecznych. Przyczyny i mechanizmy ekonomiczne są już dość dobrze zidentyfikowane, skutki społeczne zarówno w sferze ekonomicznej, jak i świadomości społecznej nie poddawane były, jak dotychczas, zbyt wnikliwej analizie. Jest to tym bardziej konieczne i użyteczne, że gospodarka nieformalna poza niewątpliwie pozytywnym wpływem na funkcjonowanie gospodarki jako całości rodzi jednak różnorodne patologie w życiu społecznym, co w efekcie może doprowadzić również do jej dysfunkcjonalnego wpływu na sferę ekonomiczną. Z tych wszystkich względów pojęcie „praca z pogranicza" jest w większym stopniu niż termin „gospodarka nieformalna" kategorią socjologiczną, a przez to jest bardziej przydatne do analizy i opisu mechanizmów rządzących nie tylko gospodarką poza oficjalnym obiegiem; pomaga ono także wyjaśnić wiele zjawisk i procesów społecznych zachodzących w gospodarce oficjalnej.

Gospodarka nieformalna jest wyróżniana w opozycji do gospodarki oficjalnej i z tego tytułu jest kategorią bardziej ekonomiczno-prawną niż socjologiczną, chociaż zawiera w sobie również określenie charakteru interakcji zachodzących między partnerami w trakcie działań ekonomicznych (m.in. G. Mars, S. L. Sampson). Termin „praca z pogranicza" zawiera natomiast aspekt ekonomiczny (uzyskiwanie dochodów, zaspokajanie potrzeb), aspekt społeczny i kulturowy (charakter interakcji, powstawanie określonych norm i środowisk pracy czy grup pracowników ze specyficzną subkulturą) oraz aspekt moralno-prawny (praca z pogranicza jest praca na granicy lub poza granicą legalności i przyjętych norm moralnych). Pracę z pogranicza można więc definiować jako działalność gospodarczą poza oficjalnym obiegiem (tj. w sferze gospodarki nieformalnej), polegającą na niereje-

strowanym świadczeniu usług i produkcji, przynoszącą nieewidencjonowany dochód poszczególnym jednostkom lub grupom.

Jak już wspomniano, nieewidencjonowane dochody ludności wahają się od 10–20% dochodów oficjalnych, stąd też wniosek, że praca z pogranicza ma dość znaczny udział w tworzeniu dochodów ludności w Polsce. Ze względu na niewydolność gospodarki oficjalnej w wielu sferach życia w naszym kraju występują różnorodne formy i przejawy pracy z pogranicza, w którą uwikłana jest znaczna część (żeby nie powiedzieć większość) naszych obywateli. Prawie każdy Polak, niezależnie od nastawień i ocen moralnych tego typu działalności, jest lub bywa „zmuszany" (z braku innych możliwości) do korzystania z usług pracowników z pogranicza, w celu zaspokajania swoich podstawowych lub rozbudzonych potrzeb konsumpcyjnych (od mięsa i leków, poprzez telewizor kolorowy lub pralkę, do mieszkania i samochodu). Klientem pracy z pogranicza może być i bywa praktycznie każdy, ale liczba pracowników z pogranicza jest dość trudna do ustalenia i wszelkie szacunki byłyby tu mylące. Związane jest to z faktem, że pracownicy z pogranicza występują w większości sfer życia gospodarki oficjalnej i, w gruncie rzeczy, przyzwalającego stosunku państwa do ich działalności. Ze względu na rodzaj działalności i sferę penetracji można by wyróżnić następujące grupy uprawiające pracę z pogranicza w Polsce:

1) osoby trudniące się obrotem walut obcych,

2) osoby trudniące się prywatnym handlem zagranicznym (eksportem i importem różnorodnych towarów),

3) osoby pracujące „na lewo" w prywatnych zakładach rzemieślniczych,

4) osoby trudniące się nie rejestrowaną działalnością usługową lub produkcją na własny rachunek (nieoficjalny sektor prywatny),

5) osoby trudniące się sprzedażą po cenach czarnorynkowych deficytowych dóbr nabywanych w sklepach państwowych lub wprost z zakładów produkcyjnych,

6) osoby świadczące usługi i przysługi za pieniądze (załatwianie różnych spraw w urzędach, dóbr deficytowych i usług),

7) osoby wykonujące tzw. „fuchy", tj. produkcję lub usługi w godzinach pracy opłacanych przez oficjalnego pracodawcę przy użyciu jego narzędzi i materiałów.

Mimo braku systematycznych badań na ten temat (niektóre środowiska pracy z pogranicza podlegają od dłuższego czasu mojej pośredniej i bezpośredniej penetracji), można pokusić się o pewne charakterystyki społeczno-zawodowe poszczególnych grup pracowników z pogranicza, biorąc pod uwagę zarówno stopień ich profesjonalizacji, jak i status społeczno-zawodowy. Ze względu na stopień regularności i powtarzalności działań zarobkowych w sferze gospodarki nieformalnej pracowników z pogranicza można podzielić na profesjonalistów i amatorów. I jedni, i drudzy mogą występować w każdym typie pracy z pogranicza, a podział ten ma swoje zarówno obiektywne (stopień społecznego zapotrzebowania na określony rodzaj dóbr czy usług), jak i subiektywne uwarunkowania (możliwo-

ści i predyspozycje do uprawiania nierejestrowanej działalności ekonomicznej). Profesjonaliści są to ci ludzie, dla których dana forma nieoficjalnej pracy stanowi względnie stałe i podstawowe źródło ich dochodów. Z tego punktu widzenia tzw. cinkciarze (osoby trudniące się handlem dewizami) zdają się stanowić wyraźnie wyodrębnione i względnie zamknięte środowisko zawodowe, w którym obowiązują określone normy „zawodowe" i określona struktura.

Inną grupą pracowników z pogranicza, którzy działają wyłącznie na własną rękę, poza oficjalnymi instytucjami pracy (tj. z zaangażowaniem własnych kapitałów i wyłącznie na własne ryzyko), są prywatni handlowcy zagraniczni. Wśród nich można wyróżnić zarówno amatorów, jak i profesjonalistów. Profesjonaliści zajmują się zorganizowaną dostawą na wielką skalę (co wychodzi na jaw przy okazji tzw. afer przemytniczych) przede wszystkim środków produkcji i materiałów dla prywatnych zakładów rzemieślniczych, ale są to także importerzy artykułów konsumpcyjnych. Amatorów w tej sferze gospodarki nieformalnej jest coraz więcej; ambicją Polaków wyjeżdżających za granicę jest, jeżeli nie zarobić, to przynajmniej zrefundować koszty wyjazdu (*notabene* w 1988 r. wyjazd do Bułgarii na wczasy czteroosobowej rodziny kosztował ok. 500 tys. zł).

Cinkciarzami (jak wynika to z pośredniej penetracji jednego z tych środowisk) są to najczęściej ludzie bez żadnego zawodu i o dość niskim poziomie wykształcenia. Można natomiast przyjąć, że struktura społeczno-zawodowa prywatnych handlowców zagranicznych jest odzwierciedleniem struktury osób wyjeżdżających za granicę. W roli handlowców występują więc lekarze i sprzątaczki, studenci i rzemieślnicy, robotnicy i pracownicy państwowych urzędów. Przy tym ludzie z wyższym wykształceniem i rzemieślnicy najczęściej wykorzystują do tego celu swoje prywatne kontakty lub wycieczki do krajów kapitalistycznych organizowane przez biura podróży. Robotnicy zaś zajmują się przede wszystkim wymianą towarową w obrębie krajów socjalistycznych, zwłaszcza ościennych, korzystając z okresowego oficjalnego zatrudnienia w tych krajach. W przypadku prywatnych handlowców zagranicznych o przejściu na zawodowstwo decydują przede wszystkim warunki subiektywne, tzn. możliwość wyjazdów i tzw. żyłka handlowa.

Obie grupy – cinkciarze i prywatni handlowcy – są: po pierwsze, najsilniej sprofesjonalizowane, w tym sensie, że działalność, którą uprawiają, stanowi podstawowe i regularne źródło ich dochodów oraz jest to praca, która wymaga specyficznych zawodowych predyspozycji i umiejętności (m.in. skłonność do ryzyka, zdolność do szybkiego reagowania w sytuacjach zagrożenia, łatwość nawiązywania kontaktów, spryt); po drugie, uzyskują najwyższe dochody spośród *hustlers*, ale też są to grupy „najwyższego ryzyka" z punktu widzenia obowiązujących norm prawnych.

Z kolei pracujący „na lewo" w prywatnych zakładach rzemieślniczych nie ponoszą z tego tytułu żadnej odpowiedzialności, pełne zaś i bardzo znaczne ryzyko karno-skarbowe ponoszą ich pracodawcy. Nierejestrowani pracownicy pry-

watnych zakładów to przede wszystkim kobiety, emeryci i amatorzy, gdyż ten typ pracy stanowi najczęściej okresowe i dodatkowe źródło dochodów (chociaż często przewyższających dochody oficjalne). Taka struktura tej grupy „zawodowej" jest związana z *Ustawą z dnia 26 października 1982 r. o postępowaniu wobec osób uchylających się od pracy* (potocznie nazwaną ustawą o „pasożytach"). W myśl tej ustawy kobiety zwolniono z obowiązku pracy (tj. papieru stwierdzającego stałe zatrudnienie), mężczyźni w wieku 17–45 lat muszą się legitymować oficjalnym i stałym miejscem pracy. Jeżeli chodzi o poziom kwalifikacji, to przedstawiciele różnych zawodów dorywczo imają się tego typu zajęć wykonywanych najczęściej we własnych mieszkaniach (z tego względu jest to bardzo dogodna forma dodatkowego zarobkowania np. dla kobiet w okresie urlopów macierzyńskich, emerytów czy studentów).

Kolejną grupą, która nie tylko sobie przysparza dodatkowych finansowych korzyści, ale również wytwarza nieewidencjonowany dochód narodowy, są nierejestrowani, działający na własna rękę fachowcy z różnych dziedzin (m.in. murarze, elektrycy, krawcy, jubilerzy). Ich struktura zawodowa też jest bardzo zróżnicowana, są to zarówno robotnicy, jak i inżynierowie, urzędniczki i emeryci czy studenci. Różny jest też stopień sprofesjonalizowania tej grupy, niemniej jednak cechą wspólną jest fakt, że praca ta stanowi dodatkowe źródło ich dochodów, chociaż mogą one przewyższać dochody oficjalne.

Pozostałe trzy grupy pracowników z pogranicza uprawiają działalność z racji wykonywanego zawodu i zatrudnienia w oficjalnym miejscu pracy lub z tytułu powiązań z osobami zatrudnionymi w instytucjach zajmujących się produkcją, sprzedażą lub dystrybucją dóbr i świadczeniem usług deficytowych. Stąd też ich przekrój zawodowy jest bardzo szeroki: od lekarza poprzez księgarza do ekspedientki w sklepie mięsnym. Cechą wspólną tych trzech grup jest to, że dokonują one pasożytniczego transferu z gospodarki oficjalnej do gospodarki nieformalnej (por. J a ł o w i e c k i, 1987).

W związku z tym można postawić hipotezę, że o ile trzy pierwsze grupy, a zwłaszcza cinkciarze i prywatni handlowcy, tworzą odrębne grupy zawodowe o określonej strukturze oraz że są to profesje wymagające specyficznych umiejętności, o tyle praca z pogranicza uprawiana z racji zatrudnienia w oficjalnych instytucjach pracy, mimo że wykonywana jest niejako przy okazji i często mimo woli, czasem nawet „z dobrego serca", nierzadko przechodzi w nawyk i stanowi łatwe źródło znaczących dochodów. Niektóre grupy zawodowe szczególnie silnie są narażone na tego typu przypadłość, z dwu powodów: po pierwsze – deficytowości określonych dóbr i usług, w przypadku tych ostatnich również ze względu na ich niską jakość w wydaniu oficjalnym; po drugie – niskich zarobków tych kategorii pracowników. Do takich grup zaliczyć można m.in. lekarzy, urzędników izb skarbowych, celników (dzięki współpracy z tymi ostatnimi możliwy jest intensywny prywatny handel zagraniczny), pracowników sklepów czy pracowników urzędów zajmujących się przydziałem mieszkań.

Odrębną grupę stanowią robotnicy, którzy wykonują tzw. fuchy w godzinach pracy w państwowych przedsiębiorstwach; jest to jednak dodatkowa praca za dodatkowe pieniądze, chociaż w godzinach pracy opłacanych przez oficjalnego pracodawcę, bardzo często z wykorzystaniem jego materiałów lub urządzeń. Ich praca jest jednakże nadprogramowa, w przeciwieństwie do wcześniej wspomnianych grup, które uzyskują dochody w ramach swoich obowiązków służbowych, najczęściej wcale nie lepiej wykonywanych, mimo dodatkowej opłaty ze strony klienta (np. lekarze) lub tylko z racji miejsca pracy i zajmowanego stanowiska (np. ekspedientka), czy wręcz za niewłaściwe wywiązywanie się ze swoich obowiązków (np. celnicy czy urzędnicy podatkowi).

To wszystko sprawia, że praca z pogranicza uprawiana w ramach oficjalnych instytucji pracy, ze względu na wręcz mimowolną możliwość stania się *hustlers* oraz łatwość uzyskiwania z tego tytułu dodatkowych (nieraz znaczących) dochodów, powoduje szereg negatywnych zmian w postawach i zachowaniach pracowników w systemie oficjalnym. Obniża morale zawodowe, często koliduje z etyką zawodową (nie mówiąc już o naruszaniu norm prawnych). Tak więc praca z pogranicza oprócz tego, że tworzy nowe grupy zawodowe poza oficjalnym obiegiem, powoduje znaczące zmiany w oficjalnych i tradycyjnych środowiskach pracy. Jest też aktualnie jednym z najistotniejszych oraz bezpośrednim czynnikiem obniżania się morale pracowników oraz, jak mówią niektórzy, zaniku socjalistycznego *ethosu* pracy. Dotyczy to przede wszystkim dwu podstawowych elementów socjalistycznego etosu pracy, a mianowicie funkcji samorealizacji i kształtowania przez pracę prospołecznych, żeby nie powiedzieć altruistycznych, orientacji człowieka w społeczeństwie socjalistycznym, również w sferze działalności ekonomicznej, jaką jest praca. Praca w systemie oficjalnym, zwłaszcza ze względu na jej niską opłacalność (chociaż nie tylko), traktowana jest jako zło konieczne. Ci, którzy tam rzetelnie pracują, traktowani są jeżeli nie z politowaniem, to przynajmniej ze zdziwieniem, i to nie tylko przez uprawiających pracę z pogranicza w różnych jej przejawach, ale również przez swoich współtowarzyszy pracy, którzy nie są aż tak obowiązkowi. W związku z tym pojawia się pytanie, czy praca z pogranicza w społeczeństwie socjalistycznym jest patologią czy też staje się czymś normalnym, tj. uzyskującym przyzwolenie moralne i prawne? G. Mars pisząc o pracy „na lewo", kradzieżach, fuchach, malwersacjach w miejscu pracy uważa, że są to „normalne przestępstwa normalnych ludzi w normalnych warunkach ich pracy zawodowej". G. Mars uznaje ten typ działalności za normalny ze względu na powszechność jego występowania. Na podstawie wieloletnich obserwacji w wielu przedsiębiorstwach i analiz szacuje, że 75–92% pracowników podejmuje tego typu „normalne działania w miejscu pracy" (S o w a, 1987).

Z punktu widzenia tego kryterium (powszechności) prace z pogranicza w społeczeństwie polskim można by uznać za działalność normalną, a z punktu widzenia wymogów funkcjonowania systemu ekonomicznego – za wręcz niezbędną i pożyteczną. Bowiem pracownicy z pogranicza z jednej strony wspierają gospo-

darkę oficjalną, a drugiej zaś – niejednokrotnie zwiększają ofertę dóbr i usług (nie dotyczy to pasożytniczego transferu, który dokonuje wtórnej alokacji występujących w ograniczonej ilości dóbr i usług) lepiej i pełniej zaspokajają potrzeby konsumpcyjne obywateli.

Gospodarka nieformalna i związana z nią praca z pogranicza jest zarówno niezamierzonym, jak i wyraźnym oraz względnie trwałym elementem funkcjonowania gospodarki socjalistycznej w Polsce. Można by postawić hipotezę, że praca z pogranicza (tak jak i gospodarka nieformalna) nie jest opozycją w stosunku do gospodarki oficjalnej czy pracy w ogóle. Może jest tylko opozycją w stosunku do gospodarki niewydolnej w zaspokajaniu potrzeb ludzi żyjących w tym społeczeństwie. Opozycją w stosunku do pracy źle zorganizowanej i w związku z tym mało wydajnej, źle opłacanej i niezapewniającej poczucia bezpieczeństwa ekonomicznego. Opozycją w stosunku do pracy niespełniającej oczekiwań w wymiarach statusowych i indywidualnych osiągnięć, hamującej indywidualną inicjatywę i przedsiębiorczość. Zdaniem G. Marsa, *fiddling*, czyli praca nielegalna lub nieformalna, w ramach odgrywanej roli zawodowej, jest jedną z dróg przezwyciężania alienacji (S o w a, 1987).

Może w związku z tym (tj. ze względu na niewydolność gospodarki oficjalnej i niezaspokojone potrzeby samorealizacyjne ludzi) status prawny pracowników z pogranicza w Polsce jest niejasny (od represji poprzez przyzwolenie po legalizację), a oceny moralne tego typu działań ambiwalentne; coraz silniej jednak oscylujące ku akceptacji. Jak wynika z sondażu na terenie Łodzi, np. prywatny handel zagraniczny nie jest już uznawany za działalność moralnie negatywną, chociaż cinkciarze nadal są potępiani. Zwiększa się więc społeczne przyzwolenie na uprawianie pewnych rodzajów pracy z pogranicza. Poza tym nawet z potocznych obserwacji wynika, że ci sami ludzie, którzy w oficjalnych instytucjach pracy są mało aktywni, apatyczni i pozbawieni inicjatywy, wykazują się znaczną aktywnością w pracy na własny rachunek, w tym również w pracy na pograniczu.

Wszystko to może prowadzić do wniosku, iż nie jest całkiem tak, że ludzie w Polsce źle i niechętnie pracują, ale że sfera gospodarki nieformalnej kreując rozmaite formy aktywności sprawia, że ludzie ci zachowują się normalnie podejmując działalność gospodarczą tam, gdzie jest ona dochodowa, a jest ona intratna tam, gdzie zaspokaja aktualne potrzeby konsumpcyjne innych ludzi. Z punktu widzenia gospodarki wytwarza więc normalnie funkcjonujący rynek, na którym obowiązują „zdrowe" reguły gry ekonomicznej. Źródłem tego jest jednak „chora" gospodarka oficjalna, na którą stanowi ona niewątpliwie okresowe remedium, ale jak każde lekarstwo, nie usuwa przyczyn choroby. Poza tym skutki uboczne takiej kuracji niekoniecznie muszą być pozytywne, zarówno w sferze ekonomicznej, jak i społecznej. Jednym z głównych skutków ubocznych jest to, co niektórzy określają mianem przedsiębiorczości negatywnej. Aktywność i przedsiębiorczość w sferze gospodarki nieformalnej jest odzewem na niewydolność oficjalnej go-

spodarki. Praca w gospodarce nieoficjalnej jest też atrakcyjna ze względu na dużo wyższą opłacalność niż praca w sektorze państwowym.

Ta wysoka opłacalność jest jednak nie tylko efektem indywidualnej przedsiębiorczości, ale wynika z umiejętnego wejścia w luki systemu oficjalnego (przede wszystkim formalnoprawne) lub/i z pasożytniczego transferu z gospodarki oficjalnej do gospodarki nieformalnej. Istotą przedsiębiorczości negatywnej jest umiejętność wykorzystania niewydolności gospodarki oficjalnej i uzupełniania jej braków poprzez działalność gospodarczą co najmniej na granicy legalności. Inaczej mówiąc, polega ona na wykorzystaniu pracy w oficjalnych instytucjach do uzyskiwania dochodów niewspółmiernych do wkładu pracy.

W kontekście ekonomiczno-prawnym, w którym kształtowana jest i realizuje się indywidualna przedsiębiorczość, wykształcają się więc określone postawy, nawyki i sposoby zachowań ekonomicznych, które – jak się wydaje – nie mogą być w pełni wykorzystane w normalnie funkcjonującej gospodarki oficjalnej. Jeżeli za podstawę normalnej gospodarki można by uznać powszechną dostępność i możliwość prowadzenia działalności gospodarki, w której sukces zależałby przede wszystkim od indywidualnych możliwości i predyspozycji przedsiębiorcy.

Obecnie powodzenie w sferze gospodarki nieformalnej i w sektorze prywatnym, działającym na pograniczu gospodarki oficjalnej i gospodarki nieformalnej, zależy w znacznej mierze od skutecznego omijania przepisów, wykorzystywania układów i znajomości oraz pasożytniczego transferu. Ponadto niektóre rodzaje pracy z pogranicza są tylko i wyłącznie dzięki możliwości przepływu deficytowych dóbr i usług z gospodarki oficjalnej do nieformalnej.

W związku z tym pracy z pogranicza nie można traktować jako pomostu między gospodarką oficjalną a pozornie ją wspierającą gospodarką nieformalną, natomiast pracowników z pogranicza jako forpoczty nowego typu przedsiębiorcy w społeczeństwie socjalistycznym. *Notabene* w trakcie publicznej dyskusji nad tzw. ustawą o prowadzeniu działalności gospodarczej (która miała zapewnić równouprawnienie sektorów oraz powszechną możliwość prowadzenia działalności gospodarczej) jednym z głównym jej oponentów było środowisko rzemieślników (sic!).

Jak wynika z przedstawionej próby opisu, praca z pogranicza w Polsce jest coraz powszechniejsza i „penetruje" większość sfer życia publicznego. W związku z tym palącą koniecznością staje się poznanie nie tylko stosunku społeczeństwa do tego typu działań gospodarczych, ale również wnikliwa penetracja środowisk „zawodowych" *hustlers* (ich subkultury, struktury, sposobów działania i mentalności). Wydaje się to niezbędne do zdiagnozowania stanu świadomości społecznej, a pośrednio i potencjału gotowości przystąpienia do przedsiębiorczych, faktycznych, a niepozorowanych oraz skutecznych działań ekonomicznych na własny rachunek i rzetelnej pracy w „uzdrowionej" gospodarce oficjalnej.

Postawy i zachowania pracownicze w gospodarce uspołecznionej są dość dokładnie poznane i opisane, praca z pogranicza stanowi jak dotąd obszar niezbadany. Podobnie jak nieznane są możliwości uprawiania tego typu działalności go-

spodarczej i wpływ na zachowania i postawy pracownicze w systemie oficjalnym. Niemniej jednak uprawniona wydaje się hipoteza, że zarówno postępująca deprecjacja pracy w sektorze państwowym, jak i pracy jako wartości w społeczeństwie socjalistycznym (pomijając inne, genetycznie pierwotne czynniki) obecnie jest nierozerwalnie związana z rozszerzaniem się gospodarki nieformalnej i finansowych sukcesów pracowników z pogranicza.

Bibliografia

Bednarski M. (1987), *Gospodarka „drugiego obiegu" a kryzys lat osiemdziesiątych*, [w:] *Rzeczywistość polska i sposoby radzenia sobie z nią*, M. Marody, A. Sułek (red.), UW, Warszawa.

Borgman A. (1987), *Technology and the Character of Contemporary Life*, University of Chicago Press, Chicago.

Gutman P. M. (1977), *The Subterranean Economy*, „Financial Analysis Journal", November–Desember, Vol. 33, No. 6, s. 26–27, 34.

Hall R. H. (1986), *Dimension of Work*, Sage Publication, Thousand Oaks (CA).

Jałowiecki B. (1987), *Polska lokalna*, „Zdanie", nr 2.

Miller G. (1981), *It's a Living: Work in Modern Society*, New York.

Parker S. A., Smith M. A. (1986), *Work and Leisure*, „Handbook of Work Organization and Society", Boston.

Rychard A. (1987), *Konflikt i przystosowanie: dwie koncepcje ładu społecznego*, [w:] *Rzeczywistość polska i sposoby radzenia sobie z nią*, M. Marody, A. Sułek (red.), UW, Warszawa.

Rajkiewicz A. (1987), *Państwo biednieje bardziej niż jego obywatele*, „Życie Gospodarcze", nr 34, s. 1, 6.

Simpson L. H., Simpson R. L. (1983), *Research in Society of Work*, „A Research Annual", July, (JaI, Greenwich (CT)).

Sowa K. (1987), *Praca „na lewo" w świetle badań naukowych*, „Zdanie", nr 2, s. 55–60.

Ustawa z dnia 26 października 1982 r. o postępowaniu wobec osób uchylających się od pracy, DzU 1982, nr 35, poz. 229.

Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, DzU 1988, nr 41, poz. 324.

II. LUDZIE W GOSPODARCE. PRÓBA REKONSTRUKCJI KONCEPCJI NOWEGO ŁADU SPOŁECZNO-EKONOMICZNEGO W POLSCE*

Zachodzące przez cztery lata zmiany w systemie politycznym, gospodarczym i społecznym charakteryzują się określoną logiką, chociaż z pozoru mają one charakter żywiołowy. Jednym z istotnych czynników, określających „warunki brzegowe" procesu przemian, wydaje się koncepcja ładu społeczno-ekonomicznego. Niezależnie od tego, na ile koncepcja ta ma charakter systemowy (całościowy) i jest uświadamiana przez aktywnych aktorów społecznych (elity polityczne). W związku z tym próba rekonstrukcji koncepcji ma nie tylko istotne poznawczo, ale i praktyczne, znaczenie ze względu na społeczne konsekwencje przyjęcia określonego sposobu transformacji ustrojowej (m.in. determinującego stopień akceptacji i możliwości współtworzenia nowego porządku przez przedstawicieli poszczególnych warstw i grup społeczno-zawodowych).

Polska gospodarka i społeczeństwo po raz drugi w ciągu ostatniego półwiecza poddawane są zabiegowi kreowania nowego systemu społeczno-ekonomicznego. W przypadku budowy socjalizmu celem nadrzędnym było stworzenie społeczeństwa socjalistycznego: zniesienie własności prywatnej miało służyć, w ostatniej instancji, powstaniu społeczeństwa bezklasowego, a rozbudowa przemysłu – stworzeniu klasy robotniczej (klasy panującej w pierwszej fazie rozwoju społeczeństwa socjalistycznego).

W tym układzie strategia rozwoju gospodarczego (określana później jako „strategia industrializacji narzuconej") podporządkowana była wizji nowego ładu społecznego (mającego realizować dwie podstawowe zasady: równości i sprawiedliwości społecznej), a struktura gospodarki – strukturze społeczeństwa. Kreacja ustroju socjalistycznego w Polsce i innych krajach Europy Wschodniej była silnie zakotwiczona w ideologii marksistowskiej i poprzedzona wcześniejszymi doświadczeniami Związku Radzieckiego. Miała więc jasno wytyczone dalekosiężne cele polityczne i społeczne oraz sprawdzone „techniki" i sposoby ich realizacji (m.in. monocentryczny system władzy, wieloletnie plany rozwoju gospodarczego, centralny system sterowania gospodarką). Niezależnie od rezultatów i nieprzewidzianych oraz nieprzewidywalnych skutków funkcjonowania realnego socjalizmu w Polsce (i innych krajach), strategia i wizja nowego porządku społeczno-ekonomicznego w punkcie wyjścia były wyraźnie określone; dodatkowo istniał w ZSRR wzorzec, do którego można było się odwołać.

---

* Opublikowano w: „Studia Socjologiczne" 1993, nr 3-4, s. 21–38.

Proces zmian ustrojowych końca lat osiemdziesiątych jest znacznie bardziej skomplikowany: wzorzec nie istnieje, a żadna doktryna czy teoria naukowa nie przewidziała kolejnego zwrotu w historii. Co w związku z tym może stanowić lub jest źródłem inspiracji oraz „technicznych" rozwiązań w procesie transformacji ustrojowej krajów postkomunistycznych?

Zmiana układu politycznego w Europie oraz nieefektywność gospodarki niedoboru „wymusiły" niejako bardzo głębokie przemiany o charakterze ustrojowym; konieczność ponownej „odgórnej i świadomej" kreacji nowego ładu społeczno-ekonomicznego w krajach dawnego RWPG. Jeżeli nawet uznać, że ogólne zasady kreowania nowego systemu są znane i uznane za właściwe i za takie przyjąć gospodarkę rynkową w demokratycznym społeczeństwie, to „techniczna" (realizacyjna) strona tego przedsięwzięcia rodzi więcej pytań i wątpliwości dotyczących kierunku, sposobów i tempa przekształceń niż dostarcza gotowych rozwiązań.

Hasła o gospodarce rynkowej i demokracji są na tyle ogólne, że wystarczają jedynie na określenie kierunku przemian. Jak zauważył R. Dahrendorf (1992, s. 10) „istnieją, bardzo różne, podkreślam – bardzo różne typy istniejącej gospodarki rynkowej […]. Większość udzielanych wam rad pochodzi z książek, z podręczników. To rady o rzeczach nieistniejących". Stwierdzenie to podkreśla hasłową ogólnikowość założeń leżących u podstaw kreacji nowego systemu społeczno-ekonomicznego w krajach postkomunistycznych. Nie istnieje bowiem jeden uniwersalny model społeczeństwa i gospodarki kapitalistycznej, ale istnieją konkretne państwa i społeczeństwa o określonej strukturze i zasadach funkcjonowania. Tak samo, jak miało to miejsce w przypadku krajów socjalistycznych, mimo wielu podobieństw na poziomie zasad konstytuujących tożsamość systemu społeczno-ekonomicznego realnego socjalizmu, posiadały one swoje specyficzne i historycznie ukształtowane struktury (np. sektor prywatny i indywidualne rolnictwo w Polsce). Nie można w związku z tym zapominać, że proces kreacji nowego ustroju dokonywany jest w ramach istniejącego układu stosunków społeczno-ekonomicznych posiadających określone struktury i logikę funkcjonowania.

> Zarówno reforma, jak i rewolucja oddziałują na zachowania ludzkie poprzez modyfikację zasad gry, jakie regulują system działań. Każda poważniejsza ingerencja w istniejące reguły gry w społeczeństwie narusza tożsamość systemu i powoduje głębokie zmiany we wszystkich sferach życia społecznego, w stosunkach własnościowych i władzy politycznej, w celach i wartościach, w układzie grup interesów i klas społecznych, w motywacjach indywidualnych i stylu życia (Kamiński, 1991, s. 11).

W rzeczywistości społecznej powiązania między strukturą władzy (systemem politycznym), strukturą gospodarki (systemem ekonomicznym) i strukturą społeczną (systemem społecznym) są wielowymiarowe i wzajemnie uwarunkowane. Kreowanie nowego porządku wymaga zburzenia tej wielowymiarowej i skomplikowanej sieci powiązań. Pojawia się wówczas problem, który z sub-

systemów ma kluczowe znaczenie dla tożsamości istniejącego ładu społeczno-ekonomicznego i który z nich w związku z tym powinien przede wszystkim ulec zmianie oraz jakie to będzie miało konsekwencje dla pozostałych subsystemów. Na gruncie teorii tożsamości systemu określana jest ona przez zasady konstytuujące dany system, tzn. podstawowe relacje wpływające na inne formy porządku, które w nim istnieją. Zasady te wyznaczają zarówno logikę funkcjonowania, jak i tendencje ewolucyjne systemu; granice reformowalności danego systemu są ściśle określone jego strukturą i logiką działania, które z kolei determinują efektywność jego funkcjonowania.

Realny socjalizm, zrodzony m.in. z chęci realizacji marzenia ludzkości o równości i sprawiedliwości społecznej, okazał się równie daleki od możliwości zrealizowania tej utopijnej wizji społeczeństwa, jak i nieefektywny w zaspokajaniu bardziej podstawowych potrzeb człowieka. Okazał się też niereformowalny z punktu widzenia możliwości zrealizowania stawianych sobie zadań i celów, w obrębie istniejącego porządku, tj. zasad konstytuujących jego tożsamość jako systemu społeczno-ekonomicznego (m.in. monocentrycznego układu władzy, niedemokratycznych struktur państwa, centralnego i dyrektywnego zarządzania gospodarką). Konieczna okazała się więc radykalna zmiana systemu, która nie dokonuje się jednak w sposób żywiołowy i ewolucyjny.

Komunizm nie skończył się 4 czerwca 1989 r., jak to triumfalnie ogłosiła w TVP Joanna Szczepkowska, ale data ta stała się niewątpliwie punktem zwrotnym w procesie transformacji ustrojowej w Polsce. W tym dniu w sposób istotny naruszona została jedna z podstawowych zasad konstytuujących tożsamość systemu realnego socjalizmu w Polsce, tj. monocentryczny układ władzy (rozwiązanie PZPR w styczniu 1990 r. było już tylko aktem symbolicznym). Utworzenie we wrześniu 1989 r. rządu T. Mazowieckiego, wybory do samorządów lokalnych, Sejmu i Senatu w roku 1990 sprawiły, że wizja nowego systemu politycznego (w oparciu o ogólne zasady: pluralizmu i demokracji) nabrała realnego kształtu.

Podobnie jak w latach czterdziestych, zmiana systemu politycznego była pierwotna i „otworzyła" możliwości przemian w systemie gospodarczym. W październiku 1989 r. premier L. Balcerowicz przedstawił program gospodarczy nowego układu politycznego. Program ten nazywany później „planem Balcerowicza" (a mianem „terapii szokowej" na Zachodzie) wytyczał dwa podstawowe cele: krótkookresowy – stabilizację gospodarki, i długookresowy – gruntowne przeobrażenie systemu ekonomicznego w Polsce. Za podstawę przebudowy tego systemu uznano przemiany własnościowe, którym kierunek nadały uchwalone 13 lipca 1990 r. przez Sejm ustaw: o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych i o urzędzie ministra przekształceń własnościowych. W ten sposób zostały stworzone podstawy prawne zmiany struktury własności i realne możliwości „sterowania" procesem prywatyzacji majątku narodowego (co obiektywizuje się m.in. przedstawionymi przez Ministerstwo Przekształceń Własnościowych planami prywatyzacji dotyczącymi ilości i form przekształceń własnościowych przed-

siębiorstw państwowych). Podobnie jak ustawa o nacjonalizacji z roku 1946, tak i tzw. ustawy prywatyzacyjne z 1990 r. zmieniają jedną z podstawowych zasad kształtujących tożsamość systemu ekonomicznego (w ujęciu marksistowskim), a mianowicie – charakter stosunków własności środków produkcji.

Zmiany w mechanizmie alokacji zasobów w gospodarce (druga zasada konstytuująca tożsamość systemu gospodarczego) zostały zapoczątkowane już wcześniej przez rząd M. Rakowskiego. Polegało to m.in. na reaktywowaniu „Kodeksu handlowego" z roku 1934 (co umożliwiło skądinąd tzw. uwłaszczenie nomenklatury), liberalizacji handlu zagranicznego (poprzez zniesienie lub obniżenie ceł na wiele artykułów), „urynkowienie" cen artykułów żywnościowych. Ponadto tzw. ustawa o działalności gospodarczej, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 1989 r. i znowelizowane „Prawo dewizowe" (legalizujące wymianę walut obcych) zapoczątkowały proces, który J. Staniszkis określiła jako „otwarcie ontologiczne" realnego socjalizmu. Rezygnacja z długo- i krótkookresowych planów gospodarczych wynikająca z „planu Balcerowicza" zburzyła ostatecznie tożsamość systemu ekonomicznego realnego socjalizmu.

Opisany skądinąd w skrócie i z pewnym uproszczeniem (koniecznym i wystarczającym dla celów niniejszego opracowania) charakter i sposób przeprowadzonych zmian w systemie politycznym i gospodarczym Polski, wskazuje na daleko idącą zbieżność logiki kreacji nowego ładu społeczno-ekonomicznego z okresem budowy socjalizmu. Z jedną, dość istotną różnicą: twórcy socjalistycznego porządku w swoich działaniach kreatywnych świadomie posiłkowali się marksistowską teorią rozwoju społecznego (m.in. prawem zgodności bazy z nadbudową i kluczową rolą charakteru stosunków własności), a także leninowską doktryną możliwości „odgórnego" skonstruowania nowego systemu społeczno-ekonomicznego przede wszystkim przez zmianę stosunków własności (po przejęciu władzy).

Ta zbieżność logiki zamysłu jest wyraźnie zauważalna przez niektórych „zewnętrznych" obserwatorów polskiej transformacji. I tak J. Szelenyi uważa, że

> występuje zadziwiające podobieństwo między liberalnym, prokapitalistycznym podejściem a leninowską wizją historii. Bolszewicy przeprowadzili rewolucję proletariacką w kraju rolniczym bez proletariatu, aby stworzyć klasę robotniczą. Wschodnioeuropejska inteligencja stoi na czele rewolucji burżuazyjnej w społeczeństwie bez burżuazji po to, aby te klasę stworzyć (za: S t a n i s z k i s, 1991b, s. XII).

Społeczeństwo i gospodarka socjalistyczna konstruowane były zgodnie z ideologią marksistowsko-leninowską, w prostej opozycji do gospodarki i społeczeństwa kapitalistycznego (tj. z zanegowaniem jego struktur i logiki funkcjonowania).

W przypadku kolejnej transformacji ustrojowej w Polsce ponownie funkcjonuje model „odwróconej modernizacji" (tj. negacji struktur i logiki funkcjonowania systemu społeczno-ekonomicznego realnego socjalizmu).

W. Morawski nazywa to „rozwojem po kole":

> odrzucenie w latach czterdziestych własności prywatnej i rynku jako źródeł nieefektywności ekonomicznej, nierówności i niesprawiedliwości społecznej, a uznanie wówczas własności państwowej i centralnego planowania za gwarantów realizacji założeń rewolucji ustrojowej i racjonalności ekonomicznej do przyjmowania w czterdzieści lat później założeń dokładnie odwrotnych (M o r a w s k i, 1991, s. 56).

„Rozwój po kole" zakłada niejako możliwość dotarcia do punktu wyjścia, model „odwróconej modernizacji" z kolei (ze względu na zniszczenie starych struktur i zasad działania), jeżeli nie całkiem wyklucza, to co najmniej bardzo tę drogę utrudnia.

Silna orientacja reformatorów polskiej gospodarki na zmianę struktury własności poprzez „odgórnie sterowaną" prywatyzację świadczy o przyjęciu przez nich nieświadomie (lub ukrytego) założenia o kluczowej roli stosunków własności i charakterze wzajemnych zależności między społeczeństwem a gospodarką. W tym kontekście rola własności prywatnej jako czynnika konstytuującego tożsamości nowego systemu gospodarczego w Polsce jest wyraźnie określona. Z kolei traktowanie rynku tylko i wyłącznie jako mechanizmu alokacji zasobów stanowi swoistą barierę rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce. Dużo mówi się o wolności gospodarowania, „niewidzialnej ręce rynku" czy liberalizacji wizji gospodarki, ale oznacza to, zdaniem R. K o s l o w s k i e g o (1992, s. 674), że „w praktyce, przewaga neoklasycznego podejścia i niedoceniania roli instytucji charakterystycznych dla gospodarki rynkowej może prowadzić do niewłaściwej polityki i wysiłków podejmowanych dla jej rozwoju". Część ekonomistów zachodnich zwraca więc uwagę, że silna afirmacja doktryn liberalnych przez elity krajów postkomunistycznych, a zwłaszcza Polski, wynika nie tylko z uzasadnionej skądinąd niechęci do poprzedniego scentralizowanego systemu gospodarczego i państwa totalitarnego, ale także z uproszczonego rozumienia roli rynku jako mechanizmu alokacji zasobów. Zdaniem S. Wellisza: „Gospodarka rynkowa nie może się pojawić w krajach Europy Wschodniej, ponieważ brakuje tam politycznych, prawnych, ekonomicznych i społecznych instytucji gospodarki rynkowej". Instytucje te są układami ustalonych lub wykształconych zasad działania. Rynek jako taki jest instytucją. Jest to argument na rzecz tezy, że gospodarka rynkowa nie może się pojawić dopóki nie istnieją odpowiednie instytucje. W związku z tym „koncepcja rynku jako instytucji powinna być ideą przewodnią reform gospodarczych w Europie Wschodniej, a nie liberalna wizja rynku jako danego lub naturalnego mechanizmu regulującego życie gospodarcze" (K o s l o w s k i, 1992, s. 676).

Niezależnie od tego, na ile przyjęte sposoby kreowania gospodarki rynkowej okażą się użyteczne i skuteczne w osiąganiu tego celu, można uznać, że wizja gospodarki rynkowej w Polsce, w jej ogólnych ramach jest wyraźnie artykułowana i częściowo (w zależności od punktu widzenia) jest także realizowana. Dotyczy to w podobnym stopniu wizji systemu politycznego; w odniesieniu do jego pod-

stawowych zasad: pluralizmu i demokracji, które w sferze rozwiązań formalnoprawnych i warstwie ideologicznej są nie tylko jasno określone, ale także zrealizowane. Niezależnie od obiektywnych trudności i zagrożeń, z których głównym jest „odgórne" kreowanie transformacji ustrojowej, gdyż jak pisze J. Staniszkis (1991a, s. 27) „nowe elity raczej lansują własną wizję niż reprezentują interesy świadomych zbiorowości".

W tym miejscu pojawia się pytanie dotyczące roli państwa nie tylko w procesie przechodzenia od gospodarki realnego socjalizmu do gospodarki rynkowej, ale także w systemie politycznym. Problem ten wyraźnie dostrzega L. Kolarska-Bobińska (1991, s. 51):

> Odgórne kierowanie życiem społeczno-ekonomicznym ma zostać zastąpione jego inspirowaniem i wspomaganiem. Przede wszystkim jednak zakłada się wycofywanie się państwa z szeregu pełnionych dotąd funkcji. Przejmą je zgodnie z założeniem, samorządy lokalne, organizujące się grupy pracodawców, pracowników, kapitału i stowarzyszenia samopomocowe. Samoorganizacja interesów, rodzące się społeczeństwo obywatelskie i zmiana roli państwa stanowią podstawowe cechy nowego ustroju. Wchodzą też w skład programu przechodzenia do nowego systemu. Program ten jest jednak bardzo ogólny, a rola państwa tak samo nieokreślona jak nieokreślony jest model ładu społecznego, do którego Polska dąży. Były premier T. Mazowiecki mówił, że Polska zmierza w kierunku „społecznej gospodarki rynkowej" nie precyzując bliżej, na czym miałby polegać ten „społeczny aspekt".

W tym układzie wizja nowego ładu społecznego (struktury społecznej) praktycznie się nie pojawia, chociaż wiele się mówi o potrzebie czy też rodzącej się „nowej klasie średniej" (najczęściej dość opatrznie ja utożsamiając z warstwą drobnych i większych przedsiębiorców); rosnące bezrobocie i wzrost zatrudnionych w sektorze prywatnym nie naruszają jednak w sposób istotny struktury społecznej ukształtowanej w okresie realnego socjalizmu.

System podatkowy, stosunek do pracy i zatrudnionych w tzw. sferze budżetowej czy wolnych zawodów, brak spójnych programów, a jeszcze konkretnych rozwiązań (w tym aktów prawnych) dotyczących roli i sposobów finansowania różnych sfer życia publicznego (m.in. oświaty, służby zdrowia, nauki i ubezpieczeń społecznych) jak na razie nie sprzyja powstawaniu klasy średniej. Propagowane hasła o indywidualnej przedsiębiorczości jako źródłach jednostkowego sukcesu i o warstwie przedsiębiorców jako „motorze postępu" czy o rynku i wolności gospodarowania jako mechanizmie alokacji zasobów są na tyle ogólne, że nie tylko wizja systemu gospodarczego nie jest do końca określona, ale także wizja nowego porządku społecznego.

Ta ogólnikowość haseł dotyczących nowego ładu społecznego przy silnej orientacji elit politycznych na proces przekształceń własnościowych (w mniejszym stopniu na przebudowę gałęziowo-działowo-branżową gospodarki) pozostawia przeobrażenia strukturalne systemu gospodarczego i systemu społecznego procesom żywiołowym czy „niewidzialnej ręce rynku". Jak słusznie zauważa J. Krzemiński (1993, s. 3):

Twórcy i zwolennicy rynkowej przebudowy gospodarki, na ogół sądzą, że socjalistyczna mentalność jest jej głównym wrogiem. Przejawia się ona w nieuzasadnionych żądaniach wobec państwa i nie liczenia się z możliwościami i dobrem ogólnym gospodarki […]. Słabość „programu Balcerowicza" polegała na tym, że nie brał on dostatecznie pod uwagę socjologicznych mechanizmów przebudowy rynkowej. Zakłada on raczej silną i zdecydowaną władzę państwową, która ogólne poparcie społeczne dla reform wykorzystywać miała dla zdecydowanego przeprowadzania operacji społecznie kosztownych, ale całkowicie koniecznych. Reszta miała się dokonać „automatycznie" zgodnie z ideą wolnego rynku.

Wydaje się jednak, że nowy, funkcjonalny ze względu na efektywność ekonomiczną i społeczną system zróżnicowań społecznych nie powstanie sam z siebie w drodze ewolucji i gry sił rynkowych, gdyż po drodze może napotykać szereg różnorodnych barier psychospołecznych (m.in. kształt postsocjalistycznej struktury społecznej, głęboko zakorzenioną w świadomości wizją porządku egalitarnego i przekonanie o nieuczciwych sposobach bogacenia się w Polsce), a także barier instytucjonalnych (m.in. finansowanie tzw. sfery budżetowej).

W tym kontekście system podatkowy nie może być traktowany tylko jako źródło zasilania budżetu, ale także powinien stać się narzędziem kształtowania struktury społecznej w wymiarze dochodów. O niedostrzeganiu czy też nierozumieniu tej roli podatków świadczy wyraźnie dyskusja w Sejmie w lutym 1993 r. nad zmianami w *Ustawie z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych* (a zwłaszcza propozycja posła z Polskiego Programu Liberalnego 25% jednakowego podatku dla wszystkich). Z kolei sposób postrzegania i finansowania tzw. sfery budżetowej stwarza wrażenie, że nauka i oświata, służba zdrowia oraz inne służby publiczne są zbędnym balastem i hamulcem przekształceń gospodarki polskiej. Studia wyższe zaś traktowane są zarówno przez decydentów, a w rezultacie, także przez studiujących, nie jako czynnik rozwoju cywilizacyjnego, ale jako „przechowalnia", ucieczka od rynku pracy. Złudna jednak może okazać się wiara, że mali przedsiębiorcy bez kapitału, uwikłani przede wszystkim w działalność handlową, zbudują w Polsce gospodarkę i społeczeństwo kapitalistyczne lub cywilizacyjnie odpowiadające tej części Europy, do której aspirujemy.

Jak na razie, większość zatrudnionych pracuje w przemyśle i rolnictwie; a tylko 6,5% Polaków ma wykształcenie wyższe i 69,3% najwyżej zasadnicze zawodowe. Niezależnie od obiektywnych wymiarów zacofania (struktura gospodarki, charakter stosowanych technologii itp.), niski poziom wykształcenia obywateli ogranicza nie tylko możliwość manewru cywilizacyjnego Polski (z braku odpowiedniego potencjału kwalifikacyjnego), ale również w wymiarze subiektywnym nie pozwala znacznej części Polaków na zrozumienie (nie tylko ze względu na postkomunistyczną świadomość) dokonujących się przemian (jak wynika z analiz Instytutu Prasoznawczego w Krakowie, tylko 10% czytelników prasy codziennej rozumie w pełni treść przekazów informacyjnych w niej zawartych).

Wyniki sondaży opinii publicznej pokazują, że to właśnie poziom wykształcenia jest czynnikiem najsilniej określającym stosunek do dokonujących się prze-

mian (osoby o niższym poziomie wykształcenia są najczęściej jej przeciwnikami). To tylko nieliczne z przykładów mówiących o roli społeczeństwa i wzajemnych powiązań między nim a gospodarką, których nie można nie zauważać i nie doceniać w procesie transformacji ustrojowej.

Koncepcja liberalna i marksistowska wizja systemu społeczno-ekonomicznego wzajemnie się wykluczają, z punktu widzenia istoty i mechanizmów regulujących procesy gospodarowania. Teza „o postępującym rozwoju sił wytwórczych" była negacją założeń klasycznej ekonomii o roli swobodnych i racjonalnych zachowań jednostki w kształtowaniu porządku społecznego. Generujące rozwój społeczny dwie podstawowe sprzeczności: sił wytwórczych i stosunków produkcji oraz bazy i nadbudowy wykluczały wpływ indywidualnych zachowań na życie społeczne, w tym także na procesy gospodarowania. Główna i podstawowa teza wszystkich doktryn liberalnych sprowadzająca się do zbieżności interesów poszczególnych jednostek i społeczeństwa jako całości, nie jest do pogodzenia z marksistowską wizją kluczowej roli sprzeczności interesów i konfliktów w procesie dynamizowania zmian społecznych. Liberalne koncepcje społeczeństwa i marksistowska teoria rozwoju społecznego powstały w określonym okresie historycznym z potrzeby opisu i wyjaśnienia genezy kapitalizmu, który tak radykalnie zmienił nie tylko życie poszczególnych jednostek, ale także cały porządek społeczny.

W perspektywie historycznej problem wzajemnych relacji między gospodarką a społeczeństwem pojawia się w momencie powstania kapitalizmu, który jest efektem dywersyfikacji życia ekonomicznego i rewolucyjnych zmian w strukturze społecznej. We wcześniejszych stadiach rozwoju gospodarka była scentralizowana, a aktywność ekonomiczna była integralnym elementem życia wspólnoty i ściśle wkomponowana w życie jej członków. W cywilizacji preindustrialnej porządek polityczny (system władzy) i społeczny (struktura społeczna) istniał i funkcjonował niejako poza procesami gospodarowania. Jak obrazowo opisał to A. Toffler (1981, s. 39–40),

> rewolucja przemysłowa, która zrodziła nowy typ społeczeństwa stanowiła „niewidzialny klin", który zniszczył autarkię i jedność wspólnoty […]. Pojawił się rynek (niegdyś zjawisko marginalne), który stał się centralna osią życia społecznego […]. Praca zmieniła swoja funkcję: z działalności wyznaczającej cykl życia wspólnoty przekształciła się w element organizujący życie społeczne w wymiarze globalnym […]. Stosunki osobiste, więzi rodzinne i stosunki społeczne zostały zdominowane przez kategorię interesu ekonomicznego, procesy wymiany i podziału, a życie stało się pasmem transakcji regulowanych zasadą ekwiwalentnej wymiany, bilansowania nakładów i korzyści.

To właśnie współwystępowanie rewolucyjnych zmian w procesach gospodarowania i życiu społecznym w okresie powstawania kapitalizmu i jego rozwoju zaowocowało na gruncie nauk społecznych rozważaniami dotyczącymi mechanizmów i przyczyn tak radykalnych przemian, a także wzajemnych relacji między gospodarką i społeczeństwem. Przywoływanie niektórych z nich (tj. doktryny li-

beralnej i marksistowskiej teorii rozwoju społecznego) do opisu procesu transformacji ustrojowej w Polsce oraz mniej lub bardziej świadome wykorzystywanie ich założeń w procesie kreowania nowego ładu społeczno-ekonomicznego nie jest w związku z tym całkiem przypadkowe.

Z jednej strony radykalna zmiana systemu gospodarczego (poprzez zmianę zasad konstytuujących jego tożsamość) rodzi pytanie o charakter wzajemnych powiązań między gospodarką a społeczeństwem, który to problem przez nauki społeczne – w kilku ostatnich dziesięcioleciach, jak piszą A. Martinelli i N. J. Smelser (1990, s. 1) – był „co prawda dostrzegany, ale najczęściej polegało to na przyjęciu *implicite* założenia o istnieniu takiej zależności niż na bezpośredniej i wnikliwej analizie charakteru wzajemnych powiązań". Po drugie, w przypadku działań kreacyjnych istnieje realna potrzeba odwołania się do jakiejś teorii zamysłu, która określałaby kierunek i sposoby przeprowadzonych zmian.

Jak się wydaje, w praktyce transformacji ustrojowej w Polsce (tj. w sferze formalnoprawnych i „technicznych" rozwiązań) nie została zachowana „czystość" koncepcji wzajemnych relacji między gospodarką a społeczeństwem oraz w postrzeganiu roli jednostek w procesie przemian, w tym także w procesie gospodarowania. Wątki marksistowski i liberalny są ze sobą dość pomieszane (z jednej strony głoszone są hasła o indywidualnej przedsiębiorczości oraz wolnym rynku i konkurencji, z drugiej zaś mamy do czynienia z planową prywatyzacją sektora państwowego oraz formalnoprawnym nierównouprawnieniem sektora państwowego i prywatnego oraz kapitału polskiego i obcego).

Pojawia się więc pytanie, jakie to może mieć znaczenie, jeżeli chodzi o kierunek, charakter i tempo przemian ustrojowych w Polsce. Poszczególne teorie ekonomiczne i teorie rozwoju społecznego podobnie jak systemy filozoficzne są zrozumiałe i eksplanacyjnie nośne tylko na gruncie przyjętych założeń i zdefiniowanych na ich użytek pojęć.

Realne życie społeczne i ekonomiczne jest jednak zbyt skomplikowane, by uznać, że istnieje jedna „słuszna" teoria naukowa, która byłaby je w stanie opisać i zinterpretować (zwłaszcza ze względu na zgodne z naukowymi regułami analizy modelowe ujęcia). Czy w związku z tym możliwe jest wykorzystywanie skrajnie odmiennych teorii lub doktryn do konstruowania określonej koncepcji zmiany porządku społecznego i, co może bardziej istotne, czy jest to efektywne w praktyce z punktu widzenia wprowadzanych zmian.

V. Ostrom rozstrzyga ten problem w następujący sposób:

> w dziedzinie teorii społecznej ustalamy tożsamość systemu działania poprzez konceptualizację, w której odbijają się – w ramach przyjętych perspektyw – własności rzeczywistego porządku społecznego. Konceptualizacja taka staje się „teorią zamysłu" dla porządku instytucjonalnego. Właściwa teoria zamysłu jest nieodzowna do zrozumienia, jak będzie działał dany system oraz jak dalece modyfikacje i zmiany zamysłu wpłyną na jego osiągnięcia […]. Stosowanie jednej teorii zamysłu do reformowania systemu opartego na innej teorii zamysłu może pociągać za sobą wiele nieprzewidzianych i kosztownych napięć (za: Kamiński, 1991, s. 12).

Z kolei zdaniem A. Z. Kamińskiego (1991, s. 12)

> istota prób teoretycznych polega na abstrahowaniu od tego, co przypadkowe i nieważne, na koncentrowaniu się na prawidłowościach i związkach o najwyższym znaczeniu […]. Poza teoretycznym zagadnieniem konceptualizacji rzeczywistości celem jest zrozumienie jej fundamentalnych własności, ważne jest również zagadnienie praktyczne: tożsamość systemu opiera się na realności całej konstelacji interesów społecznych […]. Wszystkie ważkie teorie kapitalistycznego porządku zawierały definicje jego tożsamości i w następstwie, definicje jego zakresu.

Dodatkowo trzeba pamiętać, że wszystkie te teorie powstały po to, aby wyjaśnić i opisywać ten fenomen, jakim był kapitalizm, a nie służyły do jego konstruowania (*nota bene* coraz częściej na Zachodzie reformy ekonomiczne w krajach Europy Wschodniej postrzegane są nie w kategoriach powstawania (*emerge*), ale właśnie budowy (*building*) kapitalizmu – R. Koslowski, czy koncepcja K. Offe „capitalism by design"). Ponadto teorie te, z wielowymiarowej sieci wzajemnie powiązanych zjawisk i procesów społeczno-ekonomicznych, wyodrębniły określone łańcuchy zdarzeń przyczynowo-skutkowych, a przez to konstruowały modele, a więc z istoty swojej uproszczone wizje rzeczywistości.

Pojawia się więc problem, czy w akcie (procesie) kreacji nowego systemu społeczno-ekonomicznego zabieg taki jest również możliwy. Bowiem w odniesieniu do wzajemnych relacji między gospodarką a społeczeństwem występują niejako trzy niezależne porządki: rzeczywistości społecznej, teorii naukowych i doktryn ideologicznych. Te ostatnie w dosyć dowolny sposób mogą dostrzegać faktyczne (realne) powiązania, jak i dobierać (lub wybierać) elementy różnych teorii naukowych po to, aby owe relacje bądź uzasadniać bądź wykorzystywać w procesie kreacji nowego systemu społeczno-ekonomicznego. Ideologie, w przeciwieństwie do teorii naukowych, nie muszą stanowić koherentnego systemu założeń i stwierdzeń, ale, podobnie jak one, przyjmują jednak określone modelowe ujęcia upraszczające, w związku z tym, sieć wielowymiarowych powiązań między społeczeństwem a gospodarką.

Jednak to właśnie ideologie, a nie teorie, stanowią użyteczne „narzędzie" w politycznej kreacji nowego porządku społeczno-ekonomicznego. Użyteczne i skuteczne, ale tylko w określonych, istotą ideologii, granicach. Trzeba bowiem pamiętać, że „idee i działania stanowią dwa różne porządki […]. Idee mogą być porównywane w sposób sensowny tylko z innymi ideami, włączając w to idee dotyczące działań, ale nie z działaniem jako takim" (Braybrooke, 1965, s. 65).

Świadczy o tym dowodnie sytuacja w Polsce. Jak pisze W. Morawski (1991) występująca u nas „pazerność na dobra materialne i władzę ma niewiele wspólnego z cywilizowanym indywidualizmem społeczeństw demokratycznych", a specyficzny, ukształtowany w realnym socjalizmie, typ przedsiębiorczości z racjonalnością gospodarowania w ujęciu doktryn liberalnych. Dotyczy to także formalnoprawnych ram gospodarki rynkowej i faktycznej roli rynku jako regulatora procesów gospodarczych; stąd też stwierdzenie R. Pipesa (1992),

że kraje Europy Wschodniej są „dopiero na początku drogi od pchlich targów do wolnego rynku".

Ideologia obejmuje „zbiór mniej lub bardziej spójnych idei, które służą wyjaśnianiu aktualnych zachowań społecznych, jak i przyjmowania nieudowodnionych założeń dotyczących zachowań społecznych w przyszłości". W tym układzie ideologia w większym stopniu nadaje się do mobilizowania członków społeczeństwa do aktywnego uczestnictwa w procesie zmian niż do ich kreowania. Ideologie, zdaniem Ch. J o h n s o n a (1965, s. 43) „często mieszają zachowania faktyczne z idealnymi", ze względu na ich podstawową funkcję, którą określa mianem „integracyjnego mitu" pozwalającego „zintegrować różnorodne grupy społeczne poprzez wyrażanie (zgodnie z przyjętym założeniem) celów wspólnych dla danej społeczności". Przyjęte przez określoną ideologię założenia i interpretacja zachowań społecznych, „są następnie porównywane z faktycznymi zachowaniami, a porównania te służą zarówno do legitymizowania władzy przywódców, jak i mobilizowania społeczeństwa" (L e w i s, 1969, s. 13–14).

Propagowana przez kreatorów nowego porządku społeczno-ekonomicznego w Polsce doktryna liberalna, ze względu na „gwarantowanie" wszystkim członkom społeczeństwa „jednakowych" szans na sukces w gospodarce wolnorynkowej, w której każdy jest „kowalem swojego losu" (ze względu na swoje racjonalne wybory i przedsiębiorcze działania), wydaje się w większym stopniu pełnić właśnie ową funkcję „integrującego mitu" niż daje szanse na budowę gospodarki rynkowej. Według J. W. Lewisa bowiem „z punktu widzenia elit politycznych, ideologia kompensuje brak innych więzi spajających społeczeństwo w okresie transformacji". Trzeba jednak pamiętać, że ideologia może bądź dostarczyć założeń umożliwiających modyfikacje systemu, bądź też, ze względu na określone społeczno-kulturowe uwarunkowania, utrudniać proces „odgórnie kreowanych zmian", wówczas, gdy „dogmaty ideologiczne są traktowane zbyt sztywno bez uwzględniania istniejących stosunków społecznych i skutków wprowadzanych zmian".

W związku z tym przywódcy (elity polityczne) kreujący proces zmian „muszą ów społeczno-kulturowy kontekst uwzględniać i odnosić go do możliwości zrealizowania postawionych celów, aby osiągnąć sukces" (L e w i s, 1969). Ten zaś zależy przede wszystkim od stopnia, w jakim propagowana ideologia mobilizuje do aktywnego uczestnictwa w procesie przemian pozostałych (poza elitami politycznymi) członków danego systemu społecznego. W tym układzie nie ta ideologia jest skuteczna, która z punktu widzenia reformatorów najlepiej się nadaje do kreacji nowego porządku społeczno-ekonomicznego, ale ta, która jest „zdolna" włączyć znaczną część społeczeństwa w proces przemian.

Doświadczenia trzech lat transformacji ustrojowej w Polsce wskazują na to, że doktryna liberalna, poza częścią elit politycznych, nie znajduje zbyt wielu zwolenników. Dla znacznej części społeczeństwa (w tym także przedsiębiorców) idea wolności gospodarczej nie tylko nie spełnia ich oczekiwań, ale także nie mobi-

lizuje do aktywnego włączenia się w nurt przemian. Jak pisze B. Jałowiecki (1992, s. 41):

> znaczna część społeczeństwa wychowana w socjalistycznym, choć nie w pełni realizowanym systemie wartości, karmiona hasłami egalitarnymi i sprawiedliwości społecznej, w nowym świecie czuje się nieswojo. Nie tylko, że została pozbawiona marnej wprawdzie, ale jednak opieki państwa, to obecnie znalazła się wobec biegunowo odmiennego systemu wartości, z którym spotyka się nie tylko w propagandzie, ale także w życiu codziennym. Kolektywizm został zastąpiony przez indywidualizm, zamiast tendencji wyrównujących poziom życia preferowana jest ostra konkurencja i zasada „radź sobie sam".

W życiu codziennym Polaków doktryna liberalna ostro zderza się z ukształtowanymi wcześniej postawami i wzorami uczestnictwa w życiu społecznym (w tym także w procesach gospodarowania) i silnie zinternalizowanym egalitarnym systemie wartości. Rosnące bezrobocie i „wycofywania" się państwa z różnych sfer działalności publicznej, ograniczanie świadczeń socjalnych nie sprzyja identyfikowaniu się z nowym porządkiem społecznym i uznaniu propagowanych haseł o indywidualnej przedsiębiorczości i wolnym rynku za własne.

W tym układzie elity polityczne mają do rozstrzygnięcia trudny dylemat, na ile ich wysiłki powinny być skoncentrowane na umiejętnym i skutecznym propagowaniu nowej ideologii, a na ile na konkretnych działaniach modernizujących system społeczno-ekonomiczny. Z jednej bowiem strony doktryna „obiecująca" społeczeństwu zbyt mało pomyślnych zmian działa na nie demobilizująco. Z drugiej zaś strony, nadmierna ilość obietnic (zwłaszcza niemożliwych do zrealizowania) wywołuje wcześniej czy później rozgoryczenie i opór wobec zmian.

Konkretne działania reformatorskie, a szczególnie ich pozytywne, w odczuciu społecznym, rezultaty wydają się bardziej skutecznym sposobem przekonania społeczeństwa o słuszności wybranej drogi i sposobach transformacji. Być może z tego względu kreatorzy nowego porządku społeczno-ekonomicznego w Polsce znacznie większą uwagę przywiązywali i przywiązują do konkretnych działań polegających na przeobrażeniach gospodarki jako układu podmiotów i instytucji gospodarczych niż „ideologicznemu" mobilizowaniu społeczeństwa i włączeniu go w proces przemian.

Dobrym przykładem tej „aspołecznej", ściśle techniczno-ekonomicznej (w sensie zastosowanych procedur) wizji procesu transformacji ustrojowej w Polsce jest wypowiedź L. Balcerowicza (1993, s. 11):

> Budowa nowego ustroju gospodarczego – gospodarki rynkowej, z przewagą różnych form własności prywatnej, otwartej na świat, ze stabilnym pieniądzem itp. – polegała z jednej strony na wolności gospodarczej, z drugiej zaś na głębokim przeobrażeniu instytucji gospodarczych (prywatyzacja), systemu bankowego, władzy lokalnej itp. – oraz na tworzeniu nowych, np. giełdy papierów własnościowych.

Jedyni ludzie, jacy się w tym procesie pojawiają, to „stojący na czele reform gospodarczych, którzy musieli wybierać między strategią radykalna a rozmaity-

mi wariantami zmian stopniowych". Z tego też względu społeczeństwo poczuło się, jak to obrazowo ujął M. Jankowski, „wyrzucone poza nawias reformy" i daje temu wyraz nie tylko w sondażach opinii publicznej, ale również poprzez różnorodne formy protestów oraz strajków poszczególnych grup społeczno-zawodowych.

Z punktu widzenia procesu transformacji ustrojowej równie istotne, jak stan i struktura gospodarki wydają się również określone zjawiska i procesy społeczne. Procesowi transformacji podlega bowiem nie gospodarka jako zbiór różnorodnych podmiotów gospodarczych, ale gospodarka jako wypadkowa aktywności ekonomicznej konkretnych grup społecznych.

Sprzężenie zwrotne między gospodarką a społeczeństwem występuje zawsze, ale nabiera ono szczególnie istotnego znaczenia w okresie radykalnych zmian społeczno-ekonomicznych. W tym okresie bardzo wyraźnie i silnie ujawniają się interesy ekonomiczne poszczególnych grup społecznych, które posiadają określone postawy, systemy wartości i wzorce uczestnictwa w życiu społecznym. Obiektywizacja stanu świadomości uczestników życia gospodarczego dokonuje się poprzez ich zachowania określające efektywność gospodarki jako całości. Z tego też względu o charakterze i tempie transformacji ustrojowej w Polsce, w ostatniej instancji, zadecydują nie programy i silna wola elit politycznych do ich przeprowadzenia, ale konkretni ludzie i grupy społeczne, których interesy w różnych stopniach mogą być realizowane w trakcie dokonujących się przemian własnościowych i strukturalnych gospodarki.

> Z perspektywy indywidualnego losu scena systemu gospodarczego jest sceną, do której jednostka musi się w znacznej mierze przystosować i znaleźć w niej swoje miejsce spełniające jej oczekiwania, ale i wymagające spełnienia przez nią określonych warunków (m.in. kwalifikacji, motywacji, orientacji życiowych) (P o l e s z c z u k, 1991, s. 108).

W zmieniającej się rzeczywistości jednostka poszukując nowego miejsca powinna znać nie tylko nowe reguły gry, ale także wiedzieć, czego może się spodziewać, gdy będzie zgodnie z nim postępować. Tylko na gruncie określonych teorii naukowych uprawnione jest i możliwe analizowanie społeczeństwa i gospodarki jako niezależnych od siebie bytów. W realnym życiu społecznym gospodarkę można tylko skwantyfikować w postaci określonych wskaźników ekonomicznych (stopy i dynamiki wzrostu dochodu narodowego, wydajności pracy, inflacji, rentowności itp.), ale to, co podlega liczeniu i obiektywizuje się we wskaźnikach, jest efektem aktywności gospodarczej ludzi. Ponadto to, co jest faktycznie wytworzone nie zawsze może być policzone (np. drugi obieg gospodarczy) lub nie jest liczone, ze względu na zasadę budowy określonych wskaźników (np. różne metody liczenia dochodu narodowego).

W rzeczywistości społecznej

> system gospodarczy jest nierozerwalnie związany ze strukturą społeczną i podziałem władzy w społeczeństwie, zarówno na poziomie interakcji w zakładzie pracy, jak i na poziomie glo-

balnych mechanizmów określających reguły gry w systemie. Sposób funkcjonowania systemu gospodarczego jest wyznaczony w przekroju synchronicznym przez instytucjonalną strukturę władzy, która kontroluje przepływ podstawowych czynników wytwórczych zarówno rzeczowych, jak i czynników nierzeczowych (m.in. politykę kształcenia, awansu społecznego). W przekroju diachronicznym natomiast system gospodarczy jest podłożem reprodukcji porządku globalnego, w jego aspekcie społecznym (m.in. reprodukcja klas i warstw, podział pracy, zróżnicowania branżowe, regionalne), jak i politycznym (artykulacja interesów różnych grup społeczno-zawodowych, polityka gospodarcza państwa itp.). Nie wszystkie powiązania tego systemu są dostrzegane przez jednostki, nie wszystkie reguły określające sposób jego funkcjonowania są przejrzyste i zrozumiałe. Tym niemniej owe reguły determinują losy indywidualne, gdyż określają dystrybucję szans życiowych jednostki, strukturę czynności przez nią wykonywanych i charakter więzi kooperacyjnych z innymi ludźmi w obrębie różnorodnych układów instytucjonalnych w społeczeństwie (P o l e s z c z u k, 1991, s. 107–108).

W systemie względnie ustabilizowanym jednostka, w sposób mniej lub bardziej świadomy, odczytuje reguły dotyczące jej zachowania wynikające z miejsca w owej sieci wielowymiarowych i skomplikowanych powiązań. Ze względu na stopień znajomości i akceptacji tych reguł wybiera i stosuje określone działania, które pozwalają jej na względnie skuteczne i sprawne funkcjonowania. Gwałtowana zmiana reguł rządzących systemem gospodarczym burzy zbudowany wcześniej system orientacji jednostki. Wymaga to od niej poszukiwania nowego algorytmu zachowań, przy niejasności nowych reguł i punktów odniesienia rodzi się poczucie nie tyle niepewności, co zagrożenia. Powoduje to opór wynikający nie tylko z naruszania dotychczasowych pozycji i interesów, ale również z konieczności zmiany sposobu funkcjonowania w życiu społecznym, Opór jest tym większy, im mniej wyraźnie rysuje się struktura nowego porządku społeczno-ekonomicznego. Opór ten ma swoje źródło zarówno w istniejących strukturach, jak i w świadomości społecznej oraz wykształconych wzorcach uczestnictwa w życiu społecznym, w tym także w procesach gospodarowania.

„Odgórna" kreacja nowego ładu społeczno-ekonomicznego w Polsce nie może abstrahować od psychospołecznych uwarunkowań przekształceń gospodarki. Społeczeństwo i gospodarka wzajemnie się warunkują; nawet jeżeli uznać za pierwotne i priorytetowe zmiany w systemie gospodarczym, bez co najmniej przyzwolenia społecznego (nie mówiąc już o jego aktywnym uczestnictwie) przeprowadzenie reform gospodarczych może okazać się niemożliwe. W związku z tym diagnoza stanu społeczeństwa ze względu na obiektywne możliwości (m.in. strukturę społeczną i konfigurację grup interesów), jak i stopień akceptacji zmian i możliwości (ze względu na wykształcone wzory uczestnictwa w życiu publicznym) aktywnego współtworzenia nowego ładu społeczno-ekonomicz-nego, wydaje się ma pierwszorzędne znaczenie.

Diagnoza taka jest jednocześnie diagnozą dotychczasowej efektywności przyjętego sposobu transformacji ustrojowej w Polsce. Nowy ład społeczno-ekonomiczny współtworzą wszyscy uczestnicy życia społecznego, nie tylko elity po-

lityczne ze swoją wolą realizacji określonej koncepcji zamysłu. Modernizacja gospodarki nie może dokonać się bez jednoczesnej modernizacji społecznej, tj.

> zdolności i skłonności społeczeństwa do konfrontacji, przejścia i przyjęcia wyzwań, jakie przed nim stawia proces zmian. Niezależnie od tego, czy te wyzwania są efektem działania zewnętrznych bądź wewnętrznych sił społecznych, rezultatem naturalnego rozwoju czy też pochodzą z innych źródeł; modernizujące się społeczeństwo musi być skłonne do przystosowania się do tych zmian (F r i e d l a n d, 1969, s. 36).

W ciągu trzech lat transformacji wszystkie segmenty struktury społecznej (od robotników po przedsiębiorców) znalazły się w nowej dla siebie sytuacji; stąd wspólne im wszystkim poczucie niepewności, co powoduje konieczność poszukiwania nowych algorytmów zachowań. Adaptacja do nowych warunków sama w sobie stanowi znaczący koszt psychospołeczny, w rezultacie skutkuje to zmniejszającym się stopniem akceptacji procesu przekształceń gospodarki polskiej przez znaczną część społeczeństwa.

Narastający opór i niechęć wobec zmian stają się podstawowym zagrożeniem procesu transformacji w Polsce. Realny socjalizm dowiódł niezbicie, że bez akceptacji społeczeństwa „odgórna" kreacja ładu społeczno-ekonomicznego nie rokuje mu szans na budowę, a zwłaszcza jego trwanie. Dla znacznej jednak części kreatorów nowego ładu społeczno-ekonomicznego w Polsce społeczeństwo w większości zachowuje się nieracjonalnie z punktu widzenia doktryny liberalnej. Nie akceptuje reguł gry gospodarki rynkowej, domaga się interwencji i opiekuńczości państwa.

Pojawia się więc pytanie, skąd biorą się te nieracjonalne zachowania (lub też uznawanie ich za nieracjonalne): czy jest to tylko efekt długotrwałej socjalizacji w realnym socjalizmie w tym także elit politycznych, które jak się wydaje nie doceniły roli społeczeństwa i funkcji ideologii w procesie transformacji? Być może właśnie brak ideologii, która mogłaby porwać i włączyć społeczeństwo w nurt przemian (jak to miało miejsce w Polsce i innych krajach po II wojnie światowej), jest także jednym z istotnych braków koncepcji budowy gospodarki rynkowej w Polsce. Trzeba bowiem pamiętać, że L. Mises obawiał się, że

> możliwości jakie stwarza rynek nie zostaną wykorzystane, ponieważ ludzie mogą nie dokonać właściwego wyboru. Wychodząc z założenia racjonalności działania, doszedł jednak do wniosku, że nieracjonalność ludzi sprawia, że nie realizują oni jedynego zgodnego z logiką systemu społecznego (tj. liberalnej wizji gospodarki i społeczeństwa). Z tych względów widział potrzebę sformułowania ideologii, która mogłaby przemówić siłą argumentacji nie tylko rozumowej, ale i emocjonalnej, aby pokazać w jaki sposób zmieniać rzeczywistość (za: G o d ł ó w-L e g i ę d ź, 1992, s. 251).

Jak na razie, degradacja sektora państwowego w przemyśle, upadek rolnictwa, rosnące bezrobocie i ograniczanie świadczeń socjalnych oraz spadek płacy realnej odbierają wszelką nośność ideologiczną hasłom o wolnej konkurencji

i indywidualnej przedsiębiorczości. Brak względnie spójnej ideologii transformacji (w praktyce kreowania nowego systemu wątki marksistowskie są dość pomieszane i dotyczą tylko gospodarki) sprawia, że po trzech latach nadal nie ma nie tylko konsensusu wśród postsolidarnościowych elit politycznych co do charakteru „polskiej drogi do kapitalizmu", ale i aktywnego uczestnictwa znaczących grup społecznych w procesie przemian. Brak owego „integrującego mitu" (zwłaszcza elity politycznej ze społeczeństwem) wydaje się także jedną z istotnych barier przekształceń polskiej gospodarki. Doktryna liberalna daje co prawda każdemu szanse na znalezienie swojego miejsca w nowym porządku społecznym, nie przedstawia jednak wizji tego porządku, w sensie określenia możliwości i perspektyw przemieszczenia się bądź przekształcenia się poszczególnych segmentów postsocjalistycznmej struktury społecznej. Z tego też względu nie może i nie pełni funkcji ideologii, również dlatego, że podobnie jak socjalizm i kapitalizm (jako systemy społeczno-ekonomiczne) jest ona w ostrej sprzeczności z ukształtowaną w realnym socjalizmie świadomością społeczną (nie tylko robotników i chłopów, ale również przedsiębiorców). W tym kontekście, po trzech latach wprowadzania istotnych zmian w systemie gospodarczym i politycznym, analiza systemu społecznego z punktu widzenia stanu „modernizacji społecznej" wydaje się trudna do przecenienia.

Bibliografia

Balcerowicz L. (1993), *Najpierw demokracja potem kapitalizm*, „Gazeta Wyborca", 30–31.02.1993, nr 25, s. 11.

Braybrooke D. (1965), *Philosophical Problems of Social Scienses*, Macmillan, New York.

Dahrendorf R. (1992), *Historia bez końca*, „Polityka", 14.03.1992, nr 11, s. 10.

Friedland N. H. (1969), *A Sociological Approach to Modernization*, [w:] *Modernization by Design. Social Change in the Twentieth Century*, Conrell University Press, Ithaca–London.

Godłów-Legiędź J. (1992), *Doktryna społeczno-ekonomiczna Friedricha von Hayeka*, PWN, Warszawa.

Jałowiecki B. (1992), *Strukturalne i aksjologiczne uwarunkowania transformacji systemowej w Polsce*, „Przegląd Socjologiczny", t. XLI, s. 31–47.

Johnson Ch. (1965), *The Role of Social Science on China Scholarship*, „World Politics", January, Vol. XVII.

Kamiński A. Z. (1991), *Reformowalność i potencjał rozwojowy ustrojów polityczno-ekonomicznych. Przypadek komunizmu*, [w:] *Społeczeństwo wobec wyzwań gospodarki rynkowej*, W. Morawski, W. Kozek (red.), UW, Warszawa, s. 11.

Kolarska-Bobińska L. (1991), *Rola państwa w procesie transformacji*, „Studia Socjologiczne", nr 3-4, s. 51–60.

Koslowski R. (1992), *Market Institutions, East European Reform and Economic Theory*, „Journal of Economic Issues", September, Vol. XXVI, strony.

Krzemiński J. (1993), *Bariery dostępu*, „Rzeczpospolita", nr 10, s. 3.

Lewis J. W. (1969), *Social Limits of Politically Induced Change*, [w:] *Modernization by Design. Social Change in the Twentieth Century*, Conrell University Press, Ithaca–London.

M a r t i n e l l i A., S m e l s e r N. J. (1990), *Economic Sociology: Historical Threads and Analitic Issues*, „Current Sociology", Vol. 38, ISA 2-3.

M o r a w s k i W. (1991), *Społeczna wizja gospodarki rynkowej w Polsce*, [w:] *Społeczeństwo wobec wyzwań gospodarki rynkowej*, W. M o r a w s k i, W. K o z e k (red.), UW, Warszawa, strony.

P i p e s R. (1992), *Od plich targów do wolnego rynku*, „Wprost", nr 18.

P o l e s z c z u k J. (1991), *Praca w systemie gospodarki planowej*, [w:] *Co nam zostało z tych lat. Społeczeństwo polskie u progu zmiany systemowej*, Aneks, Londyn.

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej 27 czerwca 1934 r. Kodeks handlowy, DzU 1934, nr 57, poz. 502.

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej 27 czerwca 1934 r. Przepisy wprowadzające Kodeks handlowy, DzU 1934, nr 57, poz. 503.

Społeczeństwo wobec wyzwań gospodarki rynkowej (1991), W. M o r a w s k i, W. K o z e k (red.), UW, Warszawa.

S t a n i s z k i s J. (1991a), *Dylematy okresu przejściowego: przypadek Polski*, [w:] *Społeczeństwo wobec wyzwań gospodarki rynkowej*, UW, Warszawa, s. 26–37.

S t a n i s z k i s J. (1991b), *The Dynamics of the Breakthrought in Eastern Europe. The Polish Experience*, University of California Press, Berkeley–Los Angeles–Oxford.

T o f f l e r A. (1981), *The Third Wave*, Bentam Books, New York.

Ustawa z dnia 3 stycznia 1946 r. o przejęciu na własność Państwa gałęzi gospodarki narodowej, DzU 1946, nr 3, poz. 17.

Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, DzU 1988, nr 41, poz. 324.

Ustawa z dnia 15 lutego 1989 r. Prawo dewizowe, DzU 1989, nr 6, poz. 33.

Ustawa z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, DzU 1990, nr 51, poz. 298.

Ustawa z dnia 13 lipca 1990 r. o utworzeniu urzędu Ministra Przekształceń Własnościowych, DzU 1990, nr 51, poz. 299.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, DzU 1991, nr 80, poz. 350.

Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym, DzU 2005, nr 164, poz. 1363.

Zarządzenie Ministra Finansów i Prezesa Narodowego Banku Polskiego z dnia 9 czerwca 1988 r. zmieniające zarządzenie w sprawie rachunków bankowych osób krajowych fizycznych, prowadzonych w walutach wymienialnych, oraz uchylenia ograniczeń w dysponowaniu środkami dewizowymi zgromadzonymi na tych rachunkach bankowych, MP 1988, nr 17, poz. 140.

III. SZKIC DO PORTRETU POLSKIEGO PRZEDSIĘBIORCY*

Socjologiczne rozważania dotyczące prywatnych przedsiębiorców w Polsce powinny rozstrzygać kilka podstawowych problemów. Należałoby przede wszystkim opisać rozmiar i rodzaje prowadzonej przez nich działalności gospodarczej (m.in. wielkość zatrudnienia, udział poszczególnych branż; produkcja, handel, usługi czy udział w tworzeniu dochodu narodowego). Dane te pozwoliłyby na określenie miejsca i roli sektora prywatnego w przekształceniach gospodarki. Charakter prowadzonej działalności ekonomicznej jest bowiem nie tylko rezultatem określonych warunków ekonomicznych (stanu gospodarki, stopnia nasycenia rynku itp.), ale również efektem wykształconych i socjalizowanych wzorów uczestnictwa w życiu gospodarczym. Z tego punktu widzenia istotne są nie tylko obiektywne działania, ale również motywacje uczestników życia gospodarczego oraz ich własny „image" jako przedsiębiorców. Na tej podstawie można by zrekonstruować charakterystyczne typy przedsiębiorczości i próbować orzekać o faktycznej roli prywatnych przedsiębiorców w transformacji polskiej gospodarki.

Innym istotnym problemem socjologicznym jest rola i miejsce prywatnych przedsiębiorców w strukturze społecznej. W związku z tym pojawia się pytanie czy kategoria przedsiębiorców stanowi specyficzną warstwę (klasę) społeczną. Na ile prowadzona przez nich działalność gospodarcza, cechy społeczno-demograficzne (wiek, płeć, wykształcenie, prestiż itp.) oraz określone treści świadomości odróżniają tę kategorię od innych warstw czy grup społeczno-zawodowych. Równie ważne jest to, na ile nowe rzesze polskich przedsiębiorców są kontynuatorami tradycji socjalistycznej warstwy drobnotowarowych wytwórców i spadkobiercami charakterystycznych dla nich typów przedsiębiorczości. Czy też jest to zupełnie nowa „klasa przedsiębiorców"? Odpowiedzi na powyższe pytania dostarczyć może z jednej strony analiza danych statystycznych (odnośnie do ilościowego udziału sektora prywatnego w gospodarce polskiej), z drugiej zaś strony eksploracja socjologiczna tego środowiska.

W strukturze społecznej Polski po II wojnie światowej wyodrębniono drobnotowarowych wytwórców jako odrębną warstwę społeczną (podstawowym i jedynym kryterium była prywatna własność środków produkcji poza rolnictwem). Ze względu na jej marginalny udział w gospodarce i niejako „obcość" ideologiczną również socjologowie nie poświęcali tej kategorii zbyt wiele uwagi. Zdaniem Z. Zagórskiego

---

* Opublikowano w: „Przegląd Socjologiczny" 1992, (ŁTN, Łódź), s. 97–113.

> empiryczny dorobek badań socjologicznych nad drobnomieszczaństwem okresu powojennego przedstawia się bardzo skromnie […]. Jest on reprezentowany zaledwie przez piętnaście przedsięwzięć tego typu, które znalazły […] odzwierciedlenie w odpowiednich publikacjach (Z a g ó r s k i, 1988).

Oczywiście w badaniach nad strukturą społeczeństwa polskiego uwzględniono „drobnotowarowych wytwórców" jako odrębną kategorię, ale traktowano przynależność do tej warstwy jako zmienną niezależną, tj. wyznaczającą określone treści świadomości i zmienne statutowe (dochód, prestiż itp.). Niemniej jednak, jak piszą sami autorzy:

> do zbiorczej kategorii „rzemieślników" zostali włączeni właściciele prywatnych warsztatów rzemieślniczych oraz rzemieślnicy pracujący w spółdzielniach pracy […]. Zbiorcza kategoria „rzemieślników" jest więc w dużym stopniu niejednorodna (*Zróżnicowanie społeczne*, 1974).

Warstwa „drobnotowarowych wytwórców" jako taka nie była jednak w okresie „realnego socjalizmu" przedmiotem pogłębionych analiz socjologicznych. Do nielicznych wyjątków należą tutaj rozważania Z. Zagórskiego dotyczące składu i miejsca drobnomieszczaństwa w strukturze społeczeństwa polskiego (Z a g ó r s k i, 1988). Z. Zagórski wyróżnił w obrębie warstwy cztery kategorie drobnomieszczaństwa: „prywatno-sektorowe", „uboczno-sektorowe", „uspołecznione" i patologiczne. Klasyfikacja Z. Zagórskiego *implicite* (*expresis verbis* nie pojawia się to w tekście) posługuje się dwoma kryteriami: charakterem własności (prywatna – spółdzielcza) i stopnia legalności prowadzonej działalności gospodarczej na własny rachunek (oficjalna – nieoficjalna).

Podobnym kryterium posłużył się P. Gliński przy charakterystyce sfer życia społeczno-ekonomicznego, w których przejawiła się przedsiębiorczość prywatna w realnym socjalizmie. Były to według niego: rolnictwo indywidualne, legalny sektor prywatny, działalność gospodarcza tzw. właścicieli ograniczonych, tj. ajentów i niektórych grup spółdzielców, aktywność ekonomiczna tzw. „właścicieli mieszanych" lub „uboczno-prywatno-dochodowych", druga (nieformalna) gospodarka (G l i ń s k i, 1988).

Klasyfikacje te w większym jednak stopniu odwoływały się do tytułu własności (prywatna – spółdzielcza) i charakteru przedsiębiorczości (oficjalna – nieoficjalna) oraz rodzaju dochodów (podstawowe – uboczne źródło dochodów). Opisywały więc w większym stopniu charakter przedsiębiorczości niż odrębność klasowo-warstwową przedsiębiorców. Związane to było więc bardziej z mechanizmami funkcjonowania gospodarki socjalistycznej niż kształtem struktury społecznej. „Prywatna" przedsiębiorczość Polaków nie ograniczała się bowiem jedynie do działalności drobnotowarowych wytwórców (tj. oficjalnego sektora prywatnego poza rolnictwem), ale obejmowała swoim zasięgiem coraz to szersze kręgi społeczeństwa polskiego, zwłaszcza w latach osiemdziesiątych.

Gospodarka niedoborów zrodziła zapotrzebowanie na prywatnych przedsiębiorców wchodzących w luki na rynku i w przepisach. Zrodziła „drugi obieg" gospodarczy przez wiele lat wyrastający na bazie sektora państwowego i „usprawniający" funkcjonowania gospodarki jako całości (m.in. handel dewizami, „turystyczny" eksport–import, nieoficjalne usługi, produkcja, obrót towarami trudnodostępnymi). Drobnotowarowi wytwórcy i nierejestrowani przedsiębiorcy działali w tych samych warunkach i na podobnych zasadach. Czy mieli w sensie strukturalnym coś ze sobą wspólnego poza genealogią – zrodziła ich bowiem nieudolna państwowa gospodarka niedoborów – trudno w tej chwili (z braku badań) orzekać. Równie trudne jest do oszacowania, na ile i w jakich rozmiarach gospodarka „realnego socjalizmu" umożliwiła akumulację pierwotną kapitału i zrodziła polskich kapitalistów. Ze względu na wysoką zyskowność działalności gospodarczej na własny rachunek (oficjalnej i nieoficjalnej) w gospodarce niedoborów – można postawić hipotezę, że to właśnie „realny socjalizm" przyczynił się do powstania gospodarki rynkowej i wykreował niektórych polskich kapitalistów. Pozytywnie tę hipotezę weryfikuje nie tylko atmosfera afer, ale również „Lista 100 najbogatszych Polaków" – 87 z nich rozpoczynało swoją karierę biznesmena w Polsce socjalistycznej (*100 najbogatszych*…, 1992). Dotyczy to także losów kilku łódzkich przedsiębiorców, którzy wcześniej działali w „drugim obiegu" (Buchner-Jeziorska, 1990). Socjalistyczny rodowód polskiego kapitalisty jest niewątpliwym faktem społecznym, skala tego zjawiska jest jednak trudna do oszacowania.

Z jednej bowiem strony w II połowie lat osiemdziesiątych znacznie wzrosła liczba oficjalnych przedsiębiorców (w roku 1988 było 876 tys. zakładów prywatnych). Z drugiej zaś szacunki gospodarki „drugiego obiegu" wskazywały na znaczny udział nierejestrowanej działalności ekonomicznej w tworzeniu dochodów osobistych ludności (10,0–20,0%).

Ponadto aktywność ekonomiczna Polaków poza oficjalnym obiegiem charakteryzowała się różnorodnością przedsięwzięć (od sprzedaży trudnodostępnych dóbr poprzez handel dewizami i „prywatny" handel zagraniczny, po nierejestrowaną działalność produkcyjną i usługową). Jeżeli dodatkowo uwzględnić „oddolną i żywiołową prywatyzację" procesu pracy w instytucjach i przedsiębiorstwach państwowych (m.in. „fuchy", łapówki), wówczas rzesze przedsiębiorczych Polaków kilkakrotnie przewyższałyby liczbę oficjalnych przedsiębiorców. W latach 1989–1991 nastąpił niewątpliwy wzrost liczby oficjalnych firm prywatnych (tab. 1).

Tabela 1
Sektor prywatny w Polsce w latach 1947–1991

Rok	Jednostki gospodarcze	Zatrudnienie	Wielkość zatrudnienia w firmie	Rzemiosło	Handel
1947	353 033	884 837	2,50	43,0	38,1
1955	138 050	237 391	1,71	64,9	10,2
1975	276 316	528 159	1,91	67,8	5,6
1985	523 336	987 000	1,88	62,2	7,2
1989	813 485	1 486 000	1,80	59,2	8,8
1990	1135 492	1 924 700	1,64	46,5	30,5
I kw. 1991	ok. 1 500 000	ok. 2 500 000	ok. 1,66	–	–

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie danych GUS („Roczniki Statystyczne GUS" 1947–1991).

W związku z tym pojawia się pytanie na ile uwolnienie w sensie formalnoprawnym aktywności ekonomicznej na własny rachunek zrodziło nową oddolną przedsiębiorczość, a na ile umożliwiło czy spowodowało ujawnienie się nieoficjalnych przedsiębiorców. Jest to, w pewnym sensie, pytanie bez odpowiedzi. Niemniej jednak bardzo istotne z punktu widzenia przekształceń gospodarki polskiej i tworzenia się klasy „małych" i „średnich" przedsiębiorców. Jest to bowiem pytanie, czy jest to efekt owego uwolnienia potencjału przedsiębiorczości „tkwiącego" wcześniej w polskim społeczeństwie; czy też efekt przekształceń strukturalnych gospodarki polskiej. Informacje pojawiające się w prasie codziennej (powołujące się na informacje GUS) pokazują zwiększenie się udziału sektora prywatnego w poszczególnych działach gospodarki narodowej.

Udział tego sektora w produkcji sprzedanej przemysłu według tych informacji wzrósł z 17,3 (w roku 1990) do 24,0% (koniec 1991); w budownictwie z 30,6 do 50,0%. Jeszcze większa dynamika wzrostu cechowała handel detaliczny (80,0% obrotów w roku 1991 to handel prywatny) oraz import (12,2% obrotów w roku 1990, 46,0% – w 1991) i eksport (odpowiednio: 4,9 do 20,0%). Bardzo dynamicznie rozwijała się również gastronomia: w roku 1991 o 67,0% wzrosła ilość tego typu placówek w porównaniu z rokiem 1990 (*Prywatne rośnie*, 1992; *Rzeczpospolita Prywatna*, 1992). Nie pojawiają się jednak jednocześnie informacje o skali „upadku" sektora państwowego w poszczególnych dziedzinach gospodarki, co pozwoliłoby realnie ocenić sukcesy sektora prywatnego. Jeżeli ponadto np. w prywatnym imporcie uwzględnić przemyt (towary przywożone poza systemem celnym lub o zaniżanej wartości celnej) wielkość obrotu importu byłaby jeszcze większa, ale także przewaga prywatnego importu nad eksportem znacznie by wzrosła, co nie jest zbyt korzystne z punktu widzenia funkcjonowania gospodarki.

Tabela 2
Struktura branżowa sektora prywatnego Łodzi i Sosnowca (III kw. 1991)

„Karta indywidualna przedsiębiorcy”	Łódź *N* = 1 030	Sosnowiec *N* = 300
1. Krawiectwo, dziewiarstwo	18,2	3,1
2. Handel obwoźny	22,3	32,4
3. Hurtownie, firmy import–eksport	16,3	13,3
4. Sklepy	11,0	8,9
5. Usługi drobne	3,9	10,9
6. Przedsiębiorstwa wielobranżowe	8,0	4,7
7. Gastronomia	3,1	4,3
8. Produkcja różna (oprócz włókienniczej)	3,0	3,5
9. Agencje, biura podróży, kantory	2,7	0,4
10. Usługi różne (m.in. transportowe, motoryzacyjne, projektowe)	8,3	15,6
11. Zakłady remontowo-budowlane	3,1	3,5
I. Liczba zatrudnionych	143 583	12 666
II. Liczba firm zarejestrowanych	73 623	5 493
	(100%)	(100%)
1. Tzw. rzemiosło, produkcja	18,3	18,2
2. Budownictwo	7,9	8,2
3. Handel	38,3	45,0
4. Gastronomia	1,4	2,3
5. Usługi	17,3	21,7
	Nie sumuje się do 100,0%	

Ź r ó d ł o: informacje wykorzystane w raporcie z badań pochodzą z:
– danych statystycznych Izb i Urzędów Skarbowych Łodzi i Sosnowca,
– „Karty indywidualnej przedsiębiorcy” rozdawanej w Urzędzie Skarbowym Łódź-Śródmieście i Urzędzie Skarbowym w Sosnowcu (dane dotyczące: płci, wieku, wykształcenia, roku założenia firmy, ilości zatrudnionych i charakteru prowadzonej działalności) oraz
– wywiadów kwestionariuszowych przeprowadzonych z 150-osobową próbą losową przedsiębiorców i 150-osobową próbą losową innych grup społeczno-zawodowych (robotnicy, nauczyciele, lekarze).

Dane statystyczne GUS obejmują zarówno „czysty” sektor prywatny, jak i sprywatyzowane duże zakłady przemysłowe, a także traktowane przez statystykę jako prywatne – spółdzielnie. Z tego względu dynamika „ilościowa” sektora prywatnego jako spontanicznego i „oddolnego” tworzenia się polskiego kapitalizmu, również ze względów formalnych (braku rzetelnych danych), nie może być jednoznaczna.

Informacje z Urzędów Skarbowych Łodzi i Sosnowca dotyczące rodzaju działalności i wielkości firm potwierdzają co prawda niektóre ogólne tendencje (m.in. dynamiczną prywatyzację handlu i gastronomii, zmniejszanie się wielkości zatrudnienia), jednak ze względu na bardziej szczegółowy opis rodzajów działalności, dynamiki wzrostu poszczególnych braną w sektorze prywatnym i wielkości zatrudnienia, sprawiają, że ich interpretacja nie może być jednoznacznie optymistyczna, tak jak w publicystyce (*Prywatne rośnie*, 1992 czy *Rzeczpospolita Prywatna*, 1992). Obraz sektora prywatnego, jaki jest rezultatem informacji zebranych na podstawie danych z Urzędów Skarbowych (dane statystyczne i „Karta indywidualna przedsiębiorcy") jest bliższy „pchlego targu" niż „wolnego rynku" (B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1991).

Dane te wskazują raczej na „bardzo małą", w sensie rozmiaru firmy, przedsiębiorczość Polaków. Średnia zatrudnienia w firmie prywatnej (według danych z Izb Skarbowych w Łodzi – 1,95 osoby, zaś w Sosnowcu – 2,31). Z informacji uzyskanych na podstawie „Karty indywidualnej przedsiębiorcy" (rozdawanej przedsiębiorcom w Urzędach Skarbowych) wynika, że zarówno w Łodzi, jak i Sosnowcu dominują „firmy" jednoosobowe (odpowiednio: 51,2 i 43,4%). Firmy zatrudniające powyżej 10 osób stanowią nieliczny procent badanej populacji (5,0% w Łodzi, oraz 1,9% w Sosnowcu). Wielkość zatrudnienia zależy przede wszystkim od rodzaju prowadzonej działalności ($C = 0{,}478$; $p \leq 0{,}0000$). Najczęściej samodzielnie pracują handlowcy (70,6%) i świadczący drobne usługi (61,8%) oraz znaczna część zakładów krawieckich (54,9%). Najliczniejszą obsadę mają przedsiębiorstwa wielobranżowe (31,2% firm zatrudnia powyżej 10 osób) oraz zakłady gastronomiczne (24,6% zakładów zatrudnia więcej niż 5 osób). Wśród producentów dominują również firmy małe (65,0% zatrudnia jednego pracownika, a tylko 2,5% powyżej 10 osób). O ile liczba zatrudnionych zależy od rodzaju prowadzonej działalności, o tyle wybór branży zależy od roku założenia firmy ($C = 0{,}413$; $p \leq 0{,}0000$). Firmy o wieloletniej tradycji stanowią niewielki procent (przed rokiem 1980 powstało 8,5%, a w latach 1981–1985 – 9,3% firm). Większość firm (71,9%) powstała w latach 1989–1991, a najwięcej przybyło w 3 kwartałach 1991 (40,3%). Najmłodsze są firmy handlowe (w latach 1989–1991 powstało 57,9% nowych sklepów, przybyło 78,0% hurtowni i 85,2% handlarzy obwoźnych) oraz firm budowlanych – 51,2% (B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1991). Dynamika sektora prywatnego w latach 1989–1991 w Łodzi jeszcze dobitniej wskazuje na specyfikę rozwoju polskiej przedsiębiorczości i dominacji handlu nad produkcją (tab. 3).

Najwięcej w analizowanym okresie przybyło „firm" handlowych; największy zaś spadek nastąpił wśród tzw. rzemiosł tradycyjnych (z 63,7% w roku 1989 do 33,5% w roku 1991). Znacznemu ograniczeniu uległa również liczba firm „czysto" produkcyjnych (tzw. rzemiosło tradycyjne to jednocześnie produkcja – usługi i sprzedaż własnych wyrobów zakładów rzemieślniczych (z 34,2 w 1989 do 18,3% w 1991). W roku 1991 prymat wiodły firmy handlowe (sklepy, hurtow-

Tabela 3
Dynamika sektora prywatnego w Łodzi w latach 1989–1991 – stan na 31.12 danego roku (rok 1989 = 100,0%)

Liczba zakładów	1989	1990	1991
Liczba zarejestrowanych zakładów	73 623	61 310	45 155
Tzw. rzemiosło (według nomenklatury statystycznej)	28 831	24 542 (85,1%)	24 724 (85,7%)
– produkcja wyrobów	15 464	13 599 (87,9%)	13 475 (87,0%)
Budownictwo	3 303	5 345 (161,8%)	5 828 (178,4%)
Handel	4 600	17 233 (374,0%)	28 204 (613,0%)
– sklepy	–	5 297 (100,0%)	8 800 (166,1%)
Gastronomia	–	550 (100,0%)	1 003 (182,4%)
Usługi	8 404	10 192 (121,2%)	12 717 (151,3%)
– materialne	–	6 840 (100,0%)	7 884 (109,4%)
– niematerialne	–	3 352 (100,0%)	5 233 (156,1%)
w tym usługi drobne (m.in. fryzjerskie, fotograficzne)	845	708 (83,8%)	1 020 (120,0%)

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie danych z Izby Skarbowej w Łodzi.

nie, „handlarze obwoźni") i stanowiły one 38,3% ogółu firm prywatnych. Wśród handlowców zaś „handlarze obwoźni" (w Łodzi stanowili oni 22,3%, w Sosnowcu 32,4% próby objętej „Kartą indywidualną przedsiębiorcy").

„Karta indywidualna przedsiębiorcy" pozwoliła nie tylko na lepsze ustrukturalizowanie branżowe sektora prywatnego, ale również dostarczyła podstaw do dalszego weryfikowania hipotezy o socjalistycznym rodowodzie polskiego przedsiębiorcy. Branżą najbardziej popularną (poza handlem – tendencja ogólnokrajowa) w Łodzi okazało się „krawiectwo i dziewiarstwo" i ono również ma najdłuższe tradycje (21,6% firm krawieckich powstało przed rokiem 1980, a zdecydowana większość (64,5%) przed rokiem 1989).

Związane to było ze ścisłą symbiozą sektora prywatnego z państwowym przed rokiem 1989 i „pasożytniczym" transferem maszyn oraz surowców i materiałów z przedsiębiorstw państwowych do prywatnych zakładów. I tak w Ło-

dzi rozkwitało „krawiectwo lekkie" na niwie „uprzejmych" zaopatrzeniowców i kierowników działu zbytu państwowych przedsiębiorstw. W nowej sytuacji ekonomicznej tylko to jako jedyne z „rzemiosł produkcyjnych" nie uległo drastycznemu zmniejszeniu, mimo zalewu rynku zagranicznymi wyrobami odzieżowymi (w końcu trzeba ubrać 40 mln Polaków).

Analiza ilościowa struktury i dynamiki sektora prywatnego dostarcza wielu interesujących informacji, na podstawie których można pokusić się o charakterystykę polskiej przedsiębiorczości. Jak na razie skala tej przedsiębiorczości jest bardzo niewielka i zorientowana na handel o charakterze bazarowym (dominacja tzw. handlarzy obwoźnych). Także wśród „dużych kapitalistów" przeważają handlowcy: wśród 100 najbogatszych Polaków 47 posiada wyłącznie firmy handlowe, a 12 oprócz innych form działalności ekonomicznej zajmuje się również handlem.

Tak więc mimo znaczącego ilościowo wzrostu firm prywatnych w Polsce aktywność gospodarcza skierowana jest przede wszystkim na handel (szybki i łatwy zysk niezależnie od wielkości zainwestowanego kapitału) oraz tradycyjne dziedziny (krawiectwo, fryzjerstwo, gastronomia). Skala i charakter prywatnej przedsiębiorczości nie rokują zbyt wielkich szans na szybką restrukturyzację gospodarki. „Przedsiębiorstwa prywatne jak dotychczas nie są promotorami rozwoju dziedzin o strategicznym znaczeniu dla przekształceń strukturalnych" (*Dylematy transformacji*, 1991).

W związku z tym pojawia się pytanie, na ile taki właśnie stan sektora prywatnego w Polsce jest rezultatem obiektywnej sytuacji ekonomicznej i rozwiązań systemowych (system podatkowy, kredytowy itp.), a na ile efektem wykształconych wzorców uczestnictwa w życiu gospodarczym i obrazu biznesmena (znacznie częściej mamy do czynienia z polskimi biznesmenami niż przedsiębiorcami, co znajduje również swoje odbicie w nazwach prowadzonych przez nich firm, które są najczęściej „zangielszczoną" polszczyzną w stylu „Intermax", Gamix, Mebex czy Intercemex). Jest to szczegół dobrze charakteryzujący mentalność polskiego biznesmena, który na budowli będącej skrzyżowaniem kiosku „Ruchu" z wozem Drzymały nalepia tego typu kolorowe nazwy swoich firm.

Kim są więc polscy przedsiębiorcy, z jakich grup społeczno-zawodowych się rekrutują, jak widzą samych siebie i jakie kierują nimi motywy działania. Czy w sensie strukturalnym nowa „klasa przedsiębiorców" powstała po roku 1989, jest kontynuacją warstwy drobnotowarowych wytwórców epoki „realnego socjalizmu"?! Czy też jest to całkiem inna kategoria ludzi?!

Odpowiedzi na te pytania są równie istotne, jak obraz struktury i dynamiki działalności ekonomicznej sektora prywatnego.

W roku 1986 COBS przeprowadził na 757-osobowej próbie losowej właścicieli firm prywatnych sondaż, z którego wynikało, że polski przedsiębiorca tamtego okresu to przede wszystkim mężczyzna (80,1% próby), na ogół dość młody (52,6% nie przekroczyło 40. roku życia) o dość zróżnicowanym poziomie wy-

kształcenia. Dominowały wówczas osoby z wykształceniem średnim (38,3%) oraz zawodowym (34,0%). Część osób miała wykształcenie podstawowe (16,0%), a tylko nieliczni ukończyli wyższe studia (8,5%).

Jak wskazują wyniki badań na terenie Łodzi i Sosnowca oraz Zielonej Góry (Matuszak, 1992) z roku 1991 struktura społeczno-demograficzna tej kategorii uległa zmianie. Znacznie więcej kobiet zajmuje się działalnością ekonomiczną na własny rachunek (42,5% próby „Karty indywidualnej przedsiębiorcy"; $N = 1330$). Są to również częściej niż poprzednio osoby młode (69,6% nie przekroczyło 40. roku życia) oraz o wyższym poziomie wykształcenia (24,3% ma wyższe wykształcenie; zaś nieliczni wykształcenie podstawowe – 8,0%, a częściej też mają wykształcenie średnie – 51,2%). Oczywiście wyniki obu badań są nie całkiem porównywalne (próba ogólnopolska – próba regionalna), niemniej jednak niewątpliwie wskazują na pewne strukturalne zmiany wśród kategorii przedsiębiorców. I tak nowe firmy są zakładane najczęściej przez ludzi młodych ($C = 0{,}315$; $p \leq 0{,}001$) i o wyższym poziomie wykształcenia ($C = 0{,}293$; $p \leq 0{,}0001$). Przy czym najwięcej ludzi z wyższym wykształceniem założyło firmy w roku 1989 (roku szczególnej koniunktury sektora prywatnego w Polsce; odblokowanie barier formalnoprawnych i okres przejścia od gospodarki niedoborów do wolnego rynku). Charakter przedsiębiorstwa jednak zależy przede wszystkim od poziomu wykształcenia ($C = 0{,}343$; $p \leq 0{,}0000$). Ludzie z wyższym wykształceniem są najczęściej właścicielami przedsiębiorstw wielobranżowych (44,1%), kantorów, biur podróży i różnych agencji (np. reklamowych; 46,4%) oraz hurtowni (37,0%). Osoby z wyższym wykształceniem częściej niż pozostałe podejmowały te rodzaje przedsięwzięć, które z jednej strony wymagały większego kapitału, z drugiej zaś – zapewniały wyższą zyskowność. Najbardziej jednak charakter działalności ekonomicznej na własny rachunek zależy od roku założenia firmy, czyli koniunktury na rynku ($C = 0{,}413$; $p \leq 0{,}0000$): najmłodsi są handlowcy (od obwoźnych po hurtowników), najstarsze zaś firmy krawieckie i usługi drobne. Niewątpliwie więc cechy społeczno-zawodowe mają wpływ na charakter podejmowanych działalności, ale ze względu na wewnętrzne zróżnicowanie kategorii przedsiębiorców w wymiarze cech społeczno-demograficznych, bardzie istotne znaczenie wydaje się mają cechy osobowości przedsiębiorców. Taka też jest dość powszechna opinia ich samych i innych grup społeczno-zawodowych (Buchner-Jeziorska, 1991).

W badaniach przeprowadzonych na próbie 150 łódzkich przedsiębiorców w roku 1991 oraz próbie 150 przedstawicieli innych zawodów (nauczyciele, robotnicy, lekarze) okazało się, że przedsiębiorcy mają zróżnicowane poglądy na temat własnego „image", ale odmienny niż pozostałe badane grupy ($C = 0{,}401$; $p \leq 0{,}0000$). Według samych zainteresowanych przedsiębiorca to przede wszystkim „właściciel solidnej firmy zainteresowany inwestowaniem w jej rozwój" (26,7% przedsiębiorców tak uważa). Kolejny popularny wzór przedsiębiorcy to „człowiek skłonny do podejmowania ryzyka finansowego w interesach i przezna-

czający większość dochodów na rozwój firmy" (21,3%). Część przedsiębiorców przychyla się do opinii, że jest to „człowiek obrotny i cwany" (10,7%). Ta opinia z kolei przeważa wśród robotników (32,7%) i jest dość popularna u nauczycieli (26,0%). Lekarzom najrzadziej „przedsiębiorca" kojarzy się z cwaniactwem (8,0%); najczęściej zaś z „solidnością i inwestowaniem".

Podobne różnice występują w poglądach na źródło sukcesu w interesach ($C = 0{,}390$; $p \leq 0{,}0005$); wszyscy się, co prawda, zgadzają, że najważniejszy jest kapitał w połączeniu z „głową do interesów", przy czym jest to pogląd najrzadszy wśród przedsiębiorców (26,8%). Z kolei jest to opinia najczęstsza wśród robotników (36,0%). Zdaniem prywatnych właścicieli źródło sukcesu tkwi również „w większej niż przeciętnej skłonności do ryzyka" (18,8%). Z kolei lekarze (14,3%) i nauczyciele (18,0%) łączą „głowy do interesów" z „pewną elastycznością moralną" przedsiębiorców. Opinia ta nie znajduje zwolenników wśród samych przedsiębiorców (2,0%). Zdecydowanie rzadziej niż pozostałe grupy przedsiębiorcy przypisują sobie skłonności do wystawnej konsumpcji jako podstawowego motywu działalności (odpowiednio: 19,3 i 42,1%). Inaczej też jest postrzegana struktura motywów podejmowania działalności gospodarczej. Przedsiębiorcy uważają, że działalność na własny rachunek traktowana jest przez większość z nich jako „możliwość realizowania własnych pomysłów i źródło satysfakcji zawodowej" (17,3% przedsiębiorców i 10,3% przedstawicieli pozostałych badanych wyraża taką opinię). Głównym jednak motywem założenia własnej firmy była „chęć poprawy swojej sytuacji materialnej" (61,4% przedsiębiorców łódzkich wymienia ten motyw). Tylko nieliczni podjęli się działalności prywatnej z powodu braku innej pracy (9,9%) czy potrzeby nieskrępowanego działania (9,9%); niewielu (6,0%) przejęło firmę rodzinną.

Większość respondentów jest zdania, że działalność na własny rachunek spełniła ich wcześniejsze oczekiwania (83,6%). Niezadowoleni są tylko ci, którzy nie osiągnęli spodziewanych korzyści materialnych (10,0%). Zadowoleni z sukcesów finansowych z reguły nie planują rozszerzenia swojej działalności (55,3%), pozostali myślą raczej o niewielkich inwestycjach (np. o zakupie nowej maszyny czy rozszerzaniu asortymentu sprzedawanych towarów) (Buchner-Jeziorska, 1991).

We wspomnianych wcześniej badaniach CBOS z roku 1986 na próbie reprezentacyjnej właścicieli prywatnych firm motywy ekonomiczne podjęcia działalności na własny rachunek współwystępowały z innymi przesłankami decyzji (25,0% liczyło wówczas na wysokie dochody, 50,1% – na zapewnienie sobie wyższego poziomu życia, a na swobodę i niezależność – 75,2%, zaś na osiągnięcie satysfakcji – 39,2% badanych).

Nieco inne były też źródła zasilania kapitałowego ówczesnych i dzisiejszych firm. W roku 1986 zdecydowana większość respondentów (91,2%) korzystała z pomocy krewnych i znajomych (*Prywaciarze, a kto*…, 1987). Z kolei w roku

1991 tylko 22,7% badanych korzystała z pomocy rodziny, większość zainwestowała „oszczędności życia" (34,0%). Pewna grupa (16,7%) spożytkowała w tym celu „pieniądze zarobione za granicą" (najczęściej ta forma „akumulacji pierwotnej kapitału" miała miejsce wśród osób z wyższym wykształceniem).

Zupełnie inaczej oceniane też były w roku 1986 warunki zewnętrzne prowadzenia działalności ekonomicznej na własny rachunek: 71,8% respondentów nie obawiało się wówczas konkurencji. W roku 1991 aż 74,0% badanych stwierdziło, że w ich „branży" występuje silna konkurencja, a co dziesiąty był bliski likwidacji firmy. W związku z tym co trzeci łódzki przedsiębiorca uważał, że „przeciętnemu rzemieślnikowi łatwiej było kiedyś, a teraz tylko cwaniacy mają się dobrze". Zdecydowana większość (47,6%) przychylała się jednak do opinii, że „jak ktoś miał głowę do interesów, to zawsze tu robił i będzie robił pieniądze".

Tak więc nowy ład ekonomiczny nie jest postrzegany przez łódzkich przedsiębiorców jako szczególnie sprzyjający rozwojowi ich firm. Z tego też względu „ogólne" reguły nowego porządku społeczno-ekonomicznego wywołują wśród nich mieszane uczucia. Większość (55,3%) przychylała się co prawda do stwierdzenia, że „kapitalizm daje wszystkim różne szanse sukcesu, a ten zależy od indywidualnego wysiłku". Niemniej jednak co trzeci uważa, że „kapitalizm, to taki ustrój, gdzie toczy się nieustanna walka o byt i tylko silni mają szanse przetrwania". Pewna grupa (16,0%) przychyla się do opinii, że „za komunistów nie było dobrze, ale teraz jest jeszcze gorzej". Tak więc prawie połowa badanych niejako obawia się nowego ładu społeczno-ekonomicznego. Stopień akceptacji zmian dokonujący się w Polsce nie zależy ani od cech społeczno-demograficznych przedsiębiorców, ani okresu rozpoczęcia działalności. Pozwala to na sformułowanie hipotezy, że zarówno „nowi" jak i „starzy" przedsiębiorcy nie czują się najpewniej w nowej rzeczywistości i nie do końca akceptują dokonujące się w niej zmiany. Częściej co prawda niż inne kategorie zawodowe optują za przewagą własności prywatnej w gospodarce (odpowiednio: 46,7 i 22,7%), ale stosunek prywatnych przedsiębiorców do procesów prywatyzacji dokonujących się w naszym kraju nie jest całkiem jednoznaczny. Znaczna ich część jest przeciwna „odgórnemu" sterowaniu tymi procesami (42,7%) oraz uważa, że „akcje prywatyzowanych przedsiębiorstw powinny być sprzedawane najpierw ich pracownikom" (45,9%). Ta ostatnia koncepcja spotyka się ze zdecydowanym sprzeciwem ze strony lekarzy i nauczycieli, którzy uważają, że sprzedawać należy tym, którzy mają pieniądze (odpowiednio: 67,4 i 77,1%).

Wszyscy badani, w tym również przedsiębiorcy, mają dość sceptyczny stosunek do akcji prywatyzowanych przedsiębiorstw (ok. 60% nie jest skłonna kupować akcji). Z drugiej jednak strony pewna liczba zwolenników gry na giełdzie akcje nabyła (8,0% ogółu badanych). Jak wynika z powyższych rozważań, przedstawiciele *small business*-u nie posiadają jednoznacznej „prokapitalistycznej" orientacji. Świadczy o tym zarówno stan świadomości przedsiębiorców, jak

i rozmiary prowadzonej przez nich działalności. Z tego też względu można postawić hipotezę o ograniczonej dynamiczności tej grupy w procesach przekształceń gospodarki polskiej. Ze względu na strukturę *small business*-u (bardzo małe firmy, przeważnie handlowe, z dominacją tzw. handlu obwoźnego), można używając stwierdzenia R. Pipesa stwierdzić, że jesteśmy na początku drogi „od pchlich targów do wolnego rynku" w wymiarze **obiektywnym** (*Rozdwojenie jaźni*, 1992).

W wymiarze **subiektywnym** przyzwolenie na zmiany czy akceptacja „kapitalizmu" są znacznie „wyższe" niż gotowość aktywnej kreacji nowego ładu ekonomicznego. Większość przedsiębiorców (66,6%) głównych przeszkód upatruje w okolicznościach zewnętrznych (m.in. system podatkowy i kredytowy) – niezależnie od tego na ile te warunki obiektywne stanowią faktyczną barierę przedsiębiorczości. Pewna grupa za jedną z takich barier uważa również jeden z podstawowych mechanizmów rynkowych, a mianowicie **konkurencję** (20,0%). Związane to jest niewątpliwie z radykalną zmianą sytuacji na rynku dość zaskakującą dla polskiego przedsiębiorcy. W gospodarce „realnego socjalizmu" konkurencja istniała na rynku zaopatrzenia, konkurencja na „rynku zbytu" jest czymś nowym.

W nowej sytuacji na rynku konkurencja to z jednej strony napływ towarów zagranicznych, z drugiej zaś nieuczciwa konkurencja nierejestrowanej aktywności ekonomicznej.

W roku 1989 (badania na próbie reprezentacyjnej mieszkańców Łodzi) bardzo nieliczni (ok. 5% ogółu i 1,3% przedsiębiorców) uważali nierejestrowaną działalność ekonomiczną za naganną (B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1990).

W roku 1991 właśnie „nierejestrowana działalność ekonomiczna" spotykała się z największym potępieniem (75,0% ogółu badanych, w tym 79,3% przedsiębiorców). Inne też były oceny owej naganności. W roku 1991 większość badanych poza przedsiębiorcami (52,7%) uważała, że jest to nieuczciwe w stosunku do państwa i obywatela (zuboża budżet). Z kolei przedsiębiorcy najczęściej traktowali tę działalność jako nieuczciwą konkurencje (43,9%). W roku 1989, to właśnie przedsiębiorcy byli najbardziej w tym względzie tolerancyjni (20,0% dawało pełne przyzwolenie nierejestrowanej działalności ekonomicznej, które podzielało tylko 5% przedstawicieli pozostałych kategorii zawodowych).

Mimo że nastąpił wzrost społecznej akceptacji działań ekonomicznych poza oficjalnym obiegiem (od „fuch" po „dawanie łapówek") to ów „wzrost" był względnie najmniejszy wśród przedsiębiorców. To „umoralnienie" grupy przedsiębiorców ma jednak dość specyficzne podłoże: nieoficjalny obieg dóbr i usług traktowany jest jako nieuczciwa konkurencja. W gospodarce niedoborów rynek był na tyle chłonny, że „konsumował" zarówno oficjalny, jak i nieoficjalny obieg gospodarczy, dlatego też teraz właśnie oni potępiają najbardziej „działalność nierejestrowaną" (przy jednocześnie większej akceptacji innych form działalności ekonomicznej poza oficjalnym obiegiem).

Relacja między oficjalnym a nieoficjalnym obiegiem dóbr i usług w gospodarce polskiej wcześniej i obecnie, wydaje się również jednym z powodów am-

biwalentności postaw przedsiębiorców wobec powstającego ładu społeczno-ekonomicznego, który nie tylko zwiększa przyzwolenie, ale również i rozmiary patologii życia gospodarczego (*vide*: różne „afery" gospodarcze).

Przyzwolenie jest tylko jednym z wymiarów rzeczywistości społecznej, w której, zdaniem badanych, zjawiska negatywne (łapówki, korupcja) nadal występują. Zdecydowana większość (55,3%) twierdzi, że pozostały one na tym samym poziomie, tylko zmieniły się instytucje i ludzie (71,6% dokładnie identyfikuje takie instytucje). Co czwarty zaś uważa, że zjawiska patologiczne w gospodarce nasiliły się. Ocena stopnia skorumpowania poszczególnych instytucji zależy od profesji oceniającego ($C = 0{,}428$; $p \leq 0{,}0000$). Przedsiębiorcy najczęściej narzekają na skorumpowanie administracji (35,4%) i służb fiskalnych (29,2%); robotnicy zaś na służbę zdrowia (68,4%).

Zróżnicowanie to dotyczy również konieczności współuczestnictwa w korupcji: najczęściej w badanej populacji „zmuszeni" dawać łapówki są przedsiębiorcy (78,5%) i lekarze (68,0%), nieco rzadziej nauczyciele (46,0%) i robotnicy (58,0%). Związane jest to niejako ze specyfiką zawodu; przedsiębiorcy najczęściej dają łapówki urzędnikom mającym wpływ na ich działalność (27,3%). Pozostałe grupy w różnych okolicznościach umożliwiających „szybsze załatwienie sprawy" (ok. 20%). Podobnie powszechna opinia, jak w odniesieniu do łapownictwa, panuje w przypadku oszust podatkowych, które są w Polsce nagminne (tak uważa 83,4% badanych).

Większość badanych sądzi ponadto, że stopień spatologizowania polskiego życia gospodarczego jest tak duży, że bez usunięcia jego przyczyn (luk w przepisach czy niespójności systemu fiskalnego) inne rozwiązania mają charakter połowiczny. System represyjny, w tym powołanie tzw. policji skarbowej, jest w opinii badanych grup mało skuteczny. Najczęściej zaś taki pogląd reprezentują przedsiębiorcy (odpowiednio: 58,0 i 87,6%).

Rosnące od lat przyzwolenie na działalność ekonomiczną poza oficjalnym obiegiem, funkcjonowanie sektora prywatnego na granicy prawa i bezprawia (m.in. dawanie łapówek, omijanie przepisów podatkowych), sprawiają, że mamy do czynienia również z postępującym kryzysem moralnym. Wskazują na to wyniki relacjonowanych badań. Hierarchia systemu wartości moralnych badanych grup jest nieco odmienna i można rzec także związana ze specyfiką zawodu. Z tego względu zdecydowanie bardziej naganna są zdaniem przedsiębiorców „nieuczciwość w interesach" (58,7%) niż „wykorzystywanie ludzi w celu uzyskania korzyści finansowych" (45,9%); branie (50,0%) niż dawanie łapówek (35,1%); zaś najmniej naganne niepłacenie podatków (35,0% uważa to za bardzo naganne).

Prezentowane postawy moralne badanych, w tym także przedsiębiorców, wskazują na charakterystyczną dla polskiego społeczeństwa skłonność do asymetrycznego postrzegania stosunków społecznych. Wysoka naganność kradzieży własności prywatnej (91,7% uważa to za bardzo naganne) i naruszania godności

osobistej (84,3%) nie wynikają z szacunku dla innych ludzi i poszanowania cudzej własności, ale z niechęci i obawy przed naruszeniem dóbr własnych.

W tym kontekście „prywatne" jest tożsame z „moje" i wymaga ochrony oraz szacunku, zaś „cudze" – w sensie prywatnej własności innego człowieka – takiej ochronie nie podlega. Socjalizacja w „realnym socjalizmie" nadała pojęciu „prywatności" dość jednostronne znaczenie, w tym również działalności ekonomicznej na własny rachunek. Z tego względu przedsiębiorcy bardzo rzadko mają wyrzuty „z konieczności" dawania łapówek (6,0% uważa ten proceder za bardzo naganny), niepłacenia podatków czy wykorzystywania ludzi w celu uzyskania korzyści finansowych (odpowiednio: 2,7 i 4,7%). Tylko nieliczni widzą konieczność wtórnej redystrybucji swoich dochodów poprzez podatek od zysku (11,3%). Generalnie więc, traktują swoją działalność ekonomiczną jako działalność wyłącznie na własny rachunek, a świadczenie na rzecz państwa czy społeczeństwa jako możliwy, ale niekonieczny gest filantropa.

Na podstawie prezentowanych badań mentalność przedsiębiorcy rysuje się dość wyraźnie, zarówno na tle innych grup społecznych, jak i w jej podstawowych cechach. Najogólniej można by ją scharakteryzować jako bardzo silną orientację na własny prywatny interes i wynikającą z niej skłonność do wykorzystywania wszelkich dostępnych środków (ludzi, przepisów, warunków działania) do realizacji tego celu niezależnie od stopnia kolizyjności z obowiązującym prawem czy normami moralnymi.

Ta umiejętność i zapobiegliwość w trosce o własny interes daje wymierne rezultaty nie tylko w sferze działalności ekonomicznej, ale również w poziomie życia tej kategorii zawodowej. Jak twierdzi co drugi przedsiębiorca, „dzięki uporowi i uczciwej pracy nie można zostać w Polsce człowiekiem bogatym".

W wymiarze obiektywnym (wysokość dochodów i ilości posiadanych dóbr) prywatni przedsiębiorcy okazali się bezwzględnie najzamożniejsi. Większość z nich „przyznawała" się do dochodów wyższych niż przeciętne wynagrodzenie w gospodarce w roku 1991 (dochody powyżej 3,0 mln uzyskiwało 64,8%, dla porównania nikt z nauczycieli nie osiągał takich dochodów, a tylko 4,0% robotników i 36,4% lekarzy); zaś dochody co czwartego przedsiębiorcy były wyższe niż 10 mln. Wyższy też był stopień zamożności tej kategorii (nieco zbliżony był tylko stan posiadania lekarzy). Większość przedsiębiorców posiadała własny dom (16,0%) lub mieszkanie własnościowe (38,0%), a ok. 1/3 również domek letniskowy; nieco częściej samochody mieli lekarze (odpowiednio: 82,0 i 78,7%). Generalnie jednak „nasycenie" dobrami tzw. trwałego użytku było wśród przedsiębiorców większe niż pozostałych grup ($C = 0{,}436$; $p \leq 0{,}0000$).

Mimo że przedsiębiorcy za najważniejsze w życiu uważają przede wszystkim „poczucie własnej wartości i życie zgodnie z własnym sumieniem" (63,8%), ich działania (*vide* – motywacje podejmowania aktywności ekonomicznej na własny rachunek) zorientowane są na osiągnięcie sukcesu finansowego i wysokiego standardu życia.

Posiadanie „dużej ilości pieniędzy" jest według nich podstawą uznania w naszym społeczeństwie (54,7% wymienia ten czynnik na pierwszym miejscu). Wykształcenie i kwalifikacje zawodowe, nie tylko w opinii przedsiębiorców, nie przyczyniają się do zdobycia szacunku w Polsce (tylko 4,7% ogółu badanych wymienia je na pierwszym miejscu). Jak napisał D. Passent „człowiek z gotówki" wyparł „człowieka z marmuru" i „z żelaza" (*Człowiek z gotówki*, 1992), a wzór kariery i awansu społecznego przez wykształcenie został zastąpiony wzorem sukcesu biznesmena. Trudno się więc dziwić, że dwie trzecie polskich nastolatków chciałoby zostać biznesmenami (badania sopockiej Pracowni Badań Socjologicznych na próbie 1500 uczniów szkół ponadpodstawowych; *Bezrobotni biznesmeni*, 1992).

Kariery biznesmenów przedstawione przez różne kolorowe magazyny (m.in. „Sukces") epatują ilością i rodzajem posiadanych samochodów, w mniejszym zaś stopniu opisują przebieg karier przedsiębiorców, tj. sposób zdobycia kapitału i charakter prowadzonej działalności). Niektórzy z pierwszych bohaterów naszego kapitalizmu okazali się oszustami (a w każdym razie są aresztowani lub podejrzani), a pewna grupa zbankrutowała lub jest bliska bankructwa. Gospodarka wolnorynkowa okazała się trudnym przedsięwzięciem nie tylko dla inteligencji, robotników, ale również dla polskich przedsiębiorców. Wydaje się, że ilościowy wzrost sektora prywatnego nie idzie w parze z jego jakością. Cechuje go bowiem niewielki zakres indywidualnej przedsiębiorczości, przede wszystkim o charakterze handlowym. Mentalność przedsiębiorców i etosy przedsiębiorczości tkwią głęboko jeszcze w gospodarce „realnego socjalizmu", która większości, zwłaszcza, „dużych" przedsiębiorców umożliwiła pierwotną akumulację kapitału, nie zawsze obecnie, jak się okazuje, właściwie zainwestowanego.

Niewątpliwie powstaje coś na kształt nowej warstwy społecznej, która jest jednak w tej chwili wewnętrznie bardzo zróżnicowana zarówno ze względu na cechy społeczno-demograficzne, jak i treści świadomości społecznej. To zróżnicowanie jest na tyle duże (od handlarza obwoźnego po „listę" 100 najbogatszych Polaków), że przedsiębiorcy nie stanowią jednej grupy interesu i nacisku, gdyż różnice w rozmiarach ich działalności są ogromne, a potrzeby i poglądy zbyt rozproszone. Powstające organizacje zrzeszające nawet „dużych" kapitalistów (a jest już ich kilka, m.in. Business Center Club, Konfederacja Polskich Pracodawców) mają „raczej charakter przedsięwzięć towarzyskich niż związków wyrażających wspólne cele" (*Rozdwojenie jaźni*, 1992).

Niezależnie od wewnętrznych zróżnicowań, zaczyna rysować się pewna odrębność tej kategorii w stosunku do innych grup społeczno-zawodowych w Polsce. W tej chwili najbardziej „rzucającą się w oczy" różnicą miedzy przedsiębiorcami a resztą społeczeństwa jest ich poziom życia. Nie jest to jednak całkiem nowe zjawisko – „mali" przedsiębiorcy uzyskiwali znacznie wyższe dochody w gospodarce „realnego socjalizmu" niż obecnie. W przypadku „dużych pieniędzy" posiadanie ich aktualnie jest powodem do dumy i uznania społecznego, wcześniej było czymś negatywnym i wstydliwym. To niewątpliwie uległo zmianie, bardziej

niż inne zjawiska obiektywne (m.in. wielkość przedsiębiorstwa) i subiektywne (np. mentalność przedsiębiorców) towarzyszące rozwojowi sektora prywatnego w Polsce. Aktualną sytuację prywatnej przedsiębiorczości dobrze scharakteryzował Z. Eysmont (minister ds. promocji przedsiębiorczości):

> Wiele prywatnych firm nie potrafiło się przystosować do nowych warunków gospodarczych, natomiast sporo dużych zakładów zachłysnęło się pierwszymi zyskami, które poszły na luksusowe biura, samoloty i mercedesy. A koniunktura przeminęła (*Imperia na kredyt*, 1992).

Tak jak minęły warunki i okoliczności, które stworzyły polskiego przedsiębiorcę, nowe reguły gry w gospodarce jednak nie zawsze i nie w pełni dotarły do jego świadomości. Przy czym nie wszystkie reguły aktualnej gry gospodarczej sprzyjają zmianie ukształtowanych wcześniej typów przedsiębiorczości. Szeroko rozumiane warunki gospodarowania (m.in. niespójny i niestabilny system podatkowy, wysokie obciążenia na rzecz budżetu państwa i ZUS) oceniane są przez przedsiębiorców jako sprzyjające „stosowaniu metod właściwych dla podziemia gospodarczego […]. Wielu, szczególnie małych i średnich przedsiębiorców zwyczajnie nie stać na płacenie wszystkich świadczeń" (*Imperia na kredyt*, 1992).

Bibliografia

B e d n a r s k i M. (1987), *Gospodarka „drugiego obiegu" a kryzys lat osiemdziesiątych*, [w:] *Rzeczywistość polska i sposoby radzenia sobie z nią*, M. Marody, A. Sułek (red.), UW, Warszawa, strony.

Bezrobotni biznesmeni (1992), „Gazeta Wyborca", 21.07.1992, nr 170, s. 3.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A. (1990), *Gospodarka nieformalna jako źródło indywidualnych przedsiębiorczości (raport z badań)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A. (1991), *Przedsiębiorczość indywidualna jako czynnik przekształceń gospodarki polskiej (raport z badań)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Człowiek z gotówki (1992), „Wprost", 26.04.1992, nr 17, s. 48–49.

Dylematy transformacji (1991), Warszawa, (raport z konferencji Instytutu Funkcjonowania Gospodarki SGH).

G l i ń s k i P. (1988), *Pozarolnicza gospodarka nieuspołeczniona – przedsiębiorczość prywatna*, Warszawa, (maszynopis).

Imperia na kredyt (1992), „Wprost", nr 37.

Kosztowna agonia (1992), „Wprost", 7.06.1992, nr 23, s. 25.

M a t u s z a k G. (1992), *Kształtowanie się nowej klasy średniej w Polsce*, nazwa wyd., Łódź.

Prywaciarze, a kto to taki? (1987), „Biuletyn CBOS", nr 2.

Prywatne rośnie (1992), „Gazeta Wyborcza", 11.03.1992, nr 60, s. 4.

R a j k i e w i c z A. (1987), *Państwo biedniejsze bardziej, niż jego obywatele*, „Życie Gospodarce", 23.08.1987, nr 34, s. 1, 6.

Rozdwojenie jaźni (1992), „Wprost", 3.05.1992, nr 18, s. 36–37.

Rzeczpospolita Prywatna (1992), „Wprost", 16.02.1992, nr 7, s. 47–48.

100 najbogatszych Polaków (1992), „Wprost", 21.06.1992, nr 25, s. 21–24.

Z a g ó r s k i Z. (1988), *Skład i miejsce drobnomieszczaństwa w strukturze społecznej współczesnej Polski*, [w:] *Drobnomieszczaństwo w strukturze i świadomości społecznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.

Zróżnicowanie społeczne, W. Wesołowski (red.), IFiS, Warszawa 1974.

IV. W POSZUKIWANIU KLASY ŚREDNIEJ – PRZEKSZTAŁCENIA POSTSOCJALISTYCZNEJ STRUKTURY SPOŁECZNEJ*

1. Kryteria wyodrębniania klasy średniej

Niezależnie od obiektywnych i faktycznych możliwości sterowania procesem kształtowania struktury społecznej, polityka społeczna (w tym edukacyjna i dochodowo-podatkowa) wydaje się dość użytecznym narzędziem w tym zakresie.

W Polsce, w okresie transformacji niewiele poświęca się uwagi tej sprawie, zaś w dyskusjach na temat przyszłego kształtu systemu społecznego dużo mówi się o konieczności powstania klasy średniej, utożsamiając ją na ogół z klasą (warstwą) przedsiębiorców czy szerzej – właścicieli prywatnych. Nawet gdyby przyjąć tę dość uproszczoną wizję tego segmentu struktury społecznej, to jak na razie przedsiębiorcy są kategorią społeczno-zawodową najbardziej wewnętrznie zróżnicowaną, zwłaszcza w wymiarze dochodów i poziomu wykształcenia. Ponadto istnienie klasy średniej zakłada *implicte* współwystępowanie zarówno klasy wyższej jak i niższej.

> Są różne możliwe sposoby spojrzenia na strukturę klasową społeczeństwa. W wielu z nich kluczowe jest pojęcie klasy średniej. Oczywiście najprościej byłoby powiedzieć, że klasa średnia jest poniżej klasy wyższej, a powyżej klasy niższej. I takie ujęcie spotykamy również w teorii […]. Chciałbym się odwołać do innego dość powszechnego, zwłaszcza w odniesieniu do społeczeństw zachodnich, rozumienia klasy średniej, które przeciwstawia jakby tę klasę dwu innym. Jedną z nich będzie klasa wyższa, z reguły, bardzo wąsko rozumiana, zawężana czy to do arystokracji z racji tradycji, a więc do pewnej grupy o jakimś szczególnym statusie, czy to do arystokracji w sensie arystokracji finansowej, a więc grupy, która ma szczególny status społeczny, jak i szczególną pozycję ekonomiczną. Natomiast głównym partnerem w strukturze społecznej klasy średniej jest klasa pracująca. Od klasy pracującej różni klasę średnią to, iż w klasie średniej znajdują się ci, którzy muszą sprzedawać swoje umiejętności, swoją siłę roboczą (J a s i e w i c z, 1991).

Aktualne wewnętrzne zróżnicowanie kategorii przedsiębiorców, wśród których znajdują się przedstawiciele wielkiego kapitału (*vide* lista 100 najbogatszych Polaków), właściciele małych i średnich firm oraz samozatrudniający się (w tym tzw. handlarze obwoźni), jest tak duże, że gdyby przyjąć za wyznacznik przynależności klasowej wysokość dochodów i poziom wykształcenia, sami przedsiębiorcy należą do trzech różnych klas (wyższej, średniej i niższej).

---

* Opublikowano w: *Polska droga do kapitalizmu. Socjologiczne problemy transformacji*, Instytut Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1993, s. 116–142.

Taki uproszczony – trójczłonowy model – struktury społecznej nie tylko nie nadaje się już do opisu współczesnych społeczeństw kapitalistycznych, ale także, wydaje się mało przydatny jako wytyczna do kształtowania przyszłej struktury społeczeństw postsocjalistycznych.

> Mówiąc o strukturze społecznej mamy przeważnie na myśli układ dystansów i nierówności między takimi kategoriami społecznymi, jak klasy, warstwy i grupy zawodowe […]. Chodzi o określenie miejsca poszczególnych klas, warstw i grup zawodowych w rozmaitych wymiarach położenia społecznego, charakterystykę wewnętrznej zawartości tych kategorii oraz ostrość barier społecznych utrudniających kontakty pomiędzy ludźmi i przechodzenie z jednej kategorii do innych. Drugi rodzaj problemów dotyczy pytania o mechanizmy kształtujące podstawowe podziały i nierówności społeczne (D o m a ń s k i, 1991).

Z punktu widzenia złożoności postsocjalistycznej struktury (tj. wewnętrznego zróżnicowania – w różnych wymiarach – poszczególnych jej segmentów) oraz okresu transformacji (tj. postępującego rozwarstwienia społeczeństwa ze względu na wyjściowy potencjał modernizacyjny i związane z nim szanse na znalezienie nowego miejsca w strukturze przedstawicieli określonych grup społeczno-zawodowych) wielowymiarowa i dynamiczna koncepcja struktury społecznej daje znacznie większe możliwości opisu przemian w obrębie systemu społecznego.

Niedookreślona (w koncepcji zamysłu kreacji nowego ładu społeczno-ekonomicznego) wizja struktury społecznej (w tym roli państwa i polityki społecznej w procesie jej kształtowania) nie tylko pozostawia przekształcenia strukturalne w obrębie społeczeństwa „niewidzialnej ręce rynku", ale także – jak dotychczas – nie uruchomiła mechanizmów kształtowania się nowej struktury (w przekroju klasowo-warstwowym). Mamy raczej do czynienia z dalszym wewnętrznym rozwarstwieniem się poszczególnych segmentów postsocjalistycznej struktury społecznej.

Pojawia się w związku z tym pytanie: w jakim kierunku zmierzają lub powinny zmierzać te przekształcenia oraz jakie są szanse powstania – w bliższej lub dalszej przeszłości – klasy średniej, jeżeli uznać, że ma się ona stać podstawowym segmentem nowej struktury społecznej.

Problem pierwszy związany jest ściśle z przekształceniami struktury gałęziowo-działowej gospodarki polskiej, tj. faktycznymi i potencjalnymi możliwościami transferu siły roboczej z upadających lub „przestarzałych" dziedzin gospodarki (np. przemysł, rolnictwo) do innych (jakich?!), nowych dziedzin gospodarowania czy sektorów gospodarki. Jak wspomniano wcześniej, sposób finansowania sfery budżetowej (tj. sektora usług publicznych) nie uruchomił procesu tzw. tercjaryzacji gospodarki, a działalność założycielska w sektorze prywatnym w roku 1992 ulegała wyraźnemu zahamowaniu. Problem drugi to definicja lub empiryczna konotacja klasy średniej; czy jako „właściwej" (starej) obejmującej „samozatrudniających się" i pracujących na własny rachunek właścicieli małych i średnich firm czy też jako „nowej klasy średniej", tj. tej kategorii,

> która wykształciła się w większości społeczeństw Zachodu już po drugiej wojnie światowej. Oznacza ona […] najemnych pracowników umysłowych, tzn. tych, którzy z jednej strony nie posiadają, nie pracują na swoim, a muszą swoje umiejętności jakoś sprzedawać, a z drugiej strony styl życia zbliża ich do statutu i stylu życia klasy średniej czy wręcz lokuje na tym samym mniej więcej miejscu struktury społecznej […], w łonie takiej klasy znaleźlibyśmy […] adwokatów czy lekarzy prowadzących własną praktykę czy inne osoby o wysokich kwalifikacjach. I właśnie owe kwalifikacje i ich poziom zbliżają tę nową klasę średnią do klasy średniej „starej" lub „właściwej". Cóż więc te grupy mają ze sobą wspólnego? Otóż jest to przede wszystkim zbliżona pozycja ekonomiczna. […] Obok tego jest to kwestia pewnego stylu życia. Są to pewne standardy konsumpcji i nie tylko konsumpcji, której ta klasa średnia stara się hołdować. Jednak, co w moim rozumieniu jest najistotniejsze […], to pewien etos nowej klasy średniej […] etos *self – made – mana* (J a s i e w i c z, 1991).

W tym ujęciu, nowa klasa średnia składa się z różnorodnych kategorii zawodowych, które charakteryzują się zbliżonymi cechami położenia społecznego takimi, jak wysokość dochodów, wysokie profesjonalne kwalifikacje, prestiż, styl życia i określone systemy wartości. Do tak rozumianej klasy średniej należą zarówno pracownicy najemni (m.in. kadra kierownicza, specjaliści) oraz tzw. *professionals* (np. lekarze, prawnicy), jak i samozatrudniający się oraz prywatni właściciele małych i średnich firm.

„Nowa klasa średnia" jest więc złożonym wielowymiarowym segmentem struktury klasowo warstwowej, współczesnych społeczeństw kapitalistycznych. Charakteryzuje ją zbieżność czynników położenia społecznego, co daje możliwość dość wyraźnego wyodrębnienia jej w strukturze. Oznacza to, że istnienie czy wyróżnienie jej jest możliwe dzięki równie wyrazistemu występowaniu pozostałych segmentów tej struktury. W uproszczonym trójczłonowym modelu struktury klasowej wymaga to istnienia klasy wyższej i niższej oraz określenia granic lub barier przynależności do każdej z nich. Taki schemat analizy czy opis struktury społecznej jest możliwy i aksplanacyjnie nośny we względnie ustabilizowanych systemach społeczno-ekonomicznych, w których istnieją określone i społecznie akceptowane wzory awansu społecznego oraz określone mechanizmy ruchliwości społecznej. Związane to jest także z charakterystyczną dla tych społeczeństw zbieżnością czynników położenia społecznego, takich jak: kwalifikacje, pozycja społeczna, dochody, prestiż.

W Polsce okresu realnego socjalizmu mieliśmy do czynienia „z dekompozycją cech położenia społecznego", zwłaszcza w diadzie poziom wykształcenia – dochody;

> korelacja wykształcenia z zarobkami, którą traktujemy jako wskaźnik efektywności dystrybucyjnej, należy w Polsce do najsłabszych. Wyniki badań prowadzonych w latach osiemdziesiątych na próbach ogólnopolskich wykazywały, że zależność zarobków od wykształcenia kształtowała się w granicach 0,12–0,18, znacznie niżej niż w społeczeństwach zachodnich, w których z reguły przekracza wartość 0,30. Dodajmy, że w społeczeństwie polskim siła tej zależności wykazywała wyraźną tendencję spadkową. Jeżeli za punkt odniesienia przyjąć sytuację z początku lat siedemdziesiątych, to w następnej dekadzie wpływ wykształcenia na zarobki – przy uwzględnieniu innych cech – był znacząco niższy (D o m a ń s k i i in., 1991).

2. Ekonomiczne kryterium wyodrębnienia klasy średniej

Okres transformacji te negatywne (z punktu widzenia motywacji pracy i selekcji do zawodów o wysokich kwalifikacjach) zjawiska wyraźnie spotęgował. Do tradycyjnych różnic w wynagrodzeniu za pracę między sferą produkcji materialnej i niematerialnej (tzw. budżetowej) dołączyły różnice między zarobkami w sektorze prywatnym i państwowym.

> Podczas gdy jeszcze w roku 1989 zarobki osób pracujących w gospodarstwach prywatnych wytwórców były o 35% wyższe od zarobków pracowników gospodarstw pracowniczych, to w roku 1992 były one już ponad dwukrotnie wyższe – o 115% (B e s k i d, 1992).

Z kolei w przypadku sfery budżetowej (w której zatrudnionych jest większość osób z wyższym wykształceniem) przeciętne wynagrodzenia nieznacznie wzrosły w stosunku do płac w sferze produkcji materialnej, w porównaniu z okresem realnego socjalizmu (tab. 1).

Tabela 1
Relacje przeciętnych wynagrodzeń w sferze budżetowej do sfery produkcji materialnej (w %)

Wyszczególnienie	Przeciętne wynagrodzenia miesięczne				
	1987	1988	1989	1990	1991
Ogółem	78,4	73,4	91,6	107,0	94,0
Oświata i wychowanie	75,4	67,0	89,6	103,7	89,3
Kultura i sztuka	69,7	69,6	83,6	98,2	88,3
Ochrona zdrowia i opieka społeczna	73,2	71,9	89,1	102,5	–90,2
Kultura fizyczna, turystyka i wypoczynek	79,0	80,4	89,4	106,9	100,3
Administracja państwowa	92,6	87,0	100,7	129,9	124,6

Ź r ó d ł o: *Zatrudnienie i wynagrodzenia*…, 1992, s. 5.

Ponadto ze względu na nierównomierny wzrost zarobków w tzw. budżetówce nastąpiło wyraźne rozwarstwienie inteligencji w wymiarze dochodów z pracy. Niektóre grupy zawodowe (np. administracja państwowa, pracownicy instytucji finansowych) uzyskały znacznie wyższe podwyżki płac niż pozostałe (m.in. nauczyciele, lekarze). Niemniej jednak w przypadku inteligencji (rozumianej jako ogół osób z wyższym wykształceniem) zwiększyła się – w porównaniu z okresem realnego socjalizmu – liczba osób o wyższych dochodach (tab. 2).

Związane to było, po pierwsze, ze zmianą struktury wykształcenia prywatnych przedsiębiorców, wśród których wcześniej osoby z wyższym wykształceniem stanowiły niewielki odsetek populacji (w roku 1987 było ich 8,5)[1].

[1] „Biuletyn CBOS" 1988, nr 2.

Tabela 2
Udział procentowy wybranych grup zawodowych w dolnej (poniżej 50% średniej) i górnej (powyżej 150% średniej) ćwiartce rozkładu dochodów miesięcznych na dobę w latach 1981–1990

Wybrane kategorie zawodowe	Niskie dochody			Wysokie dochody		
	1982	1988	1990	1982	1988	1990
Specjaliści	0,6	10,7	2,1	21,6	27,7	35,0
Umysłowi średniego szczebla	4,3	15,1	4,6	8,5	18,7	20,9
Robotnicy wykwalifikowani	9,0	23,5	21,9	8,1	10,1	12,8
Robotnicy niewykwalifikowani	9,6	31,7	15,4	6,3	2,9	6,5
Rolnicy	12,8	40,2	39,1	15,3	11,6	3,7
Właściciele	1,6	10,1	7,1	31,1	30,4	37,5

Dla 1990 r.: *V*-Cramera = 0,25, χ^2 = 326,08, d*f* = 27.
Ź r ó d ł o: W n u k-L i p i ń s k i, 1992, s. 122.

Z kolei na początku lat dziewięćdziesiątych już co czwarty przedsiębiorca legitymował się takim poziomem wykształcenia (B u c h n e r-J e z i o r s k a, J a ś k i e w i c z, 1992; M a t u s z a k, 1991). Po drugie, znacznie zwiększyła się ilość zatrudnionych w tych działach produkcji niematerialnej, w których zarobki najbardziej wzrosły, tj. w „administracji państwowej", „finansach i ubezpieczeniach" (w latach 1989–1992 ilość pracowników administracji wzrosła o 75 tys., a w „finansach i ubezpieczeniach" – o 70 tys.). Obie te grupy zatrudnionych w roku 1989 stanowiły 9,1% ogółu pracujących w sferze niematerialnej, zaś w roku 1992 – już 18,5%. Z kolei ich zarobki były o 45% wyższe od średniej w sferze produkcji materialnej. Zwiększyła się także rozpiętość płac między kadrą kierowniczą a pracownikami państwowych przedsiębiorstw, zwłaszcza w jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa (B u c h n e r-J e z i o r s k a, J a ś k i e w i c z, 1992).

W tym układzie niektóre grupy osób z wyższym wykształceniem nie tylko bezwzględnie, ale również względnie, poprawiły nie tylko swoją sytuację materialną, ale również pozycję w strukturze dochodów (w oświacie, kulturze i służbie zdrowia średnie płace w roku 1992 stanowiły 96,4–98,3% zarobków w sferze produkcji materialnej).

W skali całej gospodarki nadal jednak występuje nikły związek między indywidualnymi nakładami (poziom wykształcenia, charakter i efekty pracy) a nagrodami (płace). W tym sensie uległa również petryfikacji charakterystyczna dla okresu realnego socjalizmu zależność między wysokością zarobków a miejscem pracy, a co za tym idzie – także niska efektywność dystrybucyjna i alokacyjna płac.

Można co prawda uważać, że w gospodarce rynkowej bardziej potrzebni są wysokokwalifikowani i dobrze opłacani urzędnicy państwowi, finansiści i dyrektorzy firm niż lekarze, nauczyciele czy uczeni. I z tego punktu widzenia trudno uznać za korzystne takie zmiany w strukturze płac, ze względu na ich efektywność alokacyjną i dystrybucyjną.

2.1. Struktura dochodów i wydatków gospodarstw domowych

Z kolei z punktu widzenia tworzenia się klasy średniej – w wymiarze dochodów – pauperyzacja znacznej części pracowników sfery budżetowej (inteligencja) oraz robotników wysoko wykwalifikowanych (płace w sferze produkcji materialnej w roku 1992 były średnio o 1% niższe niż w roku 1991) jest tendencją raczej niekorzystną.

Tabela 3
Rozkład dochodów gospodarstw domowych według grup decylowych (w %)

Wyszczególnienie	Dochody w gospodarstwach domowych											
	pracowniczych			pracowniczo-chłopskich			chłopskich			emerytów i rencistów		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
Dochody przypadające na grupę decylową w odsetkach:												
– pierwszą	4,5	4,1	4,2	4,1	4,3	4,6	2,4	3,0	3,3	4,3	4,2	3,9
– drugą	5,9	5,5	5,7	4,6	5,8	6,1	4,0	4,6	5,0	6,0	6,3	5,9
– trzecią	6,8	6,6	6,7	6,7	6,7	7,0	5,1	5,6	6,1	7,0	7,4	7,2
– czwartą	7,8	7,7	7,6	7,6	7,7	7,8	6,4	6,6	7,1	8,0	8,3	8,1
– piątą	8,7	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	7,6	7,7	8,0	8,9	9,1	8,9
– szóstą	9,7	9,6	9,5	9,7	9,6	9,6	8,8	8,9	9,3	9,7	9,9	9,7
– siódmą	10,8	10,7	10,6	10,9	10,7	10,6	10,4	10,4	10,6	10,8	10,8	10,7
– ósmą	12,1	12,2	12,1	12,3	12,1	12,0	12,5	12,4	12,4	12,0	11,9	11,9
– dziewiątą	14,1	14,42	14,3	14,4	14,1	14,0	16,1	15,4	15,1	13,9	13,5	14,0
– dziesiątą	19,9	20,6	20,7	20,1	20,4	19,7	26,7	25,4	23,1	19,4	18,6	19,7
Współczynnik zróżnicowania decylowego[a]	3,00	3,23	3,17	3,20	3,02	2,73	5,75	4,44	3,99	2,84	2,68	3,03
Wskaźnik maksymalnego wyrównywania[b]	16,9	17,9	17,7	17,7	17,3	16,3	25,7	23,6	21,2	16,1	14,8	16,3

[a] Stosunek decyla dziewiątego do dziesiątego.

[b] Wskaźnik maksymalnego wyrównania mówi o tym, jaka część dochodów należałoby przesunąć z grup o wysokich dochodach do grup o niskich dochodach, aby rozkład dochodów był równomierny.

Ź r ó d ł o: *Warunki życia ludności*…, 1992, s. 35.

Mimo bowiem pojawienia się elity finansowej wśród prywatnych przedsiębiorców i niektórych grup inteligencji liczba osób mieszczących się w tzw. sferze

dochodów wysokich (tj. dziesiątej grupie decylowej – w ujęciu GUS – wynosiła 8% i nie uległa zmianie w latach 1989–1992). Znacznie za to wzrosła liczba osób żyjących w „sferze dochodów niskich" (tj. określonych w oparciu o wielkość minimum socjalnego, z uwzględnieniem zmian w poziomie kosztów utrzymania). W roku 1991 – według szacunków GUS – w tej grupie dochodowej znalazło się 11 mln ludzi (28,7% ludności), zaś w roku 1992 – 13 mln (tj. 34% ludności). Nastąpiło także – w skali ogólnej – dalsze spłaszczanie dochodów (patrz tab. 3).

To statystyczne zjawisko (spłaszczania rozpiętości dochodów) tak sprzeczne z potoczną obserwacją życia codziennego i sondażami CBOS na temat zróżnicowań społecznych w wymiarze dochodów, znajduje wytłumaczenie chyba tylko w sposobie zbierania i klasyfikowania przez GUS danych dotyczących dochodów gospodarstw domowych w Polsce (m.in. brak danych na temat wysokości płac i dochodów poszczególnych kategorii społeczno-zawodowych, niewyodrębnianie gospodarstw bezrobotnych i prywatnych przedsiębiorców).

Istnienie obszarów „biedy" (bezrobotni, bezdomni) i „bogactwa" (m.in. stan posiadania opisywany przez czasopisma typu „Sukces") uprawnia do sformułowania tezy o wyraźnym rozwarstwianiu się społeczeństwa polskiego w wymiarze dochodów i poziomu życia. Nie znajduje to swojego odbicia w oficjalnych statystykach zarówno „zgrubnych" kategorii obserwacji statystycznych, jak i dość niskim progu „dochodów najwyższych" (w roku 1991 ustalono go na poziomie 1,6 mln zł na osobę w gospodarstwie domowym). Zdecydowana jednak większość gospodarstw domowych koncentrowała się w „sferze dochodów niskich", tj. w pobliżu minimum socjalnego, które w roku 1991 wynosiło 730 tys. na osobę (tab. 4).

Tabela 4
Struktura osób według grup dochodowych w 1991 r. (w %)

Grupy dochodowe (miesięczna suma dochodów na 1 osobę w zł)	Osoby w gospodarstwach domowych			
	pracowniczych	pracowniczo-chłopskich	chłopskich	emerytów i rencistów
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0
400 000 i mniej	4,1	3,3	14,1	4,9
400 001–600 000	16,6	15,6	3,8	11,3
600 001–800 000	22,1	26,5	21,3	21,8
800 001–1000 000	20,7	21,5	15,8	25,1
1000 001–1200 000	13,8	13,5	9,2	15,9
1200 001–1400 000	8,6	8,9	5,8	8,9
1400 001–1600 000	5,0	4,3	3,7	4,9
1600 001 i więcej	9,1	6,4	6,3	7,2

Ź r ó d ł o: *Warunki życia ludności*…, 1992, s. 37.

Wszystkie opisane powyżej zjawiska i dane GUS uprawniają do sformułowania hipotezy, że liczba osób lub grup społeczno-zawodowych, które potencjalnie mogłyby „zasilać szeregi" tzw. nowej klasy średniej (w wymiarze dochodów), raczej się zmniejsza niż zwiększa (*nota bene* – podobne zjawisko wystąpiło w Anglii w latach recesji na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych).

Polaryzacja i pauperyzacja społeczeństwa jest zjawiskiem towarzyszącym zarówno recesji, jak i przekształceniom strukturalnym gospodarki. W tym okresie łatwiej o wielkie fortuny (tj. klasę wyższą) i biedę (tj. klasę niższą) niż o klasę średnią. Dotyczy to również Polski okresu transformacji, o czym świadczą chociażby dane z „generalnego sondażu społecznego" (tab. 5, 6).

Tabela 5
Przypuśćmy, że poproszono Pana(ią) o zaliczenie siebie do jednej spośród pięciu klas lub warstw społecznych. Do której z nich zaliczył(a)by Pan(i) siebie – do klasy niższej, klasy robotniczej, klasy średniej, wyższej klasy średniej czy do klasy wyższej?

Odpowiedź	Dane ważone		Dane nieważone	
	liczba osób	%	liczba osób	%
Klasa niższa	143	8,7	153	9,3
Klasa robotnicza	686	41,8	663	40,4
Klasa średnia	624	38,0	623	37,9
Wyższa klasa średnia	53	3,3	56	3,4
Klasa wyższa	10	0,6	8	0,5
Do innej klasy/warstwy (jakiej?)	12	0,7	16	1,0
Nie zależę do żadnej klasy/warstwy	25	1,5	29	1,8
Klasy/warstwy nie istnieją. Nie zgadzam się z takim podziałem	36	2,2	35	2,1

Ź r ó d ł o: *Polski generalny sondaż…*, 1992, s. 77.

Tabela 6
Interesuje nas, jak obecnie ludzie radzą sobie finansowo. Biorąc pod uwagę swoją sytuację i sytuację Pan(i) rodziny, proszę powiedzieć, czy jest Pan(i) zadowolony(a) czy też niezadowolony(a) ze swojej obecnej sytuacji finansowej?

Odpowiedź	Dane ważone		Dane nieważone	
	liczba osób	%	liczba osób	%
Zadowolony(a)	106	6,4	114	6,9
Mniej więcej zadowolony(a)	466	28,6	488	29,6
Niezadowolony(a)	1 068	64,8	1 037	63,0
Nie wiem	7	0,4	8	0,5

Ź r ó d ł o: *Polski generalny sondaż…*, 1992, s. 77.

Znaczna część badanych (38,0%) zalicza się co prawda do klasy średniej, ale niezadowolenie z sytuacji materialnej (tj. w wymiarze ekonomicznym) sprawia, że liczba jej faktycznych członków jest znacznie mniejsza.

W przypadku Polski, klasę średnią potencjalnie mogliby, wraz z prywatnymi przedsiębiorcami i inteligencją, stanowić wysokokwalifikowani i dobrze opłacani robotnicy (którzy obiektywnie i subiektywnie – *vide* wyniki generalnego sondażu społecznego) stanowią podstawowy segment struktury społecznej.

> Nowa klasa średnia w proponowanym rozumieniu obejmuje dwie zbiorowości społeczne: wysoko kwalifikowanych robotników i nowy typ inteligencji. Kwalifikowanymi robotnikami są ci, którzy posiadają pewne doświadczenie w zarządzaniu na niższym poziomie i którzy mają wyższe kwalifikacje techniczne (K u r c z e w s k i, 1989).

W tej chwili jednak klasa robotnicza również się pauperyzuje (nie tylko w firmach państwowych, ale również prywatnych – zwłaszcza małych i średnich – zarobki pracowników fizycznych są na ogół dość niskie). Drastycznie, w porównaniu z okresem realnego socjalizmu, spadły dochody rodzin chłopskich, a bezrobotni stanowią 17,6% ogółu zatrudnionych.

Zahamowana została też dynamika działalności w sektorze prywatnym (poza tym większość właścicieli firm prywatnych to samozatrudniający się o niskich – nie tylko oficjalnie – dochodach), a znaczna część inteligencji (pracowników tzw. budżetówki) lokuje się w sferze dochodów niskich.

Niezależnie więc od bogacenia się nielicznych (w sondażu CBOS z maja 1993 tylko 9% badanych było podatnikami podatku dochodowego powyżej 20% – w tym tylko 1% – najwyższego), zwiększają się obszary ubóstwa.

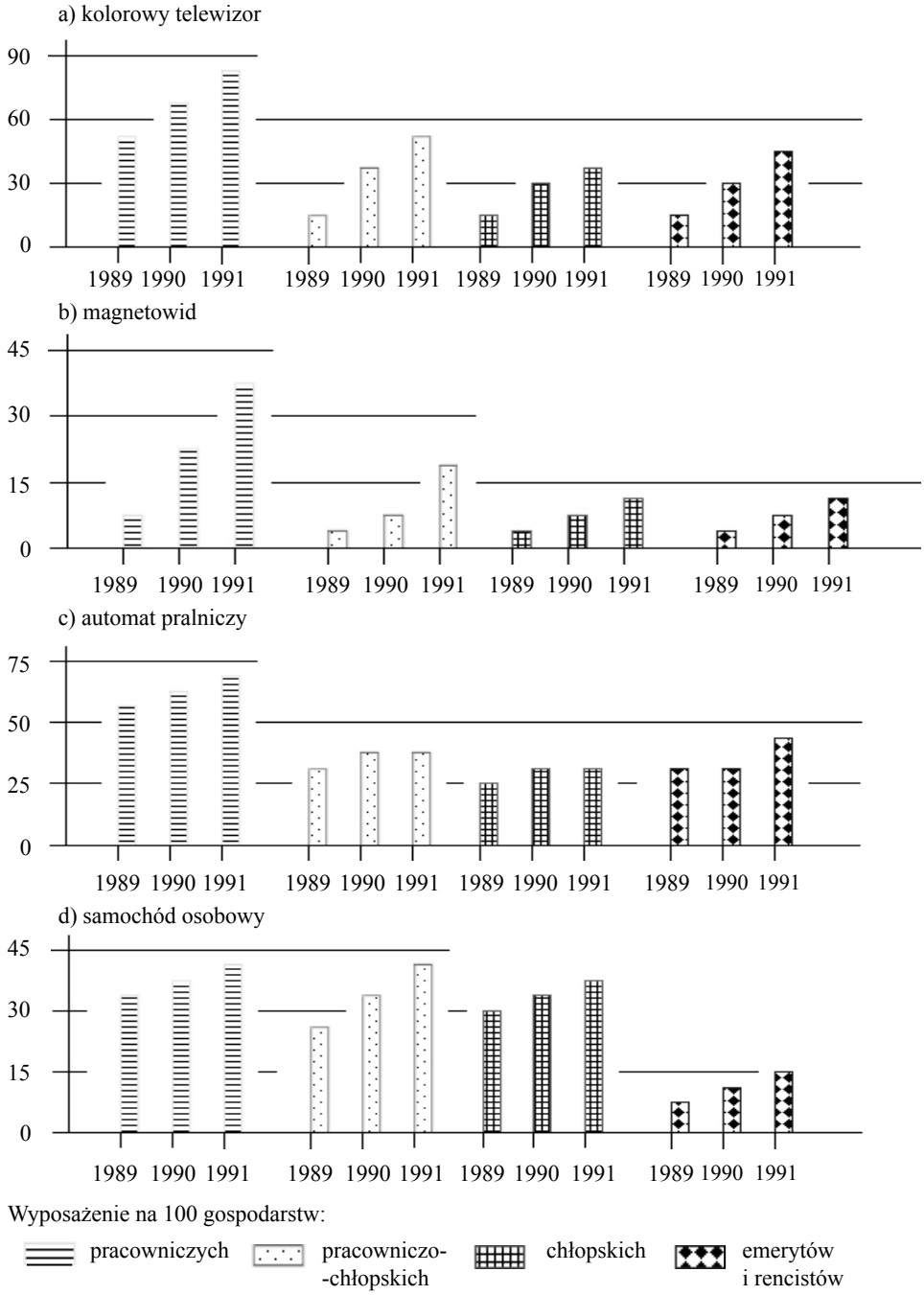
Odbija się to wyraźnie w świadomości społecznej: w sondażu CBOS z marca 1993 „większość ankietowanych uważała, że liczba ludzi naprawdę biednych nie przekracza połowy mieszkańców Polski. Z kolei przeciętny szacunek liczby ludzi naprawdę bogatych wynosił 5% ogółu społeczeństwa". Niemniej jednak tylko 12% respondentów uznało siebie za biednych[2].

To skądinąd zastanawiające zjawisko postrzegania znacznych obszarów ubóstwa poza swoją sytuacją materialną może się tłumaczyć m.in. zakumulowaną wcześniej zasobnością gospodarstw domowych niż ich aktualną sytuacją dochodową (rys. 1).

Jak się okazuje, w latach 1989–1991 znacznie zwiększyła się ilość dóbr tzw. trwałego użytku we wszystkich typach gospodarstw domowych. Wydaje się, że było to związane nie tyle ze wzrostem dochodów (dochody realne cały czas malały), ile z możliwością zlikwidowania nawisu inflacyjnego z okresu gospodarki niedoborów (tj. oszczędności) w nowej sytuacji na rynku dóbr konsumpcyjnych (tj. powszechną dostępnością towarów poprzednio nie do kupienia), a także względnym „potanieniem" (w stosunku do cen artykułów podstawowych) dóbr trwałego użytku.

---

[2] „Biuletyn CBOS" z 1993 r., nr 4.



Rys. 1. Wyposażenie gospodarstw domowych w niektóre przedmioty trwałego użytku w latach 1989–1991 (stan w dniu 31 XII; w szt.)

Ź r ó d ł o: *Warunki życia ludności*…, 1992, s. 109.

O faktycznym poziomie życia i sytuacji materialnej polskich rodzin, więcej – niż ilość posiadanych telewizorów czy magnetowidów – mówi struktura wydatków bieżących (*nota bene* większość, ok. 60% gospodarstw, nie posiada magnetowidów, pralek automatycznych i zamrażarek).

Dominującą pozycją w budżecie gospodarstw domowych są wydatki na żywność, a zdecydowana większość dochodów przeznaczana jest na zaspakajanie potrzeb podstawowych (jedzenie, ubranie, mieszkanie) – tab. 7.

Tabela 7
Struktura wydatków wybranych grup gospodarstw domowych w latach 1989–1992 (w%)

Wyszczególnienie	Pracownicze				Chłopskie			
	1989	1990	1991	1992	1989	1990	1991	1992
Żywność	46,0	49,9	42,0	40,3	47,4	52,6	50,3	50,8
Odzież, obuwie	16,8	11,4	10,4	8,3	15,3	8,9	8,7	8,2
Urządzenie i utrzymanie mieszkania	12,7	9,4	10,4	10,5	17,3	11,3	17,8	7,4
Energia, opał	1,7	3,3	5,8	8,2	2,7	4,1	7,3	7,5
Higiena i ochrona zdrowia	3,3	3,3	4,1	5,0	1,7	2,2	2,8	3,8
Kultura, oświata, sport, turystyka, wypoczynek	11,2	10,1	11,3	9,3	5,7	4,5	5,4	5,0
Transport i łączność	8,3	6,2	8,7	7,8	8,1	7,8	7,7	6,8

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: „Rocznik Statystyczny GUS" 1990, (Warszawa), s. 208–209; „Biuletyn Statystyczny GUS" 1993, (Warszawa), nr 1, s. 109; nr 4, s. 117.

W porównaniu z rokiem 1989 – w gospodarstwach tzw. pracowniczych – zmalały wydatki na żywność (o 6,7%) i ubranie (przeszło dwukrotnie), ale za to wzrosły za energię i mieszkanie (prawie pięciokrotnie). Z kolei w rodzinach chłopskich spadły wydatki związane z „utrzymaniem i urządzaniem mieszkania" (prawie dwa i pół razy) oraz na „odzież i obuwie" (prawie dwukrotnie), a wzrosły – na żywność (o 3,4%) i energię (prawie trzykrotnie).

Zmiana struktury wydatków gospodarstw domowych (w latach 1989–1992) jest nie tyle efektem, jak twierdzą niektórzy (m.in. O l e c h o w s k i, 1992) racjonalizacją zachowań konsumenckich, ile pewnej „przymusowej sytuacji ekonomicznej", w jakiej znalazło się polskie gospodarstwo domowe po „wielkim szoku" (zmiana struktury cen artykułów podstawowych i cen nośników energii). Gospodarowanie budżetem domowym możliwe jest tylko w określonych ramach i determinowane z jednej strony spadkiem dochodów realnych, z drugiej zaś – znaczącym wzrostem cen energii. W latach 1989–1992 dochody realne spadły prawie o 40%, a ceny energii elektrycznej i cieplnej wzrosły 6-krotnie (do lipca 1993).

Zdaniem W. S i k o r s k i e g o (1993) „wbrew wyliczeniom GUS łączne wydatki przeciętnej rodziny na ogrzewanie i energię przekraczają już 23% jej do-

chodów" (wyliczenie to dotyczy 4-osobowej rodziny zamieszkującej mieszkanie (60 m^2) w blokach i posiadającej samochód). Podwyżki cen tzw. nośników energii od 5 lipca 1993 związane z wprowadzeniem podatku VAT zwiększą udział wydatków na energię w budżetach rodzin, ograniczając w ten sposób możliwości innych wydatków. Ponadto tak znaczący udział kosztów energii w kosztach utrzymania, ze względu na sposób wyceny (centralne ogrzewanie – opłata od m^2; w tym ciepłej wody – od osoby) ogranicza podstawową wolność gospodarki rynkowej, jaką jest wolność konsumenta. Przeciętny mieszkaniec miasta (75% mieszkań według GUS posiada centralne ogrzewanie, a 90% czerpie ciepłą wodę z elektrociepłowni) nie ma możliwości ograniczenia wydatków na energię (wybiera więc jedyny dostępny wariant – nie mogąc ograniczyć zużycia przestaje płacić czynsz za mieszkanie; ocenia się, że w pierwszej połowie 1993 20% lokatorów mieszkań spółdzielczych zalegało z opłatami).

Wysoki udział w wydatkach ogółem wydatków na żywność i energię (tj. na zaspakajanie najbardziej podstawowych potrzeb) ogranicza popyt efektywny na inne dobra i usługi.

Według J. G o ś c i ń s k i e g o (1993), popyt efektywny ograniczany jest także nadmiernym fiskalizmem w stosunku do gospodarstw domowych. W przedstawionych przez J. Gościńskiego „wyliczeniach, dotyczących obciążeń podatkowych 4-osobowego gospodarstwa domowego (posiadającego mieszkanie własnościowe, działkę rekreacyjną i samochód oraz płacącego 30% podatek dochodowy)" – tj. takiego, które w wymiarze dochodów i poziomu życia stanowić mogłoby typową rodzinę klasy średniej – „wskaźnik obciążenia podatkowego wynosił 42,2% (zaś relacja opodatkowania do wydatków – 77,8%)". W tym układzie „na obsługę" gospodarstwa domowego (podatek od nieruchomości, obowiązkowe ubezpieczenia) o średnim standardzie wyposażenia oraz podatek dochodowy przeznaczana jest większość dochodów, co powoduje, że niewiele pieniędzy pozostaje na bieżącą konsumpcję. Ta z kolei, po wprowadzeniu „podatku od wartości dodanej od towarów i usług" (średnio – 22%; *nota bene* jeden z najwyższych w świecie) zostaje dodatkowo zmniejszona (mimo że częściowo VAT zastąpił podatek obrotowy, wiele towarów i usług nie było nim obciążonych).

Tabela 8
Struktura wpływów do budżetu (w %)

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993
Podatek dochodowy od osób fizycznych	–	10,0	16,5	27,8
Podatek obrotowy (VAT)	20,2	29,0	29,0	38,4
Podatek dochodowy od osób prawnych	–	25,5	17,7	14,6
Cło	–	8,1	9,6	8,2

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: „Rocznik Statystyczny GUS" 1992, (Warszawa), s. 139; „Biuletyn Statystyczny GUS" 1992, (Warszawa), nr 12, s. 44; „Rzeczpospolita", 08.05.1993.

W porównaniu z latami wcześniejszymi, w roku 1993 znacznie wzrosło obciążenie podatkowe gospodarstw domowych. Związane to jest ze zmianą struktury wpływów do budżetu państwa – wyraźne przesunięcie z podatku od podmiotów gospodarczych na rzecz podatków od osób fizycznych: bezpośrednich (dochodowy) i pośrednich (wcześniej: obrotowy, od 5 lipca 1993 VAT) (tab. 8).

Przy istnieniu wyraźnie wyodrębnionego podatku od dóbr i usług (VAT) występuje w większości krajów Europy Zachodniej tendencja do obniżania składek indywidualnego podatku dochodowego na rzecz podatku pośredniego, jakim jest właśnie podatek od wartości dodanej VAT. System podatkowy w tych krajach pełni oprócz swojej funkcji fiskalnej (wpływ dochodów do budżetu państwa) również funkcję określania zakresu zróżnicowań społecznych w wymiarze dochodów i poziomu życia.

W Polsce, jak na razie, funkcje fiskalne podatków zdaje się mają decydujące znaczenie, świadczy o tym zarówno wysoka stawka podatku VAT, jak i progresja (20–40%) podatku dochodowego oraz stosunkowo niskie progi poszczególnych grup podatkowych (64–124 mln). W związku z tym obciążenia podatkowe grup o niskich i średnich dochodach są stosunkowo znacznie większe niż grup o dochodach najwyższych, a bezwzględnie bardzo wysokie. Powoduje to, z jednej strony, spłaszczenie dochodów w dwu pierwszych grupach, a drugiej zaś wyraźnie ogranicza popyt efektywny – szczególnie na dobra i usługi poza podstawowe.

Wydaje się więc, że istniejący system podatkowy, oprócz ograniczania konsumpcji przeciętnego gospodarstwa domowego, nie sprzyja wykształceniu się klasy średniej (*vide* – wyliczenia J. Gościńskiego) w wymiarze dochodów przeznaczanych na inwestowanie: np. domy, nieruchomości, akcje oraz na częstszą wymianę dóbr tzw. trwałego użytku i spędzanie czasu wolnego).

> Orientacja na awans sprawia, że klasa średnia stanowi siłę o dużych możliwościach konsumpcyjnych, a jej potrzeby są czynnikiem pobudzającym rynek i koniunkturę. Klasa ta decyduje o stabilności systemu ekonomicznego (D o m a ń s k i, 1992).

W przypadku Polski system podatkowy oraz koszty stałe obsługi gospodarstw domowych oraz struktura cen (w tym wysoka stawka podatku VAT) nie sprzyja wykształceniu się typowych dla klasy średniej wzorów konsumpcji. W tym układzie typowa dla okresu realnego socjalizmu sprzeczność „producent – konsument" została zastąpiona nową – „konsument – podatnik". Obywatel mając do wyboru rolę podatnika lub konsumenta (co naturalne) wykorzystuje wszystkie możliwe „odliczenia" od podatku lub/i ukrywa faktyczne dochody, zaś prywatni przedsiębiorcy dodatkowo stosują „ucieczkę w koszty").

Z punktu widzenia „ostentacyjnie luksusowej" konsumpcji polskiej klasy wyższej (w wymiarze dochodów) nie są to wzory konsumpcji ani klasy średniej ani wyższej społeczeństw kapitalistycznych (np. jeden z najbogatszych obywateli USA, P. Getty, podróżuje klasą turystyczną w samolotach, a właściciel szwedzkiego koncernu „Ikea" nie sypia w luksusowych hotelach). Jak napisał H. D o m a ń s k i (1992):

> Polski luksus i ostentacja nie są wyrazem ugruntowanych w społecznej świadomości i aprobowanych przez ludzi przywilejów posiadania. Reprezentanci wielkiego kapitału w Polsce są jeszcze nuworyszami, którzy nie potrafią łączyć posiadania i bogactwa z konsumpcją, z „klasą". W tym układzie, w wymiarze dochodów, niewątpliwie wyodrębniła się wyraźnie klasa wyższa, która nie posiada jednak innych jej atrybutów. O przynależności do określonej klasy decydują jednak nie tylko obiektywne cechy położenia społecznego (zawód, poziom wykształcenia, dochody), ale również określony styl życia i uznawane systemy wartości. Z tego punktu widzenia, jeszcze trudniej – niż w wymiarze cech statutowych – byłoby zidentyfikować w Polsce te grupy, które reprezentowałyby charakterystyczny dla klasy średniej system wartości realizowanych w życiu społecznym.

Podobny pogląd w tej kwestii wyraża K. J a s i e w i c z (1991):

> moja odpowiedź na pytanie o istnienie klasy średniej jest negatywna przede wszystkim dlatego, że nie widzą etosu tej klasy, nie widzą właśnie tego wytworzyło się coś takiego, jak pochwała przedsiębiorczości, oszczędności, duma z tego, że coś się osiąga własną pracą, a nie tylko szybkim obróceniem kapitału.

W Polsce realnego socjalizmu, jak wspomniano wcześniej, nie występowała sprzeczność między „pracą a przedsiębiorczością". W drodze do gospodarki rynkowej praca i przedsiębiorczość pozostają niejako w opozycji. W potocznej świadomości przedsiębiorczość (przedsiębiorca) kojarzy się z ostentacyjną konsumpcją, a nie z pracą czy wysiłkiem. Praca zaś ulega niejako dalszej degradacji, nie tylko w wymiarze propagandowo-ideologicznym, ale również w wymiarze realnym (najbardziej spadła siła nabywcza dochodów z pracy i nadal występuje brak wyraźnych związków między płacą a pracą.

Podobny nikły związek występuje między dochodami (a pośrednio i pracą) a konsumpcją (kazus – najbardziej „gwałtowny" wzrost dóbr trwałego użytku w okresie największego spadku dochodów realnych). Lata siedemdziesiąte rozbudziły w społeczeństwie znaczne aspiracje konsumpcyjne, które (w pewnym sensie) udało się zrealizować pod koniec lat osiemdziesiątych. Konsumpcja stała się swoistym fetyszem zarówno dla bogatych, jak i mniej zamożnych. Niezależnie od tego, czy ich na to stać i czy na to zapracowali (jak ma to miejsce w przypadku „kapitalistów z kredytu", którzy zamiast inwestować przeznaczali pożyczone pieniądze na dobra luksusowe) większość Polaków zapragnęła współuczestniczyć w cywilizacji konsumpcyjnej końca XX w.

Każdy realizuje to marzenie na miarę swoich możliwości – grupy mniej zamożne, dzięki posiadaniu magnetowidu i osiedlowych telewizji kablowych lub własnych anten satelitarnych (nadal bowiem 30% polskich mieszkań nie ma wodociągu, 49% – łazienek i WC, a 55% – centralnego ogrzewania). A kolei „klasa wyższa" – poprzez posiadanie prywatnych samolotów i nadmiernej (zwłaszcza w ocenie ludzi biznesu z Zachodu) liczby luksusowych samochodów.

Ze społeczeństw zachodnich znacznie łatwiej przyjęła się w Polsce skłonność do posiadania niż wzory konsumpcji oraz etos pracy i przedsiębiorczości. Histo-

rycznie i genetycznie proces ten w społeczeństwach kapitalistycznych przebiegał całkiem inaczej.

> Mówiliśmy o rosnącym zakresie roszczeń konsumpcyjnych w społeczeństwach współczesnych, zwłaszcza pod wpływem polityki społecznej traktującej prawo do zaspokajania potrzeb ze środków publicznych jako prawo obywatelskie. W nieformalnej organizacji społeczeństwa prawo do konsumpcji, zanim zostało uregulowane prawem, było określane obyczajem, etyką pracy, sposobami życia właściwymi różnym klasom społecznym itp. Kapitalizm wytworzył w swoich początkowych formach dość surowe systemy określające poziom konsumpcji, uzasadniając je także religijnie i moralnie. Prawo do konsumpcji było związane z pracą, posiadaniem, przywilejem wynikającym bądź z posiadania, bądź z pracy. Fakt istnienia człowieka upoważnił go do podejmowania pracy, zdobywania majątku, ale nie do konsumpcji, która była następstwem posiadania lub pracy (S z c z e p a ń s k i, 1981).

W okresie realnego socjalizmu często mówiono o zaniku etosu pracy i degradacji pracy w systemie wartości jednostki, odnosząc to mniej lub bardziej bezpośrednio do efektów czy wydajności pracy. Zarówno w wymiarze ideologicznym, jak i w świadomości społecznej praca odnosiła się wyłącznie do sfery produkcji i działalności zarobkowej. Funkcja konsumpcyjna płac i dochodów (a w rezultacie i pracy) nabierała istotnego znaczenia tylko w sytuacjach kryzysów gospodarczych i społecznych. Wówczas uaktywniały się zarówno jednostki, jak i państwo. W gospodarstwach domowych nasilała się aktywność związana z ich samoobsługą oraz wzrastała ilość uczestników drugiego obiegu, m.in. praca na czarno (B e s k i d, 1992). Z kolei „odgórne" podwyżki płac – osłabiające systematycznie ich funkcję motywacyjną – okresowo, ale skutecznie, przez wiele lat (1970–1989) łagodziły napięcia społeczne związane z obniżającym się poziomem życia.

To wszystko obniżało morale pracy w uspołecznionych zakładach i instytucjach oraz wykształciło postawy roszczeniowe. Poczucie względnego bezpieczeństwa socjalnego wzmacniała tzw. konsumpcja zbiorowa, a rozbudowany system przywilejów branżowych sprawił, że w Polsce nadal:

> przeważa orientacja kolektywna, a możliwość zaspakajania potrzeb postrzegania jest w ścisłym związku z interesami szerszych grup zawodowych i branż gospodarki. W przeszłości otwarte demonstrowanie nie było dobrze widziane. Obecnie wzrost standardu materialnego w skali masowej nie nastąpi w krótkim czasie, trudno więc oczekiwać większych zmian orientacji życiowych. W mentalności Polaków nie tkwi ideologia sukcesu, co wynika nie tylko z braku mechanizmów rynkowych, ale i wielowiekowej tradycji, w której ideologia bogacącego się mieszczaństwa nie cieszyła się popularnością (D o m a ń s k i, 1992).

3. Deklasacja czy profesjonalizacja inteligencji

W Polsce od wielu dziesięcioleci, wzorem osobowym awansu społecznego był inteligent, który traktował swoją pracę nie jako funkcję zawodową w społecznym podziale pracy, ale jako szczególny rodzaj misji społecznej. Niezależnie od

tego, czy jest to mit, czy etos, taka autoidentyfikacja inteligencji i jej społeczne postrzeganie stanowią określony fakt społeczny.

Inteligencja polska traktowana jest często jako retrospektywny ideał, w którym przejawia się zmitologizowana przeszłość narodu. Ale należałoby znaleźć ponad historyczny łącznik tego mitu. Czy jest nim jakaś specyficzna funkcja społeczna, stosunek do narodu i państwa, czy jest jakiś szczególny wzór osobowy, stereotyp, „inteligencki" styl życia, czy też etos (B a b i u c h, 1989).

W opisach i analizie struktury społeczeństwa polskiego okresu realnego socjalizmu inteligencja była traktowana także jako odrębna warstwa społeczna, aczkolwiek toczono dyskusje, jakie kategorie pracowników umysłowych ze względu na poziom wykształcenia (średni lub/i wyższy) należałoby do nich zaliczyć. Te akademickie rozważania nabrały istotnego – praktycznie – znaczenia przy okazji wprowadzenia tzw. punktów preferencyjnych za pochodzenie (dla dzieci robotników i chłopów) przy rekrutacji na studia wyższe w drugiej połowie lat sześćdziesiątych (przyjęto wówczas za wyróżnik przynależności do inteligencji charakter pracy).

Trzeba bowiem pamiętać, że do końca roku 1972 obowiązywał w prawie pracy (wprowadzony w roku 1928) podział na pracowników umysłowych i fizycznych. Wynikające z tytułu wykonywanej pracy różnice w statusie dotyczyły praw i świadczeń socjalnych (m.in. długości urlopów, wysokości zasiłków chorobowych i podstawy wymiaru emerytury). Obowiązujące w okresie międzywojennym i reaktywowane po 1945 r. akty prawne gwarantowały pracownikom umysłowym większe i wyższe świadczenia socjalne. W związku z tym, przez wiele lat (nawet w okresie tzw. dyktatury proletariatu) najbardziej pożądaną droga awansu dla robotnika było przekwalifikowanie się w urzędnika (służyły temu m.in. przyspieszone i skrócone kursy szkoły średniej).

Nawet jeszcze w drugiej połowie lat siedemdziesiątych charakter pracy był przez znaczną część społeczeństwa uważany za jedną z przyczyn wzajemnych animozji i konfliktów społecznych. Był to rezultat zarówno pozostawienia przedwojennego podziału (w prawie pracy) na pracowników fizycznych i umysłowych, jak i tradycyjnie pogardliwego stosunku do pracy fizycznej w Polsce. Jak pisał S. R y c h l i ń s k i (1946): „nigdzie bodaj dystans społeczny między pracą fizyczną a umysłową, chociaż najpodrzędniejszej jakości […] nie zarysował się tak jaskrawo, jak w Polsce".

Zjawisko to było ściśle związane z genealogia polskiej inteligencji jako specyficznej kategorii społecznej charakterystycznej dla wschodnioeuropejskiego kręgu kulturowego (tj. Polski i Rosji).

Historycy definiują inteligencję dziewiętnastowieczną jako wykształconą warstwę społeczną zdobywającą środki utrzymania dzięki pracy umysłowej. Łączą ją ponad zawodowe więzi oraz poczucie przynależności do grupy o szczególnych zadaniach wykraczających poza sprawy profesjonalne. Od samego początku przypisywano inteligencji szczególną rolę, prawo do spełniania ważnej misji społecznej i narodowej (B a b i u c h, 1989).

W Polsce w wieku XIX spauperyzowana szlachta traci swoją uprzywilejowaną pozycję w społeczeństwie w wymiarze obiektywnym, za wszelką jednak cenę pragnie zachować swoje poczucie wyższości w stosunku do innych warstw społecznych. To właśnie drobna i spauperyzowana szlachta stanowi trzon i pierwowzór polskiej inteligencji. Przynależność do inteligencji nobilituje, a uczestnictwo i kreacja kultury stają się jej podstawowym atrybutem. To z kolei, szczególnie w sytuacji Polski porozbiorowej, predysponuje inteligencję do pełnienia szczególnej roli (misji) społecznej: zachowania tożsamości narodowej.

> W rodzącym się kapitalizmie członek poszlacheckiej, inteligenckiej rodziny nie bardzo potrafi znaleźć swoje miejsce: „kombinować" inteligent nie może, gdyż nie pozwalają mu na to zasady, pracować też nie wszędzie potrafi. Każdy jest od niego obiektywnie lepszy (w sensie zapewnienie sobie pozycji ekonomicznej) – nawet spekulant. Zagrożony inteligent odwołuje się do wynikającej z jego „wyższości" misji, jaką ma do spełnienia w życiu narodu: roli przewodnika narodowego, kulturalnego i politycznego (C h a ł a s i ń s k i, 1946).

Okres dwudziestolecia międzywojennego jest zbyt krótki, a rozwój kapitalizmu na ziemiach polskich zbyt „wątły", aby inteligencja polska mogła przekształcić się w charakterystyczny dla społeczeństw kapitalistycznych wyraźnie wyodrębnione kategorie zawodowe (tzw. *professionals*). Po II wojnie światowej w społeczeństwie realnego socjalizmu „nowa" inteligencja staje się kontynuatorem tradycji swojej poprzedniczki. Jeszcze pod koniec lat osiemdziesiątych znaczna część przedstawicieli inteligencji przeświadczona jest o jej szczególnej misji społecznej (79,7% próby reprezentacyjnej osób z wyższym wykształceniem w Łodzi, w roku 1989 wymienia tę funkcję na I miejscu).

Przeświadczenie o szczególnym posłannictwie inteligencji nie jest w istocie przekładalne na żadne konkretne działania: najczęściej mówiono „o przewodniej roli inteligencji w społeczeństwie (54,1% respondentów) i jej roli kulturotwórczej (27,9%). Tylko nieliczni badani (6,1%) uważali, że inteligencja powinna realizować wyłącznie swoje funkcje zawodowe (B o r u c k i, 1994).

Podobny portret inteligencji nakreślili w badaniach J. B a b i u c h (1989) robotnicy:

> Tradycyjny portret inteligencji przedstawiony przez robotników może wskazywać na fakt, że w ich strukturach myślenia istnieje głęboko zakorzeniony mit tej grupy społecznej […]. Inteligencja polska ujmowana jest przez badanych robotników bardziej na płaszczyźnie aksjologicznej niż w perspektywie struktury społecznej, jako jeden z jej elementów. Jest to przede wszystkim portret inteligencji jako grupy etosowej.

Wydaje się, że takiemu postrzeganiu (zarówno przez jej przedstawicieli, jak i inne grupy społeczne) roli inteligencji w społeczeństwie realnego socjalizmu sprzyjał nie tylko głęboko zakorzeniony w świadomości społecznej mit czy stereotyp tej warstwy (tj. zaszłości historyczne), ale również obiektywne okoliczności tego okresu. Co prawda przewodnią siłą narodu (w sensie ideologicznym

i propagandowym) staje się klasa robotnicza, ale inteligencja nie rezygnuje z charakterystycznego dla niej posłannictwa i etosu, którego:

> głównymi wartościami są: wiedza, odpowiedzialność za innych, misja społeczna, dobrowolne przywództwo kulturalne. W warunkach zacofania cywilizacyjnego: braku narodowej suwerenności (czy ograniczonej suwerenności) i słabej demokracji, grupa ta reprezentuje interes narodowy. Jest ona na Wschodzie substytutem klasy średniej Zachodu i przewodnią siłą modernizacji (K u r c z e w s k a, 1992).

W pełni tę rolę udaje się inteligencji zrealizować dopiero w latach osiemdziesiątych, poprzez aktywne uczestnictwo wielu jej przedstawicieli (m.in. intelektualistów i artystów) w ruchu społecznym spod znaku „Solidarności". Niemniej jednak wykształcenie wyższe jest synonimem i drogą awansu społecznego, chociaż zwłaszcza we wcześniejszych stadiach budowy socjalizmu nie gwarantuje ani wysokich stanowisk, ani wysokich zarobków. Jest jednak czynnikiem, który od połowy lat sześćdziesiątych wyraźnie konstytuuje hierarchię prestiżu w Polsce (przy czym dotyczy to nie tyle wykształcenia wyższego jako takiego, ile poziomu formalnych kwalifikacji, jak i podstawy szacunku i uznania dla poszczególnych zawodów) (D o m a ń s k i, S a w i c k i, 1988). W bardziej komfortowej i uprzywilejowanej sytuacji niż większość zawodów inteligenckich znajdowali się intelektualiści i artyści.

> Znaczna część elity intelektualnej korzystała z mecenatu państwowego. Cokolwiek by nie powiedzieć o sposobie funkcjonowania tego mecenatu (tradycyjny wschodnioeuropejski stosunek do nauki i sztuki mieszał się tu z polityczną manipulacją) działał on na szeroką skalę, stając się w wielu przypadkach podstawą egzystencji artystów i pisarzy (M o k r z y c k i, 1991).

Zdecydowana jednak większość inteligencji (oprócz nielicznych tzw. wolnych zawodów) to jednak pracownicy najemni – przez wiele lat „zmuszani" nie tylko do pracy w swoim zawodzie, ale również w określonym miejscu pracy. Do połowy lat siedemdziesiątych obowiązywał tzw. planowy system zatrudnienia absolwentów wyższych uczelni, a dopiero w połowie lat osiemdziesiątych osoby z wyższym wykształceniem uzyskują możliwość oficjalnego prowadzenia działalności ekonomicznej na własny rachunek (niektórzy robili to wcześniej ukrywając dyplomy lub działając w „drugim obiegu").

To wszystko sprawiło, że podstawowa cecha charakterystyczna dla *professionals*, jaką jest swoboda w decydowaniu o własnej karierze zawodowej, w przypadku Polski okresu realnego socjalizmu, praktycznie nie istniała. Nie wykształciła się też w odniesieniu do większości zawodów inteligenckich ideologia profesjonalizmu, w której akcentuje się fachowość, kwalifikacje i etykę zawodową. Niskie morale pracy tak charakterystyczne dla społeczeństwa socjalistycznego nie ominęło i tej warstwy społecznej. Nie istniały i nadal nie istnieją zarówno w sensie formalnoprawnym, jak i faktycznym kodeksy etyki zawodowej, regulujące zachowania przedstawicieli danej kategorii zawodowej w pracy i poza nią. Jedynym wyjątkiem, jak na razie, są adwokaci (zrzeszeni w Izbie Adwokackiej) i lekarze,

którzy w roku 1989 reaktywowali Izbę Lekarską i posiadają „Kodeks etyki lekarskiej" (skądinąd – jak w przypadku aborcji – niezgodny z aktem prawnym wyższej rangi). W tym układzie prawnicy i lekarze są to te dwie grupy zawodowe, które wyraźnie wyodrębniają się z eklektycznej i amorficznej warstwy inteligencji oraz próbują budować swoją tożsamość w oparciu o organizacje zawodowe, kodeks etyki i zasady profesjonalizmu. Są to też te grupy, których charakter kwalifikacji pozwala na prowadzenie własnej (zgodnej ze zdobytym wykształceniem) – niezależnej od instytucji państwowych – działalności zarobkowej. To, że właśnie lekarze stali się forpocztą procesu profesjonalizmu, nie jest przypadkowe. Już wcześniej, zanim umożliwiły im to przepisy, prowadzili oni „prywatne" praktyki w ramach uspołecznionej służby zdrowia.

Ponadto, ze względu na silną orientację na pracę (co prawda, jak na razie, bardziej na jej aspekt „techniczny" niż pacjenta i jego dobro) oraz wysoki stopień zadowolenia z pracy i poczucie solidarności zawodowej, a także swoistą hermetyczność tego zawodu, jest to kategoria o wyraźnej tożsamości profesjonalnej (R z e p e c k a-K o n i a r e k, 1988).

Dodatkowym handicapem lekarzy były też wzory organizacji zawodowej z okresu międzywojennego (Izba Lekarska, „Kodeks etyki"), które w postaci niejako szczątkowej istniały również po wojnie (m.in. Polskie Towarzystwo Lekarskie, Sądy Koleżeńskie i „Zbiór zasad etyczno-deontologicznych" z roku 1967).

Upadek realnego socjalizmu stał się więc nie tylko początkiem końca inteligencji jako warstwy o szczególnym społecznym posłannictwie (J. K u r c z e w s k a (1992) pisze o „zejściu ze sceny" inteligencji w tej roli), ale także umożliwił proces przekształcania się niektórych kategorii zawodowych w *professionals*. W krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej to właśnie *professionals* stanowią trzon klasy średniej.

Dla znacznej jednak części inteligencji zmierzch państwa opiekuńczego stanowi realne i wymierne zagrożenie ich bytu i egzystencji (m.in. spadek zatrudnienia i płacy realnej w tzw. sferze budżetowej).

> Największe zagrożenia dla inteligencji ze strony reformy wiąże się z przewidzianą racjonalizacją struktur organizacyjnych i zanikiem miękkiego finansowania w nauce, sztuce i kulturze. Zanik miękkiego finansowania jest podwójnie groźny. Po pierwsze, ujawni przerosty kadrowe i niskie kompetencje pracowników w wielu instytucjach grupujących elitę intelektualną i artystyczną kraju, a także postawi pod znakiem zapytania sens istnienia wielu tych instytucji. Po drugie, w Polsce nie ma nie tylko wykształconych instytucji i mechanizmów twardego finansowania nauki, sztuki i kultury, nie ma również tradycji, do której można by się odwołać (M o k r z y c k i, 1991).

W latach 1989–1992 zamknięto większość domów kultury i zlikwidowano wiele bibliotek publicznych (zatrudnienie w dziale „kultura i sztuka" zmniejszyło się w tym czasie o 33,4 tys.). Spadło też zatrudnienie w „nauce i technice" (o 59,1 tys.) oraz w „służbie zdrowia" (o 22 tys.). Mimo znaczącego wzrostu liczby pracujących w „administracji państwowej" (o 75 tys.) oraz „finansach i ubez-

pieczeniach" (o 70 tys.), zatrudnienie ogółem w sferze produkcji niematerialnej zmalało o 80 tys.

Zmieniły się też relacje płac między poszczególnymi grupami pracowników tej sfery oraz stosunek ich wynagrodzeń do wynagrodzeń w sferze produkcji materialnej. Rozpoczął się więc proces rozwarstwienia inteligencji nie tylko w wymiarze dochodów, ale również ze względu na szanse poszczególnych grup zawodowych na rynku pracy. Niektóre z nich (prawnicy, ekonomiści) zyskały szanse szybkiego awansu zawodowego i finansowego (wiele nowych instytucji to również dużo stanowisk kierowniczych wysoko opłacanych, jak np. w bankach czy administracji państwowej). Inne zaś są zagrożone utratą pracy i dalszą peuperyzacją (np. nauczyciele, pracownicy służby zdrowia – na jesień 1993 przewidywane są dalsze redukcje).

Upadek realnego socjalizmu nie tylko zgruzował mit inteligencji jako warstwy o szczególnej roli społecznej, ale także zagroził egzystencji niektórych z jej grup zawodowych. W rezultacie zachodzących w strukturze państwa i gospodarki zmian wystąpiły w odniesieniu do inteligencji, jako segmentu struktury społecznej, dwa niejako przeciwstawne lub/i równoległe procesy „deklasacji" i „profesjonalizacji".

Proces profesjonalizacji dotyczy tych grup inteligencji, które mają szanse i możliwości (ze względu na nową sytuację na rynku pracy i procedury formalno-organizacyjne) budowania swojej tożsamości grupowej w oparciu o role zawodowe i funkcje społeczne z nich wynikające.

Swoista deklasacja ma dwa wymiary: pierwszy – bardziej symboliczny (utrata na rzecz elit politycznych – wiodącej i kreatywnej roli w życiu społecznym) – odnosi się do inteligencji jako warstwy. Drugi – bardziej wymierny (zagrożenie utratą pracy, obniżanie się poziomu życia) – dotyczy niektórych grup zawodowych (np. nauczyciele, pracownicy kultury) lub tych jej przedstawicieli, którzy nie potrafią się znaleźć w nowej sytuacji. Nie tylko w mass mediach, lecz również w rzeczywistości „człowiek z gotówki" wyparł „człowieka z żelaza", ale również – w pewnym sensie – wzór kariery zawodowej i awansu społecznego przez wykształcenie. Świadczą o tym kariery polskich *self-made-man*-ów w świecie biznesu oraz nikłe kompetencje niektórych polityków i rosnące rzesze urzędników państwowych. Inteligencki styl życia (jeżeli za jego wyróżnik, uznać chociażby wyższy od przeciętnego stopień uczestnictwa w kulturze i sposób spędzania wolnego czasu) znajdują się „w odwrocie" (również wśród samych inteligentów, ze względu na wzrost cen książek, czasopism itp.). Czasy „Judymów" i „Siłaczek" jednak jeszcze nie minęły (mass media, opinia publiczna i Kościół dość zgodnie potępiły akcje strajkowe tzw. budżetówki przypisując inteligentom sprzeniewierzanie się etyce zawodowej). Z kolei od bankrutujących ludzi sukcesu (zwłaszcza „kapitalistów kredytowych") nikt nie oczekuje skruchy i nic nie słyszy się o nadużyciu etyki zawodowej czy zaufania innych ludzi, a w „karzącej ręce sprawiedli-

wości" część opinii publicznej i sami podsądni, dopatrują się raczej nieczystej gry politycznej niż swojej nieudolności czy złej woli.

W tym kontekście niejako na pocieszenie pauperyzującej się inteligencji pozostaje więc uznanie, jakim nadal cieszy się w społeczeństwie. W sondażu CBOS z marca 1993 okazało się bowiem, że nisko opłacane i „zdeklasowane" grupy zawodowe – nie tylko inteligenckie – (np. nauczyciel, rolnik, górnik) cieszą się znacznie większym szacunkiem niż prywatni przedsiębiorcy[3]. Wydaje się jednak, że jest to jednak nie tyle dowód uznania dla tych pierwszych, ile wyraz niechęci dla tych drugich (*vide* stosunek do ludzi bogatych).

Zawodem, który od kilku lat cieszy się najwyższym uznaniem, jest lekarz (również w roku 1988 – w sondażu CBOS – znalazł się on na pierwszym miejscu). Jest to więc ta kategoria zawodowa, w przypadku której wyraźnie występuje zbieżność cech położenia społecznego (co dodatkowo przemawia na rzecz tezy o przekształcaniu się lekarzy w *professionals*). Co prawda wynagrodzenie tej grupy w uspołecznionej służbie zdrowia jest stosunkowo niskie, niemniej jednak ze względu na pracę na kilku etatach (poradnia, szpital, pogotowie) lub/i praktykę prywatną faktyczne dochody tej kategorii zawodowej są – w porównaniu z większością zawodów inteligenckich – względnie i bezwzględnie wysokie.

Tabela 9
Stosunek wybranych kategorii zawodowych wobec niektórych cech nowego ładu społeczno-ekonomicznego (w %)

Wyszczególnienie	Przedsiębiorcy	Lekarze	Robotnicy	Nauczyciele
Bezrobocie jest niezbędne, aby Polacy zaczęli dobrze pracować	84,0	78,0	28,0	30,0
Kapitalizm to taki ustrój, który daje wszystkim równe szanse	55,3	66,0	34,7	46,0
Występujące nierówności w wymiarze dochodów są niesprawiedliwe i państwo nie powinno do tego dopuszczać	17,3	8,2	46,0	34,0
Najbardziej bogaci się nowa nomenklatura	18,8	13,3	28,3	26,1
Przedsiębiorca to taki człowiek, który przeznacza większość dochodów na rozwój firmy	44,0	40,0	26,0	30,0
Osoby określające swoją sytuację materialną (w tym stan posiadania dóbr trwałego użytku) jako uboga i bardzo ubogą	9,3	8,0	32,0	36,0

Źródło: Buchner-Jeziorska, 1991.

[3] „Gazeta Wyborcza" z 1993 r., nr 60.

Ponadto zbliżony poziom dochodów, a zwłaszcza standard życia lekarzy i prywatnych przedsiębiorców oraz wyraźna orientacja tych grup na sukces finansowy, sprawiają, że ich poglądy dotyczące zmian ustrojowych w Polsce wykazują także daleko idącą zbieżność. Z kolei stosunek do nowo powstającego ładu społeczno-ekonomicznego pauperyzujących się grup inteligenckich, takich jak np. nauczyciele, jest podobny do robotników (B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1991) (tab. 9).

Niezależnie od „zbliżania" się w kwestiach ustrojowych poglądów prywatnych przedsiębiorstw i lekarzy, ci ostatni, wydają się najbardziej „prokapitalistyczni" ze wszystkich badanych kategorii społeczno-zawodowych. Podobieństwo zaś postaw oraz sytuacji materialnej nauczycieli i robotników przemawia na rzecz tezy o deklasacji niektórych grup inteligencji. Deklasacja ta ma nie tylko wymiar obiektywny (wysokość dochodów, poziom życia), ale także subiektywny (stan świadomości, charakter postaw). Odmienny stosunek poszczególnych grup społeczno-zawodowych do zmian ustrojowych jest także dowodem na stopień ich frustracji z tytułu poszerzonych kosztów psychospołecznych wynikających ze zróżnicowanych szans poszczególnych jednostek na rynku pracy z racji przynależności do określonej kategorii zawodowej.

W tym kontekście wydaje się uprawniona teza, że wyraźnie zarysowują się związki między zmiennymi strukturalnymi (np. dochody, zawód) a stanem świadomości społecznej (zwłaszcza w odniesieniu do zmian ustrojowych) o charakterze sprzężenia zwrotnego.

> Bieg spraw społecznych w latach osiemdziesiątych sprzyjał rozprzestrzenianiu się złudnej wiary, że w społeczeństwie polskim takie zmienne strukturalne, jak zawód, wykształcenie czy dochód w bardzo słabym stopniu wyznaczają treści świadomości społecznej […]. Problem determinacji zmiennych psychologicznych przez zmienne strukturalne nie powinien usuwać z pola widzenia kwestii związanych z zależnościami o kierunku odwrotnym. Zbyt rzadko stawiano pytania w rodzaju, czy zmienna – taka jak na przykład awersja do ryzyka – wpływa, przy kontroli zmiennych, na poziom dochodów jednostki. Niewykluczone, w ustabilizowanym porządku społecznym zmienne psychologiczne nie odgrywają tak istotnej roli, jak w sytuacji nieustabilizowanej – na przykład w okresie załamania się porządku starego lub w czasie kształtowania się nowego. W drugiej ze wskazanych sytuacji losy życiowe jednostek zdają się być silniej uzależnione niż w sytuacji stabilnej od cech ich mentalności i charakteru podejmowanych działań […]. Stają się one bowiem czynnikiem względnie autonomicznym, który pośrednio wpływa na przebieg procesów osiągania statusu oraz – w dalszej perspektywie – strukturyzacja i społeczeństwa (D o m a ń s k i i in., 1991).

Z tych też powodów deklasacja niektórych zawodów inteligenckich, pauperyzacja społeczeństwa, rosnące bezrobocie, niechętne lub wrogie postawy wobec zmian znacznej części robotników i chłopów, mogą nie tyle wyzwalać motywacje do indywidualnego kreowania własnego losu, ile pogłębiać apatię i zniechęcenia. W efekcie zwolenników ideologii sukcesu – tak niezbędnych dla powstania klasy średniej – miast przybywać, może wręcz ubywać. Sprzyjać temu może dodatkowo brak wizji (nakreślonej, chociażby w ogólnych zarysach, przez kreato-

rów nowego ładu społeczno-ekonomicznego) i brak perspektyw (postrzeganych z pozycji określonych grup społecznych i poszczególnych jednostek) przemieszczania się – dwu podstawowych (co najmniej „amodernizacyjnych") segmentów struktury społecznej (tj. chłopów i robotników). Nie wspominając o już istniejącej „klasie ludzi zbędnych" (tj. 2,7 mln bezrobotnych), którą w najbliższych latach zasilą kolejne wyże demograficzne (lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych) absolwentów szkół średnich i wyższych.

> Od trzech lat uważam, że problem bezrobocia, zwłaszcza bezrobocia młodzieży, jest najpoważniejszym problemem społecznym w Polsce […]. Nie twierdzę, że da się to szybko zrobić, ale przynajmniej trzeba myśleć o takiej polityce ekonomicznej i społecznej, która przestanie bezrobocie traktować jako fatum. Ile się mówiło o planach ratowania regionu wałbrzyskiego! I co z tego wyszło? (J e d l i c k i, 1993).

Jak na razie – w ramach programu walki z bezrobociem wiceminister M. Boni w lipcu 1993 poinformował, że:

> prawdopodobnie na początku sierpnia Rada Ministrów będzie rozpatrywać uaktualnioną listę rejonów zagrożonych bezrobociem. Obecna lista obejmuje 180 gmin w 16 województwach oraz wszystkie gminy w woj. łódzkim i wałbrzyskim. Na nowej liście znajdzie się więcej rejonów z woj. koszalińskiego, słupskiego i olsztyńskiego (B o n i, 1993).

Dotychczasowe nikłe sukcesy w opracowywaniu i wdrażaniu programów restrukturyzacji regionu już wcześniej (na mocy uchwał Rady Ministrów) uważanych za zagrożone nie dają odpowiedzi na pytanie nie tylko o kierunek przemieszczeń uwolnionej w procesie przekształceń gospodarki – siły roboczej, ale również o charakter przemian w obrębie istniejących uważanych za nadmierne „rozbudowane" (np. chłopi *en block* i niektóre kategorie robotników z tzw. tradycyjnych przemysłów) segmentów postsocjalistycznej struktury społecznej.

Tabela 10
Struktura wykształcenia pracujących i bezrobotnych (luty 1993) (w %)

Grupa	Poziom wykształcenia			
	wyższe	średnie	zasadnicze zawodowe	podstawowe
Pracujący	10,3	32,9	38,4	18,4
Bezrobotni	2,0	27,0	38,4	32,6

Ź r ó d ł o: na podstawie: *Aktywność zawodowa*…, 1993, luty, s. 16–20.

Zarysowanie wizji przemieszczeń (a w efekcie perspektyw i szans na rynku pracy dla aktualnych i potencjalnych bezrobotnych) utrudnia w takim samym stopniu, jak recesja i brak zasobów kapitałowych, również struktura zatrudnienia i kwalifikacji pracujących, a zwłaszcza poziom wykształcenia bezrobotnych.

Na początku roku 1993, w porównaniu z rokiem 1989 względny udział robotników i rolników – w zatrudnieniu ogółem – wzrósł o 5,4%. Z kolei w sferze usług publicznych zatrudnienie względnie zmalało – o 80 tys. W latach 1989–1992 przybyło prywatnych właścicieli poza rolnictwem, ale było ich w lutym 1993 dwukrotnie mniej (w liczbach bezwzględnych) niż bezrobotnych. W tym sensie przekształcenia gospodarki polskiej wykreowały co prawda nową klasę, ale jak na razie jest nią bardziej „klasa ludzi zbędnych" niż „klasa średnia".

Tabela 11
Struktura zatrudnienia według grup pracowników

Wyszczególnienie	Robotnicy	Rolnicy	Specjaliści	Kadra kierownicza	Prywatni właściciele i samozatrudniający się	Pracownicy najemni
1989	40,3	21,6	–	–	5,2	68,6
1993 (luty)	46,1	21,2	18,1	8,2	8,6	70,1

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: „Rocznik Statystyczny GUS" 1990, (Warszawa); *Aktywność zawodowa*…, 1993, (luty), s. 16–20.

Względnie wzrosła też liczba pracowników najemnych, zwłaszcza w sektorze prywatnym (w roku 1989 stanowili oni 4,7% ogółu pracowników najemnych, zaś w lutym 1993 – 20,6%). Niemniej jednak był to bardziej efekt bezpośredniego transferu siły roboczej z sektora państwowego do prywatnego (poprzez prywatyzację) niż działalności założycielskiej w tym sektorze (większość właścicieli firm prywatnych to tzw. samozatrudniający się).

Sądząc po strukturze zatrudnienia nie rozpoczął się dotychczas proces tercjaryzacji gospodarki.

W kontekście powyższych rozważań uprawniona wydaje się teza, że przekształcenia gospodarki polskiej (bardziej własnościowe niż strukturalne) nie tylko nie uruchomiły procesu „kreowania" klasy średniej, ale – w pewnym sensie (z powodu wzrostu względnego udziału – w zatrudnieniu ogółem – robotników i rolników) spetryfikowały strukturę społeczną w kształcie z okresu realnego socjalizmu. Nastąpił jedynie proces rozwarstwienia się społeczeństwa jako całości, poszczególnych klas i warstw oraz grup społeczno-zawodowych w wymiarze dochodów i poziomu życia oraz szans na rynku pracy. I nie jest to tylko efekt oporu starej struktury społecznej i braku tradycji indywidualistycznej orientacji na sukces czy skróconej perspektywy Polaków w myśleniu o własnej przyszłości.

> We współczesnym świecie dominuje czas linearny (normą jest życie teraźniejszością z perspektywą na przyszłość i z sięganiem do doświadczeń przeszłości), a Polacy wyróżniają się tym, że mają niezwykle skróconą perspektywę przyszłości, żyją głównie czasem obecnym, boją się tego, co przyniesie jutro, mają przy tym emocjonalny stosunek do przyszłości. Najważniejszą konsekwencją jest jednak zablokowana przyszłość. Paraliżuje nas […]. Jesteśmy dziś społeczeństwem czekającym. Czekającym na cud (T a r k o w s k a, 1993).

To czekanie na cud wydaje się dotyczyć nie tylko społeczeństwa (czy poszczególnych jednostek), ale również gospodarki. Obiektywizuje się to m.in. wiarą w „niewidzialną rękę rynku", liberalne teorie funkcjonowania gospodarki czy teorie ekonomiczne – w ogóle – jako użyteczne narzędzia kreowania nowego ładu społeczno-ekonomicznego w Polsce.

> Ekonomia jest wiedzą ścisłą, dopóki rozważa się teoretyczne modele. Natomiast, kiedy model trzeba zastosować do gospodarki konkretnego kraju, trzeba uwzględniać nieobliczalną zmienną, jak opór żywej materii, czyli reakcje ludności. Jeżeli ekonomista nie bierze tego pod uwagę, to cały jego model może się łatwo wywrócić. Jego rozumowanie w okresie zmian systemowych musi trafić do milionów ludzi, w przeciwnym razie nie da się zrealizować tego, co on projektuje (J e d l i c k i, 1993).

Bibliografia

Aktywność zawodowa ludności Polski, GUS, Warszawa 1993.

B a b i u c h J. (1989), *Portrety i autoportrety inteligencji polskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

B e s k i d L. (1992), *Warunki życia i kondycja Polaków na początku zmian systemowych*, IFiS PAN, Warszawa, (praca zbiorowa).

B o n i M. (1993), [b.t.], „Gazeta Wyborcza", nr 164.

B o r u c k i A. (1994), *Inteligencja polska przed transformacją systemu*, IFiS PAN, Warszawa.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A. (1991), *Przedsiębiorczość indywidualna jako czynnik przekształceń gospodarki polskiej*, IS UŁ, Łódź, (niepublikowany raport z badań).

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., J a ś k i e w i c z W. (1992), *Psychospołeczne problemy prywatyzacji – na przykładzie Z.P.J. „X"*, IS UŁ, Łódź (niepublikowany raport z badań).

C h a ł a s i ń s k i J. (1946), *Społeczna genealogia inteligencji polskiej*, „Prace Instytutu Socjologicznego, Studium Problemów Chłopskich", t. 1, (Warszawa).

D o m a ń s k i H. (1991), *Klasy społeczne grupy zawodowe, organizacje gospodarce. Struktura społeczna w krajach rozwiniętego kapitalizmu*, IFiS PAN, Warszawa.

D o m a ń s k i H. (1992), *Z klasy do klasy*, „Polityka", nr 24.

D o m a ń s k i H., S a w i c k i Z. (1988), *Dlaczego niektóre zawody cenione są wyżej niż inne*, „Biuletyn CBOS", nr 2.

D o m a ń s k i H., M a c h B. W., S ł o m c z y ń s k i K. M., Z a b o r o w s k i W. (1991), *Zmiany struktury społecznej a transformacja systemu polityczno-ekonomicznego*, [w:] *„Przełom i wyzwania". Pamiętnik VIII Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego, Toruń 12–22.09.1990"*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Warszawa–Toruń.

G o ś c i ń s k i J. (1993), *Nowy ład gospodarczy – dylematy transformacji*, (referat na konferencję – Mądralin 15–16.06.1993).

J a s i e w i c z K. (1991), *Czy istnieje polska klasa średnia?*, „Więź", nr 7-8, s. 16–24.

J e d l i c k i J. (1993), *Zmory czyhają za drzwiami (wywiad)*, „Gazeta Wyborcza", 20.07.1993, nr 167, s. 10–11.

K u r c z e w s k a J. (1992), *The Polish Intelligentsia Retring from the Stage*, „The Polish Sociological Bulletin", No. 2.

K u r c z e w s k i J. (1989), *Co to jest klasa średnia w Polsce*, „Więź", nr 2, s. 18–34.

M o k r z y c k i E. (1991), *Dziedzictwo realnego socjalizmu, interesy grupowe i poszukiwania nowej utopii*, [w:] *Przełom i wyzwanie. Pamiętnik VIII Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego Toruń. 19–22.04.1990*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Warszawa–Toruń.

O l e c h o w s k i A. (1992), *Od dawna jesteśmy my*, „Polityka”, nr 25.
Polski generalny sondaż społeczny, ISS UW, Warszawa 1992.
R y c h l i ń s k i S. (1946), *Warstwy społeczne*, „Przegląd Socjologiczny”, t. VIII, s. 171–184.
R z e p e c k a-K o n i a r e k G. (1988), *Warunki pracy i życia chirurgów polskich*, (niepublikowany raport z badań).
S i k o r s k i W. (1993), *Energia skumulowana*, „Gazeta Bankowa”, nr 27, s. 25.
S z c z e p a ń s k i J. (1981), *Konsumpcja a rozwój człowieka. Wstęp do antropologicznej teorii konsumpcji*, PWE, Warszawa.
T a r k o w s k a E. (1993), *Okopami w teraźniejszości (wywiad)*, „Gazeta Wyborcza”, 30 kwietnia–3 maja.
Warunki życia ludności w 1991 r. Studia i analizy, GUS, Warszawa 1992.
W n u k-L i p i ń s k i E., *Rozpad połowiczny. Szkice z socjologii transformacji ustrojowej*, ISP PAN, Warszawa 1992.
Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 1991 r. Informacje, GUS, Warszawa,

V. KONFLIKT PRACY W POLSCE OKRESU TRANSFORMACJI*

Konflikt pracy – ujęcia modelowe

Konflikt pracy to najogólniej konflikt między grupami społecznymi reprezentującymi interesy pracy i kapitału. W ustabilizowanej gospodarce rynkowej interesy kapitału są artykułowane i reprezentowane przez stowarzyszenia (organizacje) pracodawców, zaś pracy – przez związki zawodowe, stąd węższe rozumienie konfliktu pracy jako konfliktu przemysłowego (tj. konfliktu między pracodawcami i pracownikami).

Zdaniem R. H y m a n a (1991),

> definicja konfliktu przemysłowego zależy w takim samym stopniu od przyjęcia określonego naukowego paradygmatu, co i od ideologicznego podejścia. Niezależnie jednak od tego jego główną przyczyną jest to, że interesy pracowników i pracodawców są nie tylko różne, ale niejednokrotnie sprzeczne (odzwierciedleniem tego jest istnienie ich odrębnych organizacji).

W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy podstawowe ujęcia (modele) stosunków przemysłowych: monolityczne (*unitary*), pluralistyczne (*pluralistic*) i marksistowskie. Każde z nich, ze względu na przyjęcie odmiennych założeń, co do istoty pracy, inaczej też traktuje genezę, istotę i charakter konfliktu przemysłowego (w tym także rolę związków zawodowych i stowarzyszeń pracodawców).

W ujęciu monolitycznym organizacje traktowane są jako spójne i zintegrowane wspólnym celem zespoły: „organizacja, jeśli nie jest, to przynajmniej powinna być zintegrowaną grupą ludzi z jednym ośrodkiem władzy i strukturą lojalności oraz układem wspólnych dla wszystkich członków, wartości, interesów i celów" (F a r m h a m, P i m l o t t, 1993, s. 52). W tym kontekście, konflikt przemysłowy jest nie tylko czymś wyjątkowym, ale również zbędnym, w związku z tym uważany jest z istoty swej za irracjonalny.

Z kolei model pluralistyczny bazuje na założeniu, że „organizacje są amalgamatem wyodrębnionych homogenicznych grup, z których każda posiada własne interesy, cele i przywództwo (formalne lub nieformalne) (S a l a m o n, 1992, s. 33–35). Główną zaś jego przyczyną są napięcia wewnątrz organizacji, wynikające z różnych funkcji w procesie pracy kadry kierowniczej i pracowników wykonawczych oraz ich odmiennego stosunku do realizacji celów organizacji.

---

* Opublikowano w: „Przegląd Socjologiczny" 1994, XLIII, (ŁTN, Łódź), s. 75–93.

Podstawowe założenie tego podejścia sprowadza się do stwierdzenia, że „organizacja jest stanem permanentnego dynamicznego napięcia (które jest pochodną owego nieuniknionego konfliktu interesów) i jako taka wymaga stałej regulacji za pomocą szeregu różnorodnych ról, instytucji i procesów" (S a l a m o n, 1992, s. 34). To z kolei „wymusza" tzw. proceduralny konsensus oparty „na wierze, że kadra kierownicza i związki zawodowe są zdolne negocjować wszechstronny i skodyfikowany system regulacji". Zapewnia to z jednej strony równowagę władzy między podstawowymi grupami interesów w organizacji. Z drugiej strony, każda z grup jest przygotowana do ograniczenia swoich żądań i aspiracji do poziomu, który pozwala na znalezienie skutecznych sposobów kontynuowania współpracy" (F o x, 1973, s. 195–199).

Z tego też względu, w przeciwieństwie do modelu monolitycznego (w którym związki zawodowe uważane są za intruza konkurującego z kierownictwem o względy i zaufanie pracowników), w podejściu pluralistycznym, związkom zawodowym przypisuje się pozytywną rolę w artykułowaniu interesów pracowników i rozwiązywaniu konfliktu przemysłowego.

Zupełnie odmienne podejście, co do istoty i charakteru konfliktu przemysłowego, prezentowane jest przez marksistów, dla których jest on immanentną cechą gospodarki i społeczeństwa kapitalistycznego; stąd też traktowany jest jako synonim konfliktu społecznego i politycznego. Rodzą go nie, jak jest to w ujęciu pluralistycznym, napięcia wewnątrz organizacji, ale podstawowy podział na poziomie makro (społeczeństwa jako całości) na tych, co posiadają środki produkcji, i tych, którzy sprzedają swoją pracę. W związku z tym, konflikt ten jest nieunikniony i ma charakter permanentny. To co się rozgrywa na poziomie mikroorganizacji jest „mikrokosmosem i repliką społeczeństwa w obrębie którego ono funkcjonuje" (S a l a m o n, 1992, s. 31). W tym układzie związki zawodowe są traktowane nie tylko jako organizacje poszczególnych kategorii pracowników najemnych, ale jako ośrodek artykulacji i obrony interesów klas pracujących; gdyż związki zawodowe „mają nie tyle wpływ na zachowanie równowagi władzy, ile nie dopuszczają do jej zachwiania" (M a r c h i n g t o n, 1982, s. 47). Z istoty funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa kapitalistycznego wynika bowiem swoista nierównowaga między pracownikami i pracodawcami ze względu na ich odmienne usytuowanie zarówno na poziomie mikro (organizacja), jak i makro (społeczeństwo). „Znajduje to swoje odbicie również w systemie prawnym, w tym także umów o pracę, które postrzegane są jako asymetryczne" (S a l a m o n, 1992, s. 38). Zdaniem R. H y m a n a (1975, s. 24) „w świetle prawa »równość« w stosunku do zatrudnienia jest problematyczna, gdyż daje ona pracodawcom możliwość wydawania poleceń, zaś pracowników zobowiązuje do ich wykonywania".

W tym układzie prawo raczej wzmacnia pozycję pracodawcy i kadry kierowniczej niż jest niezależnym sędzią konkurencyjnych interesów. W ujęciu marksistowskim konflikt przemysłowy nie jest więc pochodną napięć wewnątrz organizacji częściowo generowanych przez otoczenie zewnętrzne (jak ma to miejsce

w modelu pluralistycznym), lecz immanentną cechą systemu społeczno-ekonomicznego kapitalizmu jako całości, chociaż współcześnie najsilniej ujawnia się i najczęściej rozgrywa się w obrębie organizacji. Według R. Dahrendorfa (1978, s. 274–275)

> konflikt przemysłowy był szczególnie silny we wcześniejszej fazie czy rozwijających się społeczeństwach kapitalistycznych, ponieważ linie podziału między konfliktem politycznym i konfliktem przemysłowym były bardzo rozmyte. Później przemysł i konflikt przemysłowy uległy swoistej instytucjonalnej izolacji. Jedną z konsekwencji takiej sytuacji jest to, że strajki w przemyśle nie mają bezpośrednio wpływu na funkcjonowanie społeczeństwa i gospodarki. Rzadko zdarza się, aby strajki jednej branży wywoływały strajki w innych. Jeżeli przemysł i społeczeństwo stanowią dwa niezależne społeczne byty, konflikt w jednym z nich, nie prowadzi do konfliktu w drugim.

Omówione koncepcje konfliktu przemysłowego cechuje konsensus, co do jego istoty (jest nią sprzeczność interesów), różni zaś opis charakteru konfliktu przede wszystkim w odniesieniu do poziomu, na którym się on rozgrywa i czynników, które go generują. Niezależnie jednak od różnorodności ujęć i definicji konfliktu pracy czy konfliktu przemysłowego, wszystkim tym podejściom wspólne są dwa podstawowe elementy: istnienie dwu stron (kapitał – praca; pracodawcy – pracownicy) oraz odmienność czy wręcz sprzeczność ich interesów. Rozbieżność interesów pracowników i pracodawców jest pochodną różnego usytuowania tych grup w systemie gospodarczym (m.in. roli w społecznym podziale pracy) w systemie społecznym (wysokość i sposób uzyskiwania dochodów, prestiż itp.) i systemie politycznym (strukturze władzy). Nadaje to konfliktowi pracy złożony i wielowymiarowy charakter, jest to zarówno konflikt o podłożu ekonomicznym, jak i społecznym oraz politycznym.

W krajach gospodarki rynkowej, w wymiar polityczny konfliktu uwikłane jest także państwo, chociaż w zinstytucjonalizowanym trójstronnym układzie stosunków przemysłowych występuje ono (z pozoru) w roli niezależnego arbitra. Niemniej jednak państwo (od czasów *welfare state*), poprzez politykę podatkową, społeczną i edukacyjną, kształtuje strukturę społeczną w sposób odmienny niż wynikałoby to z bezpośrednich i prostych relacji między pracą a kapitałem. Z tego też względu, według J. K. Galbraitha (1992): „wielka dialektyczna walka naszych czasów nie rozgrywa się, jak dawniej, a według niektórych jeszcze do dzisiaj, między kapitałem a pracą, lecz między prywatnym przedsiębiorstwem a państwem". Związane jest to z faktem, że rząd realizując określoną strategie rozwoju społeczno-gospodarczego uwzględnia również interesy innych grup społecznych (poza kapitałem) i prowadzi działalność w sferze usług publicznych, która realizowana jest niejako „na koszt prywatnego przedsiębiorstwa lub jego udziałowców". W tym kontekście, od momentu wkroczenia państwa na scenę stosunków przemysłowych, instytucjonalizacja konfliktu pracy zmienia jego charakter, zwłaszcza jeżeli chodzi o sposoby czy procedury jego rozwiązywania. Żywioło-

wa konfrontacja antagonistycznych interesów klasowych zostaje zastąpiona systemem norm prawnych określających rolę i sposoby zachowań wszystkich stron tego konfliktu. Istotą konfliktu pracy jest nadal rozbieżność interesów, ale punktem wyjścia w negocjacjach jest znalezienie kompromisu.

Ponadto konflikt pracy zostaje niejako przeniesiony z poziomu makro (systemu społecznego) na poziom mikro (przedsiębiorstwa – organizacji). Postępujący podział pracy zdywersyfikował nie tylko proces produkcji, ale również strukturę społeczną, jako rezultat powstawania wielu różnorodnych grup zawodowych, których interesy grupowe ściśle związane są z ich sytuacją pracy. W tym układzie

> stopień zorganizowania konfliktu pracy w ramach instytucjonalnych jest pochodną stopnia organizacyjnego podporządkowania pracy kapitałowi na poziomie przedsiębiorstwa (m.in. stopnia zależności pracownika od sposobu organizacji pracy czyli obiektywnych możliwości i stopnia poczucia kontroli przez pracownika jego sytuacji pracy) (L i p i e t z, 1992).

Konflikt klas (konflikt pracy) przerodził się w konflikt interesów między pracownikiem i pracodawcą (konflikt przemysłowy) i dotyczy przede wszystkim warunków pracy i płacy. Z tego też względu tak istotnego znaczenia nabrały związki zawodowe oraz organizacje pracodawców, jako strony negocjujące układy zbiorowe pracy oraz rozwiązujące spory dotyczące warunków pracy i płacy. Instytucjonalizacja konfliktu przemysłowego nie polega więc tylko na istnieniu formalnego prawa do strajku, ale dotyczy całokształtu zasad regulujących wzajemne stosunki pracy i kapitału w danym społeczeństwie.

Zdaniem W. P a ń k o w a (1993b) występują trzy podstawowe opcje dotyczące instytucjonalizacji konfliktu przemysłowego (opcja „konfliktu klasowego", „opcja koercyjna" i opcja „kooperacyjna lub konsensualna"), które z jednej strony pokazują ewolucję poglądów na temat charakteru i sposobów rozwiązywania tego konfliktu. Z drugiej zaś – zwracają uwagę na odmienność instytucjonalnych rozwiązań występujących w poszczególnych krajach czy systemach społeczno-ekonomicznych.

We współczesnym świecie skomplikowane i wielowymiarowe związki między systemem ekonomicznym, społecznym i politycznym odcisnęły swoje piętno na charakterze stosunków przemysłowych i konflikcie pracy. Oznacza to, że nie istnieje zarówno jeden uniwersalny model tych stosunków, jak i konfliktu przemysłowego. Istnieją tylko typowe formy bądź przejawy tego konfliktu, jak „pokojowe negocjacje i wzajemne manipulacje, bojkot czy akcje polityczne, absencja czy fluktuacja" (K e r r, 1964, s. 171). Wybór przez pracowników określonej formy oporu lub presji na pracodawcę, zdeterminowany jest przede wszystkim charakterem konfliktu (otwarty–ukryty), sytuacją na rynku pracy oraz stopniem zorganizowania obu stron (pracowników i pracodawców), a także ich siłą przetargową i „wytrzymałościową" (m.in. finansową).

Ponadto określone cele danego systemu społeczno-ekonomicznego oraz środki do ich realizacji, znajdują swoje odzwierciedlenie nie tylko w sferze stosunków

społecznych, ale także w stosunkach przemysłowych, a zwłaszcza w przyczynach, charakterze i sposobach rozwiązywania konfliktu przemysłowego.

Konflikt pracy okresu transformacji

Szczególnie wyraźnie widać to na przykładzie krajów postkomunistycznych, w których co prawda istnieją wszystkie trzy strony stosunków przemysłowych, tj. pracownicy i ich organizacje (związki zawodowe), pracodawcy i ich stowarzyszenia oraz państwo ze swoimi agendami, niemniej jednak ich charakter i wzajemne relacje mają dość specyficzną formę (odmienną od krajów o rozwiniętej gospodarce rynkowej).

Związane jest to z jednej strony ze strukturalnymi zaszłościami realnego socjalizmu (w tym także ze szczególną rolą związków zawodowych, a zwłaszcza NSZZ „Solidarność" w Polsce). Z drugiej zaś, z przyjęciem określonej logiki transformacji ustrojowej oraz sposobu kreacji nowego ładu społeczno-ekonomicznego (m.in. przyjęte zasady prywatyzacji sektora państwowego).

Po czterech latach reform gospodarczych i przemian ustrojowych w Polsce nadal dominującym działem gospodarki jest „przemysł", w którym większość zatrudnionych to pracujący w sektorze państwowym. Dzięki pluralizmowi życia społeczno-politycznego istnieje wiele związków zawodowych o różnym zasięgu i strukturze, a także bardzo liczne i rozproszone stowarzyszenia pracodawców. Kapitał reprezentuje (według danych GUS) 550 tys. pracodawców, pracę zaś – 10 319 tys. pracowników najemnych (w tym 7074 tys. w sektorze państwowym). Słabość kapitału w dosłownym sensie obrazuje jeszcze dobitniej liczba bardzo małych firm prywatnych (ok. 1,7 mln zakładów osób fizycznych zatrudnia ok. 2,5 mln osób) oraz bezwzględnie niska rentowność sektora prywatnego (0,2%) i znacznie niższa niż w sektorze państwowym (3,6%). To wszystko sprawia, że są zróżnicowane zarówno interesy pracowników najemnych (ze względu na miejsce zatrudnienia: przedsiębiorstwo państwowe, prywatne, sfera budżetowa), jak i przedsiębiorców–pracodawców (ze względu na charakter prowadzonej działalności, liczbę zatrudnionych, wielkość i pochodzenie kapitału). W tym układzie

> […] wyłaniają się z wolna nowe linie podziałów, które modyfikują dawne struktury interesów. Coraz trudniej stwierdzić, kto się kryje pod słowem „my", co nas łączy, skoro tak wiele nas dzieli […]. Wszak linie podziału przebiegają nie tylko między grupami, ale wewnątrz nich także. Dlatego, gdy dochodzi do protestów, nie wiadomo, kto tak naprawdę jest „drugą stroną" (K o l a r s k a-B o b i ń s k a, 1992).

W związku z tym pojawia się pytanie: czy istnieją w Polsce wyraźnie wyodrębnione strony konfliktu przemysłowego, ze względu na krystalizację odmiennych interesów i stopień ich instytucjonalnego zorganizowania, oraz jaka jest rola państwa w generowaniu i rozwiązywaniu konfliktu przemysłowego okresu

transformacji. Ze wszystkich stron stosunków przemysłowych, w zasadzie tylko związki zawodowe mają względnie długą tradycję skutecznego działania w obronie interesów pracowniczych i znaczącą (chociaż coraz mniejszą) siłę przetargową. Stowarzyszenia pracodawców zaś mają raczej charakter klubów towarzyskich, a interesy polskich przedsiębiorców są równie zróżnicowane, jak wielkość ich firm i uwikłanie w rolę pracodawcy (zdecydowana większość firm prywatnych – nie licząc sprywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych – zatrudnia najwyżej kilku pracowników). Z kolei tzw. wielcy kapitaliści są zwolennikami „drapieżnego kapitalizmu", w którym regulatorem stosunków pracy są żywiołowe mechanizmy rynku pracy. Wszystko to nie tylko nie sprzyja identyfikowaniu się z rolą pracodawcy, ale również traktowaniu pracowników i związków zawodowych jako partnerów w stosunkach pracy.

> W większości firm prywatnych związki zawodowe nie istnieją; prywatni pracodawcy, szczególnie zagraniczni, sądzą często, że uregulowania prawne stosunku pracy i stosunków przemysłowych ich nie dotyczą. Prywatne firmy charakteryzują się brakiem umów zbiorowych, choć prywatni pracodawcy mogą, pomimo nieistnienia związków zawodowych, ogłosić jednostronnie układ zbiorowy. Nie czynią tego, zatem sytuację niejasności cenią sobie bardziej niż umowę wiążącą obie strony […]. Właściciele przyjmują stanowisko: „u mnie związków nie będzie". Istnienie związku bowiem jest w ich interpretacji wyrazem niezadowolenia pracownika z niskich płac. Jeśli zatem powstają związki, jest to wskaźnikiem, że sytuacja firmy się pogarsza (–), w rozumieniu prywatnego przedsiębiorcy założenie związku i strajk jest wyrazem braku lojalności ze strony pracownika (K o z e k, 1993).

Z kolei państwo jest, z jednej strony, pracodawcą dla większości zatrudnionych w gospodarce pracowników najemnych, z drugiej zaś, poprzez swoją politykę i agendy, „dąży" do ograniczenia sektora państwowego i coraz mniej troszczy się o warunki pracy i płacy pracowników tzw. sfery budżetowej. W tym układzie państwo występuje w roli kreatora nie tylko instytucjonalnych podstaw gospodarki rynkowej, ale również głównego animatora przemian własnościowych i nowej warstwy prywatnych właścicieli.

Ta niejasna i niedookreślona rola państwa na scenie polskich stosunków przemysłowych zarówno, ze względu na jego obiektywną rolę, jak i zachowanie przedstawicieli rządu (w przypadku otwartych konfliktów na tle prywatyzacji czy strajków w sektorze państwowym) sprawia, że państwo stało się nie tyle arbitrem, co stroną konfliktu przemysłowego okresu transformacji, zarówno w sensie obiektywnym, jak i odbiorze społecznym grup społecznych niezadowolonych z przemian ustrojowych. Obiektywnie, gdyż to właśnie państwo za pomocą dostępnego instrumentarium (w tym poprzez akty prawne) występuje w roli „budowniczego" kapitalizmu (m.in. ustawy prywatyzacyjne, łatwość uzyskiwania dużych kredytów w latach 1990–1991 przez sektor prywatny, znacznie większe obciążenia finansowe sektora państwowego niż prywatnego na rzecz budżetu państwa).

W tym kontekście, to właśnie państwo i elity polityczne reprezentują interesu rodzącego się kapitału i słabej (liczebnie, organizacyjnie i finansowo) grupy

przedsiębiorców–pracodawców; silniej i w sposób bardziej zdecydowany niż oni sami. W tym układzie podstawowa linia podziału przebiega nie tyle między pracą (pracownikami najemnymi) a kapitałem (pracodawcami), ale państwem (czy szerzej elitami politycznymi) a kilkoma milionami pracowników najemnych zatrudnionych w sektorze państwowym. Z tego też względu uprawniona jest teza, że państwo i pracownicy najemni są głównymi aktorami konfliktu okresu transformacji w Polsce.

W tym układzie mamy do czynienia nie tyle z konfliktem przemysłowym (tj. między pracownikami i pracodawcami reprezentowanymi przez ich organizacje), ile z konfliktem pracy. Występuje bowiem ewidentna sprzeczność interesów pracy i kapitału, ale interesy kapitału reprezentowane są przede wszystkim przez państwo. Prywatni przedsiębiorcy–pracodawcy i ich stowarzyszenia bardzo rzadko są stroną w konflikcie, gdyż to nie oni prywatyzują państwowe przedsiębiorstwa i przyczyniają się do degradacji społeczno-ekonomicznej pracowników najemnych. Podstawowym źródłem konfliktu pracy okresu transformacji jest w większym stopniu właśnie owa degradacja społeczno-ekonomiczna pracowników najemnych sektora państwowego niż pogarszające się warunki pracy i płacy w poszczególnych zakładach czy branżach. Z tego też względu pracownicy państwowych przedsiębiorstw nie winią za to swoich bezpośrednich pracodawców (tj. kadry kierowniczej, zarządów czy dyrekcji), ale postrzegają swoją degradację (zagrożenie utratą pracy, spadek płacy realnej, utratę dawnych pozycji, brak szacunku dla pracy najemnej itp.), jako rezultat przemian ustrojowych lub/i określonych działań elit politycznych oraz agend rządowych. Z tego też względu większość strajkujących żąda rozmów z przedstawicielami rządu, a nie jest skłonna negocjować swoich postulatów z dyrekcją (która *nota bene* dość często identyfikuje się z postulatami pracowników). W przypadku postulatów płacowych dyrektorzy przedsiębiorstw państwowych mają dość ograniczone nie tylko przez tzw. „popiwek" możliwości ich realizacji.

W tym układzie tylko „dobre państwo" przeciwstawia się źle pojętym interesom grupowym, a pracownicy formułują postulaty pod niewłaściwym adresem. Dla tego sposobu widzenia konfliktu interesów okresu transformacji charakterystyczna jest wypowiedź H. Suchockiej (przy okazji strajków sfery budżetowej latem 1993): „Konflikt o płace nie jest konfliktem sfery budżetowej z rządem. To konflikt sfery budżetowej z budżetem". Tak jakby decyzje dotyczące finansowania sfery usług publicznych nie leżały w gestii państwa (agend rządowych, Sejmu), a były rezultatem procesów obiektywnych, tj. niezależnych od strategicznych i świadomych wyborów, jakie sfery życia społeczno-gospodarczego preferować lub rozwijać. Z tego też względu związki zawodowe postrzegane są zarówno przez pracodawców, jak i agendy rządowe jako „mało reprezentatywne, populistyczne i zanarchizowane". Z kolei liderzy związkowi uważają, że to właśnie związki zawodowe właściwie artykułują interesy nie tylko swoich członków, ale szeroko rozumiany interes całego społeczeństwa (np. strajk regionu łódzkie-

go w sprawie restrukturyzacji czy strajk „oświaty" przeciw degradacji szkolnictwa). W przypadku Polski w okresie transformacji ustrojowej wzajemne relacje między partnerami stosunków przemysłowych (niezależnie od stopnia ich organizacji, a przede wszystkim z braku „organizacji" pozostałych stron poza związkami zawodowymi) mają charakter konfliktu politycznego, chociaż o podłożu ekonomicznym (każda ze stron walczy o swoje interesy). Zmianie bowiem ulega ustrój pracy, a nie tylko warunki pracy i płacy w konkretnym przedsiębiorstwie czy branży (co jest podstawą negocjacji w gospodarce rynkowej ustabilizowanej), ale całokształt zewnętrznych uwarunkowań społeczno-ekonomicznych, determinujących sytuację pracy poszczególnych grup zawodowych czy kategorii pracowników. W takim układzie przedmiotem negocjacji stają się nie tylko płace czy warunki pracy, ale także to, co i w jakim tempie prywatyzować, jakie działy gospodarki rozwijać, w jaki sposób restrukturyzować regiony zagrożone, ponieważ to wszystko – w przyszłości – określać będzie szeroko rozumiane warunki pracy i płacy znacznej części społeczeństwa. Tak też rozumianych warunków pracy (poza sferą umów o pracę, układów zbiorowych itp.) zdają się bronić związki zawodowe protestujące przeciw zamykaniu państwowych przedsiębiorstw, domagające się przyspieszenia restrukturyzacji (np. Łódź, Wałbrzych) czy zmian finansowania tzw. sfery budżetowej.

Z kolei w interesie pracodawców (w tym także państwa jako pracodawcy w stosunku do pracowników sfery budżetowej i przedsiębiorstw państwowych) leży ograniczenie roli związków zawodowych jako organizacji nazbyt „agresywnie" artykułujących interesy pracowników. W tym kontekście postulaty ekonomiczne nabierają charakteru politycznego, a konflikt staje się konfliktem politycznym, gdyż dotyczy nie tylko tego, czego i od kogo można żądać (czy oczekiwać), ale również tego, kto jest uprawniony do reprezentowania interesów poszczególnych stron. W tym układzie, we wzajemnym postrzeganiu się dwu kluczowych aktorów konfliktu pracy: rządu i związków zawodowych, leży główna przyczyna jego intensywności i okresowych eskalacji. Zdaniem A. Rychardа (1993): „problemem Polski są nie tyle partykularne interesy, co raczej brak mechanizmów ich negocjowania i czynienia z nich siły napędowej całego ładu społecznego".

Ze strony przedstawicieli rządu czy szerzej elit politycznych identyfikujących się z siłami proreformatorskimi wszelkie protesty traktowane są jako co najmniej nieuzasadnione i w związku z tym nie tylko za irracjonalne, ale również za zagrażające reformom. Ponadto w sytuacjach otwartego konfliktu (akcje strajkowe o branżowym, regionalnym czy ogólnopolskim zasięgu) wcześniej czy później dochodzi do rozmów i ustępstw „strony rządowej", mimo to w początkowej fazie konfliktu niechęć do uczestnictwa w negocjacjach jest wyraźnie artykułowana. Sytuacja taka powtarza się od kilku lat systematycznie, co sprawia, że nie tylko kompromis osiąga się z opóźnieniem, ale nadal we wzajemnych stosunkach bardziej dominuje skłonność do konfrontacji niż negocjacji. Świadczy o tym chociażby ostatnia próba sił między rządem a „Solidarnością", którą rozpoczął strajk

kopalń węgla brunatnego (kwiecień 1994). Minister M. Pol wycofał konfliktową decyzję o holdingach, ale strajk się nie skończył, gdyż niefortunnie Sejm w trakcie jego trwania uchwalił ustawę o „neopopiwku", co stało się przyczyną rozszerzania akcji strajkowej na inne branże (*nota bene* jak można było uchwalić tak kontrowersyjną ustawę w trakcie strajku „strategicznej" branży?!). Jest to jeden z wielu takich przypadków, jakie miały miejsce w Polsce w latach 1990–1994, który wskazuje nie tylko na skłonność do konfrontacji obu (tj. związków zawodowych i rządu), ale także na błędy socjotechniczne w sprawowaniu władzy.

Rola strajków w konflikcie pracy

Inną cechą konfliktu pracy okresu transformacji jest jego otwarty charakter i wykorzystywanie strajku jako podstawowego „środka" artykulacji interesów pracowniczych. W literaturze anglosaskiej strajki traktowane są jako „broń ekonomiczna", którą pracownicy wykorzystują w przetargach z pracodawcami. Ich głównym celem jest wyrażanie niezadowolenia lub wzmocnienia żądań przedstawionych wcześniej w innej formie oraz dążenie do osiągnięcia porozumienia innymi środkami niż negocjacje.

Strajki mają wyraźnie instrumentalny charakter i są środkiem, za pomocą którego związki zawodowe i pracownicy demonstrują swoją siłę przetargową wobec pracodawcy. Sytuacja taka „zakłada jasną i wyraźną granicę między decyzją o strajku a charakterem ekspresji (niezadowolenie lub żądania) przezeń wyrażanym. Kluczowe dla tak rozumianego strajku jest pojęcie „racjonalnego wyboru" między kosztami i zyskami każdej ze stron" (H y m a n, 1992, s. 4).

W przypadku Polski ze względu na rozmycie funkcji właścicielskich i roli pracodawców w sektorze państwowym oraz niedookreśloność strat finansowych ponoszonych przez pracowników – taka racjonalna kalkulacja nie występuje. Często większe straty ponoszą nie ci, którzy są w konflikt uwikłani (kazus: strajk kopalni węgla brunatnego). Z tego też względu są to przede wszystkim strajki w rozumieniu klasycznym, tj.

> działania spontaniczne o podłożu politycznym; które są swoistą rewoltą wyrażającą, niezależnie od określonych żądań pracowniczych zakamuflowane niezadowolenie z całokształtu ich sytuacji. Jest to specyficzna forma strajku jako ruchu społecznego, który ze względu na swój zasięg, rozmiary i ciężar gatunkowy stanowi bezpośrednie lub pośrednie wyzwanie dla polityki lub legitymizacji władzy (D u r a n d, D u b o i s, 1975, s. 9).

O politycznym charakterze strajków, a co za tym idzie konfliktu pracy okresu transformacji w Polsce świadczy dowodnie nie tylko charakter zgłaszanych roszczeń i postulatów, ale również ich cykliczność oraz ich częstotliwość i nasilenie w zależności od decyzji (lub ich braku) w odniesieniu do kluczowych reguł i warunków funkcjonowania sektora państwowego (tab. 1).

Tabela 1
Strajki w latach 1990–1994

Wyszczególnienie	Liczba strajków	Strajkujący		Liczba dni nieprzepracowanych ogółem w zakładzie
		w tys.	w % zatrudnionych ogółem w zakładzie	
Ogółem				
1990	250	115,7	29,7	159,0
1991	305	221,5	41,4	517,6
1993	6 351	752,3	43,4	2 360,4
1994	7 362	382,8	55,2	566,1
Przemysł				
1990	52	72,6	37,0	49,7
1991	188	1 87,9	41,0	335,5
1993	674	5 70,8	43,6	2 221,4
1994	148	82,4	36,1	105,0
Oświata				
1990	–	–	–	–
1991	28	1,4	73,7	6,2
1993	5 316	1 50,9	74,7	129,0
1994	7 055	2 58,4	68,6	427,5

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: „Rocznik Statystyczny GUS" 1991, (Warszawa, GUS), s. 104 (rok 1990); „Rzeczpospolita" 1993, nr 47, (rok 1991); nr 59, (lata 1992–1993).

W roku 1992 akcje strajkowe osiągnęły swoje apogeum w grudniu i w rezultacie doprowadziły do negocjacji i opracowania „Paktu o przedsiębiorstwie"[1], co wyraźnie przyczyniło się do uspokojenia nastrojów społecznych w przemyśle. W roku 1993, po masowych akcjach protestacyjnych i strajkach (kwiecień–maj) oraz rozwiązaniu Sejmu, postulaty strajkujących zostały przełożone na programy wyborcze partii politycznych. Z tego też względu, ilość akcji protestacyjnych spadła prawie do zera.

Z kolei, z powodu niezrealizowania obietnic wyborczych ze strony koalicji rządzącej (m.in. dotyczących reguł prywatyzacji i tzw. popiwku) od stycznia 1994 r. można zaobserwować wzrost napięć i niezadowolenia w przedsiębiorstwach państwowych.

Dane dotyczące strajków (w latach 1991–1993) wyraźnie pokazują na narastanie akcji protestacyjnych wraz ze spadkiem społecznej aprobaty dla prywatyzacji i zaufania dla postsolidarnościowych elit politycznych. Są więc one nie tylko wskaźnikiem narastania niezadowolenia z przebiegu transformacji ustrojowej, ale

[1] *Pakt o przedsiębiorstwie państwowym* – podpisany 22 lutego 1993 r. w ramach Komisji Trójstronnej (umowa społeczna), Biuro Studiów i Ekspertyz Sejmowych – informacja nr 122 z kwietnia 1993 r.

również zmiany relacji między głównymi jego uczestnikami (tj. państwa z jego agendami i pracownikami sektora państwowego).

> Najkorzystniejsza, z punktu widzenia skuteczności transformacji systemowo-instytucjonal-nej, sytuacja, ukształtowała się w początkowym okresie realizacji programu dostosowawczego, tzn. w roku 1990. W okresie tym nasilenie konfliktów w przedsiębiorstwach było względnie małe, a dotyczyły one bezpośrednio podejmowania lub niepodejmowania działań zmierzających do przekształcenia tych firm, przy dość dużej gotowości uczestników, również tych „z dołu" do poniesienia kosztów tych przekształceń. W następnych jednak latach, a szczególnie w roku 1992, stosunki pomiędzy aktorami transformacji, głównie zaś pomiędzy państwem i jego agendami a przedstawicielami pracowniczymi przybierały charakter coraz ostrzejszego konfliktu. Przedmiotem konfliktu bywało nadal dążenie do wymuszania określonych zmian w zakładach bądź całych branżach, ale akcent bywał coraz częściej przenoszony na sprawiedliwe rozłożenie kosztów przekształceń oraz finansową i merytoryczną pomoc państwa w ich realizacji, następnie zaś – na obronę miejsc pracy i świadczeń socjalnych (P a ń k o w, 1993a, s. 7–9).

Logika transformacji a konflikt pracy

Taka ewolucja i stopniowa eskalacja konfliktu pracy w Polsce była rezultatem określonej logiki i sposobu transformacji, która wiąże się z prywatyzacją i restrukturyzacją (gospodarki, branż, regionów, przedsiębiorstw) oraz „wycofywaniem się" państwa z wielu sfer życia społecznego (m.in. programowania rozwoju gospodarczego, prowadzenia polityki przemysłowej, ograniczenia nakładów na tzw. sferę budżetową).

W rezultacie procesu „odgórnej" prywatyzacji sektora państwowego oraz „żywiołowej" i biernej (tj. redukującej produkcję i zatrudnienie wraz z kurczeniem się rynków zbytu) restrukturyzacji, nie tylko obiektywnie (2953 tys. bezrobotnych w I kwartale 1994 r.), ale przede wszystkim w świadomości pracobiorców stanowią one (prywatyzacja i restrukturyzacja) podstawowe czynniki zagrażające istnieniu ich zakładów pracy oraz ich ekonomicznej egzystencji.

W tym układzie, tylko w sprywatyzowanych zakładach pracy strajk i żądania poprawy warunków pracy i płacy (nota bene rzadkie) mają charakter czysto ekonomiczny. W przedsiębiorstwach państwowych, niezależnie od postulatów dotyczących warunków pracy i płacy częściej lub rzadziej (w zależności od formy organizacyjno-prawnej) artykułowane jest niezadowolenie z polityki państwa w różnych sferach, a zwłaszcza ze sposobów prywatyzacji i restrukturyzacji sektora państwowego (K l o c, 1993). Z tego też względu „konflikt jednoszczeblowy" (na poziomie przedsiębiorstwa) dość łatwo przeradza się w „konflikt piętrowy" (tzn. że postulaty sformułowane na szczeblu przedsiębiorstwa adresowane są do zewnętrznych agend rządowych czy samorządowych). Według tej reguły przebiega większość strajków w państwowych zakładach, co sprawia, że względnie łatwo objąć mogą one całe branże czy działy gospodarki (K l o c, 1993; H a u s n e r,

1993). Dodatkowo stronę pracowniczą często reprezentują niezależnie od siebie różne związki zawodowe, które licytują się w żądaniach i kierują je pod różnym adresem (dyrekcja, organ założycielski, rząd). To wszystko sprawia, że konflikt staje się „wielostronny i wielopoziomowy" (K l o c, 1993).

Taka logika konfliktu pracy jest funkcją logiki transformacji (m.in. „odgórne" sterowanie prywatyzacją, rozdzielenie prywatyzacji od restrukturyzacji) i niedookreślonej roli poszczególnych stron konfliktu, zarówno faktycznej (czasami dyrekcja występuje jako pracodawca i przeciw pracownikom, kiedy indziej wspólnie z załogą wysuwa żądania pod adresem organu założycielskiego), jak i formalnoprawnej (m.in. nierozwiązany problem reprezentatywności związków zawodowych).

Ta samonapędzająca się spirala konfliktu przemysłowego okresu transformacji zaowocowała falą strajków roku 1992 „wyhamowaną" negocjacjami nad „Paktem o przedsiębiorstwie", którego głównym inicjatorem był J. Kuroń. Tym aktem państwo wkroczyło oficjalnie na scenę stosunków przemysłowych. Wcześniej (lata 1990–1991) państwo ze swoimi agendami nie tylko nie było zmuszane (strajki miały dość ograniczony zasięg), ale również nie chciało występować ani w roli właściciela (pracodawcy) ani arbitra w przypadku konfliktów w państwowych zakładach pracy (mimo istnienia *Ustawy z dnia 23 maja 1991 r. o rozwiązywaniu sporów zbiorowych*[2]). Najdobitniej wyraził to J. Kuroń (jako minister pracy i polityki socjalnej) przy okazji strajku górników na początku roku 1992, gdy nikt z rządu nie pojechał na rozmowy ze strajkującymi motywując to tym, że „rząd nie jest stroną w negocjacjach".

Uzasadniając szerzej w „Gazecie Wyborczej" swoje stanowisko J. Kuroń pisał:

> strajkujący robotnicy, komitety zakładowe, prasa próbują łapać rząd na nielogicznościach czy matactwie: rząd powiada, że nie jest stroną w sporach, w strajkach, a przecież jest właścicielem zakładów. Co innego twierdzą – gdyby strajkowała prywatna fabryka, wtedy rzeczywiście mógłby pełnić rolę mediatora. To rozumowanie zawiera oczywisty błąd, bowiem państwowe przedsiębiorstwo samodzielnie kształtuje swoją politykę, a organ założycielski niewiele się może do niej wtrącać. Wszędzie tam, gdzie występuje spór o płace między załogą a rządem czy dyrekcją, musi on zostać rozstrzygnięty na miejscu (K u r o ń, 1992, s. 17).

Prezentowane wówczas przez J. Kuronia stanowisko wobec konfliktu przemysłowego było najbliższe pluralistycznemu podejściu co do genezy i charakteru tego konfliktu, a co za tym idzie również co do możliwości rozwiązania go na poziomie mikro (tj. przedsiębiorstwa). Jeszcze bardziej uproszczoną wizję tego konfliktu prezentują przedstawiciele pracodawców sektora prywatnego, którzy nie tylko widzą długofalową zgodność interesów pracowników i pracodawców oraz uważają ten konflikt za irracjonalny, ale także traktują związki zawodowe jako

[2] DzU z 26 czerwca 1991 r., nr 55, poz. 236.

zbędny balast po realnym socjalizmie (wyrażają więc pogląd bliski monopolistycznemu podejściu do stosunków i konfliktu przemysłowego).

W tym układzie uproszczona wizja stosunków przemysłowych i konfliktu okresu transformacji (reprezentowana przez przedstawicieli rządu i pracodawców) niejako sama z siebie (niezależnie od złożoności i konfliktowości procesu przekształceń gospodarki) nie tylko generuje niektóre sytuacje konfliktowe, ale również przedłuża i utrudnia rozwiązywanie obiektywnie istniejących konfliktów (niezależnych od zachowań poszczególnych stron).

Niechęć do wszystkiego, co kojarzy się z okresem realnego socjalizmu powoduje, że marksistowskie podejście do przyczyn i istoty konfliktu okresu transformacji wśród elit politycznych i przedstawicieli kolejnych rządów praktycznie nie występuje, mimo że fala strajków lata 1992 rozwiała złudzenia co do szybkiej depolityzacji przedsiębiorstwa i gospodarki. Krajobraz po „wielkim szoku" także w sferze stosunków przemysłowych jest nie tylko odmienny od ideologicznych założeń, ale również ich instytucjonalizacja ma charakter bardziej żywiołowy niż uregulowany prawnie (więcej tu „elementów kontynuacji niż przełomu").

W tym układzie nie dało się sprowadzić związków zawodowych do roli strażnika interesów pracowniczych w obrębie układów zbiorowych i na poziomie zakładów pracy, a państwu z jego agendami zachować rolę neutralnego arbitra w konflikcie przemysłowym.

Główna bowiem oś konfliktu pracy okresu transformacji przebiega nie między kapitałem i pracą czy pracodawcami a pracownikami, ale przede wszystkim między elitami politycznymi jako „kreatorami" nowego ładu społeczno-ekonomicznego (utożsamianymi z agendami rządowymi i Sejmem – kazus: demonstracje przed Sejmem czy wręczanie petycji przedstawicielom parlamentu), a znaczną częścią społeczeństwa (tj. pracownikami sektora państwowego i instytucji publicznych).

W świadomości potocznej, to nie przedstawiciele kapitału, ale państwo odpowiedzialne jest za pogarszające się warunki pracy i życia. Ze względu na przyjętą strategię przekształceń gospodarczych państwo nie tylko w wymiarze subiektywnym (tj. w świadomości społecznej), ale również w wymiarze obiektywnym generuje określone sprzeczności i polityczny charakter konfliktu okresu transformacji. Przy czym w przeciwieństwie do „*welfare state*" (ze względu na konstruowanie instytucjonalnych podstaw gospodarki rynkowej) i ze względu na swoją rolę w procesie transformacji bardziej opowiada się po stronie kapitału niż pracy.

Obiektywizuje się to nie tylko ograniczaniem finansowania sfery usług publicznych (oświata, służba zdrowia itp.), ale także zróżnicowanym traktowaniem sektora państwowego i prywatnego (dywidenda, popiwek *versus* ulgi podatkowe). Wzmacniane jest to dodatkowo przez ideologiczno-propagandowe „upośledzenie" sektora państwowego (zły, nieefektywny, marnotrawiący majątek narodowy itp.) i zatrudnionych w nim pracowników (zachowują się nieracjonalnie, są wąsko i partykularnie zorientowani na własny interes itp.). Z kolei za główną siłę

rozwojową uważa się tylko sektor prywatny, a przedsiębiorców prywatnych za podejmujących jedynie słuszne i racjonalne ekonomiczne decyzje. Rodzi to dodatkowo psychospołeczny wymiar konfliktu pracy okresu transformacji. W mass mediach, jak obrazowo ujął to jeden z dziennikarzy, „człowiek z gotówki" wyparł „człowieka z żelaza". To wszystko sprzyja, że konflikt pracy okresu transformacji ma wielowymiarowy i wielopoziomowy charakter; tylko w firmach sensu *stricto* prywatnych ma on podłoże wyłącznie ekonomiczne. W pozostałych (tj. państwowych i sprywatyzowanych niezależnie od ścieżki prywatyzacyjnej) jego źródła i wymiary (polityczny, psychospołeczny i ekonomiczny) są pochodną kreacji nowego ładu społeczno-ekonomicznego w oparciu o model modernizacji odwróconej, tj. negacji struktur i logiki funkcjonowania systemu społeczno-ekonomicznego realnego socjalizmu. Zderzenie przyjętego sposobu kreacji nowego systemu z zaszłościami strukturalnymi starego owocuje nie tylko określoną charakterystyką konfliktu pracy, ale również jego zasięgiem i intensywnością. Konflikt społeczny okresu transformacji rozgrywa się co prawda w przemyśle i w sferze stosunków przemysłowych, ale generowany jest określonym sposobem transformacji ustrojowej i jest wypadkową szeregu sprzeczności okresu przejściowego.

Okres przejściowy zrodził bowiem określone sprzeczności strukturalne, które są konkretyzacją i obiektywizacją wyjściowych sprzeczności systemowych między „socjalistyczną świadomością a duchem wolnego przedsiębiorstwa, elitami politycznymi a reprezentacją grup interesów, oraz między „strukturalno-formacyjną funkcją gospodarki rynkowej a starą strukturą społeczną" (W n u k-L i p i ń s k i, 1993, s. 243–246). W rezultacie określonej logiki przemian ustrojowych nie tylko większość „wyjściowych" sprzeczności uległa wzmocnieniu, ale pojawiły się także nowe.

Charakterystyczne dla społeczeństwa polskiego (zdeterminowane historycznie) opozycje: państwo – obywatel, my – oni, prywatne – publiczne, uległy obecnie wzmocnieniu przede wszystkim ze względu na „uprzedmiotowienie" społeczeństwa w procesie przekształceń gospodarki (w tym własnościowych) i szybką alienację elit politycznych. Wszystko to powoduje swoistą odmowę uczestnictwa w procesie transformacji i świadczeń na rzecz państwa znacznej części społeczeństwa (m.in. niska frekwencja wyborcza, oprotestowanie rozwiązań szczegółowych, oszustwa podatkowe). Z kolei „demokracja i rynek wymagają identyfikacji z państwem, poczucia tożsamości, lojalności obywatelskiej, odruchów reprezentacji" (S z t o m p k a, 1991).

Ponadto „ideologiczne upośledzenie" sektora państwowego w stosunku do prywatnego zrodziło (w sposób niezamierzony) także opozycję: praca najemna – przedsiębiorczość. W potocznym odbiorze: praca daje ledwo szanse przeżycia; przedsiębiorczość – utożsamiana ze sprytem – jest źródłem sukcesów finansowych. Sprzeczność ta dodatkowo wzmacniana jest sposobem finansowania sfery budżetowej oraz mechanizmem wzrostu i wysokością płac jej pracowników (daje to w rezultacie poczucie upośledzenia znacznej części pracowników sektora

publicznego w stosunku do tzw. sfery produkcyjnej i sprawia wrażenie, że służby publiczne są hamulcem przemian).

W tym układzie pojawia się konflikt między pracownikami i pracodawcami (w sektorze publicznym między państwem i zatrudnionymi tam pracownikami, a w firmach prywatnych między właścicielem i pracownikami najemnymi). Z tego też względu konflikt okresu transformacji w wymiarze politycznym to nie tylko walka „starego systemu z nowym" i zderzenie się komunistycznej" świadomości społeczeństwa z reformatorskimi wizjami elit politycznych, ale także zderzenie się różnych koncepcji polskiej drogi do gospodarki rynkowej. Jak zauważył A. Rychard (1993), „nie można już widzieć w protestach i strajkach wyłącznie roszczeniowego buntu „starych" interesów przeciwko reformom. Są to coraz częściej konflikty o reformy".

To wszystko sprawia, że we wzajemnych relacjach i zachowaniach partnerów stosunków przemysłowych odbijają się nie tylko ich organizacyjne i instytucjonalne (w sferze rozwiązań formalnoprawnych) słabości oraz brak potencjalnej gotowości i faktycznych umiejętności negocjacji, ale również wszystkie sprzeczności strukturalne okresu transformacji. Wcześniejsza zgeneralizowana niechęć do realnego socjalizmu i aprobata przekształceń systemu społeczno-ekonomicznego (w tym struktury własności) przerodziła się w „walkę" o własne interesy poszczególnych grup społeczno-zawodowych; zwłaszcza tych najbardziej „upośledzonych" w procesie przemian.

W miarę upływu czasu i dalszej dywersyfikacji życia gospodarczego oraz zmniejszania się udziału sektora państwowego (w tym ilości zatrudnionych w nim pracowników najemnych) „wielowymiarowy i wielostopniowy" konflikt pracy nabiera coraz bardziej charakteru lokalnego (branży, regionu, przedsiębiorstwa). Świadczą o tym chociażby nikłe rozmiary i sukcesy (w tym propagandowe) strajku kroczącego „Solidarności" w I kwartale roku 1994. Niemniej jednak rozgrywać się on będzie zawsze (niezależnie od programu) w obrębie określonego porządku prawnego ustalonego przez państwo (tj. określonych uprawnień związków zawodowych, stowarzyszeń pracodawców i państwa w negocjowaniu układów zbiorowych oraz ich roli w rozwiązywaniu sporów zbiorowych).

Jak na razie, mimo istnienia prawa układowego (nowela do „Kodeksu pracy" z roku 1986), „Ustawy o rozwiązywaniu sporów zbiorowych" oraz na skutek ich niespójności z „Ustawą o związkach zawodowych"[3] i „Ustawą o przedsiębiorstwach państwowym"[4], większość konfliktów (na różnych poziomach) ma charakter konfrontacyjny. Każda ze stron, nawet w momencie przystąpienia do negocjacji (przy czym najczęściej są one raczej ostatnim niż pierwszym krokiem w rozwiązywaniu sporów) skłonna jest bardziej bronić do końca swoich racji niż nastawiona jest na rozwiązanie kompromisowe.

[3] DzU 1991, nr 55, poz. 234.
[4] DzU 1981, nr 24, poz. 122.

Taka formuła rozwiązywania konfliktów jest nie tylko efektem strukturalnych zaszłości realnego socjalizmu (m.in. struktura władzy w przedsiębiorstwie – Kulpińska, 1994) i przeniesionego z tego okresu wzorca, ale także rezultatem przedmiotowego traktowania pracownika w procesie transformacji (w tym także w przedsiębiorstwie) oraz ograniczania praw pracowniczych w sektorze prywatnym. Takie traktowanie pracownika najemnego powoduje jego antykompromisowe nastawienie, a wśród działaczy związkowych orientację populistyczną, która w zderzeniu z twardymi racjami reformatorów dodatkowo wzmacnia konfliktowy model stosunków przemysłowych ukształtowany w okresie realnego socjalizmu.

Negocjacje nad „Paktem o przedsiębiorstwie" były pierwszą próbą rozwiązywania konfliktów metodą mediacji i znalezienia kompromisu. Utworzenie w Ministerstwie Pracy i Spraw Socjalnych Departamentu do spraw rozwiązywania sporów zbiorowych i powołanie komisji trójstronnej przez Radę Ministrów na początku roku 1994 będzie niewątpliwie sprzyjać „cywilizowaniu" konfliktu pracy okresu transformacji. Niemniej jednak ze względu na jego wielostopniowość i wielowymiarowość „wypracowanie nowego modelu stosunków przemysłowych jest nie tylko kwestią czasu, ale będzie także zależało od chęci i możliwości współdziałania wszystkich stron oraz jasnych legislacyjnych reguł gry (m.in. od uchwalenia ustawy o stosunkach trójstronnych). Zdaniem W. Morawskiego (1994, s. 183):

> wypracowanie nowego modelu stosunków przemysłowych napotyka na szereg różnorodnych trudności. Będzie to możliwe tylko dzięki poczuciu odpowiedzialności za los zmian systemowych. Można spodziewać się różnych rozwiązań. „Pakt o przedsiębiorstwie" jest wyjściem w kierunku modelu neokorporacyjnego. Są także dowody na to, że wielce prawdopodobny jest model pluralistyczny, który będzie dominował w naszej gospodarce. Moim zdaniem ma on duże szanse, szczególnie w sektorze prywatnym. Co oznacza, że w realiach Polski dualny lub hybrydowy model stosunków przemysłowych ukształtuje się w najbliższej przyszłości.

Bibliografia

Dahrendorf R. (1978), *Class and class Conflict in idustrial Society*, Routledge and Kegan Paul, London.

Durand C., Dubois P. (1975), *La greve*, Armand Coiln, Paris.

Farmham D., Pimlott J. (1993), *Understanding Industrial Relations*, Cassell, London.

Fox A. (1973), *Industrial Relations: A social critique of pluralistic ideology*, [w:] *Man and Organisation*, Allen and Unwin, Sydney.

Galbraith J. K. (1992), *Ekonomia w perspektywie*, PWE, Warszawa.

Hausner J. (1993), *Konflikty i reprezentacja interesów w Polsce na przełomie 1992 i 1993 roku*, „Przegląd Społeczny", nr 14-15, strony.

Hyman R. (1975), *Industrial Relations. A Maksist Introduction*, Macmillan, London.

Hyman R. (1991), *Strikes and Occupational Change*, (typescript).

Hyman R., Buchner-Jeziorska A. (1994), *Labour Conflict*, [w:] *Labour Relations*, Radboud Universiteit Nijmegen, Nijmegen.

K e r r C. (1964), *Labor and Management in Industrial Society*, Doubleday, New York.
K l o c k K. (1993), *Konflikt przemysłowy doby transformacji – doświadczenia polskie 1991–1992*, „Przegląd Społeczny", nr 10.
K o l a r s k a-B o b i ń s k a L. (1992), *Konflikty w nowej Polsce*, „Gazeta Wyborcza", 28–29 listopada.
K o z e k W. (1993), *Stosunki przemysłowe w sprywatyzowanych i prywatnych przedsiębiorstwach*, [w:] *Społeczne przekształcenia gospodarki polskiej*, Instytut Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
K u l p i ń s k a J. (1994), *Changes is Power Structure in Polish Enterprise and Process of Transformation toward Market Economy*, [w:] *Market Economy and Social Justice*, Chuo University, Tokyo.
K u r o ń J. (1992), *Dlaczego rząd nie jest stroną*, „Gazeta Wyborcza", nr 20, s. 15.
L i p i e t z A. (1992), *Capital – Labor relations at the Dawn of Twenty – First century*, (typescript).
M a r c h i n g t o n M. (1982), *Managing Industrial Relations*, McGraw–Hil, New York.
M o r a w s k i W. (1994), *Beyond Industrial Democracy. The Coming of Corporatism*, [w:] *Market Economy and Social Justice*, Chuo University, Tokyo.
Pakt o przedsiębiorstwie państwowym (1993), Biuro Studiów i Ekspertyz Sejmowych, Warszawa, (kwiecień, nr 122).
P a ń k o w W. (1993a), *Instytucje pracy w procesach transformacji (polskie doświadczenia z lat 1990–1992)*, IFiS PAN, Warszawa.
P a ń k o w W. (1993b), *Niezmierzone efekty neoliberalnej rewolucji*, „Przegląd Społeczny", nr 10.
R y c h a r d A. (1993), *Złe grupowe interesy, dobre państwo*, „Gazeta Wyborcza", nr 2, s. 13.
S a l a m o n A. (1992), *Industrial Relations*, Prentice Hall International, miejsce wyd.
S z t o m p k a P. (1991), *Dylematy wielkiej transformacji a szanse socjotechniki*, (maszynopis).
Ustawa z dnia 25 wrzesnia 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych, DzU 1981, nr 24, poz. 122.
Ustawa z dnia 23 maja 1991 r. o związkach zawodowych, DzU 1991, nr 55, poz. 234.
Ustawa z dnia 23 maja 1991 r. o rozwiązywaniu sporów zbiorowych, DzU 1991, nr 55, poz. 236.
W n u k-L i p i ń s k i E. (1993), *The Radical Transformation of Social System and its Contradictions*, [w:] *Social Conflict and Systemic Change*, IFiS Publisher, Warsaw.

VI. SZKOLNICTWO WYŻSZE A RYNEK PRACY W POLSCE LAT DZIEWIĘĆDZIESIĄTYCH – W ŚWIETLE OCZEKIWAŃ PRACODAWCÓW*

1. Zależności między systemem edukacji a rynkiem pracy

System edukacji może i pełni w mniejszym lub większym zakresie (w zależności od założeń polityki edukacyjnej) trzy podstawowe funkcje:

– kształtowania struktury społecznej według poziomu wykształcenia oraz związanych z nim poziomem dochodów i prestiżu (m.in. poprzez zwiększanie równości szans w dostępie do kształcenia na wyższych poziomach);

– zwiększania potencjału modernizacyjnego społeczeństwa;

– dostosowywania struktury kształcenia do zapotrzebowania i struktury rynku pracy.

W związku trzecią funkcją, w rozważaniach naukowych i debatach publicznych na Zachodzie, ostatnio zaczęło dominować „podejście utylitarne", ale jednocześnie powstał problem stopnia przekładalności takiego podejścia na działania strategiczne w zakresie polityki edukacyjnej państwa. Problem ten stał się tak ważny społecznie, że OECD zleciła przeprowadzenie w krajach członkowskich studiów i analiz procesu przechodzenia ze szkół wyższych na rynek pracy. Ponadto OECD i Komisja Unii Europejskiej wybrały ten problem jako jeden z czterech podstawowych tematów serii konferencji. Było to związane z szybką ekspansją szkolnictwa wyższego na Zachodzie w ostatnich kilku dziesięcioleciach. W niektórych krajach liczba studentów podwajała się prawie co dziesięć lat. Proces ten nie miał co prawda charakteru ciągłego i przebiegał różnie w poszczególnych krajach. Ponadto w poszczególnych dekadach (od lat pięćdziesiątych) panowały różne poglądy na temat funkcji szkolnictwa wyższego i jego relacji z rynkiem pracy.

Pod koniec lat pięćdziesiątych, a zwłaszcza w latach sześćdziesiątych, dominował pogląd, że do pobudzenia wzrostu ekonomicznego niezbędny jest znaczący rozwój szkolnictwa wyższego. Ponadto uważano, że rozwój edukacji zmniejszy nierówności w dostępie do kształcenia i umocni demokratyczne społeczeństwo. W latach siedemdziesiątych zmieniono poglądy w odniesieniu do tej ostatniej kwestii. W związku z tym dokonano zmian w systemie szkolnictwa wyższego w celu zaspokojenia zróżnicowanych potrzeb edukacyjnych młodzieży ze względu na poziom jej aspiracji, uzdolnień oraz motywacji i perspektyw zawodowych.

---

* Opublikowano w: *Studia wyższe – szansa na sukces?*, A. Buchner-Jeziorska, B. Minkiewicz, A. Osterczuk-Kozińska (red.), Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 1998, s. 53–71.

Było to także związane z faktem pewnej „nadprodukcji" osób z wyższym wykształceniem. Dodatkowo w latach siedemdziesiątych panowało dość powszechne przeświadczenie o zawyżaniu wartości dyplomu (określane jako *credentalism*). To ostatnie zjawisko było spowodowane nadmierną ekspansją szkolnictwa wyższego, która – jak się okazało – miała raczej ograniczony wpływ na wzrost równości szans edukacyjnych.

Niezależnie jednak od zmiennych poglądów na funkcje wyższego wykształcenia, analizowano relację między systemem szkolnictwa wyższego a rynkiem pracy z trzech punktów widzenia:

1) **inwestowanie w kapitał ludzki**, tj. traktowanie wykształcenia jako inwestycji zarówno z punktu widzenia jednostki, jak i społeczeństwa. W tym podejściu indywidualny i wolny wybór charakteru oraz typu studiów uważa się za zdeterminowany, a jednocześnie sterowany przez oczekiwane po studiach dochody i pozycje społeczne. Podejście to zakłada (mniej lub bardziej świadomie), że młodzież wybierze te kierunki i rodzaje studiów, których absolwenci będą poszukiwani na rynku pracy (zgodnie z prawem popytu i podaży). W praktyce dość szybko się okazało, że to podejście ma swoje ograniczenia zarówno ze strony podaży (np. inne wybory niż wynikałoby z rozwoju gospodarki i struktury społecznej), jak i popytu (szybkie zmiany na rynku pracy oraz ograniczone możliwości jego prognozowania);

2) **zapotrzebowanie na kadry z wyższym wykształceniem**. W tym podejściu przyjmuje się założenie, że polityka edukacyjna państwa (ze względu na potrzeby postępu technicznego i rozwoju gospodarczego kraju) powinna być zorientowana na przewidywane zatrudnienie oraz popyt na kadry wysoko kwalifikowane. Ma to zastosowanie tylko wtedy, gdy występuje wysoki stopień kontroli rządu nad rynkiem pracy i systemem edukacji polegającej na dostosowaniu struktury kształcenia do prognozowanego zapotrzebowania na absolwentów wyższych uczelni (w tym także na „sterowaniu" wyborami przyszłych studentów).

Postępowanie takie ma wiele ograniczeń zarówno po stronie popytu, jak i podaży ze względu na trudność sterowania wyborami młodzieży oraz prognozowania potrzeb gospodarki;

3) **wolny wyb**ór **kierunku studiów i równość szans w dostępie do szkolnictwa wyższego** (m.in. poprzez system stypendiów dla szczególnie uzdolnionych oraz specjalną politykę edukacyjną wobec mniejszości społecznych). W przypadku takiej polityki limitowany jest tylko dostęp do studiów szczególnie kosztownych (np. w Wielkiej Brytanii – do studiów medycznych). Z tym podejściem związany jest jednak dylemat nadmiernej ekspansji na kierunkach nieznajdujących zapotrzebowania na rynku pracy. W tym układzie perspektywy zatrudnienia absolwentów uczelni są najmniej pewne; zwłaszcza w porównaniu z dwoma wcześniej omówionymi podejściami.

Obecnie w większości krajów europejskich podstawowy problem dotyczący studiów wyższych i jest związany jest z rosnącą liczbą studentów, a w rezulta-

cie z możliwościami absorbcji przez rynek pracy absolwentów szkół wyższych. Spowodowało to wzrost zainteresowania wzajemnymi relacjami między szkolnictwem wyższym a rynkiem pracy. W wielu krajach wzrosła bowiem liczba bezrobotnych absolwentów uczelni (i jest to tendencja utrzymująca się od kilku lat).

Niezależnie od wielu optymistycznych poglądów (dotyczących m.in. większej elastyczności siły roboczej z wyższym wykształceniem lub możliwości zatrudnienia absolwentów na stanowiskach o niższych wymogach kwalifikacyjnych) powstaje poważny problem społeczny związany z „nadprodukcją" ludzi z wyższym wykształceniem. Podobna sytuacja może wystąpić w Polsce wcześniej niż się to optymistycznie zakłada prognozując dwukrotny wzrost współczynnika skolaryzacji do roku 2010 oraz propagując ideę wyższego szkolnictwa zawodowego.

W kontekście wysokich aspiracji edukacyjnych i zawodowych polskiej młodzieży oraz nieokreślonych możliwości rozwoju gospodarczego kraju nie do przecenienia są wszelkie dane i informacje dotyczące zapotrzebowania rynku pracy na kadrę z wyższym wykształceniem zarówno ze względu na możliwość przyjęcia określonych założeń polityki edukacyjnej państwa, jak i kształtowania orientacji zawodowej młodzieży (m.in. w mass mediach oraz poradnictwie zawodowym).

2. Oczekiwania pracodawców wobec absolwentów wyższych uczelni – cel i metody badania[1]

Jednym z najbardziej wiarygodnych źródeł informacji dotyczących zapotrzebowania rynku pracy są oczekiwania pracodawców wobec osób z wyższym wykształceniem. Analiza oczekiwań pracodawców pozwala bowiem na określenie pożądanego profilu absolwenta w aspekcie kwalifikacji i umiejętności niezbędnych w pracy, w zależności od branży i pozycji przedsiębiorstwa (firmy) na rynku. Zapotrzebowanie rynku pracy na absolwentów wyższych uczelni związane jest z jednej strony z rozwojem gospodarczym poszczególnych regionów, z drugiej zaś zależy od strategii rozwoju i pozycji firmy na rynku. Ponadto zapotrzebowanie rynku pracy na absolwentów wyższych uczelni związane jest z rozwojem gospodarczym poszczególnych regionów i jest to podstawowy czynnik decydujący o aktualnej i przyszłej absorbcji absolwentów wyższych uczelni.

Głównym celem badań była rekonstrukcja funkcjonujących w świadomości pracodawców profilów edukacyjnych i osobowościowych absolwentów wyższych uczelni oraz empirycznych modeli użyteczności kształcenia na poziomie wyższym. Przeprowadzona analiza pozwoliła na określenie czynników adekwatności systemu kształcenia na poziomie wyższym do potrzeb rynku pracy oraz

[1] Badania przeprowadzono w I połowie 1997 r. w ramach „Programu reformy szkolnictwa wyższego i badań naukowych Instytutu Spraw Publicznych".

na uzyskanie obrazu merytorycznej struktury zapotrzebowania na absolwentów wyższych uczelni zgłaszanego przez poszczególne typy pracodawców.

Badaniami zostali objęci pracodawcy dobrani celowo ze względu na następujące kryteria:

– forma własności (przedsiębiorstwa państwowe, prywatne, *joint venture*, firmy zagraniczne),

– charakter prowadzonej działalności (firmy ubezpieczeniowe, banki, przedsiębiorstwa produkcyjne, firmy handlowe, urzędy administracji terenowej itp.),

– region kraju (Łódź, Warszawa).

Ze względu na znaczące różnice w poziomie i dynamice rozwoju gospodarczego wybrano Łódź i Warszawę, które to aglomeracje należą jednocześnie do największych ośrodków akademickich. Miasta te różnią się nie tylko stopą bezrobocia, ale także liczbą firm prywatnych oraz zagranicznych i z udziałem kapitału zagranicznego, które stanowią istotny czynnik dynamizowania rozwoju gospodarczego regionu. W końcu 1994 r. w województwie warszawskim działało 47% wszystkich spółek akcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce (w Łodzi tylko 3%). Różnice między Łodzią i Warszawą dotyczą także ogólnej liczby podmiotów gospodarczych (w Warszawie, w 1994 r. działało 16,2% firm zarejestrowanych w systemie REGON, a w Łodzi jedynie 3%). Ponadto w Warszawie, ze względu na koncentrację urzędów administracji rządowej oraz wielu instytucji publicznych, występuje znacznie bardziej chłonny i odmienny (ze względu na strukturę kwalifikacji) rynek pracy dla osób z wyższym wykształceniem.

W badaniu zastosowane zostały zarówno metody jakościowe (wywiad swobodny z listą dyspozycji nagrywany na magnetofon – przeprowadzono 100 wywiadów, po 50 w Łodzi i Warszawie) oraz ilościowe (analiza statystyczna ok. 4000 ogłoszeń prasowych ukazujących się w następujących gazetach: „Rzeczypospolita", „Życie Warszawy", „Gazeta Wyborcza" – dodatek warszawski i łódzki, „Dziennik Łódzki").

2.1. Wywiady z pracodawcami

Dobór pracodawców dokonany został na podstawie wstępnej analizy ogłoszeń prasowych, tj. ze względu na częstotliwość zgłaszania ofert pracy dla osób z wyższym wykształceniem przez poszczególnych pracodawców oraz sektorową strukturę rynku pracy. W tych dwu województwach zrealizowana struktura pracodawców według powyższych kryteriów nieco odbiega od założonej (w większym stopniu w Warszawie niż w Łodzi, ze względu na dużą liczbę odmów pracodawców wybranych do badań).

W Warszawie, ze względu na koncentrację firm zagranicznych i *joint venture*, również w badanej populacji stanowią one większość. Z kolei instytucje publiczne są w Warszawie „niedoreprezentowane", ale uzyskanie z nich informacji

(zwłaszcza administracji centralnej i terenowej) okazało się prawie niemożliwe. W Łodzi było to znacznie łatwiejsze ze względu na nieformalne układy i znajomości. Z tego też powodu udało się przeprowadzić wywiady aż w 8 znaczących instytucjach publicznych administracji terenowej i centralnej. Najliczniej reprezentowany w całej próbie jest „przemysł państwowy" (nie tylko ze względu na względną łatwość przeprowadzania badań, ale także ze względu na wciąż dominujący jego udział zarówno w „zatrudnieniu ogółem", jak i w Łodzi).

Z kolei w Warszawie badani pracodawcy reprezentują przede wszystkim sektor III.

W próbie łódzkiej (ze względu na dominację sektora publicznego) większość badanych firm i instytucji powstała przed rokiem 1980. Niemniej jednak większość z nich (23 na 35) uległo przekształceniom własnościowym po roku 1990.

W całej badanej populacji niewielki procent (11%) stanowią firmy prywatne, które powstały przed rokiem 1989. Większość firm prywatnych powstało w latach 1991–1993, a ich rozwój – w tym także ze względu na wzrost zatrudnienia osób z wyższym wykształceniem – następował w latach 1994–1995.

W badanej próbie znalazło się 14 pracodawców z listy „Pracodawca Roku 1996" opracowanej przez AIESEC na podstawie ankiet studenckich (próba reprezentacyjna – 36 największych polskich uczelni). W Warszawie – 14 pracodawców (z „listy"); w Łodzi – 6 (4 to filie z centralą w Warszawie oraz 2 firmy „łódzkie"). W próbie znalazły się też przedsiębiorstwa z tzw. pięćsetki „Polityki" 1996 – łącznie 18 przedsiębiorstw: 14 z Warszawy, 4 z Łodzi (*notabene* na tej liście znalazło się 99 firm z Warszawy, a tylko 10 firm z Łodzi).

Firmy warszawskie z tzw. pięćsetki w badanej próbie reprezentują różne branże (przemysł, handel, usługi), zaś w Łodzi jedna z nich to filia międzynarodowego koncernu przemysłowego, druga – przedsiębiorstwo komunikacyjne, trzecia – hurtownia farmaceutyczna, czwarta reprezentuje branżę energetyczną. Filia międzynarodowego koncernu należy także do „najbardziej pożądanych" przez studentów pracodawców roku 1996. Łódzkie firmy z „pięćsetki" zatrudniają ogółem 8366 osób (w tym 755 z wyższym wykształceniem, co stanowi 9,0% ogółu zatrudnionych w tych firmach).

Badana populacja pracodawców jest więc znacznie zróżnicowana nie tylko pod względem pozycji firm na rynku, ale także wielkości zatrudnienia ogółem oraz udział pracowników z wyższym wykształceniem w strukturze zatrudnienia.

W badanej populacji większość firm (63%) zatrudnia 20–350 pracowników. W łódzkiej próbie 3 firmy państwowe – jednoosobowe spółki skarbu państwa: (energetyka, poczta, telekomunikacja) i jedno przedsiębiorstwo komunalne (Sp. z o.o.) zatrudniają łącznie 20 156 osób (w tym tylko 3,6% z wyższym wykształceniem). Podobnie wygląda struktura zatrudnienia badanych firm w Warszawie: 4 największe firmy zatrudniają: 25 300 osób (w tym 12,0% z wyższym wykształceniem). Większy odsetek zatrudnionych z wyższym wykształceniem w Warszawie wynika z innej struktury branżowej i własnościowej (2 przedsię-

biorstwa przemysłowe – kapitał zagraniczny, duży holding branży spożywczej oraz jeden z największych banków państwowych).

Jak wskazuje analiza struktury zatrudnienia: duże zagraniczne przedsiębiorstwa przemysłowe zatrudniają znacznie wyższy odsetek osób z wyższym wykształceniem niż przedsiębiorstwa państwowe tej samej wielkości (średnio 4 razy więcej: w polskich przedsiębiorstwach wynosi on średnio 2,0–3,5% ogółu zatrudnionych; w firmach zagranicznych waha się w granicach 8,0–12,0%. W jednej z firm zagranicznych pracownicy z wyższym wykształceniem stanowią aż 25% ponad 3-tysięcznej załogi.

Spośród dużych instytucji najwięcej osób z wyższym wykształceniem zatrudniają instytucje finansowe (banki i firmy ubezpieczeniowe) – średnio ok. 40%. Trudno stwierdzić, jak dalece można odnieść zauważoną w badaniach prawidłowość do całego systemu bankowego, ale wygląda ona w sposób następujący:

– im starszy bank polski państwowy, tym niższy odsetek zatrudnionych z wyższym wykształceniem (20–37%),

– w bankach z kapitałem zagranicznym oraz polskich bankach komercyjnych i prywatnych pracownicy z wyższym wykształceniem stanowią 70–85,%.

Największy odsetek zatrudnionych z wyższym wykształceniem (70–100%) występuje w małych i średnich firmach prywatnych (stanowią one 12% badanej populacji) o profilu handlowym (firmy komputerowe i farmaceutyczne) oraz usługowym (firmy konsultingowo-doradcze). Pewna grupa tych firm powstała w powiązaniu z instytutami naukowo-badawczymi szkół wyższych.

Z informacji uzyskanych w wywiadach wynika, że większość badanych firm, zwłaszcza na terenie Łodzi, przeżyła „boom" zatrudniania osób z wyższym wykształceniem w latach 1994–1996 (niezależnie od roku powstania firmy czy instytucji). W związku z tym w roku 1996 na ogół przyjmowano najwyżej po kilku nowych pracowników najczęściej z powodu tzw. naturalnych odejść (emerytury, zwolnienia, fluktuacja). Ponadto żaden z pracodawców nie był w stanie określić potrzeb kadrowych dalej niż na rok 1997.

2.2. Analiza ogłoszeń prasowych

Jak wynika z analizy ogłoszeń prasowych, ci pracodawcy, którzy, jak się okazuje, zatrudniają najwięcej absolwentów wyższych uczelni, nie dokonują ich naboru ani przez ogłoszenia prasowe, urzędy pracy czy firmy doradztwa personalnego. Najczęściej pracowników drogą ogłoszeń prasowych poszukują przedsiębiorstwa państwowe, najrzadziej zaś instytucje publiczne (tab. 1). Ta forma naboru nowych pracowników jest najbardziej popularna wśród firm z udziałem kapitału zagranicznego (tab. 2).

Przedsiębiorstwa zagraniczne i firmy typu *joint venture* przy poszukiwaniu nowych pracowników częściej niż pozostali pracodawcy korzystają z pośrednictwa firm doradztwa personalnego.

Tabela 1
Struktura pracodawców poszukujących pracowników z wyższym wykształceniem według działów gospodarki (w %)

Wyszczególnienie	Ogółem	Warszawa	Łódź	Inne województwa
Produkcja	43,0	41,3	53,1	54,5
Handel	18,4	20,5	20,5	8,0
Usługi (transport, łączność, finanse i ubezpieczenia)	26,3	30,5	18,2	10,0
Instytucje publiczne (oświata, służba zdrowia, administracja)	10,2	5,7	6,1	23,5
Inne	2,1	1,9	2,1	4,0
N	3663	2835	429	399
%	100,0	77,3	11,7	10,9

$C = 0{,}233$; $p \leq 0{,}00001$.

Tabela 2
Struktura pracodawców według rodzaju firmy (instytucji) (w %)

Wyszczególnienie	Ogółem	Warszawa	Łódź	Inne województwa
Państwowe przedsiębiorstwa	9,2	7,9	11,2	17,6
Instytucje publiczne (administracja, służba zdrowia, edukacja itp.)	7,7	5,7	6,1	23,3
Firmy prywatne polskie	22,3	23,0	26,1	20,3
Firmy *joint venture*	19,5	16,8	36,4	20,8
Firmy zagraniczne	41,3	46,5	19,6	18,0
N	3 663	2 835	429	399

$C = 0{,}233$; $p \leq 0{,}00001$.

Z jednej strony może wydawać się to zaskakujące w kontekście wywiadów z pracodawcami: najczęściej bardziej rozbudowane służby personalne mają właśnie firmy zagraniczne, zwłaszcza w porównaniu z państwowymi przedsiębiorstwami i małymi firmami prywatnymi. Z drugiej jednak strony, ze względu na fakt, że znaczną część poszukiwanych pracowników (15,2%) stanowią przedstawiciele handlowi zagranicznych koncernów (przede wszystkim branży farmaceutycznej i komputerowej), nie zawsze mających swoje filii w Polsce, firmy zagraniczne częściej są niejako „zmuszone" do tego typu pośrednictwa. Ponadto, jak wynika również z wywiadów, część pracodawców zwłaszcza polskich uważa pośrednictwo firm doradczych za zbyt kosztowne i nie zawsze skuteczne.

Jak wynika z analiz, struktura zapotrzebowania na pracowników z wyższym wykształceniem zależy w znacznym stopniu od usytuowania geograficznego pracodawcy. W Łodzi najczęściej poszukiwani są przedstawiciele handlowi (25,6%), w Warszawie – samodzielni specjaliści ekonomiczni (księgowi, bankowcy, finansiści itp.). W pozostałych województwach zaś (ogłoszenia w „Rzeczypospolitej") – kadra kierownicza (najwyższych szczebli, tj. prezesi, dyrektorzy itp.). Kolejną kategorią pracowników, których poszukują pracodawcy, są inżynierowie (tych najczęściej chcą zatrudniać pracodawcy warszawscy).

Także zapotrzebowanie ilościowe na poszczególne typy pracowników jest silnie związane z siedzibą pracodawcy: większość ogłoszeń (77,3%) pochodzi od pracodawców warszawskich. Dane te potwierdzają tezę o wyraźnej regionalizacji rynku pracy dla osób z wyższym wykształceniem. Jednak struktura zapotrzebowania według profili wykształcenia jest niezależna od siedziby pracodawcy.

Znaczna liczba pracodawców (29,4%) poszukuje pracowników z wyższym wykształceniem bez podania konkretnej specjalności. Z określonych specjalności najczęściej poszukiwani są inżynierowie i ekonomiści, najrzadziej zaś – absolwenci studiów humanistycznych oraz nauk ścisłych i rolniczych.

Struktura zapotrzebowania według kierunków studiów zależy jednak od stanowiska, na które zamierza się przyjąć pracownika. Najczęściej wymaga się ukończenia studiów wyższych o określonym profilu od osób zatrudnionych w działach technicznych (44,7%) oraz działach ekonomicznych (31,7%). Z drugiej jednak strony aż 34,6% ogłoszeń o zatrudnieniu w „służbach ekonomicznych" nie stawia wymogu zgodności profilu kształcenia z charakterem pracy. W jeszcze większym stopniu dotyczy to kadry kierowniczej (36,0%) oraz przedstawicieli handlowych (36,6%) i specjalistów do spraw marketingu (39,9%).

W przypadku ofert dla tej ostatniej kategorii trudno na podstawie ogłoszeń stwierdzać, czy faktycznie mają to być „specjaliści do spraw marketingu", czy też w rzeczywistości chodzi właściwie o pracę „przedstawiciela handlowego" („specjalista do spraw marketingu" brzmi zdecydowanie lepiej).

W jeszcze mniejszym stopniu niż profil wykształcenia korelują z charakterem proponowanej pracy inne wymagania pracodawców.

Cechy czy umiejętności najbardziej pożądane przez pracodawców, niezależnie od zajmowanego stanowiska czy charakteru pracy, to:

– znajomość co najmniej jednego języka obcego (taki warunek stawia 69,0% pracodawców),

– legitymowanie się stażem pracy (68,9%),

– posiadanie dodatkowych (specjalnych) uprawnień zawodowych potwierdzonych licencją, dyplomem, certyfikatem itp. (45,7%),

– umiejętność pracy w zespole i dobrych kontaktów z ludźmi (31,2%),

– dynamiczność, prężność, samodzielność (28,4%).

Inne wymagania w kwestii dodatkowych umiejętności pojawiają się znacznie rzadziej i są one tylko częściowo uzależnione od proponowanego stanowiska.

Dotyczy to przede wszystkim zdolności kierowniczych (19,3% pracodawców poszukujących kadry kierowniczej oczekuje, że osoby ubiegające się o pracę na tych stanowiskach będą miały takie umiejętności; odnosi się to jednak tylko do połowy poszukiwanych kierowników). Kolejną cechą, którą wiąże się ze stanowiskiem kierowniczym, jest dobry stan zdrowia (wymaga tego od swoich przyszłych kierowników 35% pracodawców). Częściej niż warunek dobrego zdrowia pracodawcy stawiają przyszłej kadrze kierowniczej warunek nieprzekraczania określonego wieku – 35–40 lat (55,3%). Stosunkowo rzadko oczekują od kadry kierowniczej umiejętności pracy z komputerem (14,4%).

Z bardziej szczegółowej analizy wymagań w odniesieniu do poszczególnych stanowisk wynika, że najbardziej wszechstronnymi pracownikami powinni być samodzielni specjaliści ekonomiczni (w ich przypadku wszystkie 10 cech i umiejętności pojawia się na pierwszym lub drugim miejscu). Zdecydowanie mniej „wszechstronna" może być kadra kierownicza (5 cech pojawia się na tychże miejscach według liczby wskazań pracodawców). Ponieważ z reguły nie są to zależności istotne statystycznie (w odniesieniu do korelacji o rodzaju wymagań z proponowanym stanowiskiem), można uznać, że większość pracodawców nie jest w stanie dokładnie sprecyzować swoich konkretnych lub szczegółowych wymagań, zwłaszcza „na pierwszy rzut oka" trudnych do zdefiniowania (takich jak np.: dynamiczność, otwartość, odpowiedzialność, talenty organizacyjne). W związku z tym większość pracodawców woli zatrudniać pracowników legitymujących się już stażem pracy lub/i posiadających formalne potwierdzenia posiadanych kwalifikacji.

W świetle ogłoszeń prasowych dość paradoksalnie rysuje się rola firm doradztwa personalnego, które mają niejako „uwalniać" pracodawców od skomplikowanej procedury poszukiwania kandydatów najbardziej odpowiednich dla danego typu stanowisk lub charakteru pracy. Zawartość merytoryczna ogłoszeń zamieszczanych bezpośrednio przez pracodawców i pośrednio przez firmy doradcze niczym się nie różni. Generalnie: kierownik powinien przede wszystkim **posiadać talenty kierownicze**, a przedstawiciel handlowy – **być dyspozycyjny** i mieć przynajmniej prawo jazdy. W przypadku pozostałych stanowisk, prac czy zawodów konfiguracja wymagań sprawia wrażenie co najmniej przypadkowej wyliczanki.

Potwierdza to nie tylko brak istotnej statystycznie korelacji, ale również wywiady z pracodawcami. Pracodawcom w gruncie rzeczy zależy na takich pracownikach, którzy sami szybko będą w stanie wykazać swoją przydatność na zajmowanych stanowiskach. Z tego też względu przywiązują mniejszą wagę do określonego profilu studiów, a większą do doświadczenia zawodowego i umiejętności oraz wiedzy potwierdzonej ukończeniem specjalistycznych kursów i szkoleń. Jak już wcześniej wspomniano, w wywiadach pracodawcy na pierwszym miejscu stawiali chęć i umiejętność uczenia się pracowników. W ogłoszeniach ani razu taka umiejętność się nie pojawiła.

Wydaje się więc uprawniona hipoteza, że w sytuacji rynku pracodawcy dla osób z wyższym wykształceniem zmniejszenie ryzyka zatrudniania nieodpowiednich osób realizowane jest na dwa sposoby, z których w różnym stopniu korzystają poszczególne typy pracodawców. Jedna grupa pracodawców (najczęściej są to przedsiębiorstwa państwowe i instytucje publiczne) preferuje osoby ze stażem pracy. Druga grupa (najczęściej firmy zagraniczne) nastawiona jest na szkolenie młodych pracowników (najchętniej absolwentów), którzy już w czasie studiów wykazywali różnorodną aktywność. Tę hipotezę potwierdzają wyniki badań przeprowadzonych przez AIESEC w roku 1996 u 58 pracodawców województwa katowickiego.

W badaniach studenckich „Najbardziej poszukiwany student 1996 roku" (AIESEC) aż 55% pracodawców nie miało preferencji w kwestii kierunku studiów i uczelni ukończonych przez poszukiwanych pracowników. Z kolei częściej (niż pracodawcy z próby łódzkiej i warszawskiej oraz ogłoszeń prasowych) skłonni byli zatrudniać absolwentów akademii ekonomicznych (33%) niż politechnik (5%), natomiast wymagali znajomości języków obcych (85%) i umiejętności pracy z komputerem (70%). Podobny był za to rozkład wymagań dotyczących umiejętności pracowników (jak w wywiadach swobodnych). Oczekiwano więc:

– kreatywności i umiejętności rozwiązywania problemów (80%),
– samodzielności (95%).

Podobna była również ocena wiedzy absolwentów:

– za zbyt teoretyczną uznało ją 54% pracodawców,
– za zbyt ogólną w obrębie danej specjalizacji – 24%,
– za wystarczająca – 9%.

Znacznie częściej za zbyt teoretyczną uważali wiedzę absolwentów pracodawcy polscy niż zagraniczni (odpowiednio: 68,2 i 40,7%). Z kolei zaś za zbyt ogólną w obrębie danej specjalizacji częściej firmy zagraniczne niż polskie (odpowiednio 38,9 i 10,6%).

Z opinii 158 pracodawców (50 w Łodzi, 50 w Warszawie i 58 w Katowicach) wynika zatem, że absolwenci wyższych uczelni mają duży zasób wiedzy teoretycznej, która nie zawsze jest przydatna w pracy. Ponadto wiedza w ramach coraz węższych specjalizacji (na wielu polskich uczelniach powstają coraz to nowe specjalizacje) też oceniana jest przez pracodawców jako zbyt ogólna.

Niezależnie od ocen przygotowania absolwentów do podjęcia pracy, a pośrednio systemu kształcenia w szkołach wyższych, wyniki badań (zarówno analiza ogłoszeń prasowych, jak i wywiady z pracodawcami) pokazują, że pracodawcy mają skłonność do niejasnego bądź stereotypowego formułowania wymagań dotyczących predyspozycji i kwalifikacji przyszłych pracowników. Z jednej strony może to świadczyć o znacznej niekompetencji pracodawców w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi. Z drugiej zaś – o braku wyraźnego rozdziału kompetencji w obrębie firmy (instytucji). Może być także efektem braku strategii rozwojowej.

Te hipotezy ulegają weryfikacji w wyniku badań w odniesieniu do odmiennych strategii rekrutacji oraz szkolenia pracowników firm polskich i zagranicznych. Te ostatnie częściej mają jasno zdefiniowane wymagania, a także częściej szkolą pracowników. Ponadto częściej prowadzą politykę personalną powiązaną ze strategią rozwojową firmy.

3. Szkolnictwo wyższe a rynek pracy w Polsce lat dziewięćdziesiątych – analiza tendencji

Zmiany strukturalne w gospodarce polskiej po roku 1989 spowodowały korzystne przeobrażenia w strukturze wykształcenia siły roboczej. Znacznie zmniejszyła się liczba zatrudnionych z wykształceniem podstawowym i zasadniczym (spośród nich skądinąd rekrutuje się większość bezrobotnych), a wzrosła się z wykształceniem średnim i wyższym. Z drugiej jednak strony ujawniły się wszystkie słabości systemu edukacyjnego realnego socjalizmu (nadmiar osób o niskim poziomie wykształcenia i specjalnościach techniczno-inżynierskich, przy jednoczesnym braku siły roboczej o tzw. rynkowych specjalnościach z zakresu ekonomii, prawa itp.).

„Rynek kształcenia" na poziomie średnim dość szybko, aczkolwiek nie na skutek celowej polityki państwa, zareagował na zmiany na rynku pracy (przede wszystkim z powodu likwidacji zasadniczych szkół przyzakładowych oraz zmniejszenia zatrudnienia w przemyśle). Jeszcze bardziej żywiołowe zmiany (wyrażające się w liczbach kandydatów i studentów) nastąpiły na rynku edukacyjnym na poziomie szkół wyższych. Liczba studentów kierunków technicznych malała systematycznie już od końca lat siedemdziesiątych. Od początku lat dziewięćdziesiątych zainteresowanie kształceniem politechnicznym spadło (w efekcie na politechniki przyjmowano bez egzaminów niedoszłych adeptów medycyny, nauk społecznych, prawa i ekonomii). Te ostatnie kierunki od kilku lat cieszą się największym zainteresowaniem; ich studenci stanowią prawie 30% wszystkich studiujących. W odpowiedzi na zapotrzebowanie edukacyjne i aspiracje młodzieży oraz ograniczone możliwości państwowych szkół wyższych w latach 1991–1997 powstało 135 prywatnych szkół wyższych kształcących przede wszystkim w specjalnościach rynkowych (marketing, zarządzanie, biznes, finanse i bankowość, prawo itp.). Liczba chętnych do studiowania na tych kierunkach wciąż rośnie.

Z badań CBOS przeprowadzonych na próbie reprezentacyjnej młodzieży w roku 1996 okazało się, że aż 42% pragnie skończyć wyższe studia. Z kolei współczynnik skolaryzacji brutto na poziomie wyższym osiągnął w roku akademickim 1996/1997 24,5% (w roku 1990/1991 wynosił 12,9%).

Na zmianę struktury kształcenia na poziomie wyższym oraz wzrost liczby kandydatów i studentów w podobnym stopniu istotny wpływ miały następujące czynniki:

– zapotrzebowanie rynku pracy (np. spadek popytu na inżynierów, wynikający m.in. z ograniczenia produkcji przemysłowej, zmiany w systemie zarządzania oraz rozwój instytucji finansowych: banków i giełdy);

– ideologia budowy gospodarki rynkowej (m.in. podkreślenie kreatywnej roli przedsiębiorczości, zarządzania, systemu finansowego, rynku kapitałowego);

– poprawa relacji miedzy poziomem dochodów a wykształceniem w porównaniu z okresem realnego socjalizmu (osoby z wyższym wykształceniem stanowią obecnie większość w grupie o najwyższych dochodach);

– niski odsetek osób z wyższym wykształceniem wśród bezrobotnych.

Opisane powyżej zjawiska wskazują na dużą elastyczność systemu kształcenia na poziomie wyższym i jego szybką reakcję (zdaje się, że w większym stopniu) na wzrost aspiracji edukacyjnych młodzieży niż na zapotrzebowanie rynku pracy (m.in. za względu na strukturę kwalifikacji). Ponadto samo zwiększenie liczby studiujących na tzw. kierunkach menedżerskich i biznesowych nie przesądza o jakości przyszłych menedżerów oraz przedsiębiorców. Wręcz przeciwnie – przyjmowanie coraz większej liczby studentów, przy malejących nakładach na szkolnictwo i wieloetatowości nauczycieli akademickich, budzi coraz więcej wątpliwości w kwestii jakości kształcenia.

W tym kontekście pojawia się nie tylko problem, czy dynamika zatrudnienia w dłuższym czasie będzie nadążała za liczbą absolwentów tzw. specjalności rynkowych, ale także pytanie, czy szkoły wyższe kształcą kadry właściwie przygotowane do działania w polskim systemie gospodarki rynkowej. Niezwykle istotna jest także kwestia możliwości absorpcji przez rynek pracy coraz większej liczby absolwentów studiów z zakresu ekonomii i zarządzania.

Wprawdzie w latach 1989–1995 zatrudnienie w instytucjach finansowych wzrosło o 70% (w liczbach bezwzględnych o prawie 98 tys.), ale dynamika tego wzrostu w ciągu ostatnich dwóch lat znacznie zmalała. Oczywiście przed nami jest jeszcze reforma systemu ubezpieczeń społecznych, która niewątpliwie będzie sprzyjać wzrostowi zatrudnienia w sektorze usług finansowych. Trudno jednak jednoznacznie prognozować, w jakim stopniu coraz liczniejsze rzesze absolwentów oraz kandydatów na bankowców i menedżerów koncernów (bo takie są aspiracje młodzieży studiującej) zostaną wchłonięte przez rynek pracy.

W okresie realnego socjalizmu system kształcenia na poziomie średnim i wyższym był modelowany według potrzeb gospodarki oraz ideologii budowy socjalizmu. Z kolei od początku lat siedemdziesiątych określona struktura kształcenia wywierała wpływ na strukturę zatrudnienia. Technicy coraz częściej stawali się robotnikami, a inżynierowie zajmowali coraz niższe stanowiska kierownicze.

W przypadku „realnego kapitalizmu" ten drugi typ sprzężenia zwrotnego wydaje się mało prawdopodobny. W czasach PRL z jednej strony limity przyjęć na poszczególne kierunki studiów były ściśle określone, z drugiej zaś – zgodnie z zasadą pełnego zatrudnienia – wszyscy absolwenci znajdowali pracę, chociaż niekoniecznie w zawodach lub na stanowiskach odpowiadających posiadanym przez

nich kwalifikacjom. To ostatnie zjawisko wystąpiło w latach osiemdziesiątych, kiedy to nieco zmalało zainteresowanie studiami wyższymi, gdyż nie tylko nie gwarantowały one już pracy na stanowiskach kierowniczych, ale w wielu przypadkach – także zatrudnienia w wyuczonym zawodzie.

W latach dziewięćdziesiątych dzięki dużej dynamice rozwoju sektora prywatnego i udział kapitału zagranicznego dodatkowo nasiliła się regionalizacja rynku pracy. Do czołówki najbardziej prężnych regionów zalicza się kilka największych aglomeracji (Warszawa, Gdańsk, Poznań, Kraków), z wyjątkiem Łodzi, w której bezrobocie jest bezwzględne i względnie wysokie w stosunku do aglomeracji o zbliżonej liczbie mieszkańców i strukturze zatrudnionych. Te wszystkie zmiany związane z rynkiem pracy sprawiły, że wskaźnik zatrudnienia osób z wyższym wykształceniem jest znacznie wyższy niż przyrost zatrudnienia ogółem, a liczba bezrobotnych z cenzusem szkoły wyższej z roku na rok maleje.

Niezależnie od tego, że zatrudnienie osób z wyższym wykształceniem w sektorze prywatnym wykazuje większy przyrost niż w sektorze publicznym, to jednak większość absolwentów podejmujących pierwszą pracę znajduje ją właśnie w sektorze publicznym (przede wszystkim w sektorach: edukacja, ochrona zdrowia i praca socjalna, administracja i przemysł).

Na wzrost zatrudnienia osób z wyższym wykształceniem w ogóle, a przede wszystkim absolwentów, istotny wpływ miała zmiana w latach 1990–1996 struktury sektorowej gospodarki, a zwłaszcza sektora III. Tendencja ta występuje szczególnie wyraźnie w wielkich aglomeracjach miejskich, gdzie zatrudnienie osób z wyższym wykształceniem, a głównie absolwentów, rośnie szybciej niż średnie wskaźniki krajowe.

W roku 1995 większość spośród 41,5 tys. absolwentów, którzy podjęli pierwszą pracę (24,2 tys., tj. 58,4%), znalazła zatrudnienie w dwóch województwach: warszawskim i katowickim. Związane było to również z faktem, że współczynnik przyjęć do pracy na terenie tych dwóch województw w roku 1995 był wyższy niż współczynnik zwolnień. Ponadto w tych dwóch województwach już w roku 1994 działało aż 24% wszystkich podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON. W tym 54% ogółu spółek akcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego oraz 40,6% spółek z ograniczoną odpowiedzialnością z udziałem kapitału zagranicznego.

Przytoczone powyżej dane statystyczne wskazują na wyraźną regionalizację rynku pracy związaną nie tylko z koncentracją określonych branż gospodarki narodowej, ale również z koncentracją napływu kapitału zagranicznego. Z kolei sytuacja gospodarcza i perspektywy rozwoju gospodarczego regionu mają istotny wpływ na możliwości zatrudnienia również osób z wyższym wykształceniem, a zwłaszcza absolwentów szkół wyższych. Z tego też względu o możliwościach absorbcji w skali całego kraju kolejnych i coraz liczniejszych roczników absolwentów szkół wyższych decydować będzie rozwój gospodarki. W związku z tym głównym czynnikiem ograniczającym chłonność absolwentów uczelni przez rynek pracy może być niskie tempo rozwoju gospodarczego.

W latach 1994–1995 została wyraźnie wyhamowana dynamika zatrudnienia w tych działach gospodarki, w których najczęściej znajdowali pracę absolwenci wyższych uczelni (tj. w: przemyśle, handlu, edukacji, finansach i administracji). Zmniejszona dynamika wzrostu zatrudnienia zarówno w gospodarce ogółem, jak i w poszczególnych jej sektorach była związana z przewagą zwolnień nad przyjęciami do pracy. Nie pozostało to również bez wpływu na zatrudnienie absolwentów w poszczególnych sektorach gospodarki.

Kolejnym czynnikiem, oprócz słabnącej dynamiki rozwoju gospodarczego, który może w bliższej lub dalszej przyszłości ograniczać absorbcję absolwentów wyższych uczelni, jest fakt, że 98% polskich menadżerów to osoby po 35. roku życia (w tym 40% ma więcej niż 50 lat) i posiadający wyższe wykształcenie (jedyną z ich „słabości" jest co prawda nieznajomość języków obcych). Może to też oddziaływać w sposób odwrotny, jeżeli nastąpiłaby powolna lub radykalna wymiana kadry kierowniczej na różnych szczeblach.

Równie trudno przewidywać, jaki wpływ na przyszłe zatrudnienie absolwentów (lub w ogóle ludzi z wyższym wykształceniem) będzie miał fakt, że już w roku 1993 udział osób z wyższym wykształceniem (a zwłaszcza w sektorze publicznym) był w Polsce wyższy lub zbliżony do wielu krajów Europy Zachodniej.

W związku z opisanymi powyżej tendencjami na rynku pracy i rynku edukacyjnym na poziomie wyższym (zwłaszcza w kontekście rozbudowanych i dość wyraźnie ukierunkowanych potrzeb edukacyjnych młodzieży oraz możliwości absorbcji przez rynek pracy absolwentów uczelni wyższych) pojawiają się dwa kluczowe pytania dotyczące polityki edukacyjnej państwa dotyczącej kształceniana poziomie wyższym.

• Kogo kształcić (w jakich zawodach czy specjalnościach) – pytanie o strukturę i profile kształcenia;

• Jaką liczbę studentów kształcić – pytanie o wzajemne relacje między systemem kształcenia a potrzebami rynku pracy.

VII. RÓWNOŚĆ SZANS W DOSTĘPIE DO SZKOLNICTWA WYŻSZEGO W POLSCE. NA PRZYKŁADZIE UNIWERSYTETU ŁÓDZKIEGO*

1. Polityka edukacyjna państwa a funkcje szkolnictwa wyższego

Równość szans jest jedną z podstawowych zasad funkcjonowania demokratycznego społeczeństwa. Kluczową rolę w realizacji tej zasady odgrywa polityka społeczna, w tym polityka edukacyjna państwa i kształtowany na jej podstawie system edukacyjny.

W rozwiniętych społeczeństwach przemysłowych to właśnie system edukacyjny jest odpowiedzialny za socjalizację oraz jakość kolejnych pokoleń pracowników i obywateli. Świadomość tego faktu była dość powszechna od początku XX w. Z kolei po II wojnie światowej wraz z postępującymi procesami globalizacji gospodarki uznano system kształcenia za podstawowy czynnik decydujący o pozycji kraju na gospodarczej mapie świata. Jednym z pierwszych, który to zauważył, był E. Durkheim. Przesłanie Durkheima w tej kwestii wydaje się obecnie dość oczywiste: system edukacji powinien być powiązany z procesami przemian społeczno-gospodarczych w danym kraju. Z drugiej jednak strony, co jest równie ważne, powinien umożliwiać realizację określonej wizji społeczeństwa (D u r k h e i m, 1977).

Przy takim postrzeganiu roli systemu edukacji w kształtowaniu gospodarki i społeczeństwa pozostaje do rozwiązania wiele kwestii o charakterze politycznym i moralnym dotyczących równości i sprawiedliwości społecznej, praw obywatelskich, mechanizmów kontroli społecznej i selekcji, wzajemnych relacji między jednostką a państwem oraz wzajemnych relacji między systemem edukacji a gospodarką (B r o w n, 1992).

W tym układzie o kształcie i faktycznie realizowanych funkcjach systemu edukacji w poszczególnych krajach decyduje charakter polityki edukacyjnej, będącej jednym z filarów polityki społecznej. W zależności od przyjętych założeń tej polityki system edukacji może i pełni w mniejszym lub większym stopniu trzy podstawowe funkcje:

1) kształtowania struktury społecznej według poziomu wykształcenia i związanych z nim dochodów oraz prestiżu (m.in. poprzez szanse i możliwości kształcenia na wyższych poziomach);

---

* Opublikowano w: „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 2000, t. LXII, z. 1, s. 155–169.

2) zwiększanie potencjału modernizacyjnego społeczeństwa;

3) dostosowywanie struktury kształcenia do zapotrzebowania i struktury rynku pracy.

Przy powszechności nauczania na poziomie podstawowym i wysokim stopniu skolaryzacji na poziomie średnim w krajach wysoko rozwiniętych główna uwaga polityków społecznych skoncentrowana jest na problemach realizowania tych funkcji przez szkolnictwo wyższe.

W ramach polityki edukacyjnej na poziomie wyższym można wyróżnić trzy podstawowe podejścia wyróżnione przez U. Teichler i B. M. Kehm (1996), które rodzą określone skutki społeczne i ekonomiczne.

I. Inwestowania w kapitał ludzki, tj. traktowania wykształcenia jako inwestycji zarówno z punktu widzenia jednostki, jak i społeczeństwa.

II. Zapotrzebowania na kadry z wyższym wykształceniem. Podstawowe założenie tego podejścia sprowadza się do tego, że polityka edukacyjna państwa (ze względu na potrzeby postępu technicznego i rozwoju gospodarczego kraju) powinna być zorientowana na przewidywane potrzeby gospodarki oraz jej popyt na kadry wysokokwalifikowane.

III. Wolnego wyboru kierunków studiów i równości szans w dostępie do szkolnictwa wyższego (m.in. system stypendiów dla szczególnie uzdolnionych, specjalną politykę edukacyjną wobec mniejszości społecznych). Przy stosowaniu takiej polityki limitowany jest tylko dostęp do studiów szczególnie kosztownych (np. w Wielkiej Brytanii takim kierunkiem jest medycyna).

Utylitarne podejście do szkolnictwa wyższego (tj. analiza wzajemnych relacji między rynkiem pracy a systemem kształcenia) nie usuwa jednak z pola widzenia problemów dostępności do kształcenia na poziomie wyższym. Okazało się bowiem, że mimo przekształcenia szkolnictwa wyższego z elitarnego w masowe (co stało się faktem już w latach sześćdziesiątych w większości krajów wysoko rozwiniętych, a w niektórych z nich liczba studentów podwajała się co dziesięć lat) nadal ustępują wyraźne nierówności w dostępie do szkół wyższych, związane z pochodzeniem społecznym czy z przynależnością do określonych grup mniejszościowych (np. narodowościowych).

Przyczyny generowania nierówności w dostępie do szkolnictwa ponadpodstawowego można podzielić na dwie podstawowe grupy; związane z mechanizmami selekcji i autoselekcji szkolnej. Te pierwsze związane są przede wszystkim ze strukturą systemu edukacji i jego wewnętrznych zróżnicowań w odniesieniu do poziomu kształcenia w poszczególnych typach szkół (np. średnich) czy zróżnicowań terytorialnych (jak to ma np. miejsce w Polsce między – w uproszczeniu – wsią i miastem) oraz instytucjonalnymi mechanizmami selekcji szkolnej (ze strony państwa, szkoły, społeczności lokalne itp.; Szczepański, 1963, s. 36–40).

Do czynników autoselekcji zalicza się najczęściej: pochodzenie społeczne (mierzone poziomem wykształcenia rodziców i kapitału kulturowego), poziom aspiracji edukacyjnych oraz zdolności ucznia).

Z punktu widzenia niniejszego opracowania bardzo użyteczna jest klasyfikacja barier w dostępie do edukacji przyjęta w *Raporcie o rozwoju społecznym Polska 1998 – Dostęp do edukacji* (1998). Autorzy wyróżnili w nim dwie grupy barier: zewnętrzne i wewnętrzne:

– zewnętrzne wobec jednostki i rodziny związane z systemem gospodarczym i politycznym sprzyjającym głębokim zróżnicowaniom społecznym niewyrównywanym przez działania państwa opiekuńczego, a także źle działający system szkolnictwa generujący znaczne różnice jakościowe, ograniczające szanse edukacyjne dzieciom ze szkół gorszych;
– wewnętrzne, związane z systemem wartości, poziomem aspiracji oraz zdolnościami jednostek i rodzin (*Raport o rozwoju*…, 1998, s. 47).

W tym kontekście pojawia się problem natury ogólnej: co decyduje o równości dostępu do szkolnictwa wyższego, inaczej mówiąc, jakie są rzeczywiste nierówności i w jaki sposób można lub należałoby je zniwelować albo co najmniej zmniejszyć. Nadal nawet w krajach wysoko rozwiniętych, gdzie skolaryzacja młodzieży na poziomie ponadpodstawowym jest znacznie wyższa niż np. w Polsce, nadal występują określone nierówności społeczne, które determinują szanse i możliwości ukończenia studiów wyższych. Należą do nich różnice w pochodzeniu społecznym określające w mniejszym lub większym stopniu potencjał intelektualny młodzieży, związany z tzw. kapitałem kulturowym rodziny, decydującym o poziomie aspiracji i potrzeb edukacyjnych itp., a także różnice w dochodach poszczególnych grup i warstw społecznych determinujące realne możliwości kształcenia na poziomie wyższym.

Generalna zależność w dostępie do kształcenia na poziomie ponadpodstawowym jest taka: im wyższa pozycja społeczna rodziców (dochód, a zwłaszcza wykształcenie), tym większy udział ich dzieci w populacji uczniów szkół średnich i studentów. Nierównomierny rozkład w populacji uczniów i studentów pochodzących z różnych warstw społecznych nabiera charakteru nierówności społecznych i staje się problemem wówczas, gdy odbiega on znacznie od proporcjonalnego udziału tych warstw w społeczeństwie. Pojawia się wówczas pytanie, co jest przyczyną tych nierówności mimo gwarantowania przez system prawny i mechanizmy funkcjonowania systemu edukacji „równości szans" (np. zasada bezpłatności kształcenia na wszystkich poziomach) oraz sposobów i możliwości ich niwelowania.

Za główną przyczynę istnienia faktycznej nierówności szans w dostępie do systemu kształcenia uznaje się różnice poziomu tzw. kapitału kulturowego poszczególnych warstw społecznych determinującego zarówno potencjał intelektualny, jak i poziom aspiracji oraz potrzeb edukacyjnych młodzieży i jej rodziców. Z tego też względu podstawową funkcją systemu szkolnego powinno być niwelowanie „nierówności startu" na poziomie szkoły podstawowej.

Z kolei system kształcenia na poziomie średnim i wyższym powinien być nastawiony w większym stopniu na przekształcanie niż petryfikowanie istniejącej

struktury społecznej. W tym kontekście charakter polityki edukacyjnej państwa obiektywizuje się również poprzez określoną strukturę kształcenia na poziomie ponadpodstawowym i wielkość współczynnika skolaryzacji na poziomie średnim i wyższym. Z kolei polityka edukacyjna jest pochodną określonej, owej durkheimowskiej „wizji społeczeństwa".

2. Polityka edukacyjna w Polsce okresu transformacji a równość dostępu do szkół wyższych

Zmiany strukturalne w gospodarce polskiej po roku 1989 spowodowały korzystne przeobrażenia w strukturze zatrudnienia pod względem poziomu wykształcenia. Znacznie zmniejszyła się liczba zatrudnionych z wykształceniem podstawowym i zasadniczym (z nich rekrutuje się większość bezrobotnych), a zwiększyła się z wykształceniem średnim i wyższym.

Z drugiej jednak strony ujawniły się wszystkie słabości systemu edukacyjnego realnego socjalizmu (nadmiar osób o niskim poziomie wykształcenia i specjalnościach techniczno-inżynierskich przy jednoczesnym braku siły roboczej o tzw. rynkowych specjalnościach z zakresu ekonomii, prawa itp.).

„Rynek kształcenia" na poziomie średnim dość szybko, aczkolwiek nie w ramach celowej polityki państwa, zareagował na zmiany na rynku pracy (przede wszystkim ze względu na likwidację tzw. szkół przyzakładowych i zmniejszenie zatrudnienia w przemyśle). Równie żywiołowe zmiany nastąpiły i z większym przyspieszeniem (mierzalnym ilością kandydatów i studentów) na rynku kształcenia na poziomie wyższym. Liczba studentów kierunków technicznych malała już systematycznie od końca lat siedemdziesiątych. Z kolei od początku lat dziewięćdziesiątych zainteresowanie kształceniem politechnicznym spadło drastycznie (w efekcie na politechniki przyjmowano bez egzaminów niedoszłych adeptów medycyny, prawa i ekonomii). Te ostatnie kierunki od kilku lat cieszą się największym zainteresowaniem; ich studenci stanowią ponad 30% wszystkich studiujących. W odpowiedzi na zapotrzebowanie edukacyjne i aspiracje młodzieży oraz ograniczone możliwości państwowych szkół wyższych w latach 1991–1998 powstało 150 prywatnych szkół wyższych kształcących, przede wszystkim w specjalnościach rynkowych (marketing, zarządzanie, biznes, finanse i bankowość, prawo itp.). Szkoły te powstały z reguły z dala od ośrodków akademickich zwiększając szanse studiowania młodzieży spoza wielkich aglomeracji miejskich.

Zainteresowanie kształceniem na poziomie wyższym, mimo ograniczenia w latach 1989–1994 nakładów na szkolnictwo wyższe, wpłynęło korzystnie na wzrost współczynnika skolaryzacji na poziomie wyższym, a liczba studentów w ciągu ostatnich paru lat prawie się podwoiła. Znacznie wolniej ulega jednak zmianie struktura kształcenia na poziomie średnim (tab. 1).

Tabela 1
Losy absolwentów szkół podstawowych w latach 1990–1998 (w %)

Wyszczególnienie	1990	1991	19992	1993	1994	1995	1998
Ogółem	**100,0**	**104,0**	**105,5**	**106,5**	**109,3**	**109,6**	**116,1**
Nie podjęło dalszej nauki	5,7	6,1	5,2	4,2	4,1	3,4	3,4
Licea ogólno-kształcące	22,8	26,1	26,3	28,0	29,5	30,5	35,1
Technika i licea zawodowe	25,6	25,1	27,8	28,3	28,8	30,0	32,5
Zasadnicze szkoły zawodowe	45,9	42,7	41,7	39,5	37,6	36,1	29,0

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Oświata i wychowanie*… 1996, s. XXVIII, 1998, s. XLV.

Mimo wyraźnie występujących korzystnych tendencji, tj. malejącego odsetka młodzieży niepodejmującej dalszego kształcenia oraz zmniejszania się ilości absolwentów kontynuujących naukę w zasadniczych szkołach zawodowych, nadal jednak znaczna część młodzieży (29,0% w roku 1997/1998) podejmuje w nich naukę. W latach 1991–1998 zmianie uległy wskaźniki skolaryzacji na poziomie średnim w odniesieniu do poszczególnych typów szkół: zwiększył się wskaźnik skolaryzacji w liceach ogólnokształcących (z 18,9% w roku 1991 do 28,1% w roku 1998), zmniejszył zaś wskaźnik skolaryzacji w zasadniczych szkołach zawodowych – odpowiednio z 34,5 do 24,4%. Jak z tego widać, zmiany w strukturze kształcenia co prawda następują, ale dość wolno.

Związane jest to nie tyle z „niskimi aspiracjami i potrzebami edukacyjnymi" młodzieży, ale w znacznej mierze zdeterminowane strukturą kształcenia na poziomie średnim w Polsce.

> Badania dorosłych Polaków (CBOS, 1996) w połowie lat dziewięćdziesiątych potwierdzają dążenia większości respondentów do wyższego wykształcenia swoich dzieci. Zakończenie wykształcenia dzieci na poziomie zasadniczym zawodowym nie jest akceptowane (*Raport o rozwoju*…, 1998, s. 54).

W tym układzie struktura szkolnictwa ponadpodstawowego w Polsce petryfikuje istniejące poza szkołą nierówności społeczne i sprzyja dziedziczeniu pozycji społecznych. Pod tym względem, jak na razie, nie zmieniła się sytuacja z okresu realnego socjalizmu, w którym mimo wielu szczytnych haseł (m.in. o równości w dostępie do szkolnictwa wyższego i awansu społecznego przez wykształcenie) dzieci pochodzenia inteligenckiego najczęściej kończyły licea ogólnokształcące i stanowiły gros studentów. Proporcji tych nie zmieniły wprowadzone w latach sześćdziesiątych tzw. preferencyjne punkty za pochodzenie (z tego też względu zrezygnowano z nich na początku lat siedemdziesiątych).

„Wyniki badań socjologicznych wskazują bowiem, że wskaźniki odtwarzalności miejsca w strukturze społecznej są w Polsce wysokie". Dane Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego (PGSS) 1992–1997 wskazują, że ponad 43% populacji dzieci, których rodzice nie posiadali wykształcenia nie zdobywało kwalifikacji. Natomiast dzieci, których ojcowie osiągnęli wykształcenie wyższe, w ponad 52% zdobywają kwalifikacje akademickie (*Raport o rozwoju*…, 1998, s. 54).

W Polsce lat dziewięćdziesiątych zbyt mało uwagi poświęca się „stratyfikacyjnej" funkcji systemu edukacji w Polsce, jak gdyby zapominając, że aż 65% społeczeństwa ma ukończoną najwyżej zasadniczą szkołę zawodową (w tym 39% tylko podstawową). Nierówności w dostępie do kształcenia ponadpodstawowego, jeżeli będą się nadal utrzymywać, spetryfikuję amodernizacyjną strukturę społeczeństwa polskiego. W dalszym ciągu bowiem znaczna część młodzieży kończy tylko zasadnicze szkoły zawodowe. Oznacza to reprodukowanie warstwy „upośledzonych" edukacyjnie, która tworzy jednocześnie warstwę „ludzi zbędnych", czyli bezrobotnych. W roku 1998 młodzież w wieku do 24 lat stanowiła 31,5% bezrobotnych (528 tys.) i była to najliczniejsza kategoria wiekowa wśród osób pozostających bez pracy.

Reforma oświaty, która wprowadza 6-letnią szkołę podstawową i 4-letnie gimnazjum, ma na celu wyrównywanie szans edukacyjnych młodzieży pochodzącej z rodzin o niskim kapitale kulturowym oraz ze wsi i małych miasteczek.

Niemniej jednak wydaje się, że zniwelowanie różnic w poziomie kształcenia w szkołach podstawowych i średnich między dużymi aglomeracjami a pozostałymi ośrodkami, ze względu na występujące dotychczasowe różnice w jakości kształcenia i różnice w nakładach na oświatę, może sprawić, że cel ten nie będzie, przynajmniej w krótkim okresie, zrealizowany.

> W 1995 r. przeprowadzono badanie zróżnicowania polityki finansowej w przekroju przestrzennym, które wykazało, że wydatki gmin *per capita* w województwach najzasobniejszych w środki publiczne (warszawskie, katowickie, łódzkie, gdańskie i poznańskie) są nawet kilkudziesięciokrotnie wyższe niż w województwach najbiedniejszych (bialsko-podlaskie – 70-krotnie, chełmskie – 40-krotnie, przemyskie – 30-krotnie) (*Raport o rozwoju*…, 1998, s. 50).

W tym kontekście, w przypadku Polski, mamy do czynienia z sytuacją, w której system edukacji, a zwłaszcza struktura kształcenia na poziomie średnim, stanowi dość istotne ograniczenie przekształceń struktury społecznej. Nawet jeśli przyjąć, że reforma oświaty osiągnie swoje cele wyrównywania poziomu kształcenia i wzrostu równości szans w dostępie do szkolnictwa wyższego, to z prostej arytmetyki wynika, że jedno pokolenie młodych Polaków w znacznej swojej części jest pozbawione szans awansu społecznego, a amodernizacyjna struktura społeczna będzie petryfikowana jeszcze przez co najmniej kilka lat.

3. Nierówności w dostępie do szkolnictwa wyższego na przykładzie województwa łódzkiego i Uniwersytetu Łódzkiego

Badania przeprowadzone przez Zakład Badań nad Szkolnictwem Wyższym Instytutu Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego w pełni potwierdzają występującą w Polsce od lat zależność między pochodzeniem społecznym a strukturą uczniów szkół średnich oraz studentów.

Zakład Badań nad Szkolnictwem Wyższym przeprowadził w roku 1996 badania ankietowe dotyczące potrzeb edukacyjnych maturzystów województwa łódzkiego (objęto nimi całą populację – 7700 osób) oraz dwukrotnie (lata 1995 i 1997) dokonał analizy bazy rekrutacyjnej UŁ (na podstawie ankiet personalnych kandydatów na studia – łącznie 18 352 osoby).

Oba te badania wskazują na zróżnicowane szanse edukacyjne młodzieży pochodzącej z różnych środowisk; a zmienną decydującą o losach i potrzebach edukacyjnych młodzieży okazało się wykształcenie rodziców. W przypadku maturzystów województwa łódzkiego najrzadziej zamierzają kontynuować naukę dzieci osób z wykształceniem zasadniczym i podstawowym (tab. 2).

Tabela 2
Potrzeby edukacyjne maturzystów a wykształcenie ojca (w %)

Wyszczególnienie	Ogółem	Wykształcenie ojca			
		wyższe	średnie	zasadnicze zawodowe	podstawowe
Zamierza kontynuować naukę po maturze	80,3	92,2	83,8	71,1	64,1
Nie zamierza kontynuować nauki po maturze	5,0	1,8	3,8	7,9	10,6
Brak decyzji	14,6	6,0	12,4	21,1	25,0
Ogółem	**100,0**	**27,8**	**36,0**	**29,8**	**6,3**

$C = 0{,}2429$; $p \leq 0{,}000001$.

Ź r ó d ł o: „Potrzeby edukacyjne maturzystów 1996 województwa łódzkiego", badania Zakładu Badań nad Szkolnictwem Wyższym, IS UŁ.

Z tego też względu znacznie częściej zamierzają kontynuować naukę po maturze uczniowie liceów niż techników, których uczniowie to w większości dzieci osób z wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym (tab. 3, 4).

Tabela 3
Potrzeby edukacyjne maturzystów a typ szkoły średniej (w %)

Wyszczególnienie	Licea ogólnokształcące	Technika	Ogółem
Zamierza kontynuować naukę po maturze	95,6	60,9	80,3
Nie zamierza kontynuować nauki po maturze	0,8	10,5	5,0
Brak decyzji	3,7	28,7	14,6
Ogółem	**56,1**	**43,9**	**100,0**

$C = 0{,}398$; $p \leq 0{,}000001$.
Ź r ó d ł o: jak do tab. 2.

Tabela 4
Typ szkoły a wykształcenie ojca (w %)

Uczniowie	Wykształcenie ojca			
	podstawowe i zasadnicze zawodowe	średnie i pomaturalne	wyższe	ogółem
Licea	25,5	42,7	31,2	56,1
Technika	50,4	40,7	9,0	43,9
Ogółem	**36,2**	**42,1**	**21,7**	**100,0**

$C = 0{,}3013$; $p \leq 0{,}000001$.
Ź r ó d ł o: jak do tab. 2.

Niemniej jednak również ponad 60% uczniów techników pragnie kontynuować naukę po maturze. Częściej jednak są to dzieci osób z wyższym i średnim wykształceniem. Z drugiej jednak strony ok. 1/3 (31,1%) dzieci osób z wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym ma wysokie aspiracje edukacyjne (przede wszystkim są to uczniowie liceów ogólnokształcących). W tym kontekście uzyskane wyniki potwierdzają co prawda zależność między aspiracjami edukacyjnymi a pochodzeniem społecznym, świadczą jednak także o tym, że charakter kończonej szkoły średniej ma również istotny wpływ na poziom tych aspiracji.

W związku z powyższym (na przykładzie badań maturzystów województwa łódzkiego) uprawniona wydaje się hipoteza, że określona struktura szkolnictwa średniego w Polsce stanowi, jeśli nie barierę, to przynajmniej ogranicza rozwój aspiracji edukacyjnych młodzieży pochodzącej ze środowisk o niskim kapitale kulturowym (mierzonym poziomem wykształcenia rodziców).

Z tego też względu zasada równości dostępu do szkolnictwa wyższego w Polsce jest realizowana w ograniczonym zakresie ze względu na nierówność startu i szans realizacji potrzeb edukacyjnych na poziomie średnim młodzieży pocho-

dzącej z różnych środowisk. Potwierdzeniem tej tezy jest także analiza pochodzenia społecznego oraz terytorialnego kandydatów i przyjętych na studia w UŁ w roku 1995/1996.

W roku 1995 wśród kandydatów i przyjętych na studia dominującą grupę stanowiły dzieci pochodzenia inteligenckiego (tj. osób z wyższym wykształceniem i urzędników: 37,8% wśród kandydatów i 42,7% wśród przyjętych[1]) – tab. 5.

Tabela 5
Kandydaci i przyjęci na studia w roku akademickim 1995/1996 według zawodu ojca (w %)

Zawód ojca	Kandydaci	Przyjęci	Wskaźnik selekcyjności egzaminacyjnej[a]
Robotnicy	34,5	30,7	31,6
Urzędnicy i kadra kierownicza niższego szczebla	18,0	17,7	34,5
Rolnicy	6,0	5,0	29,9
Wyższe studia	19,8	25,0	45,9
Przedsiębiorcy	6,1	6,2	35,8
Emeryci, bezrobotni	10,6	10,0	33,0
Inne (wojsko, policja)	5,0	5,4	38,4
Ogółem	**100,0**	**100,0**	**33,5**

$C = 0{,}3128$; $p \leq 0{,}000001$.

[a] Jest to stosunek liczby przyjętych do liczby kandydatów pomnożony przez 100%.

Ź r ó d ł o: baza rekrutacyjna Uniwersytetu Łódzkiego w roku akademickim 1995/1996, badania Zakładu Badań nad Szkolnictwem Wyższym, IS UŁ.

O szansach na przyjęcie na studia (mierzonych wskaźnikiem selekcyjności egzaminacyjnej, tj. stosunkiem liczby przyjętych do liczby zdających w znacznym stopniu decyduje zawód i wykształcenie rodziców. W roku 1995 45,9% kandydatów pochodzenia inteligenckiego zostało studentami oraz 31,6% dzieci robotników i 29,9% dzieci rolników.

W roku 1995 nie można było kontrolować zmiennej wykształcenia rodziców kandydatów (informacje pochodziły z kwestionariuszy osobowych kandydatów zawierających pytanie tylko o zawód rodziców), w związku z tym w roku 1997 skierowano do kandydatów miniankietę zawierającą pytania dotyczące wykształcenia rodziców, typu i miejsca ukończonej szkoły średniej oraz miejsca zamieszkania.

Jak się okazało (badania kandydatów w roku 1997), wykształcenie rodziców (mierzone wykształceniem ojca; zależność między wykształceniem ojca i matki:

[1] Analizę przeprowdzono na podstawie kwestionariusza osobowego kandydata na studia, w którym zawarte jest pytanie tylko o zawód, a nie o poziom wykształcenia, w związku z tym nie można wykluczyć, że wśród niektórych kategorii zawodowych (np. przedsiębiorcy, inni, emeryci) były osoby z wyższym wykształceniem.

C = 0,6951) miało podobny statystycznie wpływ na szansę dostania się na studia, jak zawód ojca (odpowiednio: C = 0,3128 i C = 0,3150), niemniej jednak poziom wykształcenia rodziców był czynnikiem zdecydowanie bardziej różnicującym szansę dostania się na studia niż wykonywany zawód (por. tab. 5, 6).

Tabela 6
Kandydaci i przyjęci na studia w roku akademickim 1997/1998 według poziomu wykształcenia ojca (w %)

Poziom wykształcenia	Kandydaci	Przyjęci	Wskaźnik selektywności egzaminacyjnej
Podstawowe	7,3	5,6	19,5
Zasadnicze zawodowe	31,1	25,0	20,7
Średnie ogólne	5,9	6,6	28,8
Średnie zawodowe	33,8	30,8	23,4
Wyższe	21,3	31,4	37,9
Ogółem	**100,0**	**100,0**	**25,6**

C = 0,3150; $p \leq 0{,}000001$.
Ź r ó d ł o: baza rekrutacyjna UŁ w roku akademickim 1997/1998, badania Zakładu Badań nad Szkolnictwem Wyższym, IS UŁ.

Najmniejsze szansę zdobycia indeksu miały osoby, których rodzice posiadali wykształcenie podstawowe, największe zaś mające rodziców z wyższym wykształceniem (odpowiednio 19,5 i 37,5% zdających dostało się na studia). Jednak zdecydowanie silniejszy (statystycznie) wpływ niż zawód czy wykształcenie ojca na szanse dostania się na studia miał rodzaj i miejsce ukończonej szkoły (tab. 7).

W roku akademickim 1995/1996 najczęściej studentami UŁ zostawali absolwenci liceów ogólnokształcących z Łodzi (45,2% zdających) i województwo łódzkiego (40,7%). Z kolei w przypadku absolwentów liceów z miast województw (najczęściej ościennych: Piotrków Tryb., Sieradz, Skierniewice – zdający z tych miejscowości stanowili 18,8% kandydatów) szanse otrzymania indeksu były już znacznie mniejsze (31,8% zdających zostało przyjętych) i porównywalne z szansami absolwentów z techników w Łodzi (30,9%) i innych miejscowości województwa łódzkiego (30,4%). Najrzadziej studentami zostawali absolwenci techników i liceów zawodowych z małych miejscowości (27,2%).

W roku akademickim 1997/1998 układ szans kandydatów na studia w Uniwersytecie Łódzkim ze względu na typ i miejsce ukończenia szkoły średniej nie uległ zmianie. W badaniach w roku 1997 dodatkowo kontrolowano zmienną miejsca zamieszkania. Jak się okazało, silniejszy wpływ na szansę otrzymania indeksu ma rodzaj i miejsce ukończenia szkoły niż miejsce zamieszkania (odpowiednio: C = 0,4126 i C = 0,2606) i poziom wykształcenia rodziców (odpowiednio: C = 0,4126 i C = 0,3150).

Tabela 7
Zdający oraz przyjęci według rodzaju szkół i miejscowości w latach 1995/1996 i 1997/1998 (w %)

Typy szkół według miejscowości	Zdający		Przyjęci		Wskaźnik selekcyjności egzaminacyjnej	
	1995/1996	1997/1998	1995/1996	1997/1998	1995/1996	1997/1998
Licea publiczne w Łodzi	34,6	29,4	42,7	40,0	44,7	34,8
Licea publiczne w woj. łódzkim	6,2	4,1	6,8	4,4	39,9	27,6
Licea prywatne w województwie łódzkim	2,8	3,4	2,8	3,3	30,9	20,9
Licea w miastach wojewódzkich	14,0	16,3	12,3	16,1	31,8	24,1
Licea w innych miejscowościach	30,2	31,1	25,1	25,7	31,8	21,2
Ogółem	**87,7**	**84,2**	**89,9**	**89,5**	**37,0**	**27,0**
Technika i licea zawodowe w Łodzi	5,3	3,4	4,7	6,8	32,0	20,9
Technika i licea zawodowe w woj. łódzkim	0,7	8,3	0,6	1,6	31,5	18,2
Technika i licea zawodowe w miastach wojewódzkich	1,6	0,8	1,4	0,5	32,2	15,6
Technika i licea zawodowe w innych miejscowościach	3,2	1,8	2,3	0,7	26,4	10,0
Inne szkoły	1,5	1,5	1,2	0,9	29,1	14,4
Ogółem	**12,3**	**15,8**	**10,2**	**10,0**	**30,2**	**18,1**

$C = 0{,}6900$ i $C = 0{,}4126$; $p \leq 0{,}000001$.

Ź r ó d ł o: baza rekrutacyjna Uniwersytetu Łódzkiego w latach 1995/1996 i 1997/1998, badania Zakładu Badań nad Szkolnictwem Wyższym, IS UŁ.

Niemniej jednak poziom wykształcenia rodziców ma wpływ na wybór określonej szkoły średniej, ale różnice w strukturze poziomu wykształcenia ojców absolwentów techników i liceów ogólnokształcących kandydatów na studia w UŁ nie są znaczące: co piąty absolwent liceum i co szósty technikum miał ojca z wyższym wykształceniem (tab. 8).

Tabela 8
Typ ukończonej szkoły a poziom wykształcenia rodziców kandydatów na studia w UŁ, w roku akademickim 1997/1998

Typ szkoły	Poziom wykształcenia ojca					
	podstawowe	zasadnicze zawodowe	średnie ogólne	średnie zawodowe	wyższe	ogółem
Liceum	6,7	30,3	6,2	34,3	22,3	84,2
Technikum	10,6	36,4	4,4	32,1	16,3	15,8
Ogółem	**7,3**	**31,1**	**5,9**	**33,8**	**21,3**	**100,0**

Ź r ó d ł o: baza rekrutacyjna UŁ w roku akademickim 1997/1998, badania Zakładu Badań nad Szkolnictwem Wyższym, IS UŁ.

Na przykładzie analizy pochodzenia społecznego i terytorialnego kandydatów na studia w UŁ w roku 1995 i 1997 można stwierdzić, że największe szanse zostania studentem mają absolwenci liceów z dużych aglomeracji miejskich oraz pochodzący z rodzin inteligenckich.

Dzieci rolników, które mają najniższy wskaźnik zdających do przyjętych, najczęściej są absolwentami szkół średnich w małych miejscowościach; ponadto częściej techników niż liceów (tab. 9, 10).

Tabela 9
Pochodzenie społeczne absolwentów liceów ogólnokształcących według miejscowości – rok szkolny 1995/1996%)

Zawód ojca	Licea w Łodzi	Licea w woj. łódzkim	Licea w miastach wojewódzkich	Licea w innych miejscowościach
Robotnicy	27,6	31,8	32,2	39,1
Rolnicy	1,1	4,3	6,6	11,7
Przedsiębiorcy	9,2	9,4	4,1	3,2
Urzędnicy	18,8	16,9	22,0	16,2
Wyższe studia	26,8	15,8	21,1	14,5
Emeryci i bezrobotni	10,8	12,2	9,0	10,3
Inni	5,8	4,5	5,2	6,0

$C = 0{,}3075$; $p \leq 0{,}000001$.

Ź r ó d ł o: baza rekrutacyjna Uniwersytetu Łódzkiego w roku akademickim 1995/1996, badania Zakładu Badań nad Szkolnictwem Wyższym, IS UŁ.

Tabela 10
Pochodzenie społeczne absolwentów techników według miejscowości – rok szkolny 1995/1996 (w %)

Zawód ojca	Technika w Łodzi	Technika w woj. łódzkim	Technika w miastach wojewódzkich	Technika w innych miejscowościach
Robotnicy	43,9	36,9	41,7	41,0
Rolnicy	2,4	7,1	7,8	14,2
Przedsiębiorcy	6,9	4,8	2,8	2,9
Urzędnicy	19,8	23,8	15,7	11,7
Wyższe studia	10,6	16,6	15,8	8,7
Emeryci i bezrobotni	11,9	8,4	13,0	14,6
Inni	4,5	2,4	3,4	6,9

$C = 0{,}3075$; $p \leq 0{,}000001$.

Ź r ó d ł o: baza rekrutacyjna Uniwersytetu Łódzkiego, w roku 1995/1996, badania Zakładu Badań nad Szkolnictwem Wyższym, IS UŁ.

Silna i istotna statystycznie korelacja między pochodzeniem społecznym a typem szkoły średniej oraz typem szkoły średniej a wskaźnikiem selekcyjności egzaminacyjnej potwierdza tezę o zdeterminowaniu losów edukacyjnych z jednej strony przez pochodzenie, z drugiej zaś – przez strukturę szkolnictwa średniego w Polsce oraz zróżnicowany poziom kształcenia w szkołach średnich.

Jak piszą eksperci w raporcie „Dostęp do edukacji"

> […] cechą funkcjonowania szkolnictwa średniego, generującą nierówności, jest bardzo zróżnicowana jakość kształcenia. W sytuacji znacznej dowolności w realizacji programów […], zróżnicowanych możliwości opłacania nauczycieli i niejednoznacznych kryteriów oceny ich pracy, licea w Polsce reprezentują poziom bardzo nierówny. Przewagę mają szkoły wielkomiejskie, gdzie konkurencja jest duża. […] Szkoły prowincjonalne, nawet te tradycyjnie dobre, coraz bardziej odstają od czołówki szkół wielkomiejskich (*Raport o rozwoju*…, 1998, s. 60).

Tabela 11
Wskaźnik selekcyjności egzaminacyjnej a miejsce ukończenia szkoły średniej (w %)

Miejsce ukończenia szkoły	Zdający		Przyjęci		Wskaźnik selekcyjności egzaminacyjnej	
	1995	1997	1995	1997	1995	1997
Łódź	43,1	42,6	51,8	50,5	42,1	30,7
Województwo łódzkie	6,5	6,4	6,9	6,4	38,6	26,1
Inne miejscowości	50,4	51,0	42,3	43,1	30,4	21,6
Ogółem	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**33,5**	**25,6**

$C = 0{,}5109$; $p \leq 0{,}000001$.

Ź r ó d ł o: baza rekrutacyjna Uniwersytetu Łódzkiego w latach 1995/1996 i 1997/1998, badania Zakładu Badań nad Szkolnictwem Wyższym, IS UŁ.

W świetle prezentowanych wyników badań wydaje się uprawiona teza, że struktura i zróżnicowany poziom szkół średnich (w przekroju duże aglomeracje miejskie i pozostałe miejscowości) ma znaczący wpływ na szanse edukacyjne młodzieży pochodzących zwłaszcza z rodzin o niskim kapitale kulturowym i silniejszy niż poziom wykształcenia rodziców (tab. 11).

Wpływ miejsca i typu ukończenia szkoły rośnie wraz ze wzrostem liczby kandydatów na jedno miejsce: w roku akademickim 1995/1996 szansę dostania na studia miał co trzeci kandydat, zaś w roku akademickim 1997/1998 – co czwarty. W różnym jednak stopniu zmalały szansę zdobycia indeksu przez absolwentów szkół łódzkich i szkół z innych miejscowości: w przypadku szkół łódzkich szanse te zmalały o 0,87 kandydata na jedno miejsce, zaś w przypadku szkół z innych miejscowości o 1,34.

Z badań Zakładu Badań nad Szkolnictwem Wyższym IS UŁ wynika, że znaczący odsetek kandydatów na studia stanowią dzieci robotników (34,5%) i osób z wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym (38,4%), a ich szanse na wykształcenie wyższe determinuje rodzaj i miejsce ukończonej szkoły średniej.

Zebrany w badaniach materiał wyraźnie pokazuje wpływ na równość szans w dostępie do szkolnictwa wyższego trzech podstawowych czynników, tj. pochodzenia społecznego i struktury szkolnictwa średniego w Polsce oraz zróżnicowanego poziomu szkół średnich w układzie terytorialnym (wielkie miejskie aglomeracje i inne miejscowości).

Z kolei, z badań „potrzeb edukacyjnych" społeczeństwa polskiego przeprowadzonego przez GUS w roku 1994 (*Potrzeby edukacyjne*…, 1995) wynika, że:

1) udział rynkowej wartości wykształcenia jest znacznie mniejszy w ogólnej wartości wykształcenia niż udział jego wartości statusowej;

2) wartość statusowa wykształcenia postrzegana jest tym wyraźniej, im wyższe wykształcenie badanego;

3) większość badanych (81,8%), niezależnie od poziomu wykształcenia docenia wartość wykształcenia i postuluje zwiększenie liczby uczniów szkół średnich oraz studentów;

4) generalnie badani opowiadają się za zwiększeniem poziomu wykształcenia społeczeństwa.

Wnioski płynące ze wspomnianych badań GUS wskazują z jednej strony na rosnące potrzeby edukacyjne społeczeństwa. Z drugiej strony zaś na wyraźne postrzeganie jego funkcji stratyfikacyjnej. W tym układzie struktura szkolnictwa średniego (nadal z dużym udziałem zasadniczych szkół zawodowych) może stać się zarówno głównym ograniczeniem możliwości realizacji tych potrzeb, jak i pogłębić istniejące nierówności dostępu do szkół wyższych.

Rosnący od kilku lat współczynnik skolaryzacji w szkolnictwie wyższym i powstanie wyższych szkół prywatnych daje szanse studiowania coraz większej liczby młodych ludzi. Niemniej jednak znaczna część młodzieży studiuje na stu-

diach wieczorowych i zaocznych (co do jakości których, ze względu na warunki studiowania, rodzą się poważne wątpliwości) wśród samych studentów występuje podział na „lepszych" (studia stacjonarne bezpłatne) i „gorszych" (studia zaoczne – płatne). W tym układzie również struktura szkolnictwa wyższego rodzi kolejną nierówność „edukacyjną". *Notabene* w badaniach maturzystów 1996 województwa łódzkiego tylko 1,3% zamierzających podjąć studia wyższe zamierzało studiować w wyższych szkołach prywatnych lub zaocznie (wieczorowo) odpłatnie. Ponadto bezpłatne szkolnictwo wyższe większość badanych (59,7%) uznała za realizację zasady równych szans, a 28,7% maturzystów uznało to za niezbędne z powodu niskich dochodów znacznej części społeczeństwa.

W tym kontekście problem równości szans w dostępie do szkolnictwa wyższego nie zostanie rozwiązany na drodze żywiołowych procesów na „rynku edukacyjnym", lecz jasno określonej polityki edukacyjnej państwa w zakresie realizowania przez system edukacyjny na wszystkich poziomach jego podstawowych funkcji (tj. stratyfikacyjnej – kształtowania struktury społecznej; modernizacyjnej – podnoszenia poziomu wykształcenia i kwalifikacji oraz utylitarnej – relacji między systemem kształcenia i rynkiem pracy).

Bibliografia

B r o w n P. (1992), *Education, the Free Market and Post-Communist Reconstruction*, „British Journal of Sociology of Education", Vol. 13, No. 3.

Długofalowe założenia polityki edukacyjnej państwa, ze szczególnym uwzględnieniem programu rozwoju kształcenia na poziomie wyższym (1996), Ministerstwo Edukacji Narodowej, Warszawa, wrzesień.

D u r k h e i m E. (1977), *The Evolution of Educational Thought*, Routledge and Kegan Paul, London.

Edukacja w zmieniającym się społeczeństwie (1995), Ministerstwo Edukacji Narodowej, Warszawa.

Potrzeby edukacyjne (1995), [w:] *Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa.

Raport o rozwoju społecznym Polska 98 – Dostęp do edukacji (1998), UNDP, Warszawa.

S z c z e p a ń s k i J. (1963), *Socjologiczne zagadnienia wyższego wykształcenia*, PWN, Warszawa.

T e i c h l e r U., K e h m B. M. (1996), *Ku nowemu rozumieniu relacji między szkolnictwem wyższym i światem pracy*, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe", nr 7, s. 63–81.

VIII. GOSPODARKA NIEFORMALNA W POLSCE LAT DZIEWIĘĆDZIESIĄTYCH*

1. Znaczenie i rozumienie gospodarki nieformalnej

Od lat siedemdziesiątych przedmiotem zainteresowania ekonomistów i socjologów w wielu krajach stała się gospodarka nieformalna. Wcześniej według L. A. Fermana, S. Henry'ego i M. Hoymana (1987): „milczenie na temat nieformalnej działalności gospodarczej było częścią historycznego rozwoju i ekspansji formalnej, racjonalnej gospodarki przemysłowej".

Tylko antropolodzy studiujący społeczeństwa nieuprzemysłowione nie byli zaskoczeni jej istnieniem. Traktowali oni bowiem zawsze nieformalną działalność gospodarczą jako uniwersalną formę wymiany, która znalazła niejako nowe zastosowania w społeczeństwie przemysłowym. Inni badacze stwierdzili istnienie „nieformalnych źródeł dochodu" w „globalnym kapitalizmie". Jeszcze inni odkrywali drugą lub równoległą gospodarkę w krajach socjalistycznych.

W tej chwili wszyscy są zgodni co do tego, że gospodarka nieformalna występuje we wszystkich typach społeczeństw zarówno wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych, jak i byłych państwach socjalistycznych, a także w społeczeństwach Trzeciego Świata. W każdym z tych typów społeczeństw posiada ona jednak swoje specyficzne oblicze, inny też jest jej rodowód. Jest ona bowiem silnie i głęboko zakorzeniona nie tylko w kulturze danego społeczeństwa, ale jest również efektem określonej struktury i mechanizmów funkcjonowania gospodarki oficjalnej. Gospodarka nieformalna jest mocno powiązana z życiem codziennym, grupami społecznymi i ich kulturą oraz cechami społeczno-kulturowymi środowiska. W zależności od środowiska społecznego nieformalna działalność przybiera różne formy wymiany, różne są motywacje i oczekiwania uczestników. Formy te są odbiciem osobistych powiązań między uczestnikami oraz określone przez normy i instytucje o zupełnie nieekonomicznym charakterze. To samo odnosi się także do charakterystyk ekonomicznych społeczności, tj. typowych cech siły roboczej, jej umiejętności i wiedzy, przewagi sektora uprzemysłowionego bądź małych firm o tradycjach rękodzielniczych (Gaughan, Ferman, 1987).

---

* Opublikowano w: *Socjologia gospodarki. Rynek, instytucja, zarządzanie*, K. Konecki, K. Karczmarczuk, A. Buchner-Jeziorska (red.), Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Kupieckiej, Łódź 2002, s. 67–85.

Powyższe stwierdzenia J. P. Gaughana i L. A. Fermana zwracają uwagę na fakt, że występują znaczące różnice w charakterze nieformalnych działań ekonomicznych nie tylko między różnymi typami społeczeństw, ale również w obrębie danego kraju i społeczeństwa.

Wyniki badań przeprowadzonych w wielu krajach (m.in. w Anglii, RFN, Holandii, Danii czy Finlandii) pokazują, że występuje znaczące zróżnicowanie działań nieformalnych o charakterze ekonomicznym nie tylko między społeczeństwami, ale także w obrębie danego kraju (L a m b o o y, R e n o o y, 1985). Oznacza to, że w różnych regionach danego kraju występują różne rodzaje czy formy nieformalnej aktywności gospodarczej. Ponadto te same formy nieformalnej działalności ekonomicznej w różnych regionach mogą występować lub występują w mniejszym lub większym stopniu.

W związku z tym za główną przyczynę rozwoju gospodarki nieformalnej w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych uważa się przede wszystkim daleko posuniętą depersonalizację stosunków ekonomicznych oraz określoną strukturę siły roboczej i lokalnych rynków pracy. W krajach wysoko rozwiniętych istnienie sektora wielkoprzemysłowego ujawnia jego strukturalną nieadekwatność z poważnymi konsekwencjami dla innych segmentów siły roboczej (rynków pracy). Wiele badań wskazuje na to, że społeczności o niskich dochodach egzystują w oparciu o nieformalne zasoby. Potwierdza ten fakt również trwałość i znaczenie powiązań rodzinnych wśród klasy robotniczej czy rosnąca ilość ulicznych sprzedawców (B l u e s t o n e, 1976).

Z kolei w krajach Trzeciego Świata nadal występują silne więzi nieformalne w obrębie rodziny i społeczności lokalnej, które tylko się wzmocniły w zderzeniu z przeniesioną z innego kręgu cywilizacyjnego organizacją pracy i sposobem produkcji. Tradycyjne formy gospodarowania (produkcji i wymiany) zostały dodatkowo utrwalone, ze względu na niespełnienie przez nowy ład ekonomiczny jego obietnic wzrostu gospodarczego w tych krajach.

Jeszcze inne procesy społeczne i ekonomiczne legły u podstaw intensywnego rozwoju gospodarki nieformalnej w byłych krajach socjalistycznych, w których stanowiła ona istotny i trwały element całego systemu gospodarczego. Bez drugiego obiegu – jak stwierdzono – nie byłoby możliwe względnie harmonijne funkcjonowanie również gospodarki oficjalnej. Fakt ten został znacznie wcześniej zauważony i analizowany przez badaczy z Zachodu niż w krajach bloku sowieckiego (m.in. S a m p s o n, 1987; M i l l e r, 1981). Ich zdaniem, w Związku Radzieckim i innych krajach Europy Wschodniej, gospodarka nieformalna miała raczej charakter komplementarny i suplementarny niż zastępczy. Nieformalny handel i wymiana szybciej reagowały na potrzeby rynku oraz były źródłem materiałów i dóbr niedostępnych w oficjalnym obiegu. W Polsce i innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej dopiero w latach osiemdziesiątych badacze zauważali i zaczęli analizować gospodarkę nieformalną w różnych jej przejawach oraz dostrzegli jej niejako „strukturalno-funkcjonalną" konieczność.

Ze względu na ową różnorodność źródeł i funkcji gospodarki nieformalnej w poszczególnych systemach społeczno-ekonomicznych również wachlarz nieformalnych działań ekonomicznych jest przebogaty i zróżnicowany. Nieformalne działania ekonomiczne zawierają się na kontinuum od świadczeń bezinteresownych lub nieodpłatnych na rzecz określonej grupy społecznej (rodziny, sąsiadów, społeczności lokalnej itp.) poprzez działalność nieformalną, ale legalną, celem uzyskania dodatkowych dochodów, aż po działalność przestępczą (spekulacje, malwersacje, kradzieże, oszustwa podatkowe, żebranie itp.).

To wszystko sprawia, że trudno jednoznacznie i ostatecznie zakreślić obszary życia społecznego penetrowane przez gospodarkę nieformalną. Podobne problemy związane są z definicją tego pojęcia. W literaturze przedmiotu istnieje wiele terminów na określenie aktywności ekonomicznej poza oficjalnym systemem: m.in. mówi się o gospodarce ukrytej (*hidden*) lub podziemnej (*underground*), gospodarce równoległej (*parallel*) czy drugiej (*second*), gospodarce cienia (*shadow*) lub czarnej (*black*).

Aktualnie co do jednego występuje we wszystkich definicjach pewna zgodność: nieformalne działania ekonomiczne występują poza lub w opozycji do gospodarki oficjalnej. Większość badaczy zgadza się co do tego, że istota gospodarki nieformalnej polega na tym, że dobra i usługi nie muszą być produkowane i konsumowane w sposób oficjalny za pomocą zarejestrowanych i formalnych instytucji. Zamiast tego mogą być one produkowane, sprzedawane, rozdzielane lub wymieniane między uczestnikami w sposób nieformalny. Niemniej jednak nadal istnieje problem doboru kryteriów lub/i wskaźników charakteryzujących działania ekonomiczne w obrębie gospodarki nieformalnej.

Zdaniem J. Lambooya i H. Rennoya (1985) gospodarka nieformalna obejmuje nie tylko działania (*activities*), które leżą u jej podstaw, ale także wynikające z nich (lub ich brak) transakcje, z tytułu których wynikają (lub nie) określone płatności będące podstawą uzyskiwania (bądź nie) określonych dochodów. Cechą wyróżniającą te działania, transakcje i sposoby płatności (należności) oraz uzyskany dochód jest ich nieformalność.

Podstawowym wyróżnikiem gospodarki nieformalnej są: brak państwowej regulacji lub/i kontroli jej działalności oraz motywacje uczestników, których podstawowym celem jest uzyskanie pozytywnego efektu w postaci dochodu.

Ze względu na różne możliwe kombinacje owych czterech podstawowych elementów charakteryzujących gospodarkę nieformalną, można dokonać jej bardziej szczegółowego i systematycznego podziału. J. J. Gershuny i R. E. Pahl wyróżniają trzy subsektory gospodarki nieformalnej i są to: **gospodarka domowa** (*household economy*), **gospodarka wspólnotowa** (*communal economy*) i **gospodarka podziemna** (*underground economy*).

Gospodarka domowa definiowana jest jako „działania, które nie wiążą się z płatnościami, ale służą wytworzeniu dóbr i usług na rzecz członków gospodarstwa domowego". Z kolei **gospodarka wspólnotowa** obejmuje działania, które

podejmowane są dobrowolnie i bez świadczeń (należności) pieniężnych na rzecz społeczeństwa lub członków wspólnoty (społeczności lokalnej) poza własnym gospodarstwem domowym.

Gospodarka podziemna obejmuje zaś wszystkie te działania, które mają miejsce również w gospodarce oficjalnej lub/i są wykonywane przez osoby w niej zatrudnione, ale pozostają one poza zasięgiem kontroli oficjalnych instytucji ze względu na swoją nielegalność lub po to, aby uniknąć podatków czy innych obciążeń lub/i z racji ich powiązań ze światem przestępczym (G e r s h u n y, P a h l, 1980, s. 7).

O ile **gospodarki domowa** i **wspólnotowa** służą przede wszystkim tzw. samozaopatrzeniu (*self-provision*) i polegają na wzajemnym świadczeniu usług między członkami określonej społeczności, o tyle w obrębie gospodarki podziemnej występuje nie tylko znaczne zróżnicowanie działań i uczestników, rodzajów transakcji i form płatności oraz sposobów uzyskiwania dochodu; w tym układzie jest w nią uwikłanych wiele różnych sfer życia społecznego i gospodarczego (łącznie z gospodarką oficjalną).

J. J. Gershuny wyróżnia trzy podstawowe grupy działań występujących w sferze gospodarki podziemnej:

– działania, które zawsze są związane z zatrudnieniem w gospodarce oficjalnej i prowadzą do strat w dochodzie narodowym;

– działania, które w mniejszym stopniu powiązane są z gospodarką oficjalną, a których efekt zasila sektor oficjalny, ale nie jest jego elementem (praca „na lewo", „na czarno" itp.);

– działania, których rezultaty w postaci dóbr i usług trafiają bezpośrednio do konsumenta (G e r s h u n y, 1979, s. 8).

Z przedstawionej klasyfikacji J. J. Gershuny'ego wynika, że gospodarka nieformalna jest wewnętrznie zróżnicowana zarówno ze względu na formę i sposób uzyskiwanych dochodów, jak i rodzaj nieformalnych działań ekonomicznych. Ponadto nie wszystkie te działania mimo dochodu uzyskiwanego przez uczestników nieformalnej działalności gospodarczej, polegają na świadczeniu produkcji dóbr lub świadczeniu usług. Pewna ich część polega bądź na nieformalnej wymianie w obrębie gospodarki oficjalnej, bądź na pasożytniczym transferze z gospodarki oficjalnej do gospodarki poza oficjalnym obiegiem.

2. Geneza rozważań nad gospodarką nieformalną w latach siedemdziesiątych

W latach siedemdziesiątych przede wszystkim w USA i niektórych krajach Europy Zachodniej gwałtowny rozwój gospodarki domowej i wspólnotowej wiązano z rosnącym bezrobociem. W rezultacie badań empirycznych okazało się jednak, że wiele innych czynników ma bardziej istotny wpływ na nieformalną

aktywność ekonomiczną niż poziom bezrobocia (m.in. wspomniane wcześniej międzyregionalne różnice w obrębie gospodarki nieformalnej i zróżnicowanie lokalnych rynków pracy). R. E. P a h l (1987) na podstawie badań na wyspie Sheppey (Wielka Brytania) stwierdził, że „brak zajęcia oznacza faktyczny brak pracy". Okazało się bowiem, że to właśnie bezrobotni najrzadziej zajmowali się pracą nieformalną, zarówno na rzecz własnych gospodarstw domowych, jak i wspólnoty.

Podobnie uważa A. T o f f l e r (1980), według którego u podłoża rozwoju gospodarki domowej leżało szereg różnorodnych przyczyn, innych niż wzrost bezrobocia takich, jak: rosnąca inflacja, trudności w znalezieniu tzw. fachowca (np. hydraulika, stolarza) oraz niska jakość usług oraz wzrost czasu wolnego. A także proces, który nazwał „prawem względnej nieefektywności" (automatyzacja produkcji prowadzi do obniżenia kosztu jednostkowego wytwarzanych w ten sposób produktów, ale jednocześnie rosną względne koszty rękodzielniczych i niezautomatyzowanych usług).

W Polsce lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych zjawisko rozwoju gospodarki domowej miało zgoła inne podłoże ekonomiczne. Samozaopatrzenie gospodarstw domowych w gospodarce niedoborów było koniecznością. Z kolei brak narzędzi, materiałów czy części zamiennych niezbędnych do wykonywania prac domowych, rekompensowany był w dużym stopniu poprzez nielegalne „uszczuplanie" zasobów przedsiębiorstw przez ich pracowników. Siłą napędową gospodarki domowej w Polsce były: niedorozwój usług, pauperyzacja społeczeństwa oraz relatywnie wyższy wzrost cen usług niż dóbr konsumpcyjnych (M i l i ć-C z e r n i a k, 1990).

Ta ostatnia przyczyna była podobna jak w przypadku krajów wysoko rozwiniętych, o których pisał A. Toffler, aczkolwiek inna była geneza takiej relacji cen dóbr i usług w Polsce. Podobnie jak w przypadku bezrobotnych w krajach kapitalistycznych, w Polsce praca nieformalna na rzecz własnego gospodarstwa domowego najrzadziej była wykonywana przez osoby o najniższej zamożności.

Niezależnie jednak od różnic w źródłach i przejawach pracy nieformalnej w krajach kapitalistycznych i byłych socjalistycznych jest to zjawisko dość powszechnie występujące. Odmienna jest jednak, jak się wydaje, sytuacja w odniesieniu do pracy nieformalnej w sferze gospodarki wspólnotowej. W Polsce, ze względu na swoiste zamknięcie w kręgu najbliższej rodziny w okresie realnego socjalizmu, nie występowała na szerszą skalę pomoc czy wzajemne świadczenie usług w obrębie społeczności lokalnej, tak jak to miało i ma miejsce w krajach kapitalistycznych.

Nie była to jedyna różnica w charakterze gospodarki nieformalnej między byłymi krajami socjalistycznymi i kapitalistycznymi. W byłych krajach socjalistycznych, zwłaszcza w Polsce i w ZSRR, główny nurt gospodarki nieformalnej znajdował swoje ujście w tym subsektorze, który J. J. Gershuny określił jako gospodarkę podziemną. Główną cechą tej sfery gospodarki nieformalnej jest jej co najmniej podejrzany, jeżeli nie ewidentnie nielegalny, charakter. Gospodarka pod-

ziemna to zarówno malwersacje i spekulacje, łapownictwo i kradzieże w miejscu pracy, fuchy i praca „na lewo"; a także handel narkotykami i prostytucja oraz oszustwa podatkowe.

Tak więc działania ekonomiczne i transakcje, które konstytuują gospodarkę podziemną, są bardzo zróżnicowane; dotyczy to zarówno charakteru tych działań, jak i ich rezultatów. Ze względu na te kryteria, można dokonać podziału tych działań na takie, które są pracą (np. praca „na lewo", fuchy), i takie, które pracą nie są (np. oszustwa podatkowe).

Innym kryterium podziału działań nieformalnych jest stopień ich nielegalności; przy czym stopniowalność ta wynika nie tylko z litery prawa (z tego punktu widzenia wszystkie one są nielegalne), ale zależy także od chęci i możliwości egzekwowania prawa lub/i swoich uprawnień przez upoważnione (powołane) do tego celu instytucje państwowe.

Stosunek państwa może być i jest zróżnicowany w stosunku do poszczególnych działań w sferze gospodarki podziemnej: od represji karnych przez postępującą tolerancję czy przyzwolenie po legalizację. Zjawisko to szczególnie wyraźnie występowało w ostatnich latach realnego socjalizmu w Polsce (najlepszym tego przykładem był stosunek państwa do obrotu walutami obcymi). Postępujące przyzwolenie na uprawianie działań ekonomicznych nie całkiem legalnych było silnie skorelowane z nasilaniem się zjawisk kryzysowych w gospodarce oficjalnej. Innym istotnym czynnikiem decydującym o zakresie i zasięgu gospodarki podziemnej w Polsce był także stopień akceptacji społecznej quasi-legalnych i całkiem nielegalnych działań ekonomicznych. Stopień akceptacji społecznej tego typu działań z jednej strony był związany ze społecznym zapotrzebowaniem na określony typ działań i świadczeń niezaspokojonych przez niewydolny obieg oficjalny, a z drugiej strony decydował nie tylko o ich trwałości w czasie, ale w rezultacie także o moralnej kondycji społeczeństwa.

Zdaniem S. L. Sampsona (1987) gospodarka nieformalna pełniła w krajach socjalistycznych trzy podstawowe funkcje: służyła niejako „naoliwieniu" zastałych mechanizmów gospodarki oficjalnej (*an economic lubricant*), stanowiła narzędzie łagodzenia napięć społecznych (*social mollifier*), zaś w dłuższym okresie czasu prowadziła do erozji gospodarki oficjalnej i etyki prowadzenia działalności gospodarczej.

3. Gospodarka nieformalna w Polsce lat osiemdziesiątych

W okresie realnego socjalizmu, zwłaszcza w jego schyłkowej fazie, gospodarka nieformalna (w tym podziemna) miała znaczący udział w zaspakajaniu potrzeb konsumpcyjnych Polaków. Oficjalna gospodarka socjalistyczna okazała się szczególnie nieudolna i niewydolna w zaspakajaniu potrzeb konsumpcyjnych obywateli. Ograniczona ilość dóbr i usług na rynku z jednej strony powodowa-

ła coraz to większe niezadowolenie społeczeństwa, z drugiej zaś strony wykreowała nieoficjalne drogi przepływu dóbr od producenta do konsumenta. Niewydolność oficjalnego systemu gospodarczego musiała nieuchronnie doprowadzić do powstania drugiego obiegu, aby gospodarka i społeczeństwo mogły względnie sprawnie funkcjonować.

W ten sposób gospodarka nieformalna stała się trwałym elementem gospodarki socjalistycznej kompensującym nieudolność gospodarki oficjalnej. W realnym życiu gospodarczym społeczeństw socjalistycznych musiały pojawić się „naturalne" i „żywiołowe" zjawiska ekonomiczne, aby społeczeństwo i gospodarka mogły względnie normalnie funkcjonować. To realne życie gospodarcze mogło powstać jedynie poza oficjalnym obiegiem. Podziemne życie ekonomiczne rządziło się swoimi regułami gry, które były jednak wyznaczone przez system oficjalny, a zwłaszcza jego rozwiązania formalnoprawne, w tym także dotyczące oficjalnego sektora prywatnego. Gospodarka oficjalna i nieoficjalna żyły w stanie symbiozy, z tym jednak, że gospodarka nieformalna była bardziej elastyczna: szybko przystosowała się do nawet nieznacznych zmian w przepisach i sytuacji rynkowej. Nierejestrowani przedsiębiorcy działali w tych wszystkich sferach życia gospodarczego, gdzie występowało zapotrzebowanie na ich „usługi".

W latach osiemdziesiątych prawie każdy Polak niezależnie od ocen i postaw moralnych wobec nierejestrowanych przedsiębiorców „zmuszony" był do korzystania z ich usług w celu zaspakajania swoich różnorodnych potrzeb zarówno podstawowych (np. mięso, leki), jak i bardziej wyszukanych (np. telewizor, samochód). Nastąpiło wówczas swoiste „ujawnienie" i społeczne „oswojenie" drugiego obiegu gospodarczego. Sprzyjało temu również postępujące przyzwolenie państwa wobec tej sfery życia gospodarczego. Zmiana postaw państwa i społeczeństwa związana była z postępującym kryzysem oficjalnej gospodarki niedoborów oraz z mniej lub bardziej świadomym uznaniem wyższości mechanizmów rynkowych nad odgórną kontrolą i centralnym sterowaniem gospodarką.

Pozwala to na sformułowanie tezy, że to właśnie gospodarka socjalistyczna wykreowała w Polsce gospodarkę rynkową, a prywatyzacja życia ekonomicznego poprzez indywidualne i żywiołowe działania ekonomiczne rozpoczęła się zanim została ona uznana oficjalnie za czynnik kreujący nowy ład społeczno-ekonomiczny. Procesy prywatyzacyjne wystąpiły również w oficjalnym systemie gospodarczym realnego socjalizmu, dotyczyło to nie tylko oficjalnego sektora prywatnego, ale również państwowych zakładów i instytucji pracy.

Oficjalny sektor prywatny ze względu na warunki gospodarowania (m.in. zmienna polityka państwa wobec tego sektora, system podatkowy, brak możliwości swobodnego dostępu do surowców, materiałów i urządzeń) zawsze działał na granicy legalności i bezprawia. Znaczna część materiałów i urządzeń wykorzystywanych przez sektor prywatny pochodziła z sektora państwowego, a drogi ich przepływu były najczęściej nielegalne (wśród prywatnych firm konkurencja istniała tylko na rynku zaopatrzenia – zbyt znajdowało wszystko).

Dostawcami dla oficjalnego sektora prywatnego byli pracownicy państwowych przedsiębiorstw. Dokonywali oni z jednej strony, „zawłaszczania" majątku swoich przedsiębiorstw (wynoszenie, kradzieże surowców i materiałów, branie łapówek itp.), z drugiej zaś strony, pracownicy państwowych zakładów pracy dokonywali we własnym zakresie „prywatyzacji" procesu pracy. Fuchy, czyli świadczenie usług własnym prywatnym klientom w czasie opłacanym przez oficjalnego pracodawcę bardzo często z wykorzystywaniem jego materiałów i urządzeń, były dość powszechne i stanowiły swoistą normę grupową. Spowodowało to w świadomości pracowników zatarcie się granicy między różnymi formami własności: prywatne (moje) – państwowe (cudze). Co skądinąd można by uznać za dobry i jedyny wskaźnik realizacji socjalistycznej zasady ogólnospołecznej własności środków produkcji. Wiele grup zawodowych (m.in. celnicy, urzędnicy służb podatkowych) uzyskiwało dodatkowe korzyści z racji zaniechania wykonywania swoich obowiązków służbowych; inne grupy, takie jak np. lekarze, były niejako podwójnie wynagradzane za tę samą pracę. Mimo tak znaczącego udziału gospodarki nieformalnej (w tym gospodarki podziemnej) w realnym życiu PRL, powstało zaledwie kilka opracowań naukowych na jej temat. (Z socjologów tą problematyką zajmowali się J. Chłopecki, K. Sowa i A. Buchner-Jeziorska, zaś wśród ekonomistów m.in. M. Bednarski).

Poza działalnością ewidentnie przestępczą mieszczącą się w ramach gospodarki podziemnej, w schyłkowej fazie realnego socjalizmu w Polsce działały wyraźnie wyodrębnione ze względu na rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej grupy nieformalnych przedsiębiorców zarówno amatorów, jak i zawodowców (B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1989).

W drugiej połowie lat osiemdziesiątych działalność gospodarcza poza oficjalnym obiegiem stanowiła znaczący udział w tworzeniu dochodu narodowego (np. w roku 1985 oszacowano jej wielkość na 25% dochodu narodowego). Obliczenia te pomijały jednak całą sferę „naturalnych" działań ekonomicznych, takich jak wymiana bezgotówkowa czy obrót dewizami (w latach 1988–1989 wszelkie większe transakcje handlowe (m.in. obrót samochodami, nieruchomościami oraz materiałami i surowcami w sektorze prywatnym) dokonywane były w dolarach.

Reasumując, można skonstatować, że indywidualni przedsiębiorcy funkcjonowali w realnym socjalizmie od wielu lat, a ich działalność szczególnie się nasiliła w II połowie lat osiemdziesiątych. Domeną ich działań były wszystkie sfery życia gospodarczego od państwowych przedsiębiorstw i instytucji pracy poprzez oficjalny sektor prywatny aż po gospodarkę podziemną.

Indywidualna przedsiębiorczość Polaków została zrodzona przez niewydolny system oficjalny i dzięki jego ułomnościom mogła się swobodnie rozwijać oraz przynosić wysokie dochody jej uczestnikom. W pełni zrealizować mogła się jednak tylko poza oficjalnymi strukturami życia gospodarczego.

Forpocztą procesów prywatyzacyjnych w gospodarce byli oficjalni prywatni przedsiębiorcy, którzy ze względu na swoisty sposób wykorzystywania sektora państwowego spowodowali niejako „prywatyzację" procesu pracy w przedsiębiorstwach państwowych. To właśnie prywatni przedsiębiorcy przez wiele lat realnego socjalizmu stanowili pomost między gospodarką oficjalną i nieoficjalną. Sytuacja ekonomiczna lat osiemdziesiątych nie tylko nasiliła proces pasożytniczego transferu z gospodarki oficjalnej do nieoficjalnej, ale także wykreowania quasi-profesjonalnego środowiska nieoficjalnych przedsiębiorców (m.in. cinkciarze, prywatni handlowcy zagraniczni).

W okresie realnego socjalizmu drobnotowarowi wytwórcy i nierejestrowani przedsiębiorcy działali w tych samych warunkach i na podobnych zasadach. Wykształcił się też określony typ przedsiębiorczości (wspólny obu tym kategoriom).

Spowodowało to wykształcenie się określonych wzorów podejmowania działań ekonomicznych, których podstawowe cechy to:

1) umiejętne wykorzystywanie istniejących luk zarówno w realnym życiu ekonomicznym, jak i systemie rozwiązań formalnoprawnych,

2) bardzo często pasożytniczy transfer dóbr i usług z sektora państwowego do drugiego obiegu,

3) mniej lub bardziej nielegalny charakter działań ekonomicznych,

4) nastawienie na łatwy i szybki zysk,

5) przeznaczanie uzyskiwanych dochodów przede wszystkim na konsumpcję.

Taki wzór zachowań przedsiębiorczych był dodatkowo wzmacniany określonym stosunkiem Polaków do państwa i jego instytucji. Zewnętrzność i obecność świata oficjalnych instytucji jest bowiem głęboko zakorzeniona w świadomości Polaków i historycznie zdeterminowana nie tylko okresem realnego socjalizmu. Okres ten tylko pogłębił opozycję między państwem a obywatelem oraz zrodził przekonanie o instrumentalności prawa.

4. Gospodarka nieformalna w Polsce lat dziewięćdziesiątych

Z tak ukształtowanym *ethosem* przedsiębiorczości Polacy wkroczyli w latach dziewięćdziesiątych na drogę budowy gospodarki wolnorynkowej. Nieco wcześniej jednak socjalistyczne państwo pozwoliło z jednej strony na akumulację pierwotną kapitału w handlu zagranicznym, poprzez nowelizację przepisów celnych w roku 1988 (lista towarów, których nie można było wozić do Polski w ilościach handlowych ograniczona została do kilkunastu). Z drugiej strony „Ustawa o działalności gospodarczej", która weszła w życie z dniem 1 stycznia 1989, pozwoliła na pełną swobodę zakładania firm (zgodnie z tą ustawą jedynym i wystarczającym warunkiem prowadzenia dowolnej działalności gospodarczej była jej rejestracja w wydziale handlu i usług urzędu miasta lub gminy).

W rezultacie nowelizacji przepisów celnych zalegalizowano wcześniejszy przemyt wielu towarów (m.in. alkoholu, co sprawiło, że Polska była jedynym krajem, do którego w sposób niekontrolowany wjeżdżały całe cysterny spirytusu, i skończyło się słynną aferą tzw. *sznapsgate*).

Z kolei liberalizacja przepisów o działalności gospodarczej z dnia na dzień zalegalizowała wcześniej nielegalne formy przedsiębiorczości (m.in. obrót walutami obcymi poprzez możliwość prowadzenia kantorów wymiany). Ponadto wprowadziła „niechcący" pewną patologię do życia gospodarczego pozwalającą na prowadzenie działalności bez odpowiednich kwalifikacji w sferach zagrażających życiu i zdrowiu obywateli (m.in aptekę mógł założyć niekoniecznie farmaceuta, a artykuły pirotechniczne produkować i sprzedawać każdy). Jednym z bardziej spektakularnych skutków tej ustawy jest rozkwit tzw. agencji towarzyskich.

Dodatkowo na początku lat dziewięćdziesiątych głoszenie haseł o wolności gospodarowania, konkurencji i indywidualnej przedsiębiorczości, przy jednoczesnym braku wyraźnie określonej strategii rozwoju gospodarczego i dostosowania obowiązującego prawa do nowych warunków gospodarowania, zwiększyło znacznie margines swobody działania przedsiębiorców. Ponadto dość często (zwłaszcza w mass mediach i wystąpieniach publicznych przedstawicieli tzw. środowisk opiniotwórczych) mówiono, że pierwszy milion dolarów jest trudno uczciwie zarobić.

To wszystko sprawiło, że można było oczekiwać, iż ukształtowane w okresie realnego socjalizmu wzory uczestnictwa w życiu publicznym (w tym także w procesie gospodarowania) w połączeniu z charakterystycznym dla okresu transformacji rozchwianiem norm i wartości, nie będą sprzyjały (zwłaszcza w krótkim okresie czasu) wykształceniu się nowego typu przedsiębiorcy. Z tego też względu można było przypuszczać, że spowoduje to gwałtowny rozwój gospodarki nieformalnej, w tym także podziemnej (B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1993).

Ukształtowany w okresie realnego socjalizmu *ethos* przedsiębiorczości oraz liberalizacja przepisów dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej w końcu lat osiemdziesiątych sprawiły, że dla przeciętnego Polaka oraz elit politycznych decydujących o charakterze gospodarki rynkowej w Polsce po roku 1989 kojarzyła się ona z pełną swobodą prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek, a wszelka ingerencja państwa traktowana była (i nadal jest) jako zamach na wolność gospodarowania.

Ponadto kreatorzy gospodarki rynkowej w Polsce widzieli w prywatnych przedsiębiorcach głównych twórców kapitalizmu i przypisywali, jak się potem okazało nie całkiem słusznie, tylko i wyłącznie pozytywne intencje. Taki obraz polskiego przedsiębiorcy wynikał, jak się wydaje, z braku rzetelnej wiedzy na temat wzoru przedsiębiorczości, jaki się ukształtował w okresie realnego socjalizmu i nie mógł się zmienić z dnia na dzień, w momencie zadekretowania budowy nowego ładu społeczno-ekonomicznego.

Jednym z przykładów świadczących o wierze w polskiego przedsiębiorcę i mechanizmy rynkowe, które zapobiegają patologii życia gospodarczego,

była likwidacja w roku 1990 wydziałów do walki z przestępczością gospodarczą w Komendzie Głównej i komendach wojewódzkich, wówczas jeszcze Milicji Obywatelskiej.

Innym rezultatem naiwnej wiary w uczciwość prywatnych biznesmenów, była liczba tzw. złych kredytów udzielonych im przez banki (w latach 1990–1991), co doprowadziło do poważnego zachwiania polskiego systemu bankowego. Łatwość uzyskania kredytu przez sektor prywatny wykreowała specyficzną grupę biznesmenów tzw. kapitalistów z kredytu (m.in. 10 założycieli Łódzkiego Klubu Kapitału stało się dzięki kredytom bankowym z dnia na dzień, z właścicieli małych firm – rekinami polskiego kapitalizmu; dotyczyło to także wielu innych biznesmenów z listy „Wprost": *100 najbogatszych Polaków*…, 1992).

Z kolei tzw. oscylator B. Bagsika i A. Gąsiorowskiego był efektem nieprzystosowania polskiego systemu bankowego do obrotu „prawdziwymi" pieniędzmi w momencie wprowadzenia gospodarki rynkowej w Polsce.

To wszystko sprawiło, że w I połowie lat dziewięćdziesiątych, z niejakim zdziwieniem i zaskoczeniem elity polityczne zaczęły odkrywać kapitalistyczny drugi obieg gospodarczy, określony łagodnie „szarą strefą". Istotnym zagrożeniem dla budżetu państwa okazały się przede wszystkim oszustwa podatkowe i celne oraz rosnący przemyt.

Rosnąca z roku na rok przestępczość gospodarcza (w sektorze państwowym i prywatnym, a zwłaszcza na styku tych sektorów) sprawiła, że w II połowie lat dziewięćdziesiątych powołano w policji wydziały do walki z przestępczością zorganizowaną. W roku 2000 utworzono polskie Centralne Biuro Śledcze, które ma za zadanie zwalczać zorganizowane grupy przestępcze (coraz częściej określane mianem mafii) zajmujące się handlem narkotykami, kradzionymi samochodami, handlem bronią i prostytucją.

W tym kontekście lata dziewięćdziesiąte w Polsce można uznać za dekadę gwałtownego rozwoju gospodarki nieformalnej, zwłaszcza tego jej sektora, który J. J. Gershuny, określił mianem „gospodarki podziemnej", w tym tej jej części, która ma ewidentnie przestępczy charakter. Gospodarka podziemna lat dziewięćdziesiątych ma znacznie większy zasięg i jest bardziej zróżnicowana niż gospodarka podziemna realnego socjalizmu. Poza tym trudno byłoby jej przypisać jakikolwiek pozytywny wpływ na życie gospodarcze w Polsce. Jeszcze trudniej byłoby ją uznać za funkcjonalną w stosunku do gospodarki oficjalnej.

Ponadto niektóre przejawy „działalności gospodarczej" czy „przedsiębiorczości" budzą nie tylko ambiwalentne postawy Polaków, ale są także efektem przyjęcia określonych rozwiązań prawnych. Dotyczy to przede wszystkim oszust podatkowych i celnych.

W przypadku podatku od osób fizycznych taką zachętą do oszustw były darowizny na rzecz osób fizycznych i możliwość ufundowania renty. Oszustwom celnym sprzyja nie tylko – będące tajemnicą Poliszynela – skorumpowanie celników, ale brak (do roku 1999) tzw. oficjalnej wyceny towarów importowanych (to

powodowało, że wartość sprowadzanych towarów mogła być dowolnie zaniżana przez importera).

Podobny efekt dają luki w przepisach celnych, czego najlepszym przykładem był import nowych i używanych samochodów w częściach. Cła zaporowe na import samochodów na początku lat dziewięćdziesiątych, przy niskich stawkach celnych na części samochodowe sprawił, że powstały zorganizowane grupy, które na granicy polsko-niemieckiej zajmowały się demontażem samochodów.

Z kolei w przypadku podatku VAT brak centralnego rejestru firm i łatwość odzyskania tego podatku w momencie eksportu sprawiły, że powstało wiele firm, których jedyna działalność gospodarcza polega na odzyskiwaniu VAT-u. W tym kontekście tzw. afera winna łódzkiej ośmiornicy, z odłożoną płatnością VAT na kilka tygodni, jest tylko niewielką „wpadką przy pracy" tworzących w Polsce prawo gospodarcze i podatkowe (*Raj na czarno*, 2000).

Wąsko i opacznie rozumiany fiskalizm państwa polegający na stałym podnoszeniu stawek podatku akcyzowego (m.in. na papierosy i alkohol) doprowadził do powstania zorganizowanych grup przestępczych zajmujących się przemytem.

Rosnąca akcyza nie tylko przyczynia się do wzrostu przemytu, ale sprawiła, że większość zakładów spirytusowych znalazła się na skraju bankructwa (co jest kolejną polską specyfiką). Przemytem trudnią się więc największe gangi, ale także legalnie działający importerzy, firmy „krzaki", stowarzyszenia i wspólnoty religijne oraz tzw. mrówki i przeciętni obywatele. Najbardziej efektywną formą przemytu jest nie tyle nielegalne sprowadzanie towarów z zagranicy, ile fikcyjny eksport i import. Straty budżetu z tego tytułu szacowane są na 5 mld zł rocznie (tj. tyle, ile wynoszą łącznie nakłady na naukę i bezpieczeństwo publiczne) (*Import bez granic*, 2000).

Powyższe przykłady pokazują jak niedostosowanie obowiązującego prawa i nieprzygotowanie instytucji państwowych do nowych warunków gospodarowania zrodziło wiele patologii życia gospodarczego oraz przyczyniło się do uszczuplania dochodów państwa.

Kolejną przyczyną umożliwiającą działalność przestępczą w sferze gospodarki jest brak technicznych możliwości rejestrowania i kontrolowania obiegu gospodarczego (m.in. brak komputeryzacji urzędów skarbowych, celnych czy rejestru firm).

Brak oprzyrządowania technicznego reformy ubezpieczeń społecznych spowodował zapaść finansową ZUS, który nie tylko nie jest w stanie stwierdzić, kto i w jakiej wysokości przekazuje składki, ale dodatkowo jest zobligowany do odprowadzenia składek do otwartych funduszy emerytalnych, nawet wtedy, kiedy sam ich nie otrzymał. Upowszechniona medialnie niewydolność ZUS w tym względzie sprawiła, że tzw. „ściągalność składek" w roku 1999 gwałtowanie zmalała.

Oszustwa podatkowe i celne oraz przemyt powodują trudne do oszacowania straty i przynoszą uczestniczącym w nich grupom, podmiotom gospodarczym

oraz osobom fizycznym dochody zapewne znacznie przewyższające te, które są uzyskiwane w tzw. szarej strefie (szacowane na 15–17% PKB). Według GUS w „szarej strefie" pracuje na stałe lub dorywczo ok. 2 mln osób. Do najczęściej wykonywanych prac w „szarej strefie" należą usługi budowlane i instalacyjne, naprawy oraz handel. Na liście tej znajdują się też prace rolno-ogrodnicze, opieka nad dzieckiem lub chorym, usługi krawieckie, transportowe oraz korepetycje. Straty budżetu z tytułu szarej strefy wyniosły w roku 1998 28 mld zł (*Budżet zrobiony*…, 1999).

Zupełnie nowym zjawiskiem w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych jest „praca na czarno" cudzoziemców. Nikt nie ma wiarygodnych danych dotyczących skali nielegalnego zatrudnienia cudzoziemców w Polsce. Rząd i GUS szacują ich liczbę na 100–150 tys., niektórzy jednak badacze rynku pracy sądzą, że – wliczając w to pracujących dorywczo i sezonowo – jest to może nawet 1 mln osób. Do obsługi zatrudnionych nielegalnie cudzoziemców powstała pełna infrastruktura – pośrednicy, noclegownie, przechowalnie, jadłodajnie, usługi transportowe. Według Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych dochody z takiej działalności czerpie 15–20 tys. polskich gospodarstw domowych (*Raj na czarno*, 2000).

Podobny brak danych odnosi się do liczby pracujących nielegalnie za granicą Polaków. Niewątpliwie jest to liczba znacznie większa niż w okresie PRL, chociażby ze względu na łatwość wyjazdów do krajów UE i trudności ze znalezieniem pracy w Polsce. O skali zjawiska świadczyć może chociażby fakt, że w prasie codziennej w rubryce „Praca" znaleźć można co najmniej kilka ogłoszeń pośredników, którzy oferują pracę za granicą. Często też opisywane są przypadki nieuczciwych pośredników, którzy pobrali zaliczki na poczet przyszłej pracy za granicą, ale jej nie załatwili.

Nielegalna praca w kraju i za granicą niewątpliwie wzbogaca obywateli, w związku z tym przez niektórych ekonomistów traktowana jest nie tyle jako patologia, ile jako czynnik wzrostu gospodarczego (jak szacuje GUS, gdyby uwzględnić wyniki szarej strefy w obliczeniach produktu krajowego brutto, to wówczas realną wartość PKB w ostatnich latach należałoby zwiększyć średnio o 6%).

Z porównań europejskich wynika, że pod względem rozmiarów dochodów uzyskiwanych w szarej strefie uzyskujemy średnią krajów UE (np. Dania: 3–7%, Grecja: 29–35%). Niemniej jednak specyfika naszej szarej strefy polega na tym, że większość dochodów szarej strefy powstaje w ramach zarejestrowanych podmiotów gospodarczych (w roku 1997 szacowano, że 70% dochodów szarej strefy powstało w legalnie działających firmach – *Kto chce być*…, 1997). Z kolei w krajach wysoko rozwiniętych większość dochodów szarej strefy jest to domena przede wszystkim gospodarki domowej i wspólnotowej. W Polsce zaś szara strefa jest elementem gospodarki podziemnej występującej w oficjalnym sektorze prywatnym.

5. Podsumowanie

Rozmiary szarej strefy są w przybliżeniu oszacowane, znacznie trudniej oszacować (i nikt tego systematycznie w Polsce nie robi) rozmiary działalności ewidentnie przestępczej (handel narkotykami, bronią, kradzionymi samochodami itp.). Trudno też policzyć, jakie straty ponosi budżet państwa z tytułu oszustw podatkowych i celnych. Wiadomo tylko tyle, że budżet traci dwukrotnie na tego typu oszustwach: pierwszy raz, gdy nie uzyskuje wpływów z tytułu podatków i ceł; drugi raz wówczas, gdy urzędy podatkowe i celne zwracają niezapłacony podatek od np. fikcyjnych rent (wcześniej także darowizn) czy podatek VAT od niewysłanych za granicę towarów bądź towarów, które fikcyjnie były przedmiotem transakcji w kraju.

W porównaniu z okresem realnego socjalizmu, można jedynie stwierdzić, że skala oszustw podatkowych i celnych w Polsce zdecydowanie się zwiększyła. To samo dotyczy przemytu i innych form działalności ewidentnie przestępczej. Ponadto zmienił się w sposób istotny charakter działalności przestępczej w sferze gospodarki podziemnej. Powstały zorganizowane grupy przestępcze (gangi, mafie). Z raportu MSWiA wynika, że w Polsce działa 400 zorganizowanych grup przestępczych, z którymi związanych jest według różnych szacunków od 50 tys. do 100 tys. osób (*Gangrena*…, 2000). Gangi (mafie) zmonopolizowały przemyt spirytusu, papierosów i narkotyków; prowadzą nielegalne rozlewnie alkoholu i wytwórnie amfetaminy. Wzorem amerykańskich gangsterów z lat trzydziestych wymuszają haracze od kupców, restauratorów, właścicieli agencji towarzyskich i znanych biznesmenów. Napadają na TIR-y, kradną samochody osobowe, napadają na konwoje z pieniędzmi. Prowadzą rozległe interesy i wystawny tryb życia, nie płacą jednak podatków i nie są nękani przez urzędy skarbowe. Piorą też brudne pieniądze i kontrolują większość agencji towarzyskich (według policji liczba zawodowych prostytutek w Polsce szacowana jest na ok. 200 tys. (60 tys. to cudzoziemki). Na drugie tyle szacuje się tzw. „prostytutki okazjonalne". Ponadto szacuje się, że biznes związany z prostytucją obraca rocznie 20 mld zł (*Seksbiznes*, 2000). Coraz częściej ujawniane są też powiązania gangów ze światem polityki i biznesu (*Przyjaciele Pruszkowa*, 2000; *Seksbiznes*, 2000).

Oprócz armii zawodowych prostytutek powstała też armia zawodowych żebraków (według P. Ławacza współpracownika Huthwaite International): „w Polsce około 300 tys. osób zajmuje się żebractwem społecznym. Grupa ta obejmuje zarówno profesjonalnych żebraków (szacuje się ich liczbę na 100 tys.), jak i amatorów" (*Przyjaciele Pruszkowa*, 2000).

Efektem liberalnego traktowania żebraków w Polsce jest przenoszenie się do nas grup żebraczych z innych krajów Europy (np. Czech, Niemiec, Austrii i Węgier).

Ze względu na wręcz śladową penetrację badawczą gospodarki nieformalnej we wszelkich jej przejawach, w tym zwłaszcza gospodarki podziemnej, trudno jednoznacznie oszacować jej wielkość oraz rodzaje aktywności ekonomicznej

na granicy prawa czy ewidentnie przestępczej. Większość informacji zawartych w niniejszym opracowaniu pochodzi z artykułów publicystycznych (w latach 1999–2000 na łamach „Wprost" i „Polityki" ukazało się 170 artykułów dotyczących szeroko rozumianej gospodarki nieformalnej).

Trudno też jednoznacznie wyrokować, co jest, a zwłaszcza w jakim zakresie, przyczyną, tak znaczącego jej rozwoju. Z przytoczonych w niniejszym opracowaniu danych i faktów wynika, że kilka podstawowych czynników determinuje charakter i rozmiary gospodarki nieformalnej w Polsce lat dziewięćdziesiątych. Należą do nich m.in.:

– ukształtowane – nie tylko w okresie realnego socjalizmu – wzorce uczestnictwa w życiu publicznym, zdominowane przez opozycję państwo – obywatel (generują one przede wszystkim oszustwa podatkowe i korupcję urzędników);

– ukształtowany w okresie realnego socjalizmu wzorzec (*ethos*) przedsiębiorczości (oszustwa podatkowe, celne, zatrudnianie na czarno);

– niedostosowanie przepisów prawa do warunków gospodarowania („złe prawo", luki w przepisach) – wszystkie przestępstwa i oszustwa są tym generowane;

– niekompetencje legislatorów tworzących „złe prawo";

– skorumpowanie urzędników (przede wszystkim oszustwa celne, również podatkowe, np. umarzanie podatków);

– niewydolność instytucji państwowych (np. policji – rozwój przestępczości zorganizowanej; służba zdrowia – łapówkarstwo wśród lekarzy);

– brak odpowiedniego technicznego oprzyrządowania rejestracji działalności gospodarczej i kontroli obiegu gospodarczego (tj. brak komputeryzacji sądów, banków, ZUS, służb celnych i podatkowych);

– nadmierny fiskalizm państwa (m.in. przemyt, szara strefa);

– brak regulacji lub śladowe uregulowanie niektórych sfer życia społeczno-ekonomicznego (prostytucja, żebractwo).

Ogólnie można by skonstatować, że rozrost gospodarki nieformalnej w Polsce lat dziewięćdziesiątych – w jej aktualnym kształcie, tj. z dominacją gospodarki podziemnej we wszystkich jej przejawach – jest wypadkową gry obywatela z państwem. Wydaje się jednak, że państwo ze wszystkimi swoimi organami ustawodawczymi i wykonawczymi spowodowało, że obywatel miał i ma nieograniczone możliwości wykorzystywania niewydolności jego instytucji. Niewydolność czy słabość państwa są nie tylko rezultatem braku odpowiednich możliwości technicznych monitorowania obiegu gospodarczego w Polsce oraz niewłaściwych rozwiązań prawnych, ale także efektem przyjęcia (na początku transformacji, a pochodzącego z uproszczonego rozumienia doktryn liberalnych) nadmiernie idealistycznego obrazu przedsiębiorcy – nie całkiem adekwatnego do ukształtowanych w Polsce wzorów przedsiębiorczości. Jest to także efekt nieuwzględnienia negatywnych skutków gwałtownej deregulacji gospodarki.

W niniejszym opracowaniu pominięto świadomie patologię związaną z prywatyzacją sektora państwowego, która też wygenerowała szereg charakterystycz-

nych dla gospodarki podziemnej działań, transakcji, płatności i dochodów oraz wiele negatywnych zjawisk społeczno-gospodarczych w Polsce lat dziewięćdziesiątych.

Nie tylko rozmiary gospodarki nieformalnej są trudne do oszacowania, ale również jej skutki dla funkcjonowania gospodarki jako całości. Stanowi ona jednak, ze względu na swoje przejawy i rozmiary, istotne (niestety niepojawiające się w dyskursie naukowym i politycznym) zagrożenie dla dalszego rozwoju społeczno-gospodarczego Polski.

Bibliografia

Adwokat diabła (2000), „Wprost", nr 38, s. 24–25.

Bluestone B. (1976), *Lower – Income Workers and Marginal Industries*, [w:] *Poverty in America*, L. A. Ferman (ed.), University of Michigan Press, An Arbor.

Buchner-Jeziorska A. (1989), *Praca z pogranicza w społeczeństwie socjalistycznym. Przykład Polski*, „Studia Socjologiczne", nr 4, s. 179–196.

Buchner-Jeziorska A. (1993), *Polska droga do kapitalizmu*, Instytut Socjologii UŁ, Łódź.

Budżet zrobiony na szaro (1999), „Rzeczypospolita", 7, s. 7.

Ferman L. A., Henry S., Hoyman M. (1987), *Preface to The Informal Economy*, „The Annales of the American Academy of Political and Social Science", September.

Gangrena. Raport: 10 lat polskich gangów (2000), „Polityka", nr 39, s. 3–8.

Gaughan J. P., Ferman L. A. (1987), *Toward and Understanding of the Informal Economy*, „The Annales of the American Academy of Political and Social Science", September.

Gershuny J. J. (1979), *The Informal Economy, its Role in Post-Industrial Society*, „Futures", February.

Gershuny J. J., Pahl R. E. (1980), *Britain in the decade of the three economies*, „New Society", January.

Import bez granic (2000), „Wprost", nr 37, s. 20–22.

Kto chce być konkurencyjny ten kombinuje (1997), „Rzeczypospolita", 77, s. 21.

Lambooy J., Renooy H. (1985), *The Informal Economy: A Survey of National and Regional Dimensions*, Institute of Economic Geography University of Amsterdam, Amsterdam.

Milić-Czerniak R. (1990), *Specyfika zachowań konsumpcyjnych gospodarstw domowych w latach 1982–1986*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.

Miller S. M. (1981), *The Pursuit of Informal Economy*, „The Annales of the American Academy of Political and Social Science", September.

Pahl R. E. (1987), *Does Jobless Mean Workless? Unemployment and Informal Economy*, „The Annales of the American Academy of Political and Social Science", September.

Przyjaciele Pruszkowa (2000), „Wprost", 17.09.2000, nr 38, s. 22–23.

Raj na czarno (2000), „Rzeczypospolita", nr 152.

Sampson S. L. (1987), *Propects for The Second Economies of Eastern Europe*, Conference Paper, Helsinki, September.

Seksbiznes (2000), „Wprost", 17.09.2000, nr 38, s. 32–34.

100 najbogatszych Polaków (1992), „Wprost", 21.06.1992, nr 25, s. 21–24.

Toffler A. (1980), *The Third Wave*, Bantam Books, New York.

Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, DzU 1988, nr 41, poz. 324.

Żebraczy biznes (2000), „Wprost", 13.08.2000, nr 33, s. 22–25.

IX. MITOLOGIA TRANSFORMACJI: POLSKA DROGA DO KAPITALIZMU – 13 LAT PÓŹNIEJ*

1. Postkomunistyczna transformacja – sposoby interpretacji

Niezależnie od faktycznych rezultatów, czyli nieprzewidzianych skutków budowy socjalizmu po II wojnie światowej w krajach Europy Środkowej (w tym w Polsce) w punkcie wyjścia, strategia i wizja nowego porządku społeczno-ekonomicznego były wyraźnie określone. Dodatkowo istniał w ZSRR wzorzec, do którego można było się odwołać.

Proces transformacji w krajach byłego bloku sowieckiego lat dziewięćdziesiątych był zdecydowanie bardziej skomplikowany: wzorzec nie istniał, żadna doktryna ideologiczna ani teoria naukowa nie przewidziała kolejnego zwrotu w historii (B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1993). Ponadto w pierwszych latach transformacji większość badaczy uważała (a część nadal uważa), że „nowo kształtujące się demokracje stanęły przed prawie identycznymi wyzwaniami i problemami, które wymagały powstania podobnych instytucji i struktur". Taki punkt widzenia nie wydaje się jednak uprawniony (por. m.in.: E k i e r t, 1990; K a m i ń s k i, 1991; S t a r k, B u r s z t, 1998a); zwłaszcza w kontekście efektów 13-letniej transformacji w poszczególnych krajach Europy Wschodniej. W dawnym bloku sowieckim wyłoniły się regiony lub/i grupy krajów o kontrastowo odmiennych osiągnięciach i cechach systemowych. Postkomunistyczna transformacja doprowadziła do znaczących różnic w charakterze i głębokości reform strukturalnych oraz zmian zarówno w odniesieniu do gospodarki (w tym jej efektywności), jak i społeczeństwa i państwa (które to zmiany w tych systemach można by określić mianem jakości demokracji). S. Stark ma rację, pisząc, że Europę Wschodnią należy rozpatrywać jako „podlegającą wielu transformacjom w dwojakim sensie: w regionie dostrzegamy wielość rozmaitych strategii zmian; natomiast w danym kraju ma miejsce nie jedna transformacja, lecz wiele transformacji w różnych dziedzinach: politycznej, ekonomicznej i społecznej. Przy czym przebieg tych procesów często nie jest zsynchronizowany, a ich artykulacja rzadko bywa wyraźna".

Z kolei, zdaniem G. E k i e r t a (2000, s. 13), na przebieg i skutki radykalnej zmiany ustrojowej oddziałuje wiele czynników. Niezwykle trudno ustalić jest między nimi związki przyczynowe. Niemniej jednak, dążąc do wyjaśnienia prze-

---

* Opublikowano w: *Humanista w szkole technicznej*, L. Haber i in. (red.), Akademia Górniczo-Hutnicza, Kraków 2003, s. 31–44; wydanie angielskojęzyczne: *Polish Way to Capitalism – 13 years later – mithology of Transformation*, [w:] *End of Transformation?*, R. Lang (ed.), Rainer Hampp Verlag, Münchend–Mering 2005.

biegu transformacji w poszczególnych krajach, należy wziąć pod uwagę co najmniej cztery grupy czynników:

1) dziedzictwo przeszłości (stanowiące warunki wyjściowe),
2) nowy układ instytucjonalny,
3) kierunki polityki nowego układu politycznego,
4) zakres pomocy zewnętrznej.

Po 13 latach transformacji nadal jednak nie dla wszystkich są to tezy oczywiste, w tym także w Polsce (zwłaszcza wśród elit politycznych, które wywarły swój znaczący wpływ na przebieg transformacji w Polsce). Jak piszą D. Stark i L. Burszt (1998b, s. 80–84), nawet jeżeli uznać, że główną rolę odgrywają nowe ramy instytucjonalne, to należy pamiętać, że nawet najlepiej zaprojektowane instytucje nie zawsze generują takie zachowania, jakich spodziewali się architekci tych instytucji.

Jak pisze G. Ekiert: „dziedzictwa przeszłości determinuje bowiem zbiór dostępnych alternatyw i sprawia, że wybór jednych instytucji jest bardziej prawdopodobny niż innych". Z kolei zdaniem R. Putmana (1995, s. 280):

> to, dokąd się dojdzie, zależy od tego, skąd się przychodzi, a pewnych celów nie da się osiągnąć w zależności od punktu wyjścia. Zależność od drogi (*path dependency*) może prowadzić do trwałych różnic w sprawności różnych społeczeństw, nawet jeżeli formalne instytucje, zasoby, względne koszty i indywidualne preferencje są w nich podobne.

Z tego punktu widzenia, tj. *path dependency*, postkomunistyczne transformacje można scharakteryzować jako „proces komunikowania się pozytywnych lub negatywnych efektów" (*increasing return process*), na który większy wpływ wywierają czynniki historyczne, sekwencje zdarzeń i działania podejmowane wcześniej niż działania i wydarzenia późniejsze (Ekiert, 2000).

Najlepszym przykładem na powyżej przytoczone tezy jest proces transformacji w Polsce.

2. Na początku drogi – podstawowe założenia budowy kapitalizmu w Polsce

Proces transformacji rozpoczął się w Polsce trzynaście lat temu; za symboliczną datę rozpoczęcia radykalnych zmian w systemie politycznym można uznać dzień 4 czerwca 1989 r. W II połowie 1989 r. cele zmian politycznych, gospodarczych i społecznych wydały się jasne i oczywiste oraz „dość łatwe" do zrealizowania. Celem nadrzędnym było przekształcenie starego systemu w nowy, a podjęte działania miały doprowadzić do transformacji państwa, gospodarki i społeczeństwa, tj.:

1) zmian systemu politycznego (z państwa totalitarnego w demokratyczne państwo prawa),

2) przekształceń systemu ekonomicznego (z gospodarki centralnie sterowanej w gospodarkę rynkową),

3) przeobrażeń systemu społecznego (ze społeczeństwa realnego socjalizmu w społeczeństwo obywatelskie, z dominującą tzw. klasą średnią.

Na tym poziomie ogólności sformułowania celów nie było ani wątpliwości, ani rozbieżności między różnymi opcjami politycznymi. Dyskusje dotyczyły przede wszystkim sposobów osiągnięcia tych celów lub dróg dojścia.

Podstawowe kwestie sporne w tym względzie dotyczyły:

1) czy istnieje *one best way to capitalism*, czy też istnieje wiele dróg, a zwłaszcza tzw. trzecia droga,

2) jakie środki i instrumenty prawne należy zastosować, aby osiągnąć satysfakcjonujące rezultaty procesu transformacji,

3) jaki charakter powinien mieć proces przejścia (*transition*): czy powinien być to proces ewolucyjny rozłożony w czasie z zapewnieniem jego społecznej akceptacji, czy też powinien mieć charakter „terapii szokowej" bez uwzględniania opinii i sytuacji społecznej.

Poszczególne kraje bloku sowieckiego dokonały różnych, nieco odmiennych rozstrzygnięć tych kwestii. W tym kontekście polska transformacja posiada swoje specyficzne cechy, do których należą:

1) zastosowanie terapii szokowej (oznaczające radykalne i szybkie zmiany systemu politycznego i ekonomicznego) bez prowadzenia społecznych negocjacji oraz naukowych i ideologicznych dyskusji. Efektem przyjęcia takiej strategii było „odgórne" wprowadzenie zmian, a rola społeczeństwa w tym procesie była ograniczona i pasywna (R y c h a r d, 1993; B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1993);

2) znaczący wpływ zachodnich instytucji finansowych na kierunek i charakter zmian w gospodarce (oznacza to m.in., że instytucje te wyraźnie określiły swoje stanowisko co do celów przekształceń gospodarki, ale bez podania sposobów i środków ich realizacji). Te rekomendacje należy uznać za obiektywny czynnik przebiegu transformacji, mimo że instytucje te nie określiły ani charakteru działań reformatorskich, ani politycznych warunków niezbędnych do ich przeprowadzenia (R y c h a r d, 1993; E k i e r t, 2000);

3) wiara elit politycznych, że istnieje *one best way to capitalism* (oznacza to m.in., że nie uznano uwarunkowań społecznych i kulturowych za ograniczenia czy bariery procesu transformacji),

W tym sensie można mówić (w dużym uproszczeniu), że „metodologia odejścia od realnego socjalizmu miała podobny charakter jak budowa komunizmu" (R y c h a r d, 1993; B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1993),

4) przyjęcia (jak się dość szybko okazało) błędnego założenia, że protest społeczeństwa przeciwko systemowi realnego socjalizmu jest jednocześnie akceptacją „budowy kapitalizmu" (oznaczało to m.in. przyjęcie kolejnego założenia, że wszystkie sposoby, instrumenty i środki wprowadzenia nowego porządku ekonomicznego i ich rezultaty zostaną zaakceptowane przez społeczeństwo).

C. Offe (1991, s. 17) już na początku lat dziewięćdziesiątych dokładnie scharakteryzował polską transformację: „w przeciwieństwie do zachodniej odmiany gospodarki rynkowej, jej wschodnioeuropejska wersja jawi się jako «kapitalizm polityczny». To jest zaprojektowany (*design*), zorganizowany i przeprowadzony przez elity polityczne". Diagnoza C. Offe wydaje się wyraźnie wskazywać na to, że państwo, a zwłaszcza elity polityczne (różnej proweniencji), kształtowały kapitalizm w oparciu o określone ideologie lub raczej własne wierzenia i przekonania o skuteczności przyjętych przez siebie rozwiązań budowy nowego ładu społeczno-ekonomicznego w Polsce. W tym sensie można mówić, że polska transformacja (jej przebieg i rezultaty) została zdeterminowana swoistą „mitologią transformacyjną".

Mitologię można zdefiniować (w dużym uproszczeniu) jako „zespół wierzeń dotyczących określonych zjawisk, procesów i faktów bez odniesień do rzeczywistości czy odwoływania się do obiektywnych danych i faktów".

Przyjmując taką definicję mitologii oraz analizując rezultaty 13-letniej transformacji w Polsce, wydaje się, że można wyróżnić cztery podstawowe mity, które uległy u jej podstaw:

1) mit niewidzialnej ręki rynku,
2) mit prywatyzacji,
3) mit klasy średniej,
4) mit społeczeństwa obywatelskiego.

U podstaw tych mitów transformacyjnych leżał mit, który można by nazwać wyjściowym, a mianowicie, wiara, że „elity polityczne lub/i reformatorzy są lepiej przygotowani intelektualnie niż reszta społeczeństwa do budowy (i kierowania) nowego porządku społeczno-ekonomicznego" (Hryniewicz, Jałowiecki, 1994, s. 21).

3. Mitologia transformacji

3.1. Mit wyjściowy: kompetencje elit politycznych

Mit wyjściowy sprawił, że elity polityczne (główni kreatorzy *capitalism by design*) nie uwzględnili w swoich zamysłach budowy nowego porządku psychospołecznych uwarunkowań procesu transformacji. Traktując ten proces w kategoriach przekształceń struktur państwa (systemu politycznego) i gospodarki (systemu ekonomicznego). Jednak w rzeczywistości społecznej powiązania między strukturą władzy (systemem politycznym), strukturą gospodarki (systemem ekonomicznym) i strukturą społeczną (systemem społecznym) są wielowymiarowe i wzajemnie uwarunkowane. Kreowanie nowego porządku wymagało zburzenia tej wielowymiarowej i skomplikowanej sieci powiązań oraz wytworzenia nowego układu powiązań między systemami. Zamiast tego dokonano radykalnych zmian

w dwu systemach: politycznym i gospodarczym. Niezależnie od tego, na ile przyjęte sposoby kreowania gospodarki rynkowej można po 13 latach oceniać jako efektywne czy skuteczne, w osiąganiu tego celu; można jednak przyjąć, że wizja gospodarki rynkowej w Polsce była w ogólnych zarysach wyraźnie artykułowana oraz w znacznej części (w zależności od punktu widzenia) również zrealizowana. Głównymi elementami tej wizji był „rynkowy mechanizm alokacji zasobów" oraz prywatna własność środków produkcji. Jeszcze bardziej wyrazisty charakter miała wizja systemu politycznego, tj. demokratycznego państwa prawa. Wizja ta w warstwie ideologicznej była jasno sformułowana, a w sferze rozwiązań formalnoprawnych zrealizowana.

Z kolei wizja nowego porządku społecznego (struktury społecznej) praktycznie się nie pojawiła, chociaż wiele mówiono (w różnych kontekstach) o potrzebie powstania lub rodzącej się (*emerging*) klasy średniej (najczęściej dość opatrznie utożsamianej z warstwą drobnych i średnich przedsiębiorców). Poza tym przemiany struktury społecznej pozostawiono „niewidzialnej ręce rynku". Przyjęte rozwiązania systemu podatkowego, który mógłby służyć kształtowaniu struktury społecznej w wymiarze dochodów, z jednej strony ograniczyły się do wąsko rozumianego fiskalizmu. Z drugiej zaś strony (poprzez określony system ulg) służyły kumulacji dochodów raczej wśród przedstawicieli klasy wyższej niż średniej.

Ponadto, poza ogólnikowymi hasłami o szansach na sukces w gospodarce rynkowej i indywidualnej przedsiębiorczości jako czynniku kreowania dobrobytu jednostki i państwa, zabrakło w całym tym procesie wizji nowego porządku społecznego, która to wizja byłaby zdolna włączyć znaczną część społeczeństwa w proces przemian (B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1993).

Taka ogólnikowość haseł dotyczących nowego porządku społecznego (przy jednoczesnej silnej orientacji elit politycznych na proces przekształceń własnościowych: prywatyzacja) sprawiła, że zarówno rekonstrukcja (czy restrukturyzacja) gospodarki, jak i społeczeństwa poddane zostały żywiołowym procesom zgodnie z ideologią „niewidzialnej ręki rynku".

3.2. Mit niewidzialnej ręki rynku: rynek jako czynnik restrukturyzacji gospodarki

Tak więc „mit wyjściowy" oparty na wierze, że kreatorzy *capitalism by design* mają odpowiednią wiedzę i kompetencje, dość szybko (właśnie z braku wiedzy, a zwłaszcza z braku strategii rozwoju społeczno-ekonomicznego), spowodował, że ukształtował się mit niewidzialnej ręki rynku jako czynnika przemian strukturalnych w gospodarce[1].

[1] W momencie powstania pierwszego niekomunistycznego rządu „opozycja z niejakim zdziwieniem oraz oporami przejęła władzę", a pierwszy niekomunistyczny minister przemysłu stwierdził, że „najlepszą polityką przemysłową jest jej brak".

Proponowana przez kreatorów nowego porządku społeczno-ekonomicznego w Polsce doktryna liberalna ze względu na gwarantowanie wszystkim członkom „równych szans na sukces" w gospodarce wolnorynkowej (w której każdy jest „kowalem swojego losu", ze względu na swoje racjonalne wybory i przedsiębiorcze działania) okazała się w większym stopniu mitem niż przyczyniła się do strukturalnych zmian gospodarki i społeczeństwa.

Tabela 1
Zatrudnienie według sektorów w latach 1990–2001 (w %)

Sekto gospodarki	1990	2001
Sektor I (rolnictwo)	29,4	20,8
Sektor II (przemysł)	33,3	28,2
Sektor III (usługi)	37,3	51,1

Ź r ó d ł o: „Rocznik Statystyczny GUS" 1991, 2002, (Warszawa).

Brak strategii rozwoju społeczno-ekonomicznego sprawił, że po 13 latach transformacji:

1) struktura sektorowa gospodarki nie uległa istotnym zmianom (tab. 1):

– co prawda liczba zatrudnionych w usługach (sektor III) wzrosła o 1 mln osób, niemniej jednak zatrudnienie w gospodarce spadło o prawie 2,5 mln, w tym o 2,3 mln w sektorze II,

– w sektorze III największy przyrost zatrudnienia (60%) dotyczył zatrudnionych w handlu i naprawach w sektorze małych i średnich firm,

– nastąpiły także niekorzystne zmiany w strukturze eksportu: udział towarów *high-tech* z 5,0% w latach osiemdziesiątych obniżył się do 2,6%, w roku 1997 (dla porównania w eksporcie węgierskim stanowiły one 10,14% w końcu lat dziewięćdziesiątych) (W y s o k i ń s k a, 2001);

2) zmiany w strukturze społecznej okazały się bardzo niekorzystne z punktu widzenia dalszego nie tylko długookresowego rozwoju, ale również wzrostu gospodarczego (o czym dowodnie świadczy spadek przyrostów PKB; w roku 2001 wyniósł on tylko 1%, w porównaniu z 7,8%, w roku 1997):

– nastąpiła silna polaryzacja społeczeństwa w wymiarze dochodów (co oznacza brak klasy średniej),

– pojawiła się bardzo nieliczna grupa, licząca ok. 300 tys. osób (tzw. klasy wyższej), oraz bardzo liczna (w zależności od szacunków licząca od 1,5 do 3,0 mln) *underclass* (G r o t o w s k a-L e d e r, 2002).

Takie zmiany struktury gospodarki i społeczeństwa były pochodną dwu mitów: mitu niewidzialnej ręki rynku i mitu prywatyzacji.

3.3. Mit prywatyzacji: metoda czy ideologia

Prywatyzacja w krajach Europy Środkowo-Wschodniej po upadku realnego socjalizmu uznana została za pewną drogę przejścia z gospodarki niedoborów do społeczeństwa dobrobytu (tj. osiągnięcia – raczej w krótszym niż dłuższym okresie – poziomu rozwoju krajów Europy Zachodniej). Jak słusznie zauważył T. Clarke (1994),

> najczęściej w procesie prywatyzacji przyjmowano uproszczone założenie, że transfer praw własności z sektora publicznego do prywatnego sam z siebie wygeneruje efektywność ekonomiczną i wzrost gospodarczy bez uwzględniania warunków konkurencyjności (poszczególnych sektorów i całej gospodarki) w układzie zewnętrznym i określonych regulacji prawnych (odnośnie do zakresu i charakteru prywatyzacji). W latach 80-tych prywatyzacja jawiła się jako narzędzie polityki gospodarczej, które dawało nieograniczone możliwości wzrostu gospodarczego i uwalniała gospodarkę z ograniczeń nakładanych przez państwo.

Takie też przekonanie legło u podstaw masowej prywatyzacji w Polsce, która miała zwiększyć efektywność gospodarowania, zracjonalizować strukturę gospodarki i wygenerować wzrost gospodarczy.

J. W. Lieberman (1993) przedstawił najbardziej kompleksowy zestaw celów szczegółowych, jakim miała służyć prywatyzacja w krajach Europy Środkowo-Wschodniej; były to cele następujące:

– redukcja deficytu budżetowego,
– wzrost dochodów państwa ze sprzedaży przedsiębiorstw państwowych,
– generowanie nowych źródeł wpływów budżetowych,
– obniżenie ujemnego salda w handlu zagranicznym,
– demokratyzacja kapitału,
– udrożnienie przepływu kapitału,
– zachęta dla kapitału obcego i napływu nowych technologii,
– wzrost konkurencyjności gospodarki,
– obniżenie bezrobocia przez realny wzrost gospodarczy,
– restrukturyzacja nieefektywnych przedsiębiorstw państwowych,
– wzrost eksportu,
– podniesienie jakości usług,
– redukcja roli państwa w gospodarce,
– wygenerowanie wzrostu gospodarczego.

Tak więc prywatyzacja miała służyć realizacji 3 głównych celów:

1) dopływowi pieniędzy do budżetu,
2) wzrostowi efektywności gospodarowania,
3) modernizacji gospodarki, a w rezultacie wzrostu jej konkurencyjności na rynkach światowych.

O ile ten pierwszy cel był z różnym skutkiem w poszczególnych latach realizowany (chociaż niektórzy mówią o „niewielkich zyskach z prywatyzacji", a inni

o zawłaszczaniu majątku państwowego), o tyle cel trzeci w ogóle nie został zrealizowany[2].

W przypadku realizacji celu drugiego (wzrost efektywności gospodarowania) to efektywność gospodarki (mierzona wskaźnikami rentowności w sektorze publicznym i prywatnym) wskazuje na spadek jej efektywności od roku 1995 zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym (tab. 2).

Tabela 2
Wskaźniki rentowności w sektorze prywatnym i publicznym (1995–1999; w %)

Wskaźniki rentowności	1995	1997	1998	1999
Wskaźnik rentowności (brutto) ogółem	3,7	3,2	1,9	1,5
Sektor prywatny	3,2	3,1	2,5	2,2
Sektor publiczny	4,3	3,4	0,1	0,0
Wskaźnik rentowności (netto) ogółem	1,7	1,6	0,5	0,2
Sektor prywatny	1,7	1,7	1,3	1,0
Sektor publiczny	1,7	1,4	–1,3	–1,5

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: „Rocznik Statystyczny GUS" 1999, (Warszawa).

W sektorze sprywatyzowanych przedsiębiorstw najwyższą rentowność uzyskują firmy z udziałem kapitału zagranicznego oraz spółki pracownicze. Niemniej jednak dane te można interpretować dwojako:

1) że rentowność sprywatyzowanych firm jest wyższa,

2) lub że prywatyzacją (zwłaszcza z udziałem kapitału zagranicznego) objęte były przedsiębiorstwa o wyższym poziomie rentowności.

Niemniej jednak, niezależnie od trudności jednoznacznego określenie wpływu prywatyzacji na efektywność gospodarowania, można jedynie stwierdzić, że na początku XXI w. koniunktura gospodarki polskiej nie rysuje się zbyt optymistycznie: PKB spada, rentowność firm także, a bezrobocie gwałtownie rośnie (stopa bezrobocia w roku 1996 wynosiła 9,6%, zaś w styczniu 2003 osiągnęła poziom 18,6%). Ten ostatni czynnik jest nie tylko wskaźnikiem kondycji polskiej gospodarki, ale także ogranicza nie tylko w krótkim okresie możliwości wzrostu gospodarczego, ale przede wszystkim szanse modernizacji gospodarki i społeczeństwa w dłuższej perspektywie.

Taki scenariusz niekorzystnych przemian ekonomicznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (a zwłaszcza w Polsce) przewidywano już na początku lat dziewięćdziesiątych, uważając, że traktowano w tych krajach prywatyzację w spo-

[2] Świadczy o tym m.in.: 1) niska konkurencyjność polskiej gospodarki, udział Polski w handlu światowym zmniejszył się z 1,0% (koniec lat siedemdziesiątych) do 0,46% (w roku 1997); 2) niewielki udział towarów *high-tech* w exporcie (2,66% w roku 1997) – w latach osiemdziesiątych – 5,0%; 3) ujemne saldo w handlu zagranicznym (oscylujące w latach dziewięćdziesiątych w granicach 7–9% PKB); 4) struktura sektorowa i branżowa gospodarki.

sób uproszczony, zakładając, że stanowi ona skuteczne narzędzie budowy efektywnej gospodarki rynkowej (F e r g u s o n, 1992; C a l v o, C o r i c e l l i, 1992).

W Polsce masowa prywatyzacja sektora państwowego była i jest uważana przez jej animatorów i zwolenników za główną metodę zmian strukturalnych i modernizacji gospodarki. Nie przyczyniła się ona jednak do realizacji większości założonych celów ekonomicznych. Dodatkowo wygenerowała wysokie koszty psychospołeczne (m.in. wysokie bezrobocie, degradację sfery usług publicznych i jej pracowników oraz wyraźny podział na beneficjentów i pokrzywdzonych w procesie przekształceń własnościowych).

W tym kontekście okazała się bardziej ideologią niż metodą również z tego względu, że analizy empiryczne (dotyczące skutków prywatyzacji) nie dają się jednoznacznie interpretować w kategoriach „wyższości prywatnego" nad „państwowym".

Ideologiczno-polityczny charakter prywatyzacji nie tylko w krajach Europy Środkowo-Wschodniej podkreśla się w wielu analizach teoretycznych i empirycznych na Zachodzie. W latach dziewięćdziesiątych już nie wszyscy podzielają entuzjazm propagatorów idei prywatyzacji z lat osiemdziesiątych. Okazało się bowiem, że nie jest to uniwersalne panaceum na niewydolność czy malejącą efektywność gospodarki (C l a r k e, 1994).

W Polsce, ideologia prywatyzacji uznana została za podstawową metodę kreowania nowego ładu gospodarczego i społecznego (miała na celu m.in. wykreowanie „klasy właścicieli prywatnych") w rezultacie traktowania liberalnych doktryn ekonomicznych jako zbioru wytycznych do „budowy" gospodarki rynkowej i nowoczesnego społeczeństwa.

3.4. Mit klasy średniej: przekształcenia postsocjalistycznej struktury społecznej

Niezależnie od obiektywnych i realnych możliwości sterowania procesami przekształceń struktury społecznej, polityka społeczna państwa (w tym edukacyjna, dochodowo-podatkowa) wydają się dość użytecznym narzędziem w tym względzie.

W Polsce okresu transformacji niewiele uwagi poświęcono tej kwestii (sterowania procesami przekształceń struktury społecznej), zaś w dyskusjach naukowych i debatach publicznych często pojawiał się termin „Klasa średnia", która miała stać się głównym segmentem struktury społecznej realnego kapitalizmu. Utożsamiając ją z reguły z klasą (warstwą) prywatnych przedsiębiorców.

Po 13 latach transformacji można stwierdzić, że klasa (warstwa) przedsiębiorców jest najbardziej wewnętrznie zróżnicowana (we wszystkich wymiarach statusowych: wykształcenie, dochód, prestiż, jak i wielkości firm, od właścicieli wielkich holdingów po jednoosobowe firmy prywatne, które stanowią ponad 80% firm prywatnych w Polsce). Ponadto pracownicy najemni nadal stanowią domi-

nującą grupę zatrudnionych, a w ostatnim okresie ich udział w zatrudnieniu się zwiększył (w roku 1992 wynosił 69,9%, zaś w roku 2002 – 71,1% ogółu zatrudnionych). Zmalała bowiem liczba samozatrudniających się (tj. jednoosobowych firm) z 3147 tys. (w roku 1992) do 2627 tys. (w roku 2002).

Niedookreślona (w koncepcji zamysłu kreacji nowego społeczno-ekonomicznego ładu) wizja struktury społecznej (oraz roli państwa i polityki społecznej w procesie jej zmian) pozostawiła przekształcenia strukturalne społeczeństwa „niewidzialnej ręce rynku". W rezultacie żywiołowych procesów w gospodarce nastąpiły równie żywiołowe procesy przekształceń struktury społecznej. W efekcie mamy raczej do czynienia z postępującym wewnętrznym rozwarstwianiem się poszczególnych segmentów postsocjalistycznej struktury społecznej (tj. klasy robotniczej, chłopów, inteligencji i przedsiębiorców) niż tworzeniem się nowej struktury.

Z jednej strony mamy bowiem do czynienia ze wzrostem zależności między poziomem wykształcenia a wysokością dochodów (z 0,12 w roku 1982, do 0,36 w latach dziewięćdziesiątych). Z drugiej zaś z postępującą pauperyzacją znacznej części społeczeństwa. W latach 1989–2001 blisko 4-krotnie wzrósł odsetek Polaków żyjących w sferze zagrożenia ubóstwem (*poverty*) z 14,8 do 57% (G r o t o w s k a-L e d e r, 2002). O upadku mitu klasy średniej świadczy wyraźnie malejący z roku na rok (z 7,49%, w roku 1993, do 3,83%, w roku 2001) udział podatników w II grupie (tj. płacących 30-procentowy podatek).

Tak więc upadek „mitu klasy średniej" wydaje się najbardziej spektakularny i brzemienny w skutkach dla dalszej modernizacji gospodarki i społeczeństwa.

3.5. Mit społeczeństwa obywatelskiego: wzory uczestnictwa w życiu publicznym

W związku z powyższym, pojawia się pytanie, gdzie tkwią przyczyny problemów gospodarczych i społecznych Polski w pierwszej dekadzie XXI w. Wydaje się, że odpowiedź na to pytanie jest bardzo złożona, niemniej jednak zarówno wiele problemów szczegółowych, jak i ogólna sytuacja społeczno-gospodarcza są w znacznej mierze efektem nieuwzględniania idei *path dependency* i „dziedzictwa przeszłości" w polskiej drodze do kapitalizmu.

Dziedzictwem przeszłości była zarówno struktura gospodarki realnego socjalizmu, jak i wyjściowy potencjał modernizacyjny społeczeństwa (tj. jego zdolności i skłonności do konfrontacji, przejścia i przyjęcia wyzwań, jakie stawia przed nim proces zmian (F r i e d l a n d, 1969). Z punktu widzenia „skłonności podjęcia wyzwań" (deklarowaną w sondażach opinii publicznej), to na początku lat dziewięćdziesiątych była ona wysoka. Następnie od roku 1993 zaczęła spadać, chociaż w latach 1996–1997 odsetek Polaków uważających „nowy ustrój" za przy-

noszący więcej strat niż korzyści zmalał (z 42,0% w roku 1994 do 25% w roku 1996), to od roku 1997 znowu rośnie (w roku 2000 wyniósł już 40%).

Wysoka akceptacja społeczna procesu przemian na początku lat dziewięćdziesiątych została potraktowana jako podstawowy kapitał gwarantujący sukces transformacji. To poniekąd zmyliło czujność reformatorów, którzy nie uwzględnili obiektywnego wymiaru potencjału modernizacyjnego społeczeństwa, tj. jego możliwości podjęcia wyzwań okresu transformacji. Uznano bowiem za fakt oczywisty to, że społeczeństwo polskie, dające przez czterdzieści parę lat wyraz swojego niezadowolenia i niechęci do realnego socjalizmu z pełnym zaangażowaniem, włączy się w nurt przemian zaprojektowanych przez swoich demokratycznie wybranych przedstawicieli i elity polityczne wywodzące się z „Solidarności". Świadczyło o tym m.in. propagowane przez luminarzy sceny polskiej w TVP hasło: „wreszcie jesteśmy w naszym własnym domu", które miało to poczucie wspólnoty interesów i celów wzmacniać.

Dość szybko okazało się, że (nawet gdyby nie popełniono szeregu błędów natury socjotechnicznej przy budowie kapitalizmu) potencjał modernizacyjny społeczeństwa (w sensie zdolności) był znacznie niższy niż akceptacja nowego ustroju oraz bezwzględnie niski ze względu na następujące czynniki (które okazały się istotnymi barierami transformacji), a należą do nich:

– kształt struktury społecznej (w tym wielkość i rolę wielkoprzemysłowej klasy robotniczej),

– charakter i rozmiar zróżnicowań społecznych oraz ich społeczna percepcja oraz oceny (zwłaszcza różnic w dochodach i poziomie życia),

– syndrom zjawisk psychospołecznych związanych z istnieniem tzw. drugiej gospodarki,

– wzory uczestnictwa w życiu publicznym (w tym także, w procesach gospodarowania) (B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1993).

Ten ostatni czynnik sprawił, że nadzieja na powstanie (w krótkiej perspektywie) społeczeństwa obywatelskiego okazała się tylko mitem.

Okres transformacji nie tylko wzmocnił i pogłębił opozycję między państwem a obywatelem, ale także zrodził przekonanie o instrumentalności prawa oraz stwarza cały czas wrażenie, że prawo jest nadal w pełni elastyczne. Polacy przez bardzo wiele lat – nie tylko w czasach realnego socjalizmu – byli socjalizowani do życia poza oficjalnym obiegiem i równoległego działania w dwu obiegach: nieoficjalnym i oficjalnym. Ten ostatni traktując jako wrogi lub obcy, ale jednocześnie nadający się do wykorzystania dla własnych prywatnych celów, jednostkowych lub grupowych.

Zewnętrzność i obcość świata oficjalnych instytucji jest głęboko zakorzeniona w świadomości Polaków i historycznie zdeterminowana nie tylko okresem realnego socjalizmu. Niemniej jednak nadał on owej zewnętrzności nowy wymiar.

Z kolei po 13 latach transformacji państwo nadal jawi się Polakom jako obce (w roku 1992 – 90,0%, a w roku 1999 – 88% uważało, że nie ma wpływu na sprawy kraju). Ponadto zarówno rozwój „szarej strefy", jak i gospodarki podziemnej (w tym przestępczości gospodarczej, przestępczości zorganizowanej, przemytu, oszustw podatkowych) świadczą o swoistej grze obywatela z państwem. Z drugiej zaś strony o słabości państwa i „nieposłuszeństwie obywatelskim". Do tego rosnąca korupcja (91,0% Polaków spotkało się z tym zjawiskiem) nie sprzyja podnoszeniu świadomości obywatelskiej.

Rozwój gospodarki nieformalnej (w tym zorganizowanej przestępczości gospodarczej) wydaje się istotną, aczkolwiek niedocenianą (zarówno przez badaczy, jak i elity polityczne) barierą transformacji nie tylko gospodarki. O niskim poziomie świadomości obywatelskiej świadczy także dowodnie coraz niższa frekwencja wyborcza (w kolejnych wyborach parlamentarnych i samorządowych).

Najwyższą frekwencję miały wybory prezydenckie (ok. 68,3% zarówno w 1990, jak w 1995 r.), najniższą: referendum konstytucyjne (42,8% – 1997) oraz ostatnie wybory samorządowe (42,8% – 2002).

4. Polska droga do kapitalizmu – 13 lat później

Po 13 latach transformacji w Polsce trudno jednoznacznie oceniać rezultaty przyjęcia określonych rozwiązań w zakresie budowy gospodarki rynkowej i społeczeństwa obywatelskiego. Niemniej jednak wydaje się, że istotnym czynnikiem (niezależnie od innych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych) determinującym charakter, przebieg i rezultaty przekształceń gospodarki było przyjęcie określonej koncepcji zamysłu i sposobu kreacji nowego ładu społeczno-ekonomicznego. Sądząc po efektach (czasami znacznie odbiegających od założonych), gdyż tylko te mogą weryfikować słuszność przyjętych rozwiązań, miała ona charakter swoistej mitologii, tj. koncepcji opartej na wierze i przekonaniach bez uwzględniania zarówno tego, co R. P u t m a n (1995) określa mianem *path dependency* czy inni „dziedzictwem przeszłości", a N. H. Friedland „potencjałem modernizacyjnym społeczeństwa".

Koncepcja „budowy" społeczeństwa obywatelskiego i gospodarki rynkowej – z powodu nieistnienia jednego uniwersalnego modelu kapitalizmu – była na tyle ogólna, że poza stwierdzeniem odmienności struktur systemu socjalistycznego i kapitalistycznego oraz konieczności przekształcenia tego pierwszego w drugi, niczego nie przesądzała oraz nie uwzględniała polskiej specyfiki. Koncentracja wysiłków reformatorskich na prywatyzacji sektora państwowego i jego ideologiczne oraz faktyczne upośledzenie, skutkowało, co prawda wzrostem liczby zatrudnionych w sektorze prywatnym, ale niekoniecznie wzrostem jego efektywności (kazus – wskaźniki rentowności) oraz efektywności gospodarki jako całości.

Ponadto uprzedmiotowienie społeczeństwa w procesie przemian i nieuwzględnienie jego wyjściowego potencjału modernizacyjnego spowodowało szereg – nie zawsze koniecznych i uzasadnionych logiką transformacji – kosztów psychospołecznych ponoszonych przez poszczególne grupy społeczno-zawodowe. Charakter i wielkość ponoszonych kosztów powodował wzrost apatii i frustracji wśród wielu przedstawicieli poszczególnych segmentów postsocjalistycznej struktury społecznej. To z kolei owocowało – manifestowaną w różnych formach – odmową uczestnictwa w nowopowstającym ładzie społeczno-ekonomicznym (m.in. niepłacenie podatków nie wynikało tylko z niechęci dzielenia się z „fiskusem", ale również z braku przekonania, że pieniądze te zostaną właściwie zagospodarowane). W rezultacie prowadziło to do swoistej delegitymizacji nowego porządku, a zwłaszcza delegitymizacji władzy postsolidarnościowych elit politycznych.

Odmowie legitymizacji społecznej nowego porządku sprzyja zarówno brak widocznych postępów (efektów) w reformowaniu gospodarki oraz postępująca pauperyzacja społeczeństwa, jak i zachowanie elit politycznych wobec społeczeństwa (Buchner-Jeziorska, 1993).

Te zdania napisane 10 lat temu, w roku 2003 znajdują swoje potwierdzenie w opisie realnych zjawisk i procesów społeczno-ekonomicznych, które wystąpiły w Polsce w latach 1989–2003.

Bibliografia

Buchner-Jeziorska A. (1993), *Polska droga do kapitalizmu (Polish Way to Capitalism)*, Instytut Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Calvo G. S. A., Coricelli F. (1992), *Output Collapse in Eastern Europe*, „IMF Staff Papers", Vol. 40, No. 1.

Clarke T. (1994), *Introduction: Privatisinf World*, „International Privatisation. Strategies and Practoces", Walter de Gruzter, Berlin–New York.

Ekiert G. (1990), *Transition From State-Socialism in East Central Europe*, „State and Social Structures Newsletter", Vol. 12.

Ekiert G. (2000), *Prawidłowości transformacji w Europie Wschodniej*, „Studia Socjologiczne", nr 3, s. 11–42.

Ferguson P. R. (1992), *Privatisation Options for Eastern Europe: The Irrelevance of Western Experiences*, „The World Economy", July, Vol. 15, No. 4.

Friedland N. H. (1969), *A Sociological Approach to Modernization*, [w:] *Modernization by Design, Social Change in Twentieth Century*, Cornell University Press, Itaca–London.

Grotowska-Leder J. (2002), *Fenomen wielkomiejskiej biedy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Hryniewicz J., Jałowiecki B. (1994), *Rynek pracy intelektualnej w Polsce*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Warszawa.

Kamiński B. (1991), *Systematic Underpinnings of the Transition in Poland. The Shadow of Roundtable Agreement*, „Studies in Comparative Communism", Vol. 24, strony.

L i e b e r m a n J. W. (1993), *Privatisation: Theme of the 1990's*, „Columbia Journal of Word Bussiness", Spring, Focus Issue on Privatisation, Vol. XXVIII, No. 1, s. 9–17.

O f f e C. (1991), *"Capitalism by democratic desing" democratic theory facing the triple transition in East Central Europe*, „Social Research", Winter, (New York), s. 965–892.

P u t m a n R. (1995), *Demokracja w działaniu*, Znak, Kraków.

R y c h a r d A. (1993), *Reforms, Adaptation and Breakthrough*, IFiS Publishers, Warszawa.

S t a r k D., B u r s z t L. (1998a), *Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe*, „East European Politics and Socienties", Vol. 6.

S t a r k D., B u r s z t L. (1998b), *Postsocialist Pathways: Transformating Politics and Property in East Central Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.

W y s o k i ń s k a Z. (2001), *Konkurencyjność w międzynarodowym i światowym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź.

X. UCZELNIE JAKO CZYNNIKI ROZWOJU SPOŁECZNO-EKONOMICZNEGO REGIONU*

1. Wstęp

Sektor B+R (badania i rozwój) od co najmniej 20 lat traktowany jest jako czynnik rozwoju społeczno-ekonomicznego. Rola tego sektora rośnie w miarę rozwoju społeczeństwa informatycznego i gospodarki opartej na wiedzy. W związku z powyższym poziom lub przewaga konkurencyjna danego kraju w globalnej gospodarce zależy od potencjału i możliwości ciągłego rozwoju właśnie sektora B+R zarówno w skali całego kraju, jak i poszczególnych regionów (w tym także o zasięgu „ponadkrajowym" czy „ponadnarodowym".

Zdaniem A. Kuklińskiego (2000, s. 12) na początku XXI w. wizja rozwoju regionalnego powinna uwzględniać cztery jego cechy konstytutywne: „jest to rozwój zglobalizowany, wiedzochłonny, proinnowacyjny i holistyczny".

W tym kontekście pojawia się pytanie o rolę sektora B+R, a zwłaszcza szkół wyższych w kreowaniu takiego wielowymiarowego rozwoju regionu.

2. Rola szkolnictwa wyższego w rozwoju społeczno-ekonomicznym kraju. Przykład Polski okresu transformacji

We współczesnym społeczeństwie wzajemne relacje między szkolnictwem wyższym a otoczeniem są kształtowane w sposób intencjonalny poprzez przyjęcie określonej strategii rozwoju społeczno-ekonomicznego kraju i realizowania wynikającej z niej polityki edukacyjnej.

Generalnie system edukacji może i pełni (w mniejszym lub większym zakresie) w zależności od założeń polityki edukacyjnej trzy podstawowe funkcje:

1) kształtowania struktury społecznej według poziomu wykształceni i związanych z nim poziomem dochodów i prestiżu,

2) zwiększania potencjału modernizacyjnego społeczeństwa,

3) dostosowywania struktury kształcenia do zapotrzebowań i struktury rynku pracy.

W przypadku szkolnictwa wyższego istotną rolę w zwiększaniu potencjału modernizacyjnego społeczeństwa, niezależnie od realizacji jego podstawowych funkcji wynikających bezpośrednio z istoty szkoły wyższej jako instytucji eduka-

---

* Opublikowano w: *Wiedza, Innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, A. Jewtuchowicz (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 73–92.

cyjnej pełnią w sposób bardziej pośredni „badania naukowe, wspieranie rozwoju technologicznego oraz tworzenie klimatu kulturowego[1].

W związku z powyższym wydaje się celowe wyróżnienie z punktu widzenia wpływu szkół wyższych na rozwój społeczno-ekonomiczny regionu dwu typów interakcji między uczelniami a otoczeniem:

1) oddziaływania wynikające z realizacji podstawowych funkcji instytucji uczestniczących w interakcji (tj. w przypadku szkół wyższych ich funkcji edukacyjnej), które można by określić mianem oddziaływań „samoistnych" niezależnych od takich czynników, jak polityka edukacyjna i wielkość nakładów finansowych na szkolnictwo, a także sytuacja na rynku pracy. Czynniki te mogą jedynie wpływać w sposób mniej lub bardziej istotny na jakość realizacji funkcji edukacyjnej oraz popyt na usługi edukacyjne;

2) oddziaływania intencjonalne o charakterze strategicznym wynikające z przyjęcia określonych założeń polityki edukacyjnej i, co jeszcze bardziej istotne, konsekwentnej jej realizacji.

Rozróżnienie to wydaje się niezbędne w przypadku Polski, jeżeli chce się w sposób adekwatny opisać wpływ szkół wyższych na rozwój społeczno-ekonomiczny regionu nie tylko lat dziewięćdziesiątych.

Na początku transformacji w wypowiedziach wielu polityków (w tym także L. Balcerowicza) często pojawiało się stwierdzenie, że „podstawowym kapitałem Polski jest dobrze wykształcone społeczeństwo". Stwierdzenie to stało w ostrej sprzeczności z twardymi danymi statystycznymi, z których wynikało, że tylko 6,5% społeczeństwa w roku 1988 (*notabene* ostatnie kompletne dane na ten temat) posiadało wykształcenie wyższe (a współczynnik skolaryzacji na poziomie wyższym należał do najniższych w Europie), zaś większość społeczeństwa (62,4%) posiadała najwyżej wykształcenie zasadnicze zawodowe (w tym 38,8% tylko podstawowe).

Być może to przeświadczenie o dobrze wykształconym społeczeństwie było jednym z powodów ograniczenia nakładów na naukę i szkolnictwo wyższe. Uznanie za priorytet gospodarki, jej restrukturyzacji i modernizacji (sic!) spowodowało, że dopiero w roku 1995 pojawił się pierwszy dokument rządowy dotyczący polityki edukacyjnej państwa („Założenia długofalowej polityki edukacyjnej państwa ze szczególnym uwzględnieniem programu rozwoju kształcenia na poziomie wyższym"). W dokumencie tym podkreślono konieczność wzrostu współczynnika skolaryzacji i planowano jego wzrost do 29,5% w roku 2005 (współczynnik ten przekroczono już w roku 1998/1999) bez podania źródeł finansowania i zasad zwiększania nakładów na edukację. W podobny sposób rok wcześniej system edukacji został potraktowany w „Strategii dla Polski", w której stwierdzono, że „utrzymywanie przez wiele lat niskich nakładów na kształcenie i naukę stanowi

[1] W niniejszym opracowaniu nie omówiono wpływu tych funkcji na rozwój regionu z braku danych.

dziś podstawową barierę restrukturyzacji polskiej gospodarki i czynnik osłabiający naszą międzynarodową konkurencję" (*Strategia dla Polski*, 1994, s. 37).

W „Strategii" uznano wydatki na oświatę, kulturę i naukę za nakłady inwestycyjne, a nie za wydatki konsumpcyjne. Niemniej jednak nakłady na te sfery usług publicznych w kolejnych budżetach ulegały tylko nieznacznemu zwiększeniu (nawet skokowe podniesienie płac nauczycieli akademickich w 1996 r. nie poprawiło ich sytuacji finansowej – w roku 1999 średnie zarobki profesora kształtowały się na poziomie średniej krajowej). Taka polityka państwa wobec nauki i szkolnictwa wyższego, przy jednocześnie lawinowo rosnącym popycie na edukację na poziomie wyższym, spowodowała, że to uczelnie przyjęły na siebie cały ciężar (w tym także finansowy) sprostania potrzebom edukacyjnym społeczeństwa i zapotrzebowaniu gospodarki na kadry wysoko kwalifikowane. W ciągu 10 lat liczba studentów wzrosła prawie 3-krotnie, a współczynnik skolaryzacji rósł znacznie szybciej niż założono to w „polityce edukacyjnej państwa". Ponadto w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych znacznie ograniczono wydatki państwa na naukę i szkolnictwo wyższe (tab. 1).

Tabela 1
Nakłady na naukę i szkolnictwo wyższe (w % PKB) w Polsce w latach 1991–2000

Lata	1991	1992	1993	1994	1995	1996	2000
Nauka (rok poprzedni = 100)	0,74 x	0,64 –15,5	0,57 –10,9	0,55 –1,2	0,52 –3,7	0,54 +7,6	–
Szkolnictwo wyższe (rok poprzedni = 100)	0,82 x	0,88 +6,3	0,81 –7,2	0,77 –3,1	0,78 +4,3	0,87 +15,2	0,78
Współczynnik skolaryzacji	9,8	10,4	12,3	14,0	15,6	17,2	30,6
Nakłady na 1 studenta w porównaniu z rokiem 1990	–42,7	–59,1	–67,9	–72,4	–	–	–

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Założenia długofalowej*…, 1996; oraz *Szkoły wyższe*…, 2001.

Jak pisze S. R. D o m a ń s k i (2002, s. 135):

> obniżenie inwestycji w człowieka przejawiające się m. in. w redukowaniu nakładów na system edukacji, na naukę i ochronę zdrowia pozwala wyrażać obawę, że realizowanej polityce gospodarczej brak wyobraźni ekonomicznej i brak odpowiedzialności za przyszłe usytuowanie w rodzinie europejskiej i światowej. […]. Świadczy to o pozostawaniu obecnych władz w błędnym paradygmacie teoretycznym i błędnej strategii gospodarczej, mimo pojawienia się nowej retoryki o kapitale ludzkim po 1994 r.

3. Wpływ szkół wyższych na rozwój regionu. Przykład Łodzi

Taka polityka państwa wobec szkół wyższych sprawiła, że również na poziomie regionów (miast, województw) uczelnie wyższe nie były postrzegane w sposób intencjonalny i strategiczny jako czynnik rozwoju społeczno-ekonomicznego. Najlepszym dowodem na udokumentowanie tej tezy jest region łódzki, który w I połowie lat dziewięćdziesiątych przeżywał głęboki kryzys gospodarczy będący rezultatem upadku państwowego przemysłu lekkiego. W opracowanym w roku 1993 *Programie Restrukturyzacji Regionu Łódzkiego* nie pojawia się ani jeden akapit dotyczący szkół wyższych i ich roli w procesie restrukturyzacji regionu.

W roku 2000 sytuacja wyglądała podobnie; w „Strategii dla Łodzi" też nie ma mowy o roli szkół wyższych. Z kolei w „Strategii rozwoju województwa łódzkiego, która zakłada „uczynienie z województwa regionu atrakcyjnego dla ludzi i biznesu: przekształcenie gospodarki, budowę jedności strukturalnej" – szkoły wyższe mają przyczyniać się do „podniesienia poziomu wykształcenia mieszkańców", tak jak gdyby do tej pory tego priorytetu nie realizowały lub/i mogły jeszcze więcej w tym względzie zdziałać.

W roku 1988 w województwie łódzkim osoby z wyższym wykształceniem stanowiły 8,9% (w woj. warszawskim – 15,5%, krakowskim – 11,2%, poznańskim – 9,1%, w lubelskim – 8,0%). W województwie łódzkim osób z wyższym wykształceniem było stosunkowo mniej niż w innych tak dużych ośrodkach akademickich. W ciągu ostatnich kilkunastu lat sytuacja się w tym względzie poprawiła. Liczba studentów i absolwentów w latach 1994–2001 wzrosła prawie 3-krotnie.

Tabela 2
Rozwój szkolnictwa wyższego w Łodzi w wybranych latach 1945–2001[a]

Lata	Studenci	Absolwenci	Nauczyciele akademiccy
1945	10 717	253	380
1955	14 293	2 437	1 700
1965	18 182	1 620	2 010
1975	32 458	4 118	3 994
1985	22 157	3 601	4 628
1994	38 938	3 740	4 673
1997	770 078	10 646	5 291
2001	104 675	17 435	5 300

[a] Do 1994 r. bez studentów i pracowników uczelni prywatnych.

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *50 lat szkolnictwa*…, 1995; *Szkoły wyższe*…, 1999; *Szkoły wyższe*…, 2002.

Taki wzrost liczby studentów osiągnięto wyczerpując wszystkie możliwe rezerwy szkół wyższych (w tym kadrowe), a liczba pracowników naukowo-dydaktycznych wzrosła w ciągu 16 lat tylko o 672 osób (tj. o 14%). W latach dziewięćdziesiątych, po upadku wielkich zakładów przemysłowych, państwowe uczelnie łódzkie stały się największymi pracodawcami w regionie (tab. 3; *nota bene* sfera usług publicznych, w tym także szkolnictwo wyższe nie są wykazywane w opracowaniach statystycznych WUS w Łodzi, takich jak „Sytuacji społeczno-gospodarczej Łodzi" czy „Wojewódzki Biuletyn Statystyczny").

Tabela 3
Nauczyciele akademiccy państwowych szkół wyższych w Łodzi (stan na 31.12.1999)

Wyszczególnienie	PŁ	UŁ	Akademia Medyczna	Akademia Muzyczna	Akademia Filmowa	Akademia Sztuk Pięknych
Nauczyciele akademiccy (ogółem)	1 699	1 965	928	126	100	152
Profesorowie i doktorzy habilitowani	250	372	110	34	28	54
Adiunkci i asystenci	1 185	946	649	54	28	74
Wykładowcy, starsi wykładowcy	241	596	161	37	43	15
Lektorzy, instruktorzy	23	51	8	1	1	9

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Szkolnictwo Wyższe*…, 2000.

Ponadto w latach dziewięćdziesiątych powstało w Łodzi 10 niepaństwowych szkół wyższych, w których w 2001 r. studiowało 33 970 studentów (tj. 32,5% ogółu łódzkich studentów)[2]. Zatrudniały one co prawda niewielką liczbę pracowników naukowo-dydaktycznych, bowiem tylko ok. 500 osób, najczęściej pracowników państwowych szkół wyższych, ale przyczyniły się niewątpliwie do wzrostu dochodów tej kategorii pracowników (co w sytuacji Łodzi, w której średnie zarobki należą do najniższych w Polsce – z wielkich aglomeracji – nie jest bez znaczenia). Niemniej jednak, jak pisze J. D i e t l (2002, s. 77), z jednej strony „rozwój prywatnego sektora wyższej edukacji stanowi istotną szansę dla rozwoju regionalnego między innymi przez własne, niezależne od państwa finansowanie". Z drugiej zaś strony mamy do czynienia raczej z pasywnym niż aktywnym wpływem uczelni niepaństwowych na wzrost społeczno-ekonomiczny regionu.

Pasywny wpływ uczelni znajduje głównie wyraz w bezpośrednim i pośrednim wzroście zatrudnienia w regionie. Wzrost pośredni jest głównie następstwem wzrostu popytu na dobra

[2] W roku 2001 w województwie łódzkim działało 15 prywatnych szkół wyższych; z tego 3 w miejscowościach dawnego woj. skierniewickiego.

i usługi społeczności lokalnej. […] Warto dodać, że czym szerszy, pod względem terytorialnym, jest zasięg uczelni, tym większy jest jej pośredni wpływ na zatrudnienie i dochody lokalnej społeczności (D i e t l, 2002, s. 84).

W tym kontekście można stwierdzić, że łódzkie szkoły wyższe przyczyniły się w latach dziewięćdziesiątych w sposób istotny do rozwoju społeczno-ekonomicznego Łodzi – realizując swoją podstawową funkcję – instytucji edukacyjnej – mimo tego, że nie przypisywano im intencjonalnie wpływu na rozwój regionu oraz nie uwzględniono ich w strategiach rozwoju Łodzi i regionu. Szkoły wyższe nie uzyskały generalnie logistycznego wsparcia ze stron kolejnych władz miasta i samorządu terytorialnego. Nawet opustoszałe hale fabryczne uczelnie z trudem kupowały od miasta, a i to w nielicznych przypadkach. Nieco większym sukcesem w tym względzie mogą się pochwalić szkoły niepaństwowe (też nie wszystkie). Co prawda we wrześniu 1996 podpisano porozumienie miedzy prezydentem miasta a Łódzkim Środowiskiem Akademickim i Naukowym. Dotyczy ono jedynie możliwości ubiegania się o środki finansowe na realizację projektów badawczych (pracowników i studentów) związanych z regionem łódzkim. Niemniej jednak są one dość ograniczone, a ponadto stanowią niewielkie wsparcie dla wysiłków łódzkich szkół wyższych związanych ze zwiększaniem potencjału modernizacyjnego mieszkańców regionu.

Większość studentów wyższych uczelni rekrutuje się z Łodzi. Z badań dwóch roczników kandydatów na studia w UŁ (1995 i 1997) wynika, że ponad 50% kandydatów i studentów pochodzi z Łodzi, kolejne 7% (z dawnego województwa łódzkiego). Pewnemu zmniejszeniu z 23,8% (1975) do 18,9% (1997) uległa liczba studentów z powiatów ościennych (piotrkowski, sieradzki, skierniewicki) (*Studia wyższe*…, 1998). Pewna grupa młodzieży pochodzącej z regionu łódzkiego studiuje poza nim (25%) – wskaźnik *WSK* (tab. 4).

Tabela 4
Wskaźnik *WSK*[a]

Region	*WSK*	Region	*WSK*
warszawski	127	bydgosko-toruński	–15
krakowski	67	częstochowsko-kielecko-radomski	–22
poznański	52	katowicki	–23
lubelski	14	łódzki	–25
szczeciński	–1	białostocki	–25
gdański	–9	olsztyński	–40
wrocławski	–12	rzeszowski	–61

[a] Wartość wskaźnika *WSK* określa, jaki procent młodzieży pochodzącej z danego regionu studiuje poza jego obszarem (–) bądź jaki odsetek studiujących w danym regionie pochodzi spoza jego obszaru.

Ź r ó d ł o: *Założenia długofalowej*…, 1995, s. 28.

Oznacza to nie tylko, że znaczna część młodzieży z regionu studiuje poza nim, ale również to, że łódzkie uczelnie nie są zbyt atrakcyjne dla osób z innych części Polski. Ponadto od 2005 r. niż demograficzny dotrze do szkół wyższych, co w największym stopniu będzie dotyczyć województwa łódzkiego, w którym od kilkunastu lat występuje najniższy przyrost naturalny. Liczba potencjalnych studentów będzie więc w Łodzi znacznie mniejsza niż w innych ośrodkach akademickich (w roku 1998 młodzież w wieku 7–14 lat – tj. potencjalni studenci w latach 2003–2010 w województwie łódzkim – to 106 tys., w województwie warszawskim – 245,5 tys., krakowskim – 483,5 tys., gdańskim 186,4 tys., lubelskim – 127,5 tys.; *Rocznik demograficzny*, 1998).

Sytuacja demograficzna w połączeniu z sytuacją gospodarczą regionu jeżeli nie ulegną poprawie w ciągu najbliższych lat, może to mieć istotny wpływ na kondycję (również finansową) łódzkich szkół wyższych. Zmniejszać się będzie także pozytywny, chociaż pośredni, wpływ szkół wyższych na rozwój społeczno-ekonomiczny regionu, jeżeli nie ulegnie zmianie „paradygmat rozwoju" ignorujący inwestycje w kapitał ludzi.

Wśród studiujących – w latach dziewięćdziesiątych w Łodzi – znaczny odsetek stanowią osoby pochodzenia robotniczego (np. w UŁ ok. 30,0%) (*Baza rekrutacyjna*…, 1999). Oznacza to awans społeczny dla znacznej części młodego pokolenia regionu łódzkiego. W znacznie mniejszym stopniu szkoły wyższe (nie tylko w Łodzi) dają szanse awansu młodzieży pochodzenia wiejskiego (stanowią one 5% studentów UŁ). W tym kontekście likwidowanie coraz większej liczby lokalnych linii PKP w imię wąsko rozumianego interesu ekonomicznego na pewno nie zwiększy skolaryzacji dzieci wiejskich.

W roku 2001 ludność województwa łódzkiego stanowiła 6,8% ludności Polski – studenci – 6,0% ogółu studentów (dla porównania w roku 1972 było to odpowiednio 7,4 i 7,2%). Zmiana tych relacji dotyczy jednak wszystkich ośrodków uniwersyteckich (np. w Warszawie studiuje 20,6% ogółu studentów, a mieszkańcy województwa mazowieckiego stanowią 13,1% ludności Polski).

Ze względu na trudną sytuację na rynku pracy Łodzi, pewna grupa absolwentów, różna dla poszczególnych kierunków, znajduje pracę poza województwem łódzkim (np. 31,0% absolwentów administracji – rocznik 1995/1996 znalazło pracę w Warszawie). Ponadto z roku na rok maleje liczba absolwentów UŁ znajdujących pracę zaraz po ukończeniu studiów: w roku 1997 było 54,0%; zaś w roku 2001 – 16,5% (*nota bene* aż 42,5% absolwentów UŁ, którzy podjęli pracę zaraz po ukończeniu studiów znalazło ją w sektorze usług publicznych – najwięcej w oświacie – 20,8%) (Buchner-Jeziorska, Pryt, 1999). Z kolei do najczęstszych ofert pracy dla absolwentów szkół wyższych w Łodzi należą „przedstawiciele handlowi" (ogłoszenia prasowe). Tak więc podaż kadr wysoko kwalifikowanych przewyższa popyt łódzkiego rynku pracy. Oznacza to, że wkład szkół wyższych w rozwój społeczno-ekonomiczny regionu napotyka na barierę w postaci lokalnego rynku pracy będącego pochodną niskiej „dynamiki zmian

w aktywności społeczno-ekonomicznej (ASE)"[3]: „Okres przemian ustrojowych i gospodarczych po 1989 nie zmienił w sposób zasadniczy zróżnicowania regionalnego w Polsce. Generalnie można powiedzieć, że poziom wyjściowy aktywności determinuje jej dynamikę" (G o l i n o w s k a (red.), 1998, s. 159).

W przypadku województwa łódzkiego nastąpiły jednak niekorzystne w tym zakresie zmiany: w roku 1989 – województwo łódzkie zajmowało 3. miejsce w rankingu ASE, zaś w roku 1994 – 6. pozycję (spadek indeksu ASE z 0,5774 do 0,4984). Był to największy spadek dynamiki zmian w aktywności społeczno-ekonomicznej w odniesieniu do wielkich aglomeracji miejskich i ośrodków akademickich (np. Kraków z 6. pozycji w roku 1989 „awansował" na pozycję 3., Gdańsk z pozycji 7. na 5.).

W tym kontekście uprawniona wydaje się teza, że – w krótkim okresie czasu – to raczej poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego regionu determinuje rozwój szkół wyższych niż one mają wpływ na jego rozwój. Dowodów na to dostarcza także lokalizacja niepaństwowych szkół wyższych (tab. 5).

Tabela 5
Wybrane wskaźniki rozwoju społeczno-ekonomicznego (wybrane województwa) – na 31.12.2001

Wyszczególnienie	Stopa bezrobocia (w %)	Firmy z kapitałem zagranicznym	Szkoły wyższe	
			państwowe	niepaństwowe
Polska	**17,4**	**45 765**	**112**	**221**
Mazowieckie	12,9	15 801	15	65
Wielkopolskie	15,2	4 107	11	7
Małopolskie	14,0	2 249	12	13
Pomorskie	19,6	3 059	8	12
Łódzkie	18,1	1 907	7	15
Warmińsko--mazurskie	28,7	764	2	6

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny*…, 2002.

[3] Wskaźnik syntetyczny *ASE* jest kombinacją liniową 24 zmiennych: *GDP* – GDP *per capita*, *HINC* – dochód gospodarstwa domowego *per capita*, *WAGE* – średnia płaca miesięczna, *IPROD* – produkcja przemysłowa *per capita*, *RINFR* – drogi (km/100 km^2), *TELE* – liczba telefonów/populacja generalna, *CAPIN* – inwestycje kapitałowe/pracujący, *PRIC* – liczba prywatnych przedsiębiorstwa, *FOREI* – liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, *CAPF* – wartość inwestycji kapitału zagranicznego, *PRPUB* – relacja: przedsiębiorstwa prywatne/przedsiębiorstwa państwowe, *FAM* – liczba przedsiębiorstw rodzinnych, *AUT*0 – samochody *per capita*, *EXP* – eksport *per capita*, *GOOD* – sprzedaż towarów *per capita*, *LABO* – proporcja ludności w wieku produkcyjnym/populacja generalna, *EMP* – proporcja: zatrudnieni/populacja generalna, *UNEM* – stopa bezrobocia, *EMAG* – proporcja: zatrudnienie w rolnictwie/populacja generalna, *SENR* – wskaźnik skolaryzacji na poziomie średnim (młodzież w szkołach średnich/młodzież w wieku 15–18 lat, *UNJOB* – relacje: oferty pracy/stopa bezrobocia, *UNOUT* – odpływ z bezrobocia, *ERPOP* – relacje: ludność miejska/populacja generalna, *SMIG* – saldo przepływów międzywojewódzkich i międzynarodowych.

Niewątpliwie powstanie nawet nielicznych szkół niepaństwowych w regionach znajdujących się w złej kondycji gospodarczej pozwala na awans edukacyjny młodzieży i wzrost poziomu wykształcenia mieszkańców, niemniej jednak nie zmienia ich usytuowania na mapie gospodarczej kraju i nie oznacza zwiększenia samo przez się szans rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Przede wszystkim z tego względu, że przez większość władz lokalnych i samorządów nadal nakłady na naukę i szkolnictwo wyższe nie są postrzegane jako inwestycja w przyszłość i czynnik rozwoju, ale jako koszty obciążające skromne budżety miast i gmin. Brak takiej wizji i uwzględniania roli szkół wyższych w strategiach rozwojowych regionów, jest nie tylko pochodną braku wyobraźni lokalnych prominentów lub/i pracowników szkół wyższych, ale przede wszystkim brakiem takiej wizji na poziomie państwa. I to jest główna bariera ograniczająca wpływ szkół wyższych na rozwój społeczno-ekonomiczny regionów.

W „Strategii dla Polski" w roku 1994 uznano: inwestowanie w kapitał ludzki" za jeden z 10 „programów węzłowych", nie poszły za tym jednak żadne konkretne przedsięwzięcia i nakłady finansowe. W „Strategii" pisano

> […] obecnie potrzebny jest program uwzględniający tendencje występujące w gospodarce światowej, nauce i technice, w procesach demograficznych. Musi on antycypować wyzwania przyszłości. Dlatego właśnie Polsce potrzebna jest dziś dłuższa perspektywa (*Strategia dla Polski*, 1994).

Pozostało to tylko deklaracją, która niczego nie zmieniła w sytuacji szkół wyższych i jej pracowników.

W przeciwieństwie do jednej z uchwał II Plenum KC PZPR z roku 1970, kiedy to uznano naukę i szkolnictwo wyższe na „nośnik postępu naukowo-technicznego i rewolucji naukowo-technicznej". Za uchwałą plenum KC PZPR poszły konkretne działania: tylko w Łodzi w latach 1970–1972 liczba zatrudnionych w zapleczu naukowo-badawczym przemysłu wzrosła z 3972 do 9630 osób; zaś w szkołach wyższych z 2222 do 3072 osób (W r ó b l e w s k i, 1974). Nakłady na szkolnictwo wyższe wyniosły 2,5% dochodu narodowego (w roku 1994 – 0,77 PKB), a średnie zarobki „w dziale Nauka i Technika" w latach siedemdziesiątych lokowały go na pierwszym miejscu („wyprzedzając" budownictwo i przemysł, administrację i wymiar sprawiedliwości) (B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1989, s. 95–96).

Rozwój nauki i szkolnictwa wyższego w latach siedemdziesiątych był niewątpliwie związany z „drugą falą" intensywnej industrializacji w Polsce, niemniej jednak „doceniono" wpływ tych sfer na rozwój gospodarczy kraju. Z kolei w związku z załamaniem gospodarczym regionu łódzkiego na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych w Łodzi kilkakrotnie zmniejszyło się zatrudnienie w zapleczu naukowo-badawczym przemysłu.

W II połowie lat dziewięćdziesiątych (w I połowie nikt nie zajmował się problemami nauki i szkolnictwa wyższego) dostrzeżono zacofanie cywilizacyjne Polski i uznano te dziedziny za priorytety wymagające doinwestowania. Nie-

mniej jednak nadal priorytetem jest „gospodarka", której rozwój i modernizacja ma umożliwić zwiększenie nakładów na naukę i szkolnictwo wyższe. Te ostatnie dziedziny nadal są postrzegane jako obciążenie budżetu państwa, a nie jako konieczna do dalszego rozwoju społecznego inwestycja.

Szkoły wyższe przez swoją umiejętność dostosowania się rynku usług edukacyjnych i obowiązujących przepisów stały się w sposób przez nikogo nie oczekiwany i zadekretowany (strategie, polityka edukacyjna itp.) istotnym czynnikiem rozwoju społeczno-ekonomicznego – zwiększając z roku na rok liczbę studentów (tj. realizując tylko jedną ze swoich funkcji: funkcje edukacyjną). W Łodzi studiuje ponad 100 tys. osób, na uczelniach pracuje powyżej 10 tys. – jakaż to rzesza konsumentów, bez której sytuacja ekonomiczna Łodzi byłaby bez porównania trudniejsza (w roku 2001 w Łodzi pracowało 213 tys. osób).

Szkoły wyższe w Polsce są wciąż niewykorzystaną szansą na rozwój społeczno-ekonomiczny nie tylko regionów. Barierą ich rozwoju, a w rezultacie i rozwoju społeczno-ekonomicznego kraju jest mentalność kolejnych rządów i parlamentów, które teoretycznie dostrzegły konieczność zmiany polityki państwa wobec szkolnictwa wyższego, ale polityki tej nie zmieniają.

Relacja między gospodarką a szkolnictwem wyższym i nauką w Polsce ma charakter błędnego koła: mają one służyć rozwojowi cywilizacyjnemu i gospodarczemu, ale będą mogły się rozwinąć (jeżeli pozwoli na to stan gospodarki). W innych krajach, które chciały zniwelować zacofanie cywilizacyjne społeczeństwa i gospodarki uznano naukę i szkolnictwo wyższe, nie tylko w założeniach, za czynnik rozwoju społeczno-ekonomicznego. Świadczy o tym chociażby relacja „inwestycji w wiedzę" do produktu krajowego brutto (tab. 6).

Tabela 6
Relacja „inwestycji w wiedzę" do PKB (w latach 1995–1999)

Kraje	1995		1999
	B+R	szkolnictwo ogółem	B+R
Polska	**0,75**	**5,74**	**0,70**
Francja	2,3	6,7	2,75
Finlandia	2,3	6,2	3,31
Szwecja	3,5	5,8	3,80
USA	2,5	4,7	2,76
OECD	2,1	4,4	2,21
UE	1,8	4,9	1,86
Niemcy	2,3	4,0	2,46
Japonia	3,0	2,9	2,93

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Nauka i technika*…, 2001, s. 171; *Nauka i technika*…, 2002, s. 96.

Z punktu widzenia zapotrzebowania otoczenia szkoły wyższe działają w dwu sferach: kształcenia i badań naukowych. W zależności od charakteru polityki edukacyjnej i naukowej państwa udział tych dwu typów działalności może być i jest zróżnicowany zarówno w poszczególnych krajach, jak i w danym systemie społeczno-gospodarczym w różnych okresach.

4. Współpraca uczelni z otoczeniem: szanse i możliwości

Z tego punktu widzenia otoczenia można wyróżnić dwa podstawowe modele innowacji: model podażowy – zwany także liniowym lub „tłoczenia" (*down-stream*) oraz model popytowy (nieliniowy – „ssania" – *up stream*). W modelu „tłoczenia" innowacji mamy do czynienia z wyraźnie wyodrębnionymi uczestnikami procesów innowacyjnych, tj. państwem i placówkami badawczo-rozwojowymi. Państwo poprzez politykę naukową określa priorytety badawcze, zaś

> placówki badawcze są odpowiedzialne za prowadzenie badań, które w miarę konkretyzowania się ich przedmiotu nabierają charakteru coraz mniej teoretycznego, a coraz bardziej stosowanego, by z czasem dać początek pracom rozwojowym, a następnie aplikacyjnym (W a s i l e w s k i, K w i a t k o w s k i, K o z ł o w s k i, 1997, s. 8).

Tak było np. w przypadku projektu Manhattan i Apollo w USA. Według tego modelu zorganizowany był sektor B+R w krajach realnego socjalizmu.

Model ten w pełni odpowiadał socjalistycznej koncepcji centralnego planowania, opartego na odgórnym ukierunkowywaniu procesów rozwojowych i tworzeniu struktur organizacyjnych przydatnych do takiej transmisji. Doprowadziło to do ogromnego rozbudowania wyizolowanego z innych organizacji tzw. zaplecza badawczo-rozwojowego, które – zgodnie z koncepcją modelu – decydować miało o kierunkach rozwoju gospodarczego i społecznego kraju (W a s i l e w s k i, K w i a t k o w s k i, K o z ł o w s k i, 1997, s. 8).

W opozycji do modelu „tłoczenia" występuje model „ssania":

> ogniwem decydującym o kierunku rozwoju są producenci lub sprzedawcy. Oni też formułują wstępne wyobrażenia o produkcie finalnym. Oni określają potrzeby nowych produktów, usług, sposobów działania. Ich zapotrzebowanie i wyobrażenia przekazywane są ogniwom konstrukcyjnym, projektowym, a w razie konieczności badawczym. Nie ma tu przynajmniej teoretycznie, barier aplikacyjnych. Są natomiast bariery kosztowe, kompetencyjne, a przede wszystkim związane z konkurencją […]; model ten zakłada więc możliwość duplikacji działań i powielania kosztów. W praktyce korporacyjnej jest to nie zawsze do zaakceptowania. […] Natomiast w skali całego kraju omawiany model zakłada konieczność pozostawania w uśpieniu czy też oczekiwaniu, dużych ogniw badawczych i rozwojowych, które muszą być przejściowo zasilane w sposób podmiotowy (z przejściowym celem podnoszenia gotowości badawczej w nowych dziedzinach lub zastosowaniach). Znowu więc stoimy przed koniecznością planowania skali działania, która występuje ze szczególną ostrością w okresach załamań trendów rozwojowych gospodarki (W a s i l e w s k i, K w i a t k o w s k i, K o z ł o w s k i, 1997, s. 9).

Z kontekstu omówionych cech obu modeli innowacji (tłoczenia i ssania) wynika, że rola regulacyjna państwa, choć w różnym zakresie, występuje w każdym z nich. Tak więc w praktyce państwo odgrywa kluczową rolę w procesach rozwojowych i generuje w mniejszym lub większym zakresie popyt na działalność B+R, w tym szkolnictwa wyższego.

Z kolei, jak wskazują na to dane statystyczne, im wyższy poziom innowacyjności gospodarki (tj. udziału wysokich technologii w sferze produkcji i usług), tym wyższy udział w finansowaniu B+R sektora przedsiębiorstw, w stosunku do środków budżetowych (tab. 7).

Tabela 7
Proporcje finansowania budżetowego i ze środków przedsiębiorstw działalności B+R w wybranych krajach (w %)

Kraje	Sektor przedsiębiorstw	Budżet państwa	Inne
Japonia	73,4	18,7	7,9
OCED	61,3	32,3	6,4
UE	53,1	38,2	8,7
Grecja	46,9	20,2	32,9
Polska	35,7	61,7	2,8

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Stan nauki*…, 1999, s. 16.

W Polsce w II połowie lat dziewięćdziesiątych znacznie zmalał udział środków budżetowych w finansowaniu B+R ogółem, co spowodowało względny wzrost udziału w finansowaniu B+R sektora przedsiębiorstw, ale w roku 2000 nastąpił znowu spadek udziału przedsiębiorstw (tab. 8).

Tabela 8
Struktura nakładów na działalność B+R według źródeł finansowania (w latach 1995–2000; w %)

Źródła finansowania	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Budżet	60,2	57,8	61,6	59,0	58,5	63,4
Przedsiębiorstwa	24,1	28,8	27,3	29,7	30,6	24,5
Instytucje naukowe	11,9	10,1	7,9	8,2	7,5	8,1
Instytucje *non profit*	2,1	1,8	1,6	1,6	1,7	2,2
Zagranica	1,7	1,5	1,6	1,5	1,7	1,8

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Nauka i technika*…, 2000, s. 26; *Nauka i technika*…, 2002, s. 28.

Z kolei o stopniu zainteresowania działalnością badawczo-rozwojową przedsiębiorstw świadczy poziom ich innowacyjności (tj. charakter innowacji techno-

logicznych i nie technologicznych „wprowadzanych" do przedsiębiorstw). Z tego punktu widzenia zapotrzebowanie polskich przedsiębiorstw na działalność B+R nie wygląda zbyt imponująco (tab. 9).

Tabela 9
Innowacyjność przedsiębiorstw w przemyśle według rodzajów i stopnia nowości innowacyjnej w roku 1999

Forma własności i wielkość przedsiębiorstw	Przedsiębiorstwa w % ogółu			
	innowacje technologiczne 1995–1999 będące nowością w skali			1997–1999 innowacje nietechniczne
	świata lub kraju	świata	kraju	
Ogółem	14,2	1,9	14,0	12,0
Sektor publiczny	21,7	3,2	21,3	18,3
Sektor prywatny	12,5	1,6	12,4	10,3
Średnie (50–500 zatrudnionych)	10,9	1,4	10,7	8,7
Wielkie (pow. 2000 zatrudnionych)	59,4	13,8	58,7	52,9

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Nauka i technika*…, 2000, s. 100–101.

Poza tym, jak się okazuje, częściej wprowadza innowacje sektor publiczny niż prywatny, duże niż małe przedsiębiorstwa. Z kolei tendencje rozwojowe polskiej gospodarki wskazują na zmniejszanie się ich udziału w sektorze przedsiębiorstw. To w rezultacie może doprowadzić do zmniejszenia zainteresowania działalnością sektora B+R, w tym również szkół wyższych, które już teraz w mniejszym stopniu niż jednostki badawczo-rozwojowe uczestniczą w procesach innowacyjnych polskiej gospodarki (jeśli za wskaźnik przyjąć wielkość nakładów na B+R) (tab. 10).

Tabela 10
Nakłady na działalność badawczo-rozwojową w Polsce według pionów (w %)

Piony	1994	1995	1996	1997
Jednostki badawczo-rozwojowe (JBR)	49,6	48,1	42,7	41,4
PAN	12,4	12,5	11,5	11,4
Szkoły wyższe	23,6	25,5	27,8	28,6
Przedsiębiorstwa	12,9	12,4	16,8	17,4
Inne	1,5	1,5	1,4	1,2

Ź r ó d ł o: jak do tab. 7, s. 19.

Z drugiej jednak strony, nakłady na B+R w szkolnictwie wyższym w latach 1994–1997 wzrosły z 23,6 do 28,6%; zaś w JBR zmalały z 49,6 do 41,4%. Może

to świadczyć o wzroście konkurencyjności szkół wyższych na rynku usług badawczo-rozwojowych. Niemniej jednak tylko nieliczne przedsiębiorstwa polskie w roku 1999 korzystały zarówno z technologii innych krajów, jak i własnej myśli technicznej (tab. 11), co oznacza, że „ssanie" nowych technologii, w tym także zapotrzebowanie na prace B+R, ze strony gospodarki ma bardzo ograniczony charakter. Ponadto bardzo szybko rośnie liczba „czynnych licencji" zagranicznych w przemyśle z 188 (w roku 1996) do 216 (1999). To wszystko sprawia, że przy niskiej innowacyjności polskich przedsiębiorstw, szanse sektora B+R, w tym także szkół wyższych na współpracę z gospodarką nie rysują się zbyt optymistycznie.

Tabela 11
Transfer nowych technologii w przemyśle według kraju zakupu

Kraj pochodzenia	Liczba przedsiębiorstw				
	licencje	prace badawczo-rozwojowe	środki automatyczne	usługi konsultacyjne	inne
Polska	83	182	185	125	43
Kraje UE	65	28	291	84	37
Inne europejskie	10	4	28	9	4
USA	17	3	22	9	2
Japonia	1	1	13	–	1
Inne pozaeuropejskie	2	2	10	4	3

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Nauka i technika*…, 2002, s. 104.

W tym kontekście do podstawowych ograniczeń współpracy polskich uczelni z otoczeniem można zaliczyć następujące czynniki zewnętrzne:

– brak jasno sformułowanej polityki edukacyjnej i naukowej,

– zasady i poziom finansowania szkolnictwa wyższego; w tym także badań naukowych,

– rozwiązania prawne regulujące współpracę gospodarki z uczelniami w zakresie (brak instrumentów pośredniego wspomagania finansowego procesów B+R),

– kondycja i struktura polskiej gospodarki (m.in. przewaga tradycyjnych przemysłów, niska stopa wzrostu),

– brak zainteresowania otoczenia (w tym zwłaszcza biznesu) funkcjonowaniem szkolnictwa wyższego,

– niski stopień innowacyjności sektora przedsiębiorstw,

– wielkość nakładów na B+R poza szkolnictwem wyższym.

Zaproponowany przez rząd L. Millera program naprawy polskiej gospodarki zatytułowany „Praca – przedsiębiorczość – rozwój" za motor wzrostu gospo-

darczego przyjął „budownictwo mieszkaniowe i autostrady", co może i przyczyni się do wzrostu PKB, ale nie jest jednak to program rozwoju społeczno-gospodarczego, w którym sektor B+R, w tym także szkoły wyższe, miałby szanse na wzrost popytu na jego usługi, a co za tym idzie na zmianę jego relacji z otoczeniem. Z drugiej jednak strony stan zapaści gospodarczej i technologicznej polskiej gospodarki stanowi wielką szansę dla rozwoju polskiej nauki, w tym także działalności naukowo-badawczej szkół wyższych (o czym świadczy udział towarów *high-tech* w eksporcie i imporcie Polski – tab. 12). Pod jednym jednak warunkiem: podjęcia działań w sferze tego co B. Clark określił mianem „koordynacji politycznej" (J a b ł e c k a, 1993), czyli współpracy środowiska akademickiego i środowisk gospodarczych w celu agresywnego lobbingu na rzecz strategii rozwoju społeczno-ekonomicznego, w którym nauka i szkolnictwo wyższe odgrywałyby kluczową rolę.

Tabela 12
Udział towarów *high-tech* w eksporcie i imporcie Polski (w latach 1980–1997)

Rok	Eksport	Import
1980	5,68	3,16
1992	1,87	8,15
1995	2,34	7,02
1996	2,65	7,43
1997	2,66	8,18
Świat (1997)	14,41	13,36
Węgry (1997)	10,14	11,51
UE (1997)	11,25	11,42

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: W y s o k i ń s k a, 2001, s. 188–207.

W tym kontekście jedyną szansą prawdziwego rozwoju nauki i szkolnictwa wyższego jest przede wszystkim zmiana filozofii współpracy uczelni z otoczeniem (z incydentalnych czy systematycznych – nawet bardzo korzystnych dla obu stron form współpracy poszczególnych szkół wyższych z przedsiębiorstwami, samorządami lokalnymi itp.) na rzecz powstania grupy nacisku składającej się z przedstawicieli środowiska akademickiego i gospodarczego wywierającej presję na elity polityczne w celu zmiany poglądów na rolę nauki i szkolnictwa wyższego w rozwoju kraju, a co za tym idzie również poszczególnych regionów.

Bibliografia

Baza rekrutacyjna UŁ lata 1995–1997. Raport z badań (1998), Zakład Badań nad Szkolnictwem Wyższym, Instytut Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Buchner-Jeziorska A. (1989), *Funkcje płac w świadomości społecznej i gospodarce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Buchner-Jeziorska A., Pryt M. (1999), *Opinie absolwentów UŁ o studiach i szansach na rynku pracy*, Zakład Badań nad Szkolnictwem Wyższym, IS UŁ, Łódź.

Dietl J. (2002), *Uczelnia niepaństwowa jako czynnik awansu ekonomicznego, społecznego i kulturowego regionu*, [w:] *Uczelnie i ich otoczenie. Możliwości i formy współdziałania*, SGH, Warszawa 2003, s. 70–95.

Domański S. R. (2002), *Kapitał ludzki, podział pracy i konkurencyjność*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa, s. 125–138.

Golinowska S. (red.) (1998), *Rozwój ekonomiczny regionów. Rynek pracy. Procesy migracyjne*, „Raport IPiSS", z. 16, (Warszawa.

Jabłecka J. (1993), *Niezależność, autonomia i wolność akademicka a modele koordynacji szkolnictwa wyższego. Na marginesie artykułu C. Kerra*, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe", nr 1, s. 58–77.

Kukliński A. (2000), *Edukacja jako podstawa rozwoju regionalnego w XXI wieku*,

Nauka i technika w Polsce w roku 1999 (2000), GUS, Warszawa.

Nauka i technika w Polsce w roku 2000 (2002), GUS, Warszawa.

Program Restrukturyzacji Regionu Łódzkiego (1993), Urząd Wojewódzki w Łodzi, Łódź.

Rocznik Demograficzny (1998), GUS, Warszawa.

Rocznik Statystyczny Województw (1998), GUS, Warszawa.

Stan nauki i techniki w Polsce (1999), KBN, Warszawa.

Strategia dla Polski (1994), Poltext, Warszawa.

Strategia rozwoju województwa łódzkiego (2000), „Biuletyn Informacji Publicznej", (Urząd Marszałkowski, Łódź).

Studia wyższe – szansa na sukces (1998), A. Buchner-Jeziorska, B. Minkiewicz, A. Osterczuk-Kozińska (red.), Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Wasilewski L., Kwiatkowski S., Kozłowski J. (1997), *Nauka i technika dla rozwoju. Polska na tle Europy – konteksty, miary, tendencje*, KBN, Warszawa.

Wróblewski J. (1974), *Miejsce łódzkiego środowiska naukowego w Polsce i na świecie*, [b.n.w.], Łódź, (materiał powielony).

Wysokińska Z. (2001), *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź.

Założenia długofalowej polityki edukacyjnej państwa ze szczególnym uwzględnieniem programu rozwoju kształcenia na poziomie wyższym (1995), MEN, Warszawa, (wrzesień).

XI. RYNEK CZY SYSTEM: SZKOLNICTWO WYŻSZE W POLSCE OKRESU TRANSFORMACJI*

1. Relacje między szkolnictwem wyższym a otoczeniem

W przypadku szkolnictwa wyższego, niezależnie od jego podstawowych funkcji wynikających bezpośrednio z istoty szkoły wyższej jako instytucji edukacyjnej, istotną rolę w zwiększaniu potencjału modernizacyjnego społeczeństwa pełnią w sposób bardziej pośredni „badania naukowe, wspieranie rozwoju technologicznego oraz tworzenie klimatu kulturowego" (J a ł o w i e c k i, 1997).

Niemniej jednak charakter, zakres i sposób realizacji tych funkcji jest historycznie i politycznie zdeterminowany. Co oznacza, że w poszczególnych krajach lub/i w tym samym kraju w różnych okresach system edukacji może i realizuje te trzy funkcje w różnym stopniu lub/i z różnym powodzeniem. Zakres realizowania poszczególnych funkcji przez system szkolnictwa wyższego zależy od tego, kto i w jakim stopniu określa cele oraz mechanizmy regulacyjne (zasady funkcjonowania) tego systemu.

W odniesieniu do tej ostatniej kwestii, tj.: kto i w jakim stopniu decyduje lub/i ustala zasady funkcjonowania systemu edukacji, zarówno w dyskusjach akademickich, jak i politycznych, występuje dość znaczne zróżnicowanie stanowisk. Podstawowa różnica dotyczy poglądów na temat roli państwa i rynku jako podstawowych mechanizmach regulujących funkcjonowanie szkolnictwa wyższego. Przyjęcie określonych rozwiązań w tym względzie, w polityce edukacyjnej państwa, determinuje charakter i zakres autonomii szkół wyższych oraz społeczności akademickiej zarówno w odniesieniu do możliwości w zakresie decydowania o mechanizmach funkcjonowania szkolnictwa wyższego, jak i o sposobach realizacji podstawowych funkcji szkół wyższych.

Zdaniem B. Clarka z punktu widzenia wzajemnych relacji między państwem, rynkiem i społecznością akademicką można wyróżnić 4 podstawowe modele (systemy regulacji), nazwane modelami koordynacji szkolnictwa wyższego:

– koordynację biurokratyczną,
– koordynację polityczną,
– koordynację poprzez oligarchię akademicką,
– koordynację rynkową (J a b ł e c k a, 1993, s. 66).

Według B. Clarka „koordynacja biurokratyczna polega na tworzeniu formalnego systemu z wielu oddzielnych segmentów i na sprawnym nim administrowa-

---

* Opublikowano w: *Szkoła sukcesu czy przetrwanie? Szkolnictwo wyższe w Polsce*, A. Buchner-Jeziorska (red.), SGH – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005, s. 11–28.

niu przez państwo. Jest ona realizowana przez zawodową administrację w instytucjach rządowych […]".

Z kolei „koordynacja polityczna przejawia się w artykulacji i realizacji interesów publicznych określonych przez dominujące w rządzie lub poza nim grupy interesów (w tym także środowisko akademickie). W tym przypadku osiąganie efektu końcowego możliwe jest tylko w formie przetargu, a nie konsensusu". Jeszcze inny charakter ma koordynacja przez oligarchię akademicką (tzw. koordynacja akademicka kolegialna), która polega na kontroli przez społeczność akademicką i jest oparta na konsensusie.

Najbardziej złożoną strukturę (chociażby ze względu na liczbę uczestników) posiada koordynacja rynkowa. Zakłada ona bowiem niezależność uczelni dotyczącą wymiany z otoczeniem. Poszczególni pracownicy akademiccy lub uczelnie świadczą otoczeniu (poszczególnym klientom) usługi badawcze i edukacyjne, w zamian za co uzyskują zasoby na swoją działalność. Koordynacja przez rynek występuje w trzech postaciach:

1) przez rynek klientów – świadczenie usług na rzecz otoczenia za określony ekwiwalent pieniężny. W roli klientów występują np. studenci płacący czesne, przedsiębiorstwa zlecające ekspertyzy i badania, częściowo państwo (instytucje rządowe zamawiające lub/i finansujące wybrane badania, uczelnie, uczonych) – występuje w roli quasi-rynku;

2) poprzez rynek pracy nauczycieli akademickich (konkurencyjność, elastyczność);

3) poprzez rynek instytucji: konkurencja między uczelniami w zdobywaniu funduszy na badania oraz zleceń na badania ze strony gospodarki oraz szkolenia praktyków. Tu państwo może także stosować mechanizmy quasi-rynkowe wobec instytucji, stwarzając warunki i określając kryteria konkurencji w zdobywaniu środków (np. MNiI, dawny KBN w Polsce). Przy czym im więcej niezależnych źródeł finansowania np. badań naukowych, tym więcej rynku (J a b ł e c k a, 1993, s. 66).

Modele koordynacji B. Clarka wyróżnione są, jak się wydaje, w oparciu o trzy kryteria:

1) charakter i zakres autonomii społeczności akademickiej w określaniu zasad funkcjonowania szkolnictwa wyższego, w tym także relacji z otoczeniem,

2) charakter mechanizmów ustalania celów realizowanych przez szkolnictwo wyższe lub/i poszczególne szkoły wyższe (negocjacje, konsensus, autonomia),

3) charakter kontroli funkcji realizowanych przez szkolnictwo wyższe funkcji (biurokratyczna, rynkowa, środowiskowa).

Z typologii B. Clarka wynika więc, że zakres i sposób realizacji poszczególnych funkcji przez system szkolnictwa wyższego zależy od tego, kto określa cele tego systemu. To z kolei determinuje charakter związków systemu szkolnictwa wyższego z otoczeniem.

Ponadto B. Clark zwraca uwagę, że wyróżnione przez niego typy nie występują w czystej postaci. To oznacza, że zasady funkcjonowania szkolnictwa wyższego określane są zarówno przez państwo (system polityczny), jak i rynek (system gospodarczy) oraz przez środowisko akademickie (będące elementem systemu szkolnictwa wyższego). Każdy bowiem z tych systemów posiada właściwe sobie możliwości i mechanizmy oddziaływania na funkcjonowanie szkolnictwa wyższego (czyli stanowi określony system regulacji), a to z kolei rodzi określone konsekwencje dla możliwości realizacji poszczególnych funkcji przez szkolnictwo wyższe.

Zdaniem B. Clarka, trudno orzekać, kto i w jakim zakresie powinien oddziaływać na system szkolnictwa wyższego.

Niemniej jednak przyjęcie określonych mechanizmów regulacyjnych ma decydujący wpływ na sposób i zakres realizowania przez system szkolnictwa wyższego jego funkcji, jak również na charakter relacji między szkolnictwem wyższym z systemem politycznym i gospodarczym, czyli otoczeniem (tab. 1).

Tabela 1
Mechanizmy realizacji podstawowych funkcji szkolnictwa wyższego

System regulacji	Funkcje szkolnictwa wyższego		
	struktura społeczna	potencjał modernizacyjny	rynek pracy
Państwo (system polityczny)	polityka społeczna i edukacyjna	polityka edukacyjna i naukowa	polityka gospodarcza
Środowisko akademickie (system szkolnictwa wyższego)	limity przyjęć na studia	– jakość kształcenia – jakość badań naukowych	– struktura kształcenia – jakość kształcenia
Rynek (system gospodarczy)	– aspiracje edukacyjne – cena wiedzy	popyt na badania naukowe i innowacje	struktura popytu na kadry wysoko kwalifikowane

Źródło: Buchner-Jeziorska, 2003, s. 56.

Z punktu widzenia zapotrzebowania otoczenia szkoły wyższe działają w dwu sferach: kształcenia i badań naukowych. W zależności od charakteru polityki edukacyjnej i naukowej państwa, udział tych dwu typów działalności może być i jest zróżnicowany zarówno w poszczególnych krajach, jak i w danym systemie społeczno-gospodarczym w różnych okresach. Świadczy o tym chociażby wielkość „inwestycji w wiedzę" w podziale B+R[1] oraz szkolnictwo ogółem.

Istotnym czynnikiem determinującym funkcjonowanie szkół wyższych jest charakter i wielkość popytu na usługi edukacyjne generowanego przez otocze-

[1] B+R (badania i rozwój – finansowanie badań rozwojowych i wdrożeniowych niezależnie od charakteru instytucji badawczej).

nie. W przypadku popytu edukacyjnego jest on zdeterminowany z jednej strony trendami demograficznymi oraz poziomem aspiracji edukacyjnych społeczeństwa, z drugiej zaś – strukturą kształcenia na poziomie średnim w danym kraju.

Z kolei w odniesieniu do popytu na prace naukowo-badawcze i rozwojowe istotnym czynnikiem determinującym jego charakter i wielkość jest stopień innowacyjności gospodarki oraz sposób organizacji prac badawczo-rozwojowych.

Mimo ograniczeń nakładów finansowych państwa na naukę i szkolnictwo wyższe w latach dziewięćdziesiątych nastąpił dynamiczny rozwój szkolnictwa wyższego.

2. Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju studiów wyższych w latach dziewięćdziesiątych

Dynamiczny rozwój studiów wyższych (mierzony liczbą osób studiujących) w latach dziewięćdziesiątych w Polsce był efektem przekształcenia systemu szkolnictwa wyższego w rynek usług edukacyjnych rządzący się prawem równoważenia podaży z popytem. Powstanie rynku usług edukacyjnych na poziomie wyższym było wypadkową następujących zjawisk i procesów społeczno-ekonomicznych mniej lub bardziej bezpośrednio związanych lub/i wpływających na funkcjonowanie szkolnictwa wyższego w Polsce. I tak, bezpośrednich przyczyn powstania rynku usług edukacyjnych na poziomie wyższym można doszukiwać się przede wszystkim:

1) w braku polityki edukacyjnej państwa zwłaszcza w I połowie lat dziewięćdziesiątych (pierwszy dokument określający założenia polityki edukacyjnej państwa opracowany został dopiero w roku 1996; ponadto był na tyle ogólnikowy, że nic nie zmienił w systemie szkolnictwa wyższego również w latach następnych),

2) wycofywania się państwa z tzw. „miękkiego" finansowania sfery budżetowej (co w przypadku szkolnictwa wyższego zaowocowało drastycznym obniżeniem nakładów na tę sferę usług publicznych (w roku 1992 wynosiły one 0,88% PKB, zaś w roku 2000 – 0,78%) zwłaszcza w przeliczeniu na 1 studenta (tab. 2),

3) we wprowadzeniu mechanizmu rynkowego jako mechanizmu określającego (regulującego) funkcjonowanie szkolnictwa wyższego w Polsce (*vide* uchwalona 12 września 1990 r. nowa „Ustawa o szkolnictwie wyższym"[2], która umożliwiła powstawanie niepaństwowych szkół wyższych oraz pobieranie opłat za studia wieczorowe i zaoczne w uczelniach państwowych.

Niemniej jednak mniej lub bardziej świadome (intencjonalne) zastąpienie państwa rynkiem jako mechanizmem regulacji (tj. określenia zasad funkcjonowania systemu szkolnictwa wyższego) nie byłoby jednak możliwe, gdyby nie nastę-

[2] DzU 1990, nr 65, poz. 385.

pujące zjawiska i procesy społeczno-ekonomiczne, które wystąpiły w latach dziewięćdziesiątych:

1) zmiana w strukturze zapotrzebowania rynku pracy na kadry wysoko kwalifikowane (przede wszystkim w zakresie zarządzania biznesem),

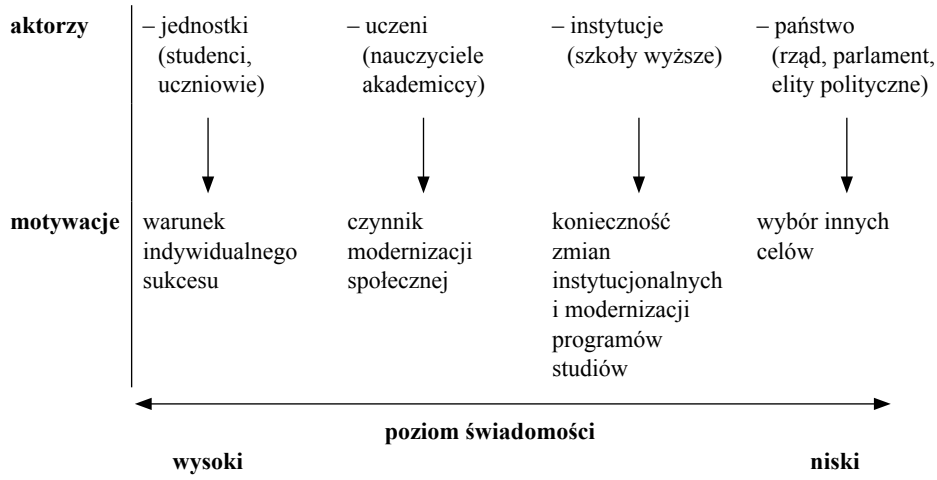
2) propagowana ideologia budowy gospodarki rynkowej, w której za głównych jej kreatorów uznano ludzi biznesu (tj. menedżerów, finansistów, przedsiębiorców itp.),

3) wzrost wartości rynkowej wyższego wykształcenia (w latach osiemdziesiątych korelacja między wykształceniem a wysokością dochodów wynosiła 0,12, zaś już w I połowie lat dziewięćdziesiątych osiągnęła poziom 0,36; w krajach wysoko rozwiniętych współczynnik ten oscyluje na poziomie 0,40),

4) rosnące aspiracje edukacyjne społeczeństwa polskiego (studia wyższe zostały uznane za szansę na sukces zawodowy i uzyskiwania wysokich dochodów),

5) „wchodzenie" na rynek usług edukacyjnych na poziomie wyższym kolejnych roczników wyżu demograficznego.

W rezultacie tych wszystkich procesów studia wyższe uznane zostały w większym stopniu jako „szansa na indywidualny sukces w gospodarce rynkowej i inwestycja w siebie" niż jako „czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego" i „inwestycja w kapitał ludzki" (rys. 1).



Rys. 1. Szkolnictwo wyższe jako czynnik modernizacji społecznej (poziom świadomości i aktywności głównych aktorów)

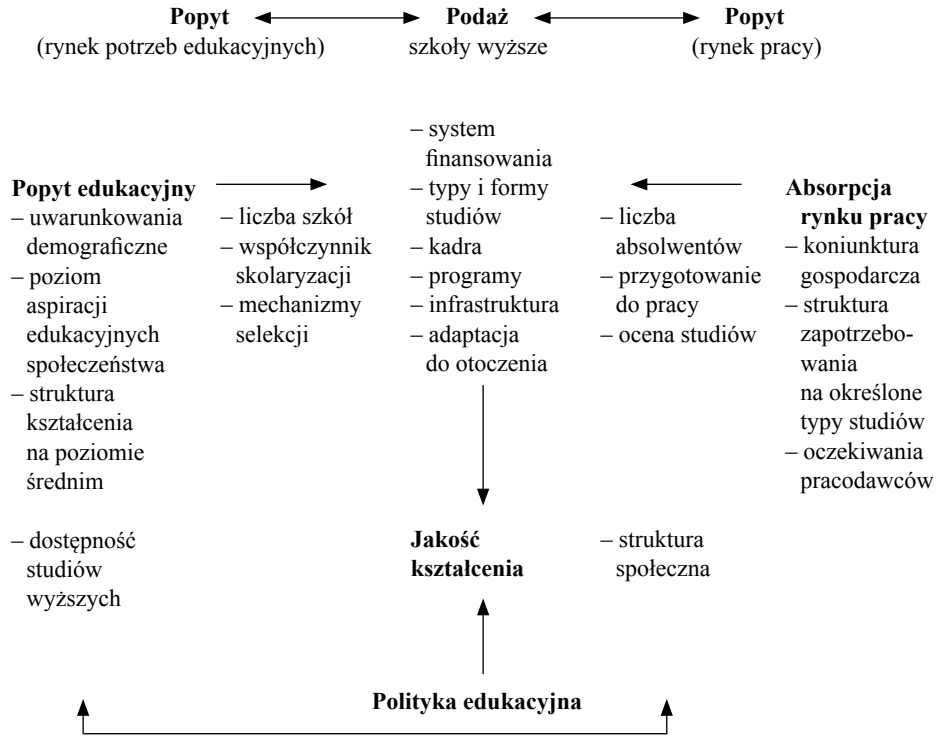
Ź r ó d ł o: B u c h n e r-J e z i o r s k a, 2001.

Mimo że świadomość elit rządzących, co do roli systemu edukacji w procesie transformacji, ostatnio nieco wzrosła – nadal można uznać, że jest ona i tak wśród nich najniższa, ze wszystkich głównych aktorów i uczestników systemu edukacji w Polsce.

Niezależnie od tego, że w II połowie lat dziewięćdziesiątych system edukacji znalazł się w sferze zainteresowania państwa i polityków, sytuacja szkolnictwa, zwłaszcza finansowa, niewiele się poprawiła.

3. Rynek usług edukacyjnych jako podstawowy czynnik rozwoju studiów wyższych w Polsce

Ukształtowaniu się takiej właśnie konfiguracji motywacji i aktywności głównych aktorów systemu edukacji sprzyjały przede wszystkim: brak polityki edukacyjnej państwa w połączeniu z obniżaniem nakładów na szkolnictwo wyższe oraz rozbudzone aspiracje edukacyjne wyżu demograficznego. W tym układzie państwowe uczelnie (pozbawione finansowego i logistycznego wsparcia państwa) nie tylko nie były w stanie zaspokoić rosnącego popytu na kształcenie wyższe, ale również zostały zmuszone do podjęcia szeregu działań, które pozwoliłyby im przetrwać na żywiołowo rozwijającym się rynku usług edukacyjnych (rys. 2).



Rys. 2. Rynek usług edukacyjnych

Źródło: Buchner-Jeziorska, 2004.

Do głównych cech tego rynku można zaliczyć:

1) powstawanie coraz to nowych, niepaństwowych szkół wyższych (w latach 1992–2002) powstało 140 niepaństwowych uczelni (w oparciu o „Ustawę o szkolnictwie wyższym" z roku 1990) oraz 94 wyższe niepaństwowe szkoły zawodowe (w oparciu o „Ustawę o wyższych szkołach zawodowych" z roku 1997[3]); szkoły te kształciły i kształcą przede wszystkim na tzw. kierunkach biznesowych (marketing i zarządzanie, ekonomia, finanse i bankowość) oraz w trybie studiów zaocznych,

2) rozwój studiów zaocznych w uczelniach państwowych, najpierw na kierunkach biznesowych, a następnie praktycznie na wszystkich kierunkach studiów,

3) zmiana struktury kształcenia w uczelniach państwowych, tj. kształcenia znacznej części studentów również na poziomie licencjackim w trybie zaocznym.

Głównymi czynnikami determinującymi wielkość popytu na rynku usług edukacyjnych były: wyż demograficzny oraz rosnące aspiracje edukacyjne społeczeństwa. Z czynników determinujących wielkość podaży (ze strony szkół wyższych) dwa z nich stały się swoistym wąskim gardłem: malejące nakłady państwa na szkolnictwo wyższe oraz liczebność nauczycieli akademickich.

W tym układzie zarówno uczelnie państwowe, jak i niepaństwowe przyjmowały coraz więcej chętnych na studia zaoczne. Z jednej strony stawały się coraz bardziej znaczącym źródłem dochodów uczelni, z drugiej zaś – „okrojony" (czasem bardzo znacznie) program studiów zaocznych (w porównaniu ze studiami dziennymi i wieczorowymi) umożliwiał kształcenie większej liczby studentów przy niezmienionym poziomie zatrudnienia (szkoły państwowe) oraz ograniczonej liczbie pracowników dydaktycznych (szkoły niepaństwowe). Niemniej jednak w połowie lat dziewięćdziesiątych rezerwy kadrowe uczelni państwowych zostały praktycznie wyczerpane. To jednak nie ograniczyło ekspansji szkolnictwa niepaństwowego i studiów zaocznych w uczelniach państwowych.

Szkoły prywatne od momentu ich powstania i z tytułu posiadanych uprawnień uruchamiały przede wszystkim studia licencjackie. Z kolei uczelnie państwowe sukcesywnie od roku 1991 zwiększały limity przyjęć (lub w ogóle ich nie określały) na studia wieczorowe i zaoczne. Co spowodowało znaczne obniżenie „progu selekcyjnego", gdyż warunki przyjęć na te studia (jeżeli w ogóle je stawiano) ograniczono do konkursu świadectw lub rozmów kwalifikacyjnych. Z kolei szkoły prywatne w większości przyjmowały z reguły wszystkich chętnych bez żadnej procedury selekcyjnej.

W przypadku państwowych uczelni uruchamianie studiów licencjackich było efektem konkurencji ze szkołami prywatnymi na rynku usług edukacyjnych, zaś przyjmowanie coraz większej liczby studentów na odpłatne studia zaoczne stało się koniecznością ze względu na ograniczanie nakładów budżetowych na naukę i szkolnictwo wyższe.

[3] DzU 1997, nr 96, poz. 590.

Opłaty za studia stały się w tej sytuacji znaczącym i rosnącym z roku na rok źródłem dochodów, zwłaszcza dla uczelni państwowych kształcących zgodnie z popytem edukacyjnym. Z tego też względu najwyższe dochody z opłat za studia uzyskują akademie ekonomiczne i wyższe szkoły pedagogiczne[4] (tab. 3).

Tabela 3
Udział wpływów z opłat za zajęcia dydaktyczne w przychodach ogółem z działalności dydaktycznej uczelni państwowych (w latach 1995–2003; w %)

Typy uczelni	1995	1996	1999	2000	2002	2003
Uczelnie MEN	12,8	13,8	19,0	21,8	24,3	24,6
– uniwersytety	16,5	16,6	23,8	27,7	28,9	30,0
– politechniki	6,5	7,9	14,4	16,8	19,3	18,3
– akademie rolnicze	5,4	5,7	9,1	11,8	14,5	16,1
– akademie ekonomiczne	27,5	30,2	41,9	44,1	50,1	48,4
– wyższe szkoły pedagogogiczne	24,3	26,8	34,0	37,8	39,4	40,0

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Informacje o wynikach*…, 1997; *Szkoły wyższe*…, 2000; *Szkoły wyższe*…, 2001; *Szkoły wyższe*…, 2003.

Tabela 4
Studenci studiów licencjackich i magisterskich według form studiów (lata 1992–2002)

Formy studiów	Lata				Dynamika wzrostu	
	1992/1993	1994/1995	2000/2001	2002/2003	1992/2000	1992/2002
Studia dzienne	345 502	421 639	687 531	824 196	1,99	2,38
zawodowe (w %)	4,7	13,3	25,5	24,08	3,1	–
jednolite magisterskie	95,2	86,3	71,8	72,30	1,4	–
USM	0,1	0,4	2,7	3,61	11,0	–
Studia zaoczne	129 638	234 958	801 704	878 198	6,21	6,77
zawodowe (w %)	32,4	43,4	59,8	34,01	11,4	–
jednolite magisterskie	57,8	47,3	22,6	43,45	2,4	–
USM	9,8	9,3	17,6	22,54	11,8	–
Studia wieczorowe	3 413	16 662	78 940	80 353	23,1	23,54
zawodowe (w %)	–	55,0	55,4	33,36	4,8	–
jednolite magisterskie	100,0	42,4	33,3	50,43	4,7	–
USM	–	2,6	11,3	16,20	20,6	–

USM – uzupełniające studia magisterskie.

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Szkolnictwo wyższe*…, 1996; *Szkoły wyższe*…, 2000; *Szkoły wyższe*…, 2003.

[4] Reforma oświaty zwiększyła liczbę nauczycieli akademickich zmieniających lub doskonalących swoje kwalifikacje zawodowe.

Głównym źródłem zasilania finansowego szkół wyższych (państwowych i niepaństwowych) stały się opłaty za studia zaoczne. W latach 1992–2002 liczba studiujących w tym trybie wzrosła prawie 7-krotnie (dla porównania studentów dziennych tylko 2-krotnie; tab. 4).

W roku akademickim 1992/1993 studenci studiów zaocznych stanowili 27,0% ogółu studentów, zaś w roku akademickim 2000/2001 – 51,1% (w roku 2002/2003 – 48,8%). Jeszcze większy odsetek studentów kształcił się w trybie zaocznym na tzw. kierunkach biznesowych: w roku akademickim 1992/1993 było to 31,6%, zaś w roku akademickim 1999/2000 już 63,6%, a w 2002/2003 – 62,7% (tab. 5).

Liczba studentów kształcących się w trybie zaocznym w latach 1992–2002 wzrosła prawie 7-krotnie (6,8 razy), zaś na kierunkach biznesowych aż ponad 20-krotnie.

Tabela 5
Studenci tzw. kierunków biznesowych według formy studiów (lata 1992–2003) (w %)

Formy studiów	1992/1993	1997/1998	1999/2000	2002/2003	2002/1992
Dzienne	42,7	106,2	134,3	232,0	5,2
Wieczorowe	1,2	23,0	35,3	44,5	40,4
Zaoczne	20,3	177,3	297,6	465,3	23,2
Ogółem (w tys.)	**64,1**	**306,6**	**467,2**	**741,8**	**11,6**

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: jak do tab. 4.

Tabela 6
Studenci i absolwenci według wybranych kierunków studiów (lata 1990–2002) (w %)

Grupa kierunków	Studenci				Absolwenci			
	1990/1991	1998/1999	2000/2001	2002/2003	1990	1998	2000	2002
Pedagogiczna	14,1	12,7	10,4	11,4	17,5	22,0	16,1	14,7
Artystyczna	2,4	1,1	1,0	1,0	2,1	1,0	0,8	0,7
Humanistyczna	10,9	8,0	7,0	7,8	9,6	9,3	7,5	7,6
Społeczna	4,3	12,8	13,9	12,9	3,7	9,7	12,7	14,5
Biznes i administracja	14,8	26,4	27,6	25,0	9,8	24,0	31,5	33,2
Prawna	4,7	4,5	3,8	3,3	3,9	3,7	2,8	2,2
Techniczna	16,5	16,5	15,0	14,2	19,4	12,5	11,0	9,3
Ogółem (w tys.)	**403,8**	**1 274,0**	**1 584,8**	**1 800,5**	**56,1**	**174,8**	**261,1**	**342,2**

Ź r ó d ł o: *Szkoły wyższe*…, 2000; *Szkoły wyższe*…, 2001; *Szkoły wyższe*…, 2003.

Większy przyrost studentów kierunków biznesowych studiujących w trybie zaocznym był związany z tym, że:

1) najszybciej rosła liczba studentów tych właśnie kierunków we wszystkich typach szkół (*vide* tab. 6),

2) większość szkół niepaństwowych kształci właśnie w trybie zaocznym, również szkoły państwowe ze względów finansowych kształcą znaczną część studentów w tym trybie (tab. 8).

W latach dziewięćdziesiątych nastąpiły także bardzo istotne zmiany w kształceniu na poziomie wyższym, dotyczyło to przede wszystkim wzrostu liczby studentów i struktury kształcenia (tab. 6).

W latach 1989–2002 liczba studentów wzrosła ponad 4-krotnie; a największy przyrost zanotowano w grupie tzw. kierunków rynkowych (z 59,6 tys. w roku 1990/1991 do 717 tys. w 2000/2001[5]). Znacznemu zmniejszeniu uległa zaś liczba studiujących kierunki medyczne oraz humanistyczne. Taki znaczący wzrost liczby studentów był możliwy dzięki powstaniu niepaństwowych szkół wyższych, których studenci w roku akademickim 2000/2001 stanowili 28,2% ogółu studiujących, a w roku 2002/2003 – 29,3% (tab. 7).

Tabela 7
Szkoły wyższe niepaństwowe

Wyszczególnienie	Szkoły	Studenci ogółem	Absolwenci	Nauczyciele akademiccy
1994/1995	56	49 578	1 746	1 867
1995/1996	80	89 399	4 470	1 857
1996/1997	114	142 928	12 867	3 702
1997/1998	146	226 929	22 625	5 545
1998/1999	158	331 483	31 995	6 467
1999/2000	174	419 167	52 926	8 472
2000/2001	195	472 340	79 794	9 343
2002/2003	252	528 820	119 806	12 245
Ogółem 1993/1994	36	28 937	1 700	1 210

Ź r ó d ł o: jak do tab. 6.

Większość z tych szkół kształci przede wszystkim na tzw. kierunkach rynkowych (tj. zarządzaniu i marketingu, ekonomii, finansach i bankowości i coraz popularniejszych kierunkach, takich jak socjologia i informatyka oraz kierunki pedagogiczne). Dotyczy to również wyższych szkół zawodowych, z których tylko

[5] Do kierunków tzw. rynkowych zaliczono następujące grupy kierunków: biznes i administracja, społeczna, prawna.

21,0% realizuje idee wyższego szkolnictwa zawodowego (pozostałe utworzyły specjalności powielające tzw. kierunki biznesowe).

W odpowiedzi na popyt edukacyjny w latach 1991–2002 powstało więc 89 niepaństwowych uczelni ekonomicznych i 74 wyższe szkoły zawodowe, które kształcą w specjalnościach z zakresu szeroko rozumianej ekonomii i zarządzania.

Tak więc w latach 1990–2002 najszybciej rosła liczba studentów kierunków rynkowych (tj. biznesu i administracji, nauk społecznych – socjologia oraz prawa); w tym szczególnie kierunków biznesowych. W latach 1990–2002 udział tej ostatniej grupy kierunków wśród ogółu studiujących podwoił się.

W związku z tym, że większość studentów tych kierunków studiuje właśnie w trybie zaocznym i dotyczy to przede wszystkim studentów szkół niepaństwowych (uczelnie państwowe zostały zobligowane stanowiskiem RGSzW nr 33 z 1995 r. do zachowania proporcji 50/50% studiów dziennych i studiów odpłatnych), ta forma studiów rozwinęła się najbardziej dynamicznie w latach dziewięćdziesiątych.

W roku akademickim 2000/2001 ponad połowa studentów (51,2%) zdobywała wiedzę w trybie zaocznym; w tym 41,2% studentów uczelni państwowych oraz 72,6% – szkół niepaństwowych. W roku 2002/2003 liczba studentów zaocznych zwłaszcza w szkołach państwowych była już mniejsza (tab. 8).

Tabela 8
Studenci szkół państwowych (SP) i niepaństwowych (SN) według form studiów w latach 1987–2003 (w %)

Lata	Studia zaoczne			Studia dzienne			Studia wieczorowe		
	ogółem	SP	SN	ogółem	SP	SN	ogółem	SP	SN
1987/1988	21,3	21,3	–	77,4	77,4	–	1,3	1,3	–
1994/1995	38,7	35,9	60,1	56,9	59,7	31,7	4,4	4,4	5,2
2000/2001	51,2	41,2	72,6	43,8	54,8	23,7	5,0	5,0	4,7
2002/2003	46,7	39,2	71,8	45,7	55,5	22,1	7,6	5,3	6,1

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny*…, 1988; *Szkoły wyższe*…, 1995; *Szkoły wyższe*…, 2001; *Szkoły wyższe*…, 2003.

To wszystko sprawiło, że pod koniec lat dziewięćdziesiątych studia zaoczne stały się dominującą formą kształcenia, chociaż o różnym stopniu w poszczególnych typach szkół i grupach kierunków studiów. Ponadto w przeciwieństwie do wcześniejszej dekady (lata osiemdziesiąte) studia zaoczne w latach dziewięćdziesiątych nie były wyłącznie szansą na studia wyższe osób już pracujących. Wręcz przeciwnie część młodzieży studiującej w tym trybie zmuszona została do podjęcia pracy, aby móc opłacić swoje studia, czyli zaspokoić w ten sposób swoje aspiracje edukacyjne.

Ta forma studiów stała się więc tak popularna (czy raczej powszechna) nie tyle z punktu widzenia struktury popytu edukacyjnego, ile z punktu widzenia możliwości zaspokojenia aspiracji edukacyjnych wyżu demograficznego przez polskie szkolnictwo wyższe. Czynnikiem równoważącym popyt z podażą okazały się właśnie studia zaoczne.

Z czynników determinujących wielkość podaży dwa z nich stały się swoistym wąskim gardłem polskiego szkolnictwa wyższego: malejące nakłady państwa na edukację oraz liczebność nauczycieli akademickich.

4. Perspektywy rozwoju studiów wyższych w Polsce

Jak wynika z powyższych rozważań, dynamiczny rozwój studiów wyższych w Polsce w latach dziewięćdziesiątych był efektem powstania rynku edukacyjnego na poziomie wyższym. Studia zaoczne stały się głównym a właściwie jedynym czynnikiem równoważenia rosnącego popytu edukacyjnego (wysokie aspiracje edukacyjne wyżu demograficznego) z ograniczoną „podażą edukacyjną" uczelni państwowych (tj. malejących nakładów na szkolnictwo wyższe i wyczerpanie rezerwy kadrowej). Znacznie mniejszą rolę w tym względzie, tj. kształtowania podaży absolwentów według grup kierunków, typów i form studiów, odegrał popyt rynku pracy, czyli zapotrzebowanie gospodarki na kadry wysoko kwalifikowane.

4.1. Zapotrzebowanie rynku pracy na kadry wysoko kwalifikowane w latach dziewięćdziesiątych

W rezultacie tych procesów zdecydowanie szybciej rósł współczynnik skolaryzacji (z 12,9% w roku 1990/1991 do 40,8% w roku 2000/2001) niż udział w zatrudnieniu ogółem osób z wyższym wykształceniem (10,0% w roku 1992 do 15,6% w roku 2001). W liczbach bezwzględnych przyrost zatrudnienia wyniósł w tym okresie 694 tys. (z 1502 do 2196 tys.). Ponadto w tym czasie wskaźnik zatrudnienia w tej kategorii nie uległ zmianie: w roku 1992 wynosił 76,5%, zaś w 2001 – 76,4% (w roku 1997 osiągnął poziom najwyższy – 79,9%). Z tej skrótowej analizy rynku pracy wynika, że polska gospodarka zatrudnia coraz większą liczbę osób z wyższym wykształceniem. Z drugiej jednak strony od kilku lat spada możliwość absorbcji kolejnych roczników absolwentów. W roku 1994 wskaźnik zatrudnienia absolwentów wynosił 78,3%, by osiągnąć apogeum w roku 1998 (92,4%), a następnie znacząco się obniżyć do 63,3% w roku 2000.

W związku z powyższym można stwierdzić, że popyt edukacyjny rósł szybciej niż możliwości absorbcji przez gospodarkę kolejnych roczników absolwentów. W latach 1990–2002 mury wyższych uczelni opuściło ponad 1,6 mln absolwentów; z tego ponad 1/3 ukończyła najbardziej popularne kierunki (biznes i administracja, prawo, nauki społeczne) – tab. 9.

Tabela 9
Absolwenci studiów wyższych w latach 1990–2002

Lata	Ogółem	Studia zawodowe – licencjat	USM	Kierunki rynkowe
1990	56 100	–	–	9 740
1991	59 000	–	–	8 850
1992	61 400	4 645	3 193	10 740
1993	64 200	6 272	3 085	13 999
1994	70 300	9 698	4 514	16 170
1995	89 900	18 952	10 942	21 600
1996	115 900	38 105	15 150	31 290
1997	146 300	54 318	21 564	45 500
1998	174 800	71 241	29 470	65 370
1999	215 000	93 973	41 920	90 680
2000	261 100	121 046	53 364	182 670
2002	342 138	162 918	81 185	170 757
Razem w %	1 656 538 100,0	581 168 35,0	265 287 16,0	607 366 33,7

Ź r ó d ł o: jak do tab. 6.

Z roku na rok, podobnie jak rosła liczba studentów zaocznych, przybywało absolwentów studiów zaocznych: w roku 1992 stanowiła 27% ogółu absolwentów, zaś w roku 2000 – 54%, zaś w roku 2002/2003 – 57,6%.

Wśród absolwentów studiów zaocznych najszybciej rosła liczba absolwentów studiów zawodowych, a także liczba absolwentów uzupełniających studiów magisterskich. Jak się wydaje, na podstawie badań aspiracji edukacyjnych absolwentów studiów licencjackich i rosnącej z roku na rok liczby studentów USM, ten segment studiów zaocznych będzie się nadal dynamicznie rozwijać. Nadal większość studentów USM (w liczbach bezwzględnych) to studenci uczelni państwowych, niemniej jednak coraz większy odsetek studentów szkół niepaństwowych stanowią studenci USM. Dane te świadczą, że coraz więcej absolwentów studiów licencjackich kontynuuje naukę na USM, a zapotrzebowanie na ten poziom kształcenia rośnie (tab. 10, 11).

W roku 1992 studenci USM stanowili 2,7% ogółu studentów, zaś w roku 2002 – 10,8%. W szkołach państwowych odsetek ten wynosił 12,1%, zaś w niepaństwowych – 7,%. Większość studentów USM obu typów szkół studiowała w trybie zaocznym.

W roku 1999 w uczelniach państwowych studenci studiów zaocznych stanowili 82,0% ogółu studiujących na USM; zaś w szkołach niepaństwowych – 88,0%. Ponadto tylko w ciągu 2 lat (1997–1999) liczba studentów USM podwoiła

się. W roku 2002 82,0% ogółu studentów USM stanowili studenci zaoczni (79,2% – w uczelniach państwowych oraz 90,9% – w prywatnych).

Tabela 10
Absolwenci studiów zaocznych w latach 1992–2002 według typu studiów (w tys.)

Rok	Ogółem absolwenci	Absolwenci studiów zaocznych			
		ogółem	studia zawodowe	USM	JSM
1992	59,0	16,4	4,0	3,0	9,4
2000	261,1	141,2	80,1	42,9	18,2
2002	342,1	197,8	110,0	66,0	21,8
2002/1992	5,8	12,3	27,5	22,0	2,3

Ź r ó d ł o: jak do tab. 6.

Tabela 11
Uzupełniające studia magisterskie w szkołach państwowych i niepaństwowych

Forma studiów	1992	1997			1999			2002		
	pań-stwowe	P	NP	ogółem	P	NP	ogółem	P	NP	ogółem
Ogółem studenci USM	13 322	69 241	8 423	76 674	132 316	26 207	158 523	173 885	56 844	230 729
Dzienne	598	8 274	580	8 854	16 537	2 471	19 008	25 053	4 733	29 786
Wieczorowe	–	2 564	51	2 515	69 896	413	7 309	10 984	2 039	13 023
Zaoczne	12 724	57 413	7 792	65 205	108 883	23 323	132 206	137 848	60 072	197 920

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Szkolnictwo wyższe*…, 1996; *Szkoły wyższe*…, 2000; *Szkoły wyższe*…, 2003.

4.2. Perspektywy rozwoju studiów wyższych – podsumowanie

Jak wynika z przytoczonych danych dotyczących uzupełniających studiów magisterskich, ta forma studiów w trybie zaocznym ma szanse nadal się dynamicznie rozwijać. Wiąże to się z jednej strony z aspiracjami edukacyjnymi absolwentów studiów licencjackich (dążenie do zdobycia tytułu magistra) i z preferencjami rynku pracy (pracodawcy wolą zatrudniać osoby z tytułem magistra). Z drugiej zaś z tego powodu, że większość absolwentów studiów licencjackich ukończyło studia zaoczne.

Niemniej jednak dalsze perspektywy rozwoju lub ograniczenia studiów zaocznych zależą od bardzo wielu czynników, których kierunek oddziaływania trudno obecnie jednoznacznie określić. Czynnikami, które mogą sprzyjać utrzymywa-

niu się poziomu edukacji studentów studiów zaocznych (tendencji wzrostu raczej nie należy się spodziewać, chociażby z tytułu niżu demograficznego), są:

1) utrzymywanie na obecnym poziomie nakładów państwa na szkolnictwo wyższe,

2) wysokie aspiracje edukacyjne młodzieży,

3) ewentualny dalszy wzrost zapotrzebowania gospodarki na kadry wysokokwalifikowane.

Wydaje się jednak, że w najbliższym czasie liczba studentów ogółem, a zwłaszcza zaocznych (w tym na studiach licencjackich), będzie malała w stosunku nieproporcjonalnym do spadku liczby potencjalnych studentów (tj. niżu demograficznego) z następujących względów:

1) pauperyzacji społeczeństwa (znaczną część rodzin nie stać na finansowanie studiów),

2) rosnącego bezrobocia wśród osób z wyższym wykształceniem, a absolwentów szkół wyższych zwłaszcza (być może zmieni to program „Pierwsza praca"),

3) ograniczonych możliwości rozwoju polskiej gospodarki (tj. zmian strukturalnych w układzie sektorowym), a zwłaszcza wolny rozwój sektora III (w latach 1990–2002 liczba zatrudnionych w tym sektorze wzrosła o 1 mln 29 tys. osób, a udział procentowy z 37,3 do 51,2%), ale zatrudnienie ogółem w tym okresie spadło o ponad 2,6 mln osób,

4) niezbyt optymistycznych prognoz wzrostu gospodarczego (w tym możliwości absorbcji wysoko kwalifikowanej siły roboczej, przy względnie stałej strukturze sektorowej),

5) rynkowa weryfikacja wartości dyplomu (przy nadprodukcji osób z wyższym wykształceniem – wartość dyplomu studiów dziennych renomowanych uczelni będzie nie tylko wyższa w porównaniu z dyplomem niepaństwowej szkoły wyższej nisko ulokowanej w rankingach, ale również od dyplomu studiów zaocznych tej samej szkoły).

Reasumując, można stwierdzić (na podstawie analizy dynamicznego rozwoju studiów wyższych w latach 1990–2003 oraz sytuacji na rynku pracy osób z wyższym wykształceniem w powiązaniu z aktualną koniunkturą polskiej gospodarki), że wielce prawdopodobny jest spadek liczby studentów studiów zaocznych. Ponadto niż demograficzny spowoduje, że nawet przy niezmienionym poziomie aspiracji edukacyjnych społeczeństwa liczba potencjalnych studentów będzie się z roku na rok zmniejszać. Świadczą o tym chociażby malejące z roku na rok „przyrosty" liczby studentów: w roku 2002/2003 w stosunku do roku 2001/2002 przybyło netto 181,8 tys. studentów[6], zaś w następnych latach (tj. 2002/2003 do 2003/2004) tylko 58,7 tys. Przy czym większość nowych studentów wybrała szkoły państwowe – 61,2% przyrostu netto.

[6] Bez uwzględnienia liczby absolwentów danego rocznika.

Zmniejszył się także udział studentów kierunków „ekonomiczno-administracyjnych" (z 26,3% w roku 2001/2002 do 23,2% w roku 2003/2004).

Najwyraźniej zauważalny jest w ciągu ostatnich paru lat spadek tempa wzrostu przyjętych na I rok studiów ogółem na kierunki z grupy „biznes i administracja" (tab. 12).

Tabela 12
Zmiany liczby studentów przyjętych na I rok studiów na kierunki z grupy: biznes i administracja w latach akademickich 1994/1995–2001/2002 (według kierunków studiów)

Kierunek	1994/ 1995	1995/ 1996	1996/ 1997	1997/ 1998	1998/ 1999	1999/ 2000	2000/ 2001	2001/ 2002
	liczba	wzrost w stosunku do roku poprzedniego (rok poprzedni = 100%)						
Grupa biznes i administracja ogółem	40 767	132,4	132,7	133,3	121,5	105,8	93,2	87,9
Administracja	5 550	172,5	146,0	152,7	117,0	100,8	96,7	93,6
Finanse i księgowość	3 905	199,4	100,3	101,5	136,8	117,9	96,1	88,1
Stosunki międzynarodowe	727	120,6	100,6	121,1	144,9	420,5	41,9	139,4
Towaroznawstwo	348	155,7	119,9	107,8	141,5	106,4	110,8	121,3
Zarządzanie i marketing	23 426	126,7	141,4	136,2	121,4	95,9	94,3	83,0
Zarządzanie i inżynieria produkcji	–	–	–	–	–	1 607,8[a]	220,7	130,1
Ogólnoekonomiczny	6 317	87,1	106,2	115,3	110,4	103,6	83,8	52,2
Inne	494	–	–	98,5	125,5	133,3	3,3	853,8

[a] W roku akademickim 1998/1999 przyjęto na I rok studiów 128 studentów, a rok później aż 2058.
Ź r ó d ł o: *Narodowe Obserwatorium*…, 2003, s. 117.

Spadek ten jest widoczny już od roku 1998 i dotyczy przede wszystkim kierunku „zarządzanie i marketing".

W tym kontekście nasili się konkurencja na rynku usług edukacyjnych między szkołami państwowymi i prywatnymi (niepublicznymi). Wydaje się, że głównym „przedmiotem" konkurencji będzie segment uzupełniających studiów magisterskich (zwłaszcza w grupie kierunków „biznes i administracja") zarówno na studiach dziennych, jak i zaocznych. To jednak, jak będzie wyglądać sytuacja szkolnictwa wyższego w Polsce, zależy od tego, czy nadal będziemy mieli do czynienia z żywiołowymi procesami rynku edukacyjnego (co wydaje się w tej chwili najrozsądniejszym wyjściem), czy też odgórnymi regulacjami (koordynacja po-

lityczna) zmieniającymi reguły gry rynkowej pod wpływem dwu podstawowych grup nacisku (środowisko uczelni państwowych kontra środowisko uczelni niepaństwowych) w interesie jednej z nich bardziej niż w interesie innych *state holders* (studenci, nauczyciele akademiccy, pracodawcy, społeczeństwo). Istotnym elementem „regulującym" konkurencję na rynku usług (na istnienie systemu na razie się nie zanosi) może stać się wprowadzenie obligatoryjności studiów dwustopniowych; co „wymusi" konieczność przyjęcia przez poszczególne typy szkół, a może całe sektory (państwowy i prywatny), określonych i planowanych strategii działania przy malejącym popycie na „szkolnictwo wyższe". Posiadanie realnej strategii wynikającej z głębokiej znajomości reguł rządzących rynkiem usług edukacyjnych okaże się nie tyle szansą na sukces poszczególnych szkół (w tym także państwowych), ale wynikać będzie z konieczności przetrwania na rynku w warunkach malejącego popytu.

Bibliografia

J a b ł e c k a J. (1993), *Nauka i Szkolnictwo Wyższe*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.

J a ł o w i e c k i B. (1997), *Rola szkolnictwa wyższego w rozwoju regionalnym*, [w:] *Regionalny kontekst rozwoju nauki i polityki naukowej w Polsce*, KBN, UW, Warszawa.

Narodowe Obserwatorium Kształcenia i Szkolenia Zawodowego. Raport 2002, Biuro Koordynacji Kształcenia Kadr Fundacja, Fundusz Współpracy, Warszawa 2003.

Rocznik Statystyczny Szkolnictwa 1987/1988 (1988), GUS, Warszawa.

Strategia dla Polski (1994), Poltext, Warszawa.

Szkolnictwo wyższe w roku 1995 (1996), GUS, Warszawa.

Szkoły wyższe i ich finanse (2000), GUS, Warszawa.

Szkoły wyższe i ich finanse w 2000 r. (2001), GUS, Warszawa.

Szkoły wyższe i ich finanse w roku 2002 (2003), GUS, Warszawa.

Szkoły wyższe w roku szkolnym 1994/1995 (1995), GUS, Warszawa.

Ustawa z dnia 12 września 1990 r. o szkolnictwie wyższym, DzU 1990, nr 65, poz. 385.

Ustawa z dnia 26 czerwca 1997 r. o szkolnictwie wyzszym, DzU 1997, nr 96, poz. 590.

Ustawa z dnia 18 marca 2011 r. o zmianie ustawy – Prawo o szkolnictwie wyższym, ustawy o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki oraz o zmianie niektórych innych ustaw, DzU 2011, nr 84, poz. 455.

Założenia długofalowej polityki państwa ze szczególnym uwzględnieniem programu rozwoju na poziomie wyższym (1995), MEN, Warszawa.

XII. KONKURENCJA NA RYNKU USŁUG EDUKACYJNYCH NA POZIOMIE WYŻSZYM*

Wzajemne relacje między szkołami państwowymi i niepaństwowymi

Na początku XXI w. dwa główne czynniki generujące popyt edukacyjny w latach dziewięćdziesiątych (tj. rosnące aspiracje edukacyjne wyżu demograficznego oraz zapotrzebowanie rynku pracy na kadry wysokokwalifikowane) aktualnie wykazują w Polsce tendencję spadkową. Na początku lat dziewięćdziesiątych powstanie rynku usług edukacyjnych pozwoliło zrównoważyć popyt z podażą, która uległa zwiększeniu dzięki powstaniu licznych szkół niepaństwowych i zmiany struktury kształcenia w uczelniach państwowych (rozwój studiów zaocznych, studia licencjackie). W sytuacji niedoborów na rynku usług edukacyjnych powstanie kolejnej szkoły niepublicznej nie ograniczało szans szkół państwowych w zakresie naboru studentów zaocznych. W tym układzie utworzenie i skuteczne funkcjonowanie firmy „szkoła wyższa" nie wymagało specjalnych umiejętności menedżerskich czy biznesowych: uczelnie nie musiały konkurować między sobą o nabywców swoich usług. Wręcz przeciwnie, w pierwszej fazie dynamicznego rozwoju szkolnictwa niepublicznego szkoły państwowe znacząco ten rozwój wspierały. Główną formą wsparcia stali się nauczyciele akademiccy (co w rezultacie doprowadziło do tzw. wieloetatowości) oraz możliwość korzystania studentów szkół niepublicznych z zasobów bibliotecznych uczelni, z której rekrutowała się kadra dydaktyczna.

W II połowie lat dziewięćdziesiątych (gdy rezerwy kadrowe uczelni państwowych się wyczerpały) nieformalne więzi czy alianse między szkołami publicznymi i niepublicznymi (a których główną „płaszczyzną" była kadra dydaktyczna) zaczęły (w wielu przypadkach) przybierać formę sformalizowanych umów o współpracę lub tzw. umów akredytacyjnych. Te ostatnie pojawiły się wraz z pierwszymi rocznikami absolwentów studiów licencjackich w szkołach niepaństwowych. Umowy te umożliwiały licencjatom szkół prywatnych przyjęcie na studia uzupełniające magisterskie na tych samych zasadach, co studentom macierzystej uczelni państwowej, która takiej akredytacji udzieliła. Akredytacja taka miała najczęściej także swój konkretny wymiar finansowy w postaci tzw. opłaty akredytacyjnej. Uczelnie państwowe więc nadal „użyczały" zarówno swojej kadry, jak i zasobów bibliotecznych (w umowie zawarta była z reguły klauzu-

---

* Opublikowano w: *Marketingowe zarządzanie szkołą wyższą*, G. Nowaczyk, P. Lisiecki (red.), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2006, s. 45–58.

la określająca koszt korzystania z biblioteki, ale już odpłatnie, czyli na zasadach rynkowych, a nie tak jak wcześniej bezinteresownie).

Pod koniec lat dziewięćdziesiątych nastąpiła kolejna faza we wzajemnych relacjach między uczelniami państwowymi i prywatnymi. Uczelnie niepubliczne coraz liczniej uzyskiwały uprawnienia do prowadzenia studiów magisterskich, stąd też umowy o współpracę czy akredytację zaczęły tracić na znaczeniu (czasem rezygnowano z nich ze względu na rosnącą „pazerność" uczelni państwowej, tj. stałe podnoszenie opłaty akredytacyjnej, przypadek jednej z badanych w grancie KBN „Konkurencja czy partnerstwo na rynku usług edukacyjnych. Na przykładzie uzupełniających studiów magisterskich w zakresie ekonomii i „zarządzania" zrealizowanego przez ORSE SGH[1]) mimo nieposiadania przez szkołę uprawnień magisterskich. W niektórych przypadkach nieprzedłużenie umowy o współpracę skutkowało „zakazem" (niekoniecznie formalnym) pracy nauczyciela akademickiego zatrudnionego w szkole państwowej, w szkole prywatnej, która nie wznowiła takiej umowy. Związane było to nie tylko z utratą wymiernych korzyści finansowych, ale również z wyczerpaniem się rezerw kadrowych uczelni państwowych, które w latach dziewięćdziesiątych poszerzyły swoją ofertę edukacyjną na wszystkich poziomach, typach i formach studiów.

Kadra naukowo-dydaktyczna jako element konkurencji między szkołami państwowymi i niepaństwowymi

Nauczyciele akademiccy stali się „dobrem rzadkim" na rynku usług edukacyjnych (co *nota bene* nie przyczyniło się do wzrostu ich ceny na rynku – mierzonej wzrostem zarobków) i stali się elementem konkurencji między szkołami publicznymi i niepublicznymi.

Być może przesadna jest supozycja, że powstanie Państwowej Komisji Akredytacyjnej (PKA) oraz zapis o konieczności informowania rektora o dodatkowym miejscu zatrudnienia w ramach nowelizacji z 20 lipca 2001 r. „Ustawy o szkolnictwie wyższym"[2] świadczy o zdobyciu w tym momencie przewagi konkurencyjnej przez szkoły państwowe (jeżeli nie na rynku, to w lobbingu w zakresie legislacji). Z drugiej jednak strony rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej i Sportu z 28 marca 2002 r.[3] wprowadziło zapis, z którego wynika, że w uczelniach państwowych osoby, które ukończyły 70. rok życia nie są zaliczane do minimum kadrowego. Ograniczenie to nie dotyczy więc uczelni niepaństwowych,

[1] W niniejszym tekście omawiane są wyniki tych badań realizowanych przez ORSE SGH w latach 2003–2004 (badania prowadzono w roku 2004) – opublikowane w: *Szkoła sukcesu czy przetrwania? Szkolnictwo wyższe w Polsce*, A. Buchner-Jeziorska (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.

[2] *Ustawa z dnia 27 lipca 2002…*

[3] *Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej i Sportu z dnia 28 marca 2002…*

które mogą i zatrudniają emerytów (co oznaczać może swoiste wsparcie kadrowe dla uczelni niepaństwowych, gwarantowane prawem).

Za punkt zwrotny w konkurencji o kadrę dydaktyczną na rynku usług edukacyjnych należy uznać uchwałę Senatu Uniwersytetu Jagiellońskiego ograniczającą prawo zatrudniania się jego pracowników w innych uczelniach. Śladem UJ podążyły kolejne uczelnie państwowe, których senaty podejmowały podobne uchwały. Coraz częściej zaczęły się też pojawiać w różnych gremiach i mediach głosy domagające się wprowadzenia do ustawy o szkolnictwie wyższym stosowanego zapisu regulującego problem (jak to określiła E. Chmielecka) „przechwytywania własności intelektualnej" (za „nośnika" której uznano nauczycieli akademickich). Jak wynika z badań E. Chmieleckiej, aktualnie obowiązujące przepisy w tym względzie (dotyczące także stosunku pracy nauczycieli akademickich) „powodują poczucie straty i krzywdy w uczelniach publicznych oraz nieuzasadnione zarzuty w uczelniach niepublicznych" (C h m i e l e c k a, 2004).

W propozycjach nowelizacji ustawy o szkolnictwie wyższym oraz niektórych projektach nowej ustawy pojawiły się wręcz zapisy o zakazie pracy na więcej niż jednym (w najlepszym razie dwu etatach). W uchwalonej w 2005 r. ustawie o szkolnictwie wyższym[4] znalazł się ostatecznie zapis o konieczności uzyskiwania zgody na drugie i kolejne zatrudnienia poza uczelnią macierzystą.

Te wszystkie propozycje świadczą paradoksalnie o braku wiary w skuteczność działania PKA, która udzielając akredytacji sprawdza także tzw. minimum kadrowe, co samo przez się powinno ograniczyć zjawisko tzw. wieloetatowości. W ciągu kilku lat funkcjonowania PKA tylko nieliczne uczelnie utraciły prawo prowadzenia działalności z braku odpowiedniej kadry, chociaż wiele uzyskało tzw. oceny warunkowe. Ponadto w tym czasie powstało kolejnych kilkadziesiąt nowych szkół wyższych niepublicznych i państwowych szkół zawodowych (w stosunku do których obowiązywały znacznie bardziej liberalne wymogi kadrowe).

Niemniej jednak można uznać, że **walka o kadrę** – nie tylko w sferze uchwał i deklaracji – się już rozpoczęła. Z jednej strony nauczyciele akademiccy uczelni państwowych w ciągu ostatnich 3 lat uzyskali ustawowo zagwarantowane znaczące podwyżki (zwłaszcza profesorowie). Z braku wiarygodnych informacji trudno ocenić, czy było to świadome (ze strony ustawodawcy) zwiększenie konkurencyjności uczelni państwowych, czy tylko uznanie przydatności tej grupy zawodowej w gospodarce rynkowej (wcześniej również finansowo niedocenianej). Niezależnie jednak od intencji, podwyżka ta staje się faktycznie elementem przewagi konkurencyjnej na rynku, gdyż w przypadku wielu szkół niepublicznych zatrudnieni tam nauczyciele od lat nie otrzymali żadnych podwyżek. W niektórych zaś (ze względu na malejący udział w rynku danej szkoły) pojawiły się kłopoty z płynnością finansową, a co za tym idzie z regularnością wypłat wynagrodzenia za pracę. W takiej sytuacji podstawowa płaszczyzna współpracy (partnerstwa), jaką

[4] *Ustawa z dnia 27 lipca 2005…*

(w początkowej fazie powstania rynku usług edukacyjnych) była kadra dydaktyczna, staje się elementem konkurencji między szkołami publicznymi i niepublicznymi.

Jak wynika z opinii władz uczelni o funkcjonowaniu uzupełniających studiów magisterskich, generalnie nie występują zinstytucjonalizowane więzi kooperacyjne między polskimi uczelniami w zakresie ustalania, akredytowania czy innej formy współdziałania w odniesieniu do uzupełniających studiów magisterskich (USM; wyżej wymienione badania w ramach grantu KBN).

Z kolei dane statystyczne dotyczące rynku usług edukacyjnych w segmencie USM pokazują, że mamy do czynienia z nasilającą się konkurencją w tym segmencie rynku (znacząca przewaga szkół państwowych, mierzona udziałem w rynku).

W związku z powyższym pojawia się pytanie, jak uczelnie definiują swoją pozycję na rynku i w związku z tym, co stanowi punkt wyjścia do przyjęcia określonej strategii działania w warunkach rosnącej konkurencji.

Jak wynika z badań ORSE SGH, o istnieniu rynku „nabywców" dyplomu USM (studia stacjonarne) znacznie częściej przekonani byli przedstawiciele uczelni prywatnych niż państwowych. Z kolei w przypadku studiów stacjonarnych USM większość przedstawicieli władz badanych uczelni stwierdziła istnienie równowagi między popytem a podażą w tym segmencie rynku usług edukacyjnych. Zaobserwowane różnice między państwowymi i niepaństwowymi uczelniami w ocenie sytuacji na rynku usług edukacyjnych skłaniają do postawienia hipotezy o dywersyfikacji bazy rekrutacyjnej USM prowadzonej (czy raczej ukształtowanej) w poszczególnych sektorach własności. Najważniejszą cechą wyróżniającą kandydatów do uczelni państwowych jest ich poziom przygotowania pozwalający na branie udziału w procedurze selekcyjnej przy wstępie na USM w szkołach państwowych (egzaminy, oceny na dyplomie licencjata, znajomość języka obcego itp.). Z drugiej jednak strony ponad 40% uczelni państwowych (61,1% uczelni niepaństwowych) najczęściej jako główne kryterium selekcji stosuje rozmowę kwalifikacyjną, co, jak pokazują wyniki badań omówione w dalszej części niniejszego opracowania, jest ukłonem w stronę oczekiwań klientów, którzy najczęściej wybierają daną uczelnię właśnie ze względu na brak egzaminów.

W tym kontekście pojawia się pytanie, czy uczelnie (sprzedawca usługi) i studenci (nabywcy usług) w podobny sposób identyfikują i oceniają poszczególne elementy konkurencyjności, takie jak ocena, jakość kształcenia (w tym oferta programowa, szanse na rynku pracy, możliwości zdobycia i doskonalenia określonych umiejętności) oraz prestiż uczelni (mierzony w omawianych badaniach miejscem uczelni w rankingach).

Cena usługi edukacyjnej jako element konkurencyjności na rynku

Statystyki szkolnictwa wyższego definiują koszt kształcenia jako sumę kosztów własnych działalności eksploatacyjnej ogółem, kwot wykorzystanego funduszu pomocy materialnej i własnego funduszu stypendialnego. Jednostkowy koszt kształcenia to relacja tak wyliczonego kosztu ogółem i liczby studentów przeliczeniowych. W Polsce najwyższe koszty kształcenia występują w uczelniach artystycznych (ponad 20 000 zł) i akademiach medycznych (prawie 15 000 zł). Najtańsze jest kształcenie w szkołach ekonomicznych (3947 zł) oraz w niepaństwowych ogółem – 3690 zł (*Narodowe Obserwatorium*…, 2002, s. 123).

Istnieje wyraźna różnica między średnim jednostkowym kosztem kształcenia w państwowych i niepaństwowych szkołach wyższych (w roku 2000 koszt kształcenia w szkołach państwowych był 2-krotnie wyższy, zaś w roku 2001 – 1,8 razy) (*Narodowe Obserwatorium*…, 2002, s. 124). Związane to jest z faktem, że to uczelnie państwowe kształcą na najdroższych kierunkach. Niemniej jednak występują także różnice między tymi szkołami w odniesieniu do kształcenia najtańszego, tj. w uczelniach ekonomicznych (w roku 2000 różnica ta wynosiła 1300 zł, zaś w 2001 – 14 000 zł) (*Narodowe Obserwatorium*…, 2002).

W odniesieniu do tej kategorii uczelni „Dossier – Kuźnia menedżerów" sporządziła zestawienie kosztów kształcenia rozumiane jako jego cena, tj. wysokość opłat za studia. Wyróżnione zostały (ze względu na wysokość tych opłat) trzy grupy szkół:

– **uczelnie drogie** (w których opłata przewyższa 4500 zł rocznie),
– **uczelnie proponujące średnie ceny** (3500–4500 zł rocznie),
– **uczelnie tanie** (poniżej 3500 zł).

W analizowanej grupie szkół kształcących w zakresie „zarządzania i marketingu" znalazło się 6 uczelni „drogich"; 16 w średniej klasie cenowej oraz 12 „tanich" (*Narodowe Obserwatorium*…, 2002).

Z analizy wysokości czesnego wynika, że w każdej kategorii cenowej występują znaczne zróżnicowania:

kategoria I (drogie) – od 4800 do 12 000 zł,
kategoria II (średnie) – od 3360 do 4500 zł,
kategoria III (tanie) – od 1200 do 3350 zł.

Ponadto występują także **regionalne zróżnicowania cenowe**: najdroższe szkoły są w Warszawie (w której znajduje się ponad 1/3 wszystkich szkół niepaństwowych). Występują także **znaczne różnice w wysokości czesnego między szkołami państwowymi** (najdroższa państwowa – Uniwersytet Warszawski – 5500) **oraz niepaństwowymi** (najdroższa prywatna – Wyższa Szkoła Zarządzania – The Polish Open University w Warszawie – 12 000).

Generalnie płatne studiowanie w szkołach państwowych jest tańsze niż w niepaństwowych (najniższe czesne w państwowych to 1200 zł, zaś w niepaństwowych – 2520 zł) (*Narodowe Obserwatorium*…, 2002, s. 125–126).

Jak z tego wynika szkoły państwowe mimo wyższych kosztów kształcenia pobierają niższe opłaty za studia wieczorowe i zaoczne. Tak więc wydaje się, że konkurencja cenowa między uczelniami państwowymi może się nasilić, ale chyba jeszcze bardziej w obrębie sektora prywatnego. W tym układzie, większe szanse na przetrwanie w sytuacji rosnącej konkurencji ze względu na malejący popyt (liczba nowoprzyjętych studentów I roku spadła z 81,2 do 58,7 tys.) i rosnącą podaż (w ciągu roku 2002/2003 – 2003/2004 przybyły 22 nowe szkoły niepaństwowe) (*Szkoły wyższe*…, 2004), mają szkoły, które wcześniej dostosują różne aspekty swojej oferty edukacyjnej (w tym cenę usługi) do wybranych grup klientów.

Jak wynika z badań ORSE (przeprowadzonych w ramach omawianego grantu KBN), szkoły państwowe wysoko lokowane w rankingach lub/i mieszczące się w dużych aglomeracjach (z wyjątkiem Łodzi – 19,6% dzieci inteligentów studiuje w najlepszej łódzkiej uczelni, tj. Uniwersytecie Łódzkim) mają wśród swoich studentów znaczący odsetek młodzieży z domów inteligenckich.

Najwięcej jednak dzieci inteligentów studiuje w jednej z najlepszych szkół państwowych, tj. SGH – 54,3% oraz Politechnice Warszawskiej – 48,8%.

Dzieci inteligentów częściej też podejmują uzupełniające studia magisterskie w dobrych szkołach państwowych i drogich szkołach niepaństwowych. Z kolei dzieci z rodzin chłopskich studiują przede wszystkim w szkołach państwowych i tanich szkołach niepaństwowych.

Niemniej jednak klientami szkół niepaństwowych są zdecydowanie częściej dzieci z rodzin inteligenckich niż chłopskich. Ponadto udział dzieci inteligentów rośnie, a maleje dzieci chłopskich na USM w porównaniu z licencjatem w obu typach szkół.

Oznacza to, że wraz z pauperyzacją grup o niskim kapitale kulturowym (chłopi, robotnicy) znacznie zmaleje (zwłaszcza że w „niżu demograficznym" przeważają dzieci tych grup) liczba potencjalnych studentów na studiach płatnych, a zwłaszcza na II poziomie (USM). To może spowodować przewagę konkurencyjną cenową szkół państwowych (niższe czesne niż w niepaństwowych). Z drugiej jednak strony stypendia socjalne przysługujące również studentom zaocznym w szkołach niepaństwowych mogą zwiększyć atrakcyjność tych ostatnich na rynku usług edukacyjnych. Ponadto taki system stypendialny sprzyjać będzie zwiększaniu liczby studentów na studiach dziennych w szkołach niepaństwowych, w których (w przeciwieństwie do poprzedniej dekady) gros studiujący to młodzi ludzie, którzy ukończyli szkoły średnie.

Generalnie jednak może to doprowadzić do walki o klienta ceną usługi edukacyjnej zwłaszcza w sektorze szkół niepaństwowych. Słuszność takiej hipotezy potwierdzają wyniki badań ORSE (w ramach grantu): w przypadku władz uczelni niepaństwowych (prowadzących uzupełniające studia magisterskie dzienne) ponad 50% ankietowanych uczelni prywatnych uznało cenę za czynnik konkurencyjności (nikt z przedstawicieli państwowych nie mógł, bo są to studia bezpłatne). Z kolei w przypadku studiów niestacjonarnych – płatnych w obu typach uczelni

– cena przez władze wszystkich uczelni uznana została za istotny element konkurencji między uczelniami (70,8% – państwowe; 71,4% – niepaństwowe).

Z kolei koszty kształcenia nie zostały uznane ani przez przedstawicieli szkół państwowych (4,2%) ani niepaństwowych (4,8%) jako czynnik konkurencyjności uczelni na rynku (tj. jej pozycji na rynku).

Z punktu widzenia władz uczelni zarówno państwowych, jak prywatnych, zwłaszcza w przypadku studiów dziennych (odpowiednio 75,0 i 72,2%), głównym **czynnikiem konkurencyjności uczelni jest jej prestiż i wizerunek** (w przypadku studiów płatnych odpowiednio: 62,5 i 47,6%).

Prestiż uczelni i jakość kształcenia jako czynniki konkurencyjności na rynku usług edukacyjnych – opinie studentów

Jak wynika z omawianych badań, nieco inaczej czynniki decydujące o konkurencyjności uczelni wyglądają z punktu widzenia klienta, tj. studentów.

Głównym motywem wyboru szkoły okazuje się co prawda **prestiż** najczęściej wybierany na pierwszym miejscu (37,5%). Niemniej jednak głównymi motywami (I, II, i III miejsce łącznie) okazuje się być łatwość studiowania (tj. brak egzaminów wstępnych i łatwość studiowania – 44,5%) oraz **rekomendacja znajomych i kolegów** (43,1% studentów studiów licencjackich podaje to jako jeden z trzech powodów wyboru danej szkoły).

Wysokość czesnego (czyli cena usługi edukacyjnej) dla studentów nie jest czynnikiem decydującym (4,8% wymienia je na I miejscu). W przypadku wyboru uczelni na uzupełniające studia magisterskie najczęściej (I, II, III miejsce łącznie) wybierany jest **prestiż uczelni** (50%) (tab. 1).

Tabela 1
Motywy wyboru uczelni na USM – w % odpowiedzi (N = 2 305)

Motywy	Ogółem	Miejsce			Uczelnie (I miejsce)	
		I	II	III	P	NP
Naturalna konsekwencja studiów licencjackich	44,0	31,8	7,1	5,1	25,8	42,9
Prestiż	50,0	26,7	16,4	6,9	34,8	10,2
Łatwość studiowania	34,5	8,1	14,6	11,8	6,3	8,1
Miejsce w rankingach	17,5	2,5	5,9	9,1	3,0	6,4
Liczba badanych	2 305	–	–	–	1 543	762

P – państwowe, NP – niepaństwowe.
Ź r ó d ł o: wyniki badań realizowanych przez ORSE SGH w roku 2004.

Zdecydowanie częściej jest to czynnik, który decyduje o wyborze uczelni państwowej niż prywatnej (odpowiednio: 34,8 i 10,2%), lokuje ten czynnik na I miejscu). W przypadku uczelni niepaństwowych wybór uczelni jest naturalną konsekwencją uzyskania w niej dyplomu licencjata (42,9% wymienia ten czynnik na I miejscu). Łatwość studiowania w przypadku USM ma jednak mniejsze znaczenie niż w przypadku studiów licencjackich. Oznacza to, że klienci usług edukacyjnych przywiązują wagę do wartości dyplomu (jaką jest dyplom prestiżowej uczelni), a znaczenie tego czynnika dodatkowo rośnie w przypadku uzupełniających studiów magisterskich. Ponadto ta „wartość", jaką jest prestiż, znacznie częściej przypisywania jest uczelniom państwowym. Najwyżej lokująca się w rankingach niepaństwowa uczelnia została wybrana w tego powodu przez 33,3% swoich studentów; zaś najlepsza państwowa – przez 43,6% (inne szkoły państwowe nawet niżej lokowane w rankingach otrzymały jeszcze więcej wyborów, np. AE w Poznaniu – 53,1%, UŁ – 52,3%).

Tak więc zarówno z punktu widzenia klienta (studenta), jak i „sprzedawcy" usługi (uczelnie), prestiż jest jak się wydaje podstawowym czynnikiem konkurencyjności uczelni na rynku usług edukacyjnych. Z tego punktu widzenia (zwłaszcza w oczach klientów) szkoły państwowe uzyskują przewagę konkurencyjną na tym rynku, gdyż z reguły uznawane są za bardziej „prestiżowe".

Oferta programowa jako czynnik konkurencyjności uczelni

Program studiów (tj. oferta programowa, kierunkowa i specjalizacyjna) uczelni nie ma zbyt dużego znaczenia przy wyborze uczelni (13,8% studentów lokuje program na I miejscu, a łącznie (I, II, III) – 34,2% – w odniesieniu do studiów licencjackich). Podobnie wygląda to w przypadku USM; tylko dla 11,2% studentów program studiów był motywem ich wyboru (łącznie I, II, III: 32,4%).

Być może związane jest to z faktem, że w przypadku większości uczelni (w tym także tych najlepszych) informacji tych nie dostarcza się kandydatom (także badaczom nie udało się także w żaden sposób dotrzeć do oferty programowej). Większość badanych szkół nie umieszcza ich na swoich stronach internetowych, ani w informatorach dla kandydatów (chlubnym wyjątkiem jest tu Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny Uniwersytetu Łódzkiego oraz Szkoła Główna Handlowa?!).

Z tego też względu **programy studiów nie są i nie mogą być nie tylko motywem wyboru studiów, ale też nie są elementem konkurencyjności szkoły na rynku usług edukacyjnych**. Brak dostępu do informacji o ofercie programowej motywowany był przez przedstawicieli władz uczelni właśnie zagrożeniem ze strony konkurencji, tj. obawą, że inna szkoła mogłaby powielić ten program (traktowany jako własność intelektualna szkoły).

Ten fakt nieprzejrzystości podstawowego elementu procesu kształcenia, jakim jest program, może budzić wątpliwości z następujących powodów:

1) usługi edukacyjne są usługami publicznymi (nawet jeżeli nie są finansowane z budżetu państwa),

2) usługa i jej charakter oraz jakość powinna być znana klientowi przed zakupem (tj. rozpoczęciem studiów, zwłaszcza płatnych),

3) przy aktualnie obowiązujących standardach kształcenia możliwość swobody (tj. praw autorskich do struktury przedmiotowej i godzinowej programu) jest wielce ograniczona,

4) w niektórych szkołach program studiów łącznie z syllabusami dostępny jest w intranecie (co oznacza, że co bardziej przedsiębiorczy studenci mogą go jednak „sprzedać" konkurencji).

Jak więc wynika z badań, szeroko rozumiana jakość kształcenia (w tym zwłaszcza oferta programowa) nie jest traktowana przez klientów (studentów), a faktycznie i przez uczelnie, jako istotny element konkurencji na rynku usług edukacyjnych (chociaż władze uczelni uważają (41,7% uczelni państwowych i 52,4% uczelni niepaństwowych) jakość kształcenia za istotny walor uczelni na rynku usług edukacyjnych).

Nieprzejrzystości rynku edukacyjnego w sferze szeroko rozumianej jakości kształcenia sprzyja paradoksalnie działalność PKA, która publikuje tylko zdawkowe oceny swoich wizytacji (nawet bez podania uzasadnienia) zamiast publicznych raportów, które są podstawowym elementem procedury zewnętrznej oceny jakości kształcenia w krajach UE.

Tak więc w sytuacji nieprzejrzystości czy trudności zdefiniowania jakości kształcenia nawet szkoły cieszące się wysokim prestiżem (w tym obiegowe opinie i miejsce w rankingach) wybierane są właśnie i przede wszystkim z tego powodu, a program i jakość kształcenia nie mają istotnego znaczenia.

Paradoksalnie, jak się okazuje, program studiów ma większe znaczenia przy wyborze szkół słabszych niż cieszących się wysokim prestiżem. Z kolei głównym motywem wyboru szkół nisko lokowanych w rankingach jest łatwość studiowania, a zwłaszcza brak egzaminów wstępnych. Taka struktura wyborów świadczy o wysokiej racjonalności decyzyjnej klientów usług edukacyjnych na poziomie wyższym, ale niekoniecznie o racjonalności „sprzedawców" usług.

Świadczą o tym chociażby deklaracje studentów studiów licencjackich o wyborze szkoły, w której chcieliby uzyskać dyplom magistra.

Po pierwsze zdecydowana większość badanych chciałaby kontynuować studia na USM – 87,1% (tab. 2).

Jak się okazuje prawie wszyscy studenci szkół państwowych pragną uzyskać dyplom magistra w uczelni państwowej. Podobne oczekiwania ma 44,4% studentów szkół niepublicznych. Znacznie częściej (prawie 2-krotnie częściej) studenci szkół państwowych pragną kontynuować naukę w danej szkole (niezależnie od miejsca szkoły w rankingu). Z kolei w przypadku szkóły niepaństwowej miejsce zajmowane przez nią w rankingu odgrywa istotną rolę w decyzji o kontynuowaniu w niej studiów.

Tabela 2
Deklaracja kontynuacji nauki na studiach USM a typ szkoły (w %)

Typ szkoły na USM	Ogółem	Prywatna	Państwowa
Ta sama	65,3	46,7	81,0
(Inna) szkoła prywatna	5,4	8,9	0,9
(Inna) szkoła państwowa	23,8	44,4	18,1

USM – uzupełniające studia magisterskie.
Ź r ó d ł o: jak do tab. 1.

Teza, jaką można by tu postawić, jest taka, że dla tych studentów, dla których podstawowym atutem szkoły jest łatwość studiowania, kontynuacja studiów magisterskich w tej samej szkole jest wartością podstawową takiej uczelni.

Z kolei ci, dla których liczy się prestiż uczelni (co by to nie znaczyło), będą opuszczać mury uczelni niepaństwowych, aby zdobyć dyplom magistra w uczelni państwowej, nawet niezależnie od jej pozycji w rankingu.

Wartość dyplomu jako element konkurencyjności absolwenta na rynku pracy (opinie studentów)

Jak wynika z badań dla znaczącej części studentów, jakość kształcenia i renoma uczelni (z punktu widzenia oceny ich szans na rynku pracy) nie mają zbyt wielkiego znaczenia. Ponad połowa (52,7%) uważa, że „o przydatności absolwenta do pracy zawodowej w większym stopniu decydują jego indywidualne predyspozycje, a nie rodzaj ukończonej szkoły wyższej" (tab. 3).

Tabela 3
Ocena przydatności zawodowej absolwenta a rodzaj ukończonej szkoły (w %)

Oceny szkoły	Ogółem		Typ szkoły (licencjat)	
	L	USM	prywatna	państwowa
Absolwenci szkół państwowych i niepaństwowych są tak samo dobrze przygotowani do pracy zawodowej	7,3	8,7	10,2	3,7
Absolwenci szkół państwowych lepiej przygotowani	14,5	10,1	7,7	23,1
Absolwenci szkół niepaństwowych są lepiej przygotowani	1,4	1,9	2,1	0,5
Szkoły państwowe i niepaństwowe źle przygotowują	9,7	10,1	10,5	8,8
Tylko absolwenci niektórych renomowanych uczelni są dobrze przygotowani	13,0	11,5	12,2	13,4
Indywidualne predyspozycje decydują	52,7	56,3	57,3	50,5

L – licencjat, USM – uzupełniające studia magisterskie.
Ź r ó d ł o: jak do tab. 1.

Różnice w ocenie roli szkoły z punktu widzenia szans na rynku pracy występują między studentami uczelni państwowych i niepaństwowych tylko w przypadku pozytywnej oceny uczelni państwowych (odpowiednio: 23,1 i 7,7% – studentów uważa, że to uczelnie państwowe lepiej przygotowują do pracy zawodowej). Niemniej jednak w przypadku USM odsetek ten w obu grupach maleje i wynosi odpowiednio: 14,3 i 3,0%.

Wiara, że indywidualne predyspozycje są głównym atutem na rynku pracy, jest być może z jednej strony pochodną mechanizmów selekcji, jakie dokonują się na rynku pracy (z wielu badań wynika, że „znajomości, układy" są głównym czynnikiem decydującym o znalezieniu pracy). Z drugiej zaś strony, z dość wysokiej samooceny własnych umiejętności, zwłaszcza że większość badanych raczej rzadko ocenia pozytywnie możliwości rozwoju lub/i zdobycia określonych umiejętności w trakcie studiów (tab. 4).

Tabela 4
Ocena możliwości doskonalenia wybranych umiejętności w trakcie studiów licencjackich (w %)

Umiejętności	Ogółem	Szkoły	
		prywatne	państwowe
Zdolności przywódcze	15,5	16,5	13,9
Doskonalenie znajomości języków obcych	32,7	30,7	35,3
Doskonalenie umiejętności komputerowych	30,2	24,6	37,4

Ź r ó d ł o: jak do tab. 1.

Różnice w ocenie kształtowania przez poszczególne typy szkół różnych umiejętności nie różnią w sposób istotny studentów szkół państwowych i niepaństwowych, chociaż studenci szkół państwowych nieco lepiej oceniają możliwości zdobycia umiejętności praktycznych (język, komputer) niż studenci szkół niepaństwowych.

Jak się okazuje, oceny te nie zależą zupełnie od tak zwanej renomy czy prestiżu uczelni (mierzonej miejscem danej szkoły w rankingach).

Studenci uczelni niepaństwowych lokujących się nisko w rankingach nie są aż tak bardzo krytyczni wobec swoich uczelni. Nieco inaczej wygląda sytuacja w szkołach państwowych. W przypadku szkół państwowych miejsce w rankingu i ocena jakości kształcenia w zakresie języków obcych i obsługi komputera są zbieżne, ale tylko w takim kierunku: im niższa pozycja, tym gorsze oceny.

Z kolei w przypadku kształtowania (w trakcie studiów) określonych cech osobowości (np. zdolności przywódcze) pod tym względem nieco lepiej oceniane są uczelnie prywatne (odpowiednio: 13,9, 16,5%).

Jak wynika z badań, tzw. jakość kształcenia (definiowana tutaj jako ocena możliwości zdobycia lub doskonalenia określonych umiejętności) z punktu widzenia klienta (tj. studenta) także nie decyduje o jego wyborze określonej szkoły.

Potwierdza to także wcześniej omawiana struktura motywów decydujących o wyborze szkoły (zarówno przy wyborze uczelni na studia licencjackie, jak i USM) (patrz tab. 5).

Niemniej jednak głównym motywem kontynuowania nauki na USM jest wyższa wartość – według badanych studentów USM – dyplomu magistra (zwłaszcza prestiżowej uczelni) niż licencjata (tab. 5).

Tabela 5
Motywy podjęcia uzupełniających studiów magisterskich (w %)

Motywy	Ogółem	Miejsce		
		I	II	III
Chęć uzyskania dyplomu magistra	78,4	42,0	20,0	16,4
Wzrost szans na rynku pracy	110,0	27,1	38,6	52,3
Studia licencjackie nie cieszą się poważaniem	16,4	4,4	6,9	5,1

Ź r ó d ł o: jak do tab. 1.

Tak więc w kontekście wyników badań: „Konkurencja czy partnerstwo na rynku usług edukacyjnych" pojawia się pytanie, jak powinny być skonstruowane dwustopniowe studia wyższe, aby wprowadzenie tej zmiany miało wpływ na zmianę opinii dotyczących wartości dyplomu licencjata i jego użyteczności na rynku pracy. Pracodawcy bowiem również bardziej „poważają" dyplom magistra.

Podobny punkt widzenia poniekąd prezentują również uczelnie, zwłaszcza prywatne, które nie zadawalają się możliwością prowadzenia studiów licencjackich, a wręcz przeciwnie – dążą do uzyskiwania uprawnień magisterskich. Jak widać wśród podstawowych uczestników rynku edukacyjnego (uczelnie, studenci, pracodawcy) występuje w tym względzie swoisty świadomościowy konsensus dotyczący „wyższości magistra nad licencjatem".

Z tego punktu widzenia w świadomości klientów (nabywców usług edukacyjnych) szkoły państwowe mają przewagę konkurencyjną (częściej są określane jako prestiżowe i wybieram jako miejsce uzyskania dyplomu magistra). Z punktu widzenia sprzedawców, którzy „muszą" odpowiadać na zapotrzebowanie rynku – szkoły prywatne dążą do zwiększania swojej konkurencyjności poprzez uzyskiwanie uprawnień magisterskich (te, które ich jeszcze nie mają). Z kolei te, które już je uzyskały, mogą mieć, jeżeli nie w najbliższej, to w dalszej przyszłości, problemy z utrzymaniem swojego udziału w tym segmencie rynku usług edukacyjnych. Nie tylko ze względu na niż demograficzny, ale również ograniczeń w sferze formalnoprawnych rozwiązań dotyczących zatrudniania nauczycieli akademickich (zapisanych w nowej ustawie o szkolnictwie wyższym, nie mówiąc już o działaniu PKA w zakresie kontroli tzw. minimum kadrowego).

W tym układzie kluczowym czynnikiem decydującym nie tyle o sukcesie, co o możliwości przetrwania wielu uczelni zwłaszcza niepaństwowych, zadecydu-

ją z jednej strony żywiołowe procesy na rynku (tj. liczba klientów oraz struktura ich preferencji, co do wyboru określonego kierunku studiów, rodzaju dyplomu i uczelni). Z drugiej zaś strony rozwiązania formalnoprawne regulujące szkolnictwo wyższe w Polsce, które mogą zwiększać lub ograniczać tę żywiołowość. Z tego też względu poszczególne uczelnie, w tym także państwowe (zwłaszcza jeśli nie zmieni się poziom finansowania budżetowego), zmuszone zostaną do aktywnej polityki na rynku usług edukacyjnych. To z kolei wymaga opracowania krótko- i długookresowych, jeżeli nie strategii działania, to na pewno przyjęcia określonych strategii marketingowych.

Z tych wszystkich punktów widzenia wydaje się, że konkurencja na rynku się nasili (pierwsze symptomy to „walka o kadrę), także jeżeli chodzi o lobbing i naciski na klasę polityczną (parlament) w zakresie rozwiązań legislacyjnych, które mogą zwiększać lub ograniczać konkurencyjność jednego z dwu sektorów własnościowych w szkolnictwie wyższym. Jak wynika z badań E. Chmieleckiej, dotyczących współdziałania uczelni publicznych i niepublicznych „rektorzy obydwu rodzajów uczelni jednakowo są niezadowoleni z obecnych zasad prawnych regulujących relacje między sektorami (oraz widzą potrzebę ich naprawy. Kierunek tej naprawy też jest oczywisty: ujednolicenie praw i obowiązków obydwu sektorów" (Chmielecka, 2004, s. 15–16).

Jednak w sytuacji przewagi konkurencyjnej uczelni państwowych (obiektywnej – tj. wyższość studiów bezpłatnych nad płatnymi i subiektywnej – tj. postrzeganej przez nabywców usługi edukacyjnej) „wyrównanie" szans obu sektorów na rynku w sytuacji malejącego popytu edukacyjnego może okazać się nie tylko trudne, ale również zwiększające konkurencję w zakresie nacisku na elity polityczne i lobbing w parlamencie. Oznacza to, że w najbliższym czasie szkolnictwo wyższe stać się może nie tylko polem walki konkurencyjnej na rynku, ale również w sferze polityki. Z tego punktu widzenia uzyskanie nie tylko konsensusu w zakresie zasad funkcjonowania szkolnictwa wyższego (finansowanie, odpłatność za studia, szczeble kariery akademickiej, problem „wieloetatowości" itp.), ale również współdziałania szkół publicznych i niepublicznych w tym względzie (tj. ustalenia reguł rządzących szkolnictwem wyższym), może pozostać w sferze bardziej postulatów niż realnych działań na rzecz stworzenia w miejsce rynku usług edukacyjnych systemu szkolnictwa wyższego.

Bibliografia

Buchner-Jeziorska A. (red.) (2005), *Szkoła sukcesu czy przetrwania? Szkolnictwo wyższe w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Chmielecka E. (2004), *Współdziałanie uczelni publicznych i niepublicznych – opinie rektorów*, Instytut Społeczeństwa Wiedzy, Warszawa.

Narodowe Obserwatorium Kształcenia i Szkolnictwa Zawodowego – Raport 2001 (2002), Biuro Koordynacji Kształcenia Kadr Fundacja „Fundusz Współpracy", Warszawa.

Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej i Sportu z dnia 28 marca 2002 r. w sprawie warunków, jakie powinna spełniać uczelnia, aby utworzyć i prowadzić kierunek studiów, oraz nazw kierunków studiów, DzU 2002, nr 55, poz. 480.

Szkoły wyższe i ich finanse w roku 2003, GUS, Warszawa 2004.

Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. o zmianie ustawy o szkolnictwie wyższym oraz ustawy o wyższych szkołach zawodowych, DzU 2002, nr 150, poz. 1239.

Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym, DzU 2005, nr 164, poz. 1365.

Ustawa z dnia 18 marca 2011 r. o zmianie ustawy - Prawo o szkolnictwie wyższym, ustawy o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki oraz o zmianie niektórych innych ustaw, DzU 2011, nr 84, poz. 455.

XIII. ABSOLWENCI SZKÓŁ WYŻSZYCH NA RYNKU PRACY (LATA 1990–2006)*

1. Struktura kształcenia na poziomie wyższym po roku 1989

Zmiany strukturalne w gospodarce polskiej po roku 1989 spowodowały korzystne przeobrażenia w strukturze wykształcenia siły roboczej. Znacznie zmniejszyła się liczba zatrudnionych z wykształceniem podstawowym i zasadniczym (z nich skądinąd rekrutuje się większość bezrobotnych), zwiększyła się z wykształceniem średnim i wyższym. Z drugiej jednak strony ujawniły się wszystkie słabości systemu edukacyjnego realnego socjalizmu (nadmiar osób o niskim poziomie wykształcenia i specjalnościach techniczno-inżynierskich przy jednoczesnym braku siły roboczej o tzw. rynkowych specjalnościach z zakresu ekonomii, prawa itp.).

„Rynek kształcenia" na poziomie średnim dość szybko, aczkolwiek nie na skutek celowej polityki państwa, zareagował na zmiany na rynku pracy (przede wszystkim z powodu likwidacji zasadniczych szkół przyzakładowych oraz zmniejszenia zatrudnienia w przemyśle). Równie żywiołowe zmiany nastąpiły i z większym przyspieszeniem (mierzonym ilością kandydatów i studentów) na rynku edukacyjnym na poziomie szkół wyższych. Liczba studentów i absolwentów kierunków technicznych malała systematycznie już od początku lat osiemdziesiątych. I tak w roku akademickim 1980–1981 studenci kierunków politechnicznych stanowili 32,1% ogółu studentów, zaś w roku 1990/1991 o połowę mniej (16,5%).

Z kolei od początku lat dziewięćdziesiątych największym i rosnącym zainteresowaniem cieszą się kierunki z zakresu biznesu (w tym finansów i bankowości, ekonomii itp.) i zarządzania oraz nauki społeczne i prawo (tab. 1).

W minionej dekadzie struktura kształcenia na studiach wyższych uległa zmianie na korzyść kierunków studiów z zakresu biznesu i administracji oraz nauk społecznych. Odbyło się to kosztem głównie kierunków medycznych, kierunków rolniczych, leśnych i rybactwa oraz – w nieco mniejszym stopniu – kierunków należących do grupy humanistycznej i grupy pedagogicznej.

Na zmianę struktury kształcenia na poziomie wyższym oraz wzrost liczby kandydatów i studentów, w podobnym stopniu, istotny wpływ miały następujące czynniki:

---

* Opublikowano w: *Absolwenci SGH na rynku pracy*, B. Minkiewicz, P. Błędowski (red.), Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008, s. 11–20.

Tabela 1
Studenci i absolwenci według wybranych grup kierunków studiów (lata 1990–2005; w %)

Grupa kierunków	Studenci				Absolwenci			
	1990/ 1991	1998/ 1999	2000/ 2001	2005/ 2006	1990	1998	2000	2005
Ogółem (w tys.)	**403,8**	**1 274,0**	**1 584,8**[a]	**1 953,8**	**56,1**	**174,8**	**261,1**	**391,0**
Pedagogiczna	14,1	12,7	10,5	12,8	17,5	22,0	16,1	15,6
Artystyczna	2,4	1,1	1,0	1,1	2,1	1,0	0,8	0,8
Humanistyczna	10,9	8,0	7,0	8,0	9,6	9,3	7,5	7,1
Społeczna	4,3	12,8	13,9	13,5	3,7	9,7	12,7	14,5
Biznes i administracja	14,8	26,8	27,6	25,7	9,8	24,0	31,5	31,3
Prawna	4,7	4,5	3,8	2,8	3,9	3,7	2,8	2,2
Techniczna	16,5	16,5	15,8	13,0	19,4	12,5	11,0	9,1
Medyczna	10,1	2,5	2,4	4,7	10,2	2,6	2,3	3,6
Rolnicza, leśna i rybactwo	7,0	2,7	2,6	2,0	7,7	3,0	2,7	1,6

[a] Łącznie z obcokrajowcami (6 563).
Ź r ó d ł o: *Szkoły wyższe*…, 2001, s. XX.

1) zapotrzebowanie rynku pracy (np. spadek popytu na inżynierów, wynikający m.in. z ograniczenia produkcji przemysłowej, zmiany w systemie zarządzania oraz rozwój instytucji finansowych: banków i giełdy);

2) ideologia budowy gospodarki rynkowej (m.in. podkreślenie kreatywnej roli przedsiębiorczości, zarządzania, systemu finansowego, rynku kapitałowego);

3) poprawa relacji między poziomem dochodów a wykształceniem w porównaniu z okresem realnego socjalizmu (osoby z wyższym wykształceniem stanowią aktualnie większość osób w grupie o najwyższych dochodach);

4) niski odsetek wśród bezrobotnych z wyższym wykształceniem.

Opisane powyżej zjawiska wskazują na dużą elastyczność systemu kształcenia na poziomie wyższym i jego szybką reakcję na zapotrzebowanie rynku pracy. Pojawia się jednak pytanie: czy w dłuższym okresie czasu dynamika zatrudnienia będzie nadążała za liczbą absolwentów szkół wyższych, a zwłaszcza absolwentów tzw. specjalności rynkowych.

W roku akademickim 1990/1991 studiujący na tych kierunkach stanowili 23,8% ogółu studentów, zaś w roku 2000/2001 już 43,7%. Z kolei wśród absolwentów najliczniej reprezentowane jeszcze w roku 1996 były kierunki pedagogiczne (27,6%), które od roku 1991 „dostarczyły" na rynek pracy największą grupę osób z wyższym wykształceniem. Od roku 1998 również wśród absolwen-

tów dominują kierunki tzw. biznesowe (w roku 2000 stanowili oni 47,0% ogółu absolwentów).

Kolejną tendencją występującą na rynku absolwentów szkół wyższych lat dziewięćdziesiątych był malejący udział kierunków technicznych (z 19,4% w roku akademickim 1990 do 12,7%, w roku 1996). W roku 2000 absolwenci kierunków technicznych stanowili 11,0%. Ponadto w latach 1990–2001 liczba studentów nie tylko wzrosła 4-krotnie (w liczbach bezwzględnych), ale także wzrósł kilkakrotnie współczynnik skolaryzacji brutto na poziomie wyższym (z 12,9% w roku akademickim 1990/1995 do 40,7%, w roku 2000).

Podobne tendencje na rynku edukacji wyższej występują również po roku 2000, ale ze znacznie zmniejszoną dynamiką; i tak współczynnik skolaryzacji brutto w roku 2004/2005 osiągnął poziom 48,0%. Nadal dominują, jeżeli chodzi o liczbę studentów i absolwentów kierunki biznesowe. Niemniej jednak ich udział nieco się zmniejszył (w grupie „biznes i administracja") z 27,6% w roku 2000/2001 do 25,7%, w roku 2005/2006 (studenci) oraz z 31,5% w roku 2000 do 31,3%, w roku 2005 (absolwenci).

Wciąż maleje liczba studentów kierunków technicznych, ale już wolniej niż w latach poprzednich.

Tabela 2
Absolwenci tzw. kierunków rynkowych, tj.: kierunków ekonomicznych, prawa oraz biznesu i administracji, w latach 1990–2000

Lata	Ogółem	Kierunki rynkowe	
		w %	w tys.
1990	56 100	17,4	9 740
1991	59 000	15,0	8 850
1992	61 400	17,5	10 740
1993	64 200	21,8	13 999
1994	70 300	23,0	16 170
1995	89 900	24,1	21 600
1996	115 900	27,0	31 290
1997	146 300	31,1	45 500
1998	174 800	37,4	65 370
1999	215 000	42,1	90 680
2000	261 100	69,7	182 670
Razem	1 314 400	33,22	436 609

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Szkoły wyższe*…, 1998; *Szkoły wyższe*…, 2001.

W związku z powyższym pojawia się pytanie, na ile dynamiczny rozwój szkolnictwa wyższego związany jest z dynamiką rozwoju gospodarczego Polski i zapotrzebowaniem rynku pracy. W latach 1990–2000 mury wyższych uczelni

opuściło 1314 tys. absolwentów, z tego 69,7% (182,7 tys.) to absolwenci tzw. kierunków rynkowych[1] (tab. 2).

W ciągu kolejnych 5 lat (do 2005 r.) polskie uczelnie opuściło 1 787 300, czyli ponad 400 tys. więcej niż w ciągu poprzednich 11 lat (1990–2000). Po roku 2000 wśród absolwentów wciąż dominują przedstawiciele kierunków tzw. rynkowych.

Tabela 3
Absolwenci kierunków rynkowych (lata 2001–2005)

Absolwenci	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Społeczna	14,3	14,5	14,4	14,5	14,5
Biznes i administracja	32,4	33,2	32,9	34,4	31,3
Prawna	2,4	2,2	2,4	2,2	2,2
Ogółem	**304,0**	**342,2**	**366,1**	**384,0**	**391,5**

Ź r ó d ł o: *Szkoły wyższe*…., 2006; *Szkoły wyższe*…, 2003.

2. Rynek pracy absolwentów szkół wyższych w latach 1992–2004

O ile dane statystyczne pozwalają dokładnie opisać podaż na rynku pracy absolwentów szkół wyższych, o tyle informacje o rynku pracy absolwentów – na poziomie statystyki publicznej – są bardzo wyrywkowe i niekompletne. W rocznikach pojawiają się tylko informacje dotyczące liczby „absolwentów, którzy w danym roku podjęli pierwszą pracę" oraz w jakich działach gospodarki (od roku 2000 już nie). Brak jest natomiast informacji i systematycznych badań na temat struktury zapotrzebowania rynku pracy według typów kwalifikacji czy kierunków kształcenia.

W związku z powyższym trudno ocenić czy struktura kształcenia na poziomie wyższym odpowiada strukturze zapotrzebowania rynku pracy. Na podstawie dostępnych danych statystycznych możliwe są tylko pewne uogólnienia, co do możliwości absorpcji przez rynek pracy absolwentów szkół wyższych.

2.1. Rynek pracy absolwentów w latach 1992–2000

Generalnie sytuacja osób z wyższym wykształceniem na rynku pracy lat dziewięćdziesiątych wyglądała bardzo korzystnie ze względu na szybszy przyrost zatrudnienia tej kategorii pracowników niż zatrudnienia ogółem (tab. 4).

[1] W niniejszych rozważaniach kierunki rynkowe to według klasyfikacji GUS: biznes i administracja, grupa prawna i grupa społeczna.

Tabela 4
Tempo wzrostu zatrudnienia osób z wyższym wykształceniem (w latach 1992–2000; w %)

Wyszczególnienie	1992	1993	1994	1995	1996	1998	2000
Zatrudnienie ogółem	–	97,0	97,8	97,0	101,0	103,0	97,5
Udział w zatrudnieniu osób z wyższym wykształceniem	10,0	10,5	10,9	11,4	11,6	12,4	13,7
Zatrudnienie osób z wyższym wykształceniem ogółem (w tys.)	– 1 515	102,4 1 552	107,2 1 624	118,0 1 788	117,6 1 781	128,0 1 939	130,3 1 974
– sektor publiczny (w tys.)	– 1 118	102,6 1 082	106,7 1 109	108,2 1 152	119,7 1 192	–	–
– sektor prywatny (w tys.)	– 397	118,0 470	130,0 515	135,0 536	148,4 589	–	–

1992 = 100%.
Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Aktywność ekonomiczna*…, 1992–2000.

Ponadto w latach 1992–1998 malał procentowy udział osób z wyższym wykształceniem wśród bezrobotnych ogółem. W roku 1992 stanowiły one 2,3% bezrobotnych, w roku 1996 – 1,3%, zaś w roku 1998 – już tylko 0,4%. Mimo spadku względnego udziału osób z wyższym wykształceniem wśród ogółu bezrobotnych, w roku 1998 zwiększyła się liczba bezrobotnych w tej kategorii o 22 tys. w porównaniu z rokiem 1996 (z 53,0 do 75,0 tys.). W tym samym czasie nastąpił także wzrost liczby bezrobotnych absolwentów o 16,9 tys. (z 6,1 do 23,0 tys.).

W badaniach GUS na temat losów absolwentów wszystkich typów szkół (przeprowadzonych 2-krotnie: na próbie reprezentacyjnej – w latach 1989–1994 oraz w latach 1994–1997) okazało się, że co prawda zaraz po ukończeniu studiów absolwenci z lat 1994–1997 nieco rzadziej mieli pracę niż ich koledzy lat 1989–1994 (odpowiednio: 45,5 oraz 44,3%), ale za to po 12 miesiącach od ukończenia szkoły wyższej byli w nieco lepszej sytuacji na rynku pracy niż parę lat wcześniej (odpowiednio: 89,4 i 92,1% miało już pracę). Niemniej jednak stopa bezrobocia wśród absolwentów szkół wyższych z lat 1994–1997 była kilkakrotnie wyższa (dane z listopada 1997) niż osób z wyższym wykształceniem w ogóle (odpowiednio: 2,0 i 6,7%).

Działami gospodarki, które w latach 1994–1996 zatrudniły najwięcej absolwentów szkół wyższych, były „edukacja" i „ochrona zdrowia i opieka społeczna", następnie „przemysł" i „handel". Stosunkowo najrzadziej zatrudnienie absolwenci znajdowali w „administracji publicznej" i „finansach", tj. w tych działach, w których zatrudnienie najszybciej rosło w II połowie lat dziewięćdziesiątych.

Tabela 5
Absolwenci szkół wyższych, którzy podjęli pierwszą pracę zawodową (lata 1994–1996)

Sektor gospodarki, w którym absolwenci podjęli pierwszą pracę		1994	1995	1996
Przemysł	a) ogółem (w tys.) b) sektor publiczny (w %)	14,3 59,0	16,5 42,0	15,7 –
Handel	a) ogółem (w tys.) b) sektor publiczny (w %)	8,0 7,2	8,5 6,3	9,1 –
Edukacja	a) ogółem (w tys.) b) sektor publiczny (w %)	28,7 96,8	24,5 95,3	25,3 –
Administracja	a) ogółem (w tys.) b) sektor publiczny (w %)	7,9 100,0	9,0 100,0	7,9 –
Finanse	a) ogółem (w tys.) b) sektor publiczny (w %)	6,4 49,2	5,6 56,4	6,8 –
Ochrona zdrowia i opieka socjalna	a) ogółem (w tys.) b) sektor publiczny (w %)	17,1 98,3	15,5 98,2	14,0 –
Pozostałe sektory		16,0	20,3	21,1

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Zatrudnienie w gospodarce*…, 1995; *Rocznik Statystyczny*…, 1996.

W latach 1994–1996 zatrudnienie w „finansach" wzrosło o 56,5 tys., zaś w „administracji" o 65,9 tys. W tym czasie w tych działach zatrudnienie znalazło niecałe 20 tys. absolwentów. Z kolei w dziale „edukacja" pracę znalazło ponad 30 tys. absolwentów. Od roku 1998 malało zatrudnienie w tych działach gospodarki, które zatrudniały większość absolwentów (tj. edukacja, ochrona zdrowia, przemysł) stąd też rosła stopa bezrobocia i drastycznie spadał wskaźnik zatrudnienia absolwentów szkół wyższych. To zjawisko jest pochodną trzech czynników: spadku tempa wzrostu gospodarczego, spadku zatrudnienia w szeroko rozumianej sferze usług publicznych oraz rosnącej lawinowo liczbie absolwentów szkół wyższych. Ten ostatni czynnik wydaje się ma coraz większy wpływ na rynek pracy osób z wyższym wykształceniem. Rynek pracy, ze względu na możliwości absorpcji kadr z wyższym wykształceniem, w Polsce jest zróżnicowany w następujących przekrojach:

– sektorów i działów gospodarki,
– form własności,
– regionów kraju.

W latach 1992–1996 znacznie większą dynamiką zatrudnienia osób z wyższym wykształceniem charakteryzował się co prawda sektor prywatny, jednak gros osób z wyższym wykształceniem (w roku 1992 było to 73,9%, zaś w roku 1996 – 66,3%) pracowało w sektorze publicznym, w tzw. sferze budżetowej (edukacja, służba zdrowia, administracja państwowa i terenowa), tam też znajdowało pracę większość absolwentów. Zróżnicowane było też zapotrzebowanie poszczególnych regionów kraju; w dwóch województwach: warszawskim i katowickim,

w połowie lat dziewięćdziesiątych zatrudnionych było najwięcej absolwentów (w roku 1990 – 20%, zaś w roku 1995 – 24,4% ogółu absolwentów, którzy podjęli pierwszą pracę zawodową).

2.2. Rynek pracy absolwentów w latach 2001–2004

Podobne tendencje zróżnicowania regionalnego rynku pracy absolwentów szkół wyższych występowały również po roku 2000.

Tabela 6
Rynek pracy absolwentów – zróżnicowanie regionalne (w latach 2001–2004; w tys.)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004
Pierwsza praca				
Ogółem	49,4	50,3	60,7	73,9
Najwyższe zatrudnienie	11,7 (mazowieckie)	11,2 (mazowieckie)	14,0 (mazowieckie)	18,2 (mazowieckie)
Najniższe zatrudnienie	1,0 (opolskie)	0,9 (opolskie)	1,3 (opolskie)	1,4 (opolskie)
Bezrobocie rejestrowane				
Ogółem	100,5	126,7	140,2	149,2
Najwyższe bezrobocie	12,5 (mazowieckie)	16,6 (mazowieckie)	10,0 (mazowieckie)	19,8 (mazowieckie)
Najniższe bezrobocie	2,3 (lubelskie, opolskie)	2,8 (lubelskie)	3,3 (lubelskie)	3,2 (opolskie)

Ź r ó d ł o: *Rocznik Statystyczny*…, 2001–2004.

Podobnie jak w latach dziewięćdziesiątych, po 2000 r. największa liczba absolwentów szkół wyższych podejmowała pracę w dwu województwach: mazowieckim (dawne warszawskie) i śląskim (dawne katowickie); w roku 2004 w tych dwu województwach pierwszą prace podjęło 36,2% ogółu tej kategorii absolwentów, czyli o 1/3 więcej niż 10 lat temu (w roku 1995 – 24,5% ogółu absolwentów).

3. Rynek pracy osób z wyższym wykształceniem w Polsce po 1990 r.

W II połowie lat dziewięćdziesiątych, w większości krajów europejskich podstawowy problem dotyczący studiów wyższych związany był z rosnącą liczbą studentów, a w rezultacie i absolwentów, których rynek pracy nie był w stanie w pełni zagospodarować. Problem ten okazał się na tyle poważny, że OCED zleciła krajom członkowskim prowadzenie analiz i studiów nad procesem przechodzenia absolwentów szkół wyższych na rynek pracy, z roku na rok rosła bowiem

liczba bezrobotnych absolwentów. Działo się tak niezależnie od optymistycznych poglądów (dotyczących m.in. większej elastyczności wysoko kwalifikowanej siły roboczej, możliwości zatrudniania osób z wyższym wykształceniem na stanowiskach o niższych wymogach kwalifikacyjnych.

W Polsce do niedawna wydawało się, że problem nadprodukcji osób z wyższym wykształceniem nie będzie nas dotyczył. Na początku lat dziewięć-dziesiątych współczynnik skolaryzacji netto na poziomie wyższym wynosił 9,8% (i należał do najniższych w Europie). Tylko 7,6% społeczeństwa miało wyższe wykształcenie, a wśród zatrudnionych 9,9%.

Wbrew jednak optymistycznym prognozom związanym zarówno z tempem wzrostu gospodarczego i rosnącego zapotrzebowania gospodarki na kadry wysoko kwalifikowane, wyraźne załamanie rynku pracy dla osób z wyższym wykształceniem nastąpiło w roku 1999 (tab. 7).

Tabela 7
Aktywność ekonomiczna osób z wyższym wykształceniem (lata 1992–2002)

Lata	Wskaźnik zatrudnienia absolwentów	Wskaźnik zatrudnienia (w %)	Stopa bezrobocia (w %)	Bezrobotni (w tys.)	Bezrobotni zarejestrowani (w tys.)
1992	33,3	75,8	6,7	87	56,6
1993	64,1	76,3	4,4	81	52,1
1994	78,3	76,7	5,1	62	47,6
1995	57,1	77,3	3,6	53	38,9
1996	73,3	78,4	3,8	52	31,4
1997	48,3	79,1	2,6	49	25,1
1998	56,6	79,1	3,7	75	23,9
2000 I kw.	65,7	75,6	4,8	100	49,9
2001 II kw.	63,3	76,6	5,5	116	51,1
2002 III kw.	54,5	73,5	8,2	200	117,2

Ź r ó d ł o: *Rocznik Statystyczny*…, 1998, s. 88; *Aktywność ekonomiczna*…, 1998, s. LVII; *Bezrobocie rejestrowane*…, 1998, s. 8; *Aktywność ekonomiczna*…, 2000; *Bezrobocie rejestrowane*…, 2000.

W latach 1990–1998 sytuacja rynku pracy osób z wyższym wykształceniem – w tym zwłaszcza absolwentów – wyglądała bardzo korzystnie. Z roku na rok rosły szanse absolwentów na rynku pracy: w roku 1994 wśród ogółu zarejestrowanych bezrobotnych z wyższym wykształceniem absolwenci uczelni stanowili 31,5%, zaś w roku 1998 – już tylko 11,6%. W III kwartale 2002 r. liczba bezrobotnych z wyższym wykształceniem wzrosła do 200 tys. (ze 116 tys. w roku 2000), zaś bezrobotnych absolwentów z 37 tys. (rok 2000) do 63 tys. w roku 2002.

Z kolei w latach 1998–2000 liczba zarejestrowanych bezrobotnych wzrosła prawie 4-krotnie, a bezrobocie absolwentów rosło szybciej niż osób z wyższym wykształceniem ogółem. Tak więc od roku 1998 sytuacja na rynku pracy osób z wyższym wykształceniem, w tym także absolwentów szkół wyższych, podobnie jak pozostałych grup zatrudnionych, wykazuje wyraźny związek z koniunkturą gospodarczą. Do roku 1998, nawet w okresach rosnącego bezrobocia i spadku zatrudnienia ogółem, liczba zatrudnionych z wyższym wykształceniem stale rosła.

Od roku 1998 dynamika wzrostu zatrudnienia osób z wyższym wykształceniem znacznie zmalała. Tendencja ta została zahamowana w roku 2003; od tego roku zatrudnienie osób z wykształceniem wyższym, w tym absolwentów, zaczęło znów rosnąc.

Tabela 8
Pracujący z wyższym wykształceniem według działów gospodarki (w tys.)

Działy gospodarki	2002	2004
Pracujący ogółem	13 888	13 465
Z wyższym wykształceniem	2 226	2 703
– rybołówstwo	56	60
– przemysł	207	285
– budownictwo	65	85
– handel	228	294
– transport	89	98
– edukacja	583	726
– ochrona zdrowia	256	230

Ź r ó d ł o: *Rocznik Statystyczny*…, 2002–2004.

W latach 2002–2004 liczba osób z wyższym wykształceniem wzrosła o 477 tys. Dla porównania w latach 1989–2000 o 519 tys. Można więc mówić o znaczącym wzroście dynamiki zatrudniania tej kategorii pracowników po roku 2002. Nadal większość osób z wyższym wykształceniem pracuje w sektorze państwowym (w roku 2002 59% pracowało w tym sektorze własności, zaś w roku 2004 – 56%). Niemniej jednak można zauważyć wzrost zatrudnienia w sektorze prywatnym tej grupy pracowników.

3.1. Dynamika zatrudnienia osób z wyższym wykształceniem

O poprawie sytuacji i szans na rynku pracy osób z wyższym wykształceniem świadczy nie tylko wzrost liczby zatrudnionych, ale również spadek stopy bezrobocia i wzrost współczynnika zatrudnienia (tab. 9).

Tabela 9
Współczynniki aktywności zawodowej osób z wyższym wykształceniem

Wyszczególnienie	Ogółem	2002	2003	2004	2005	2006	Ogółem
Współczynnik aktywności zawodowej	55,6	79,5	78,2	78,2	78,7	79,7	53,6
Współczynnik zatrudnienia	44,6	73,9	72,6	72,8	73,4	75,6	46,1
Stopa bezrobocia	19,9	7,1	7,2	7,2	6,8	6,4	16,1

Ź r ó d ł o: *Aktywność ekonomiczna*…, 2002–2006.

Dane zawarte w tab. 9 świadczą o tym, że sytuacja na rynku pracy w Polsce w latach 2002–2006 uległa korzystnym zmianom. Tak więc popyt na kwalifikacje osób z wyższym wykształceniem jest ewidentnie pochodną poprawy koniunktury gospodarczej.

3.2. Sytuacja na rynku pracy absolwentów szkół wyższych

Ze względu na wręcz śladowe informacje na temat sytuacji na rynku pracy tej kategorii osób z wyższym wykształceniem, trudno jednoznacznie ocenić ich sytuację (tab. 10).

Tabela 10
Absolwenci na rynku pracy w latach 2001–2006 (w tys.)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2006
Absolwenci, którzy podjęli pierwsza pracę	49,4	50,3	60,7	73,9	–
Bezrobotni absolwenci – zarejestrowani	100,5	126,7	140,2	149,4	146,0
Bezrobotni (według czasu pozostawania bez pracy)	–	200,0	–	200,7	–
– do 3 miesięcy	–	67,0	–	43,0	–
– od 4 do 6 miesięcy	–	28,0	–	52,0	–
– od 7 do 12 miesięcy	–	39,0	–	45,0	–
– powyżej 12 miesięcy	–	67,0	–	67,0	–
Stopa bezrobocia absolwentów (w %)	–	23,1	–	28,5	17,5

Ź r ó d ł o: *Rocznik Statystyczny*…, 2001–2004; *Aktywność ekonomiczna*…, 2005, *Aktywność ekonomiczna*…, 2006.

Z jednej strony od 2000 r. szkoły wyższe opuszcza coraz więcej absolwentów (od 304 tys. w 2000 r. do 391 tys. w roku 2004), mimo to liczba bezrobotnych absolwentów szkół wyższych utrzymuje się na zbliżonym poziomie (dane Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności – BAEL); oraz maleje stopa bezrobocia wśród absolwentów szkół wyższych (28,5% w roku 2004, zaś w 2006 – 17,5%).

Z drugiej jednak strony wzrosła liczba zarejestrowanych bezrobotnych absolwentów oraz rośnie liczba absolwentów, którzy przez dłuższy czas nie mogą znaleźć pracy (chociaż długotrwałe bezrobocie absolwentów szkół wyższych wynosi średnio 13 miesięcy; dla porównania z zasadniczym zawodowym – 21 miesięcy).

Poza tym stopa bezrobocia wśród absolwentów szkół wyższych jest od lat znacznie wyższa niż wśród ogółu osób z wyższym wykształceniem (i tak odpowiednio w roku 2004: 28,5% i 7,2%; w roku 2005: 23,2% i 6,8%; w roku 2006: 17,5% i 6,4%). Niemniej jednak zmniejsza się ona szybciej niż w przypadku całej populacji osób z wyższym wykształceniem.

Trzeba jednak pamiętać (o czym wspomniano już wcześniej), że nadal występują znaczące zróżnicowania regionalne, jeżeli chodzi o możliwość znalezienia pracy przez absolwentów szkół wyższych. W regionach o niższych wskaźnikach rozwoju społeczno-ekonomicznego (np. lubuskie, opolskie) liczba zarejestrowanych bezrobotnych absolwentów rośnie z roku na rok znacznie szybciej niż tych, którzy podejmują pierwsza pracę (patrz tab. 6).

3.3. Sytuacja na rynku pracy absolwentów szkół wyższych na przykładzie Uniwersytetu Łódzkiego

Podobna sytuacja występuje w województwie łódzkim, które należy do województw o niskich wskaźnikach rozwoju społeczno-ekonomicznego (tab. 11).

Tabela 11
Rynek pracy absolwentów szkół wyższych w województwie łódzkim

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004
Absolwenci – pierwsza praca	2 867	3 026	3 719	4 361
Absolwenci – bezrobocie ogółem	8 100	10 200	10 800	11 700
– powyżej 1 roku	–	–	36 00	3 800

Ź r ó d ł o: *Rocznik Statystyczny*…, 2001–2004.

Rośnie co prawda liczba zatrudnionych absolwentów, ale jeszcze szybciej rośnie liczba bezrobotnych, w tym także długotrwale bezrobotnych absolwentów. Te tendencje na łódzkim rynku pracy potwierdza prowadzony od 10 lat monitoring sytuacji na rynku pracy absolwentów Uniwersytetu Łódzkiego.

Katedra Socjologii Edukacji UŁ od roku 1997 zbiera systematycznie opinie i uwagi absolwentów Uniwersytetu Łódzkiego dotyczące różnorodnych aspektów procesu kształcenia oraz warunków ich startu zawodowego. Badaniami ankietowymi objęty jest średnio co drugi absolwent tej uczelni.

Przegląd opinii absolwentów magisterskich studiów dziennych na temat możliwości zatrudnienia bezpośrednio po ukończeniu studiów pozwala stwierdzić, iż w okresie objętym monitoringiem najkorzystniejsza sytuacja pod tym względem

była w połowie lat dziewięćdziesiątych, kiedy pracę znajdował średnio co drugi absolwent UŁ, w tym dwie trzecie absolwentów Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego.

W roku 1998 nastąpił jednak wyraźny spadek wskaźników zatrudnienia, a tym samym popytu na absolwentów UŁ (trwający do roku 2002). O ponownym wzroście zainteresowania pracodawców ich zatrudnieniem można mówić dopiero po roku 2003. Warto zauważyć, iż wzrost ten nie osiągnął jednak (do roku 2005) poziomu z roku 1997 (tab. 12).

Tabela 12
Stan zatrudnienia absolwentów studiów dziennych UŁ bezpośrednio po ukończeniu studiów (w latach 1997–2005)

Rok	% absolwentów mających zapewnioną pracę	
	ogółem UŁ	Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
1997	54,0	64,5
1998	42,9	51,5
1999	37,3	47,0
2000	32,6	35,5
2001	29,2	32,8
2002	28,6	35,2
2003	30,8	38,4
2004	34,3	41,6
2005	38,7	48,2

Ź r ó d ł o: *Sytuacja absolwentów*…, 2006.

4. Podsumowanie

Długookresowa (1997–2005) analiza sytuacji na rynku pracy kolejnych roczników absolwentów UŁ (w momencie otrzymania dyplomu) potwierdza ogólne tendencje na rynku pracy osób z wyższym wykształceniem w Polsce.

W latach 1990–2006 wystąpiły niejako 3 okresy ze względu na zapotrzebowanie (popyt) rynku pracy na kadry wysoko kwalifikowane:

– I okres: lata 1990–1998 (rosnące zapotrzebowanie rynku pracy na absolwentów szkół wyższych),

– II okres: lata 1999–2002 (malejące zapotrzebowanie rynku pracy) – wzrost bezrobocia wśród osób z wyższym wykształceniem, a zwłaszcza wśród absolwentów szkół wyższych,

– III okres: od roku 2003 mamy do czynienia ze znaczącym wzrostem popytu na osoby z wyższym wykształceniem (w ciągu 2 lat: 2003–2004 liczba zatrudnionych z wyższym wykształceniem wzrosła o 477 tys.; dla porównania w ciągu 12 lat, 1989–2000, wzrosła tylko nieco więcej, bo 519 tys.

Niemniej jednak nadal występuje problem z zatrudnieniem absolwentów szkół wyższych, gdyż w ciągu 5 lat (2001–2005) liczba absolwentów szkół wyższych była wyższa o ponad 400 tys. niż w ciągu poprzednich 11 lat (1990–2000).

Poza opisem tendencji na rynku pracy osób z wyższym wykształceniem, a zwłaszcza absolwentów szkół wyższych, niewiele można o tym segmencie rynku pracy powiedzieć ze względu na ograniczony zasięg informacji z tego zakresu opracowywanych w ramach statystyki publicznej. Niewiele jest też przekrojowych badań absolwentów (GUS zrealizował takie, ale tylko w latach dziewięćdziesiątych).

Z tego względu uczelnie powinny z własnej inicjatywy i we własnym interesie monitorować sytuacje i szanse na rynku pracy swoich absolwentów.

Bibliografia

Aktywność ekonomiczna ludności II kwartał 2002 (2002), GUS, Warszawa.
Aktywność ekonomiczna ludności II kwartał 2005 (2005), GUS, Warszawa.
Aktywność ekonomiczna ludności II kwartał 2006 (2006), GUS, Warszawa.
Aktywność ekonomiczna ludności Polski – opracowania statystyczne (1992–2000), GUS, Warszawa.
Aktywność ekonomiczna ludności Polski – sierpień 1998 (1998), GUS, Warszawa.
Bezrobocie rejestrowane I kw. 1998 (1998), GUS, Warszawa.
Bezrobocie rejestrowane II kw. 2000 (2000), GUS, Warszawa.
Rocznik Statystyczny Pracy 1997 (1998), GUS, Warszawa.
Rocznik Statystyczny Województw 1996 (1996), GUS, Warszawa.
Rocznik Statystyczny Województw (2001–2004), GUS, Warszawa.
Sytuacja absolwentów UŁ na rynku pracy (2006), Katedra Socjologii Edukacji UŁ, Łódź, (maszynopis).
Szkoły wyższe i ich finanse w roku 1997 (1998), GUS, Warszawa.
Szkoły wyższe i ich finanse w roku 2000 (2001), GUS, Warszawa.
Szkoły wyższe i ich finanse w roku 2002 (2003), GUS, Warszawa.
Szkoły wyższe i ich finanse w roku 2005 (2006), GUS, Warszawa.
Zatrudnienie w gospodarce narodowej 1994–1995 – opracowanie statystyczne (1995), GUS, Warszawa.

XIV. POLSKA WOBEC WYZWAŃ STRATEGII LIZBOŃSKIEJ*

1. Wiedza jako czynnik rozwoju społeczno-ekonomicznego

We współczesnym świecie kształtuje się nowy typ społeczeństwa opartego na wiedzy i informacji, nastawionego nie tylko na tworzenie, ale przede wszystkim na zarządzanie innowacjami. W konkurencji między przedsiębiorstwami, korporacjami, w takim samym stopniu, jak między regionami czy państwami, wygrywają te, które potrafią nie tylko wprowadzić pojedyncze innowacje czy nowe technologie, ale te, które są w stanie zbudować całe systemy ekonomiczne i kulturowe oparte o innowacyjne strategie rozwojowe dostosowane do najbardziej istotnych i trwałych cech ich otoczenia.

W skali światowej cechami „otoczenia" są następujące zjawiska i procesy:

1) lawinowy przyrost wiedzy i jej upowszechnienia w postaci informacji przekazywanej przez coraz to doskonalsze techniczne systemy i urządzenia,

2) zacieranie granic między różnymi formami aktywności człowieka (praca – odpoczynek), różnymi typami organizacji społecznych i gospodarczych (działalność *non profit* i nastawiona na zysk), a także granic państwowych i różnic kulturowych,

3) chaos kulturalny i etyczny związany z tempem zmian i przenikaniem się kultur, religii, norm etycznych i prawnych (Wasilewski, Kwiatkowski, Sozłowski, 1997).

Zakres i głębokość radykalnych zmian społeczno-ekonomicznych, jakie miały miejsce w ostatnich trzech dekadach XX w. (m.in. globalizacja gospodarki i kultury, komputeryzacja), spowodowały nie tylko konieczność zrozumienia istoty charakteru tych zmian, ale również konieczność przygotowania poszczególnych grup ludzi i całych społeczeństw do sprostania tym nowym wyzwaniom.

Społeczeństwo informacyjne to nie tylko społeczeństwo powszechnej dostępności informacji, to także społeczeństwo powszechnej możliwości rozumienia i wykorzystania lawinowo narastających potoków informacji.

Podstawową rolę w rozumieniu zachodzących zmian zarówno w skali globalnej, jak i lokalnej oraz sprostaniu wyzwaniom cywilizacji przełomu wieków przypisuje się systemowi edukacji, a zwłaszcza szkolnictwu wyższemu oraz badaniom naukowym. To bowiem szkolnictwo wyższe kształci aktualnych i przyszłych ak-

---

* Opublikowano w: *Proces Boloński. Ideologia a praktyka edukacyjna*, A. Buchner-Jeziorska, A. Dziedziczak-Foltyn (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010, s. 11–32.

torów, którzy odgrywają kluczową rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym, polityce i kulturze danego kraju.

Jakość zasobów ludzkich i wiedzy naukowej jest najbardziej istotnym czynnikiem dynamizowania zmian oraz modernizacji społeczeństwa i gospodarki. Szczególnie teraz, gdy gospodarki poszczególnych krajów stają się w coraz większym stopniu elementem gospodarki światowej. Z tego też względu strategia rozwojowa danego kraju musi uwzględniać rozwój nauki i nowoczesnych technologii oraz stałe podnoszenie kwalifikacji zasobów ludzkich, aby móc sprostać ogólnoświatowej konkurencji. Na początku XXI w., zależność między poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego, a jakością zasobów ludzkich występuje szczególnie wyraźnie.

Gospodarka oparta na wiedzy to nie tylko zatrudnienie ludzi z jak najwyższymi kwalifikacjami, ale po prostu upowszechnianie wykształcenia średniego, a następnie wyższego. To swoisty proces „intelektualizacji' całego społeczeństwa, polegający na podnoszeniu poziomu potencjału modernizacyjnego społeczeństwa.

Z tych wszystkich powodów system edukacji, a zwłaszcza szkolnictwo wyższe, traktowane są jako kluczowy czynnik determinujący poziom potencjału modernizacyjnego społeczeństwa rozumianego jako „jego zdolność i skłonność do konfrontacji oraz przyjęcia wyzwań, jakie niesie ze sobą proces permanentnych zmian" (F r i e d l a n d, 1969).

Wskaźnikami poziomu modernizacyjnego społeczeństwa jest z jednej strony struktura społeczna, a zwłaszcza struktura społeczno-demograficzna siły roboczej w wymiarze wykształcenia. Z drugiej zaś strony jest to zdolność rozumienia rzeczywistości społecznej i zachodzących w niej zmian przez poszczególne grupy społeczne, determinująca ich postawy wobec tych zmian.

Poziom potencjału modernizacyjnego społeczeństwa jest wypadkową poziomu wykształcenia poszczególnych jednostek i grup społecznych oraz struktury kształcenia i polityki edukacyjnej państwa i polityki naukowej. W tym kontekście rola systemu edukacji i nauki w kształtowaniu nowoczesnego społeczeństwa i gospodarki jest szczególnie istotna, zwłaszcza w tych krajach, które są *late-comers* cywilizacji początku XXI w. Do tych krajów należy również Polska.

W tym kontekście pojawia się pytanie, w jakim stopniu Polska jest w stanie sprostać wyzwaniom cywilizacji opartej na wiedzy w ogólności, a wyzwaniom strategii lizbońskiej – w szczególności.

2. Strategia lizbońska – nowe wyzwania dla Polski

Przyjęta w 2000 r. strategia lizbońska jasno określiła cele strategiczne, jakie stoją przed Unią Europejską w I dekadzie XXI w. Głównym celem jest zbudowanie do 2010 najbardziej dynamicznej i konkurencyjnej gospodarki na świecie opartej na wiedzy, zdolnej do trwałego zrównoważonego rozwoju, tworzący nowe miejsca pracy oraz charakteryzującej się większą spójnością społeczną.

Twórcy strategii lizbońskiej przyjęli, że środkami jej realizacji będą działania systemowo-regulacyjne i koncentracja wydatków publicznych w pięciu obszarach, a są nimi (m.in.):

1) innowacyjność i przechodzenie do gospodarki opartej na wiedzy, w tym w szczególności rozwój społeczeństwa informacyjnego, badania i rozwój oraz edukacja,

2) liberalizacja i integracja rynków i sektorów, w szczególności tych, których wspólny rynek w całości nie objął (telekomunikacji, rynków finansowych, energii, transportu i poczty),

3) rozwój przedsiębiorczości, w szczególności poprzez deregulację i likwidację barier administracyjno-prawnych przy zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej, łatwiejszy dostęp do kapitału i technologii, ograniczenie zakłócającej konkurencję pomocy publicznej, tworzenie zdrowej konkurencji,

4) spójność społeczna i rozwój społecznie odpowiedzialny, a w szczególności aktywna polityka pełnego zatrudnienia i lepszych miejsc pracy, uelastycznienie rynku pracy, unormowanie systemów społecznych, ograniczenie biedy i wykluczenia społecznego,

5) ochrona środowiska naturalnego, a w szczególności ograniczenie zmian klimatycznych i zachowanie zasobów naturalnych (P a w ł o w i c z, 2005).

Strategia lizbońska jest więc strategią budowy społeczeństwa i gospodarki opartej na wiedzy. W związku z powyższym powstanie nowego typu społeczeństwa i gospodarki musi uwzględniać promocję i wsparcie następujących kluczowych sektorów życia społeczno-gospodarczego, tj.:

– edukacji,
– nauki i działalności badawczo-rozwojowej,
– gałęzi przemysłu tzw. wysokich technologii,
– sektora usług informatycznych i biznesowych związanych z gospodarką opartą na wiedzy (G u l d a, 2006).

2.1. Edukacja – filar strategii lizbońskiej

Rada Europy podczas lizbońskiego posiedzenia zdefiniowała także nowe podejście do politycznej współpracy, m.in. w dziedzinie edukacji. Była nim „otwarta metoda koordynacji", która miała przede wszystkim zapewnić większą zbieżność w dążeniach do osiągnięcia najważniejszych celów UE poprzez wspomaganie państw członkowskich w pracach nad stopniowym tworzeniem własnej polityki edukacyjnej ukierunkowanej na te cele.

Postanowienia te stały się polityczną podstawą do przygotowania i przyjęcia 14 lutego 2002 r. programu prac dotyczącego realizacji przyszłych celów polityki edukacyjnej krajów członkowskich.

Odpowiadając na postanowienie Rady Europy przyjęte na posiedzeniu lizbońskim w marcu 2000 r., Komisja Europejska przygotowała *Wstępny raport*

w sprawie przyszłych celów polityki edukacyjnej, który skonsultowano z państwami członkowskimi. Ostateczna wersja „Raportu" została przyjęta przez Radę ds. Edukacji i przekazana Radzie Europy na posiedzeniu w Sztokholmie w marcu 2001 r. W „Raporcie" wyznaczono następujące cele strategiczne:

– poprawa jakości i efektywności systemów edukacji w UE,
– ułatwienie powszechnego dostępu do systemów edukacji,
– otwarcie systemów edukacji na środowisko i świat.

„Raport w sprawie celów polityki edukacyjnej" stał się pierwszym oficjalnym dokumentem przedstawiającym w zarysie europejskie podejście do polityki edukacyjnej w poszczególnych państwach członkowskich UE. W Sztokholmie uzgodniono również, że raport ten powinien stać się podstawą szczegółowego programu prac nad celami polityki edukacyjnej (*Presidency Conclusion*…, 2001).

Szczegółowy program prac dotyczący realizacji przyszłych celów polityki edukacyjnej został przyjęty 14 lutego 2002 r. (*Detailed work*…, 2002).

W „Programie" zawarte zostały kluczowe zagadnienia, które należy uwzględnić w trzech celach strategicznych, a także w trzynastu celach szczegółowych, stanowiących ich elementy składowe.

Cel I. Doskonalenie jakości kształcenia oraz systemów kształcenia i doskonalenia zawodowego (w tym kształcenia ustawicznego).

W obrębie tego celu Komisja Europejska zobowiązała kraje członkowskie do podjęcia następujących działań:

1) zapewnienie dostępu do Internetu wszystkim instytucjom edukacyjnym (do końca 2004 r.),

2) doskonalenie zawodowe nauczycieli w zakresie posługiwania się technologią informatyczną w nauczania (do końca 2002 r.),

3) stały i znaczący wzrost nakładów na edukacje i naukę.

Cel II. Zwiększenie szans w dostępie edukacji grup społecznie upośledzonych (np. migranci, sfera ubóstwa) oraz zwiększenie drożności narodowych systemów edukacyjnych (tj. zapewnienie wszystkim dostępu do szkół wyższych).

Cel III. Zwiększenie otwartości systemów edukacji i doskonalenia zawodowego poprzez ściślejsze powiązanie systemu kształcenia z gospodarką i społeczeństwem (*Education*…, 2006.

„Program" obejmuje różne człony systemu edukacji – od szkolnictwa podstawowego przez kształcenie zawodowe do szkolnictwa wyższego, ze szczególnym uwzględnieniem kształcenia ustawicznego.

W „Programie" wskazano najważniejsze środki i metody, które służyć mają stymulowaniu i mierzeniu postępu; równocześnie wykorzystana będzie „otwarta metoda koordynacji" (zdefiniowana w Lizbonie), dzięki której ukierunkowana zostanie polityka poszczególnych krajów na realizację wspólnych celów, a osiągnięcia edukacyjne porównywać będzie można zarówno w perspektywie europejskiej, jak i ogólnoświatowej.

Ministrowie edukacji i Komisja Europejska, przyjmując 14 lutego 2002 r. „Program", wystąpili jednocześnie z ważnym przesłaniem politycznym, zawartym w raporcie skierowanym do Rady Europejskiej na posiedzeniu w Barcelonie w marcu 2002 r. Zwrócono w nim uwagę na następujące kwestie:

– gospodarka Unii Europejskiej, jeżeli będzie oparta na wiedzy, może stać się najbardziej konkurencyjną i dynamiczną gospodarką w świecie, niezależnie od efektywności polityki w różnych dziedzinach. Wówczas jednak istotny wkład w jej rozwój będzie musiała wnieść edukacja, jako ważny czynnik wzrostu ekonomicznego, innowacyjności, zatrudnienia i spójności społecznej,

– kluczowa rola edukacji (znaczenie edukacji było podkreślane przez organy UE coraz wyraźniej już od 2000 r.). Na posiedzeniu Rady Europejskiej w Barcelonie, Rada ds. Edukacji i Komisja Europejska wystąpiły jednak o uznanie *explicite* edukacji za dziedzinę priorytetową w strategii lizbońskiej.

Edukacja jest czymś więcej niż jedynie czynnikiem dającym szanse na zatrudnienie – przygotowując do pracy zawodowej, przyczynia się do samorealizacji oraz kształtuje aktywną postawę obywatelską w demokratycznych społeczeństwach, w których szanuje się różnorodność kulturową i językową. Edukacja odgrywa również istotną rolę w tworzeniu społeczeństwa zintegrowanego, zapobiegając dyskryminacji, marginalizacji, rasizmowi i ksenofobii, a także promując takie fundamentalne wartości wyznawane przez społeczeństwa europejskie, jak tolerancja i poszanowanie praw człowieka. W epoce wiedzy i globalizacji tworzenie spójnego wewnętrznie i otwartego europejskiego obszaru edukacyjnego będzie miało zasadnicze znaczenie dla przyszłości Europy i jej obywateli.

Dlatego też deklaracje i działania ministrów edukacji i Komisji Europejskiej wykraczają poza ramy nakreślone przez Radę Europy, która wezwała do prowadzenia prac na rzecz osiągnięcia wspólnych celów. Świadomi spoczywającej na nich odpowiedzialności, ministrowie i Komisja potwierdzili wolę podjęcia wszelkich inicjatyw, jakich wymagają wyzwania stawiane społeczeństwu wiedzy i globalizacji, oraz rozszerzenie UE. Od roku 2000 podjęto wiele działań w kierunku urzeczywistnienia idei uczenia się przez całe życie (kształcenia ustawicznego) oraz usytuowania jej w perspektywie ogólnoświatowej. Działania te przyniosły już pierwsze efekty w państwach członkowskich i w skali europejskiej np. w zakresach: mobilności, umiejętności podstawowych, dostępu do nauki, kształcenia i doskonalenia zawodowego, szkolnictwa wyższego, oceny i zapewniania jakości, kształcenia drogą elektroniczną (*e-learningu*) oraz współpracy z krajami spoza UE.

W przyjętym 14 lutego 2002 r. w Sztokholmie „Programie określającym cele polityki edukacyjnej" zaproponowano nie tylko cele, ale również wskaźniki, za pomocą których można by mierzyć poziom „zaawansowania lub/i zbliżania" się do społeczeństwa wiedzy. Za główny cel uznano zmniejszenie do 2010 r. co najmniej o połowę liczby osób (w wieku 18–24 lata), które osiągnęłyby jedynie średnie wykształcenie pierwszego stopnia (polskie gimnazjum).

Z kolei wśród proponowanych wskaźników znalazły się zarówno wskaźniki jakościowe (m.in. programy kształcenia, jakość kształcenia na wszystkich poziomach edukacji), jak i ilościowe (m.in. wielkość nakładów na edukację, udział poszczególnych poziomów wykształcenia w populacji osób w wieku produkcyjnym, średnia liczba lat przeznaczonych na edukację w poszczególnych krajach, poziom analfabetyzmu funkcjonalnego).

2.2. Polski system edukacyjny wobec wyzwań strategii lizbońskiej

Polska w momencie formułowania podstawowych celów strategii lizbońskiej i strategicznych celów dla narodowych systemów edukacyjnych nie była jeszcze członkiem UE. W związku z powyższym, przystępując do UE, była w tym zakresie również *late-comer*. Ze względu na niskie i utrzymujące się na zbliżonym poziomie od ponad 10 lat nakłady na edukację (oscylujące na poziomie 5,3% PKB) polska szkoła nie jest w stanie dokonać cywilizacyjnego skoku mierzonego chociażby dostępem do Internetu w każdej szkole.

Odsetek PKB przeznaczony w Polsce w 2001 r. (oświata i wychowanie – 4,1%; szkolnictwo wyższe – 1,1%) na edukację oscyluje w granicach udziałów przeznaczonych na edukację w innych państwach Unii Europejskiej. Porównanie wydatków na edukację według siły nabywczej pieniądza jasno jednak uwidacznia, iż w liczbach bezwzględnych przeznacza się w Polsce relatywnie mniej środków na edukację.

Tabela 1
Roczne wydatki na edukację na ucznia/studenta w USD według siły nabywczej pieniądza w latach 2001, 2006

	Szkolnictwo wyższe (w tym B+R)	Szkolnictwo wyższe (z wyłączeniem B+R)	Od poziomu podstawowego do wyższego – ogółem	
			2001	2006
Polska[a]	3 579	2 864	2 573	4 920
Średnia OECD	12 319	10 724	6 821	8 857

[a] Tylko instytucje państwowe.
Ź r ó d ł o: *Education*…, 2006.

Ponadto Polska lokuje się dość nisko wśród członków UE, jeżeli chodzi o liczbę osób z wyższym wykształceniem. W ogólnej populacji ludności osoby z wyższym wykształceniem stanowią 10,2% (2002); średnia w 15 krajach UE wynosi 16,0%. Największa jednak różnica między Polską a krajami UE występuje w populacji ludności w wieku 25–59 lat. W Polsce tylko 19% tej grupy wiekowej ukończyło studia (średnia dla UE w roku 2004 wynosiła 22%). Wśród krajów o największej liczbie osób z wyższym wykształceniem znajduje się Finlandia

(34%) i Wielka Brytania (29%) oraz Hiszpania (23%) – średnia UE wynosił 22%. Mniej od Polski osób z wyższym wykształceniem w tej grupie ludności ma 5 krajów, w tym Grecja – 18%, Austria – 15% oraz Portugalia i Włochy – po 10%[1]. Znaczące zmniejszenie dystansu między krajami UE a Polską w zasobach wysoko kwalifikowanej siły roboczej było efektem boomu edukacyjnego na poziomie wyższym lat dziewięćdziesiątych. Niemniej jednak dystans cywilizacyjny to nie tylko liczba osób (czy ich udział w społeczeństwie) z wyższym wykształceniem, ale również wielkość zasobów z wykształceniem średnim. W Polsce wśród aktywnych zawodowo wynosi on 54%, zaś w UE – 62%. Różnice te są jednak znacznie większe w całej populacji (w Polsce w roku 2002 było to 30,6%, zaś w Finlandii – 57%, Szwecji – 68%, Austrii – 45,6%, Grecji – 39,6%) (Brzozowski, Siwiński, 2001).

W społeczeństwie wiedzy ważna jest jednak nie tylko liczebność zasobów ludzkich z określonym poziomem formalnego wykształcenia, ale ich jakość, czyli to co N. H. Friedland określa mianem potencjału modernizacyjnego społeczeństwa. Z punktu widzenia jakości zasobów ludzkich Polska lokuje się najniżej ze wszystkich krajów UE, które wzięły udział w badaniach „analfabetyzmu funkcjonalnego". Zdolnością rozumienia prostych tekstów wykazało się 21% Polaków (82% Szwedów, 78% Duńczyków, 56% Czechów, 49% Węgrów i 37% Portugalczyków). Podobnie źle wypadli w innych badaniach polscy uczniowie, zajmując przedostatnie miejsce w kategoriach „rozumienia prostego tekstu" i „rozumowania matematycznego" (Łoziński, Sieradzki, 2003). Co oznacza, że polski system edukacyjny ma jeszcze wiele do zrobienia w drodze do społeczeństwa wiedzy zarówno w zakresie struktury, jak i poziomu (jakości) kształcenia.

Przedstawiony w lipcu 2008 r. *Raport o Kapitale Intelektualnym Polski* pokazuje jednoznacznie, jaki dystans dzieli Polskę w tym wymiarze od wielu krajów Europy.

> Indeks kapitału intelektualnego […] dla poszczególnych generacji plasuje Polskę wśród 16 krajów europejskich […]
> – na 13. miejscu dla pokolenia dzieci i młodzieży,
> – na 13. miejscu dla pokolenia studentów,
> – na 14. miejscu dla pokolenia dorosłych,
> – na 16. miejscu dla pokolenia seniorów (*Raport o Kapitale*…, 2008, s. 6).

Wszystkie słabe strony polskiego systemu edukacji i jego skutki zostały przez elity polityczne zauważone faktycznie dopiero po przystąpieniu do UE. Związane było to z koniecznością opracowania Narodowej Strategii Rozwoju Społeczno-Ekonomicznego oraz strategii rozwoju poszczególnych (kluczowych dla realizacji strategii lizbońskiej) sfer życia społeczno-gospodarczego (w tym nauki i edukacji). W grudniu 2005 r. Rada Ministrów przyjęła *Krajowy Program Reform*

[1] „Rocznik Statystyczny GUS" 2005.

na lata 2005–2008 na rzecz realizacji Strategii Lizbońskiej. W ramach Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013 w sierpniu 2005 r. opracowano dokument *Strategia Rozwoju Edukacji na lata 2007–2013*. Za cel główny uznano podniesienie poziomu wykształcenia społeczeństwa,

> tak by wykształcenie co najmniej średnie stało się bardziej powszechne (70%) w grupie wiekowej 25–45 lat w 2013 r., przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiej jakości kształcenia. Równocześnie konieczne jest stałe podnoszenie poziomu kwalifikacji osób dorosłych, przede wszystkim kwalifikacji zawodowych oraz ogólnych kompetencji niezbędnych do funkcjonowania we współczesnym społeczeństwie (*Strategia Rozwoju*…, 2005).

Zaproponowane jednak „główne kierunku strategii edukacji" były dość ogólnikowe (patrz poniżej), a strategia nie formuje też wskaźników i kryteriów oceny ich realizacji. Ponadto jeżeli chodzi o źródła finansowania, wymieniano budżet państwa i Europejski Fundusz Społeczny, nie określając jednak wysokości finansowania budżetowego.

Ze sposobu sformułowania celów strategicznych i braku wskazań narzędzi oraz środków na ich realizację wydaje się, że mogą one pozostać wciąż w sferze pobożnych życzeń. *In extenso* cele te sformułowano w sposób następujący:

– ułatwić każdemu realizację aspiracji oraz rozwój własny i wykorzystanie możliwości,

– przygotowywać do aktywnego i odpowiedzialnego uczestniczenia w życiu społecznym, kulturalnym i gospodarczym – w wymiarze lokalnym, narodowym i globalnym,

– skutecznie przeciwdziałać wykluczeniu i marginalizacji osób oraz grup społecznych,

– reagować na zmiany związane z rozwojem nauki, nowoczesnych technologii i globalizacją,

– szybko i elastycznie dostosowywać się do zmian zachodzących na rynku pracy.

System edukacji musi odpowiadać na zmiany zachodzące w świecie, stale się rozwijać i doskonalić, korzystając z najlepszych wzorów i porównując efekty. Służyć temu będą m.in.: systemy zbierania danych statystycznych, badania, współpraca międzynarodowa – wymiana doświadczeń (*Strategia Rozwoju*…, s. 28).

Tak więc również w Polsce przypisano edukacji kluczową role w realizacji strategii bolońskiej, niemniej jednak w ciągu kilku lat przynależności do UE w sferze aktywnych działań na rzecz realizacji tej strategii, zwłaszcza w wysokości finansowania budżetowego oświaty, nie nastąpiło nic znaczącego. W latach 2005–2009, również ze względu na zmiany koalicji rządowych, kilkakrotnie opracowywano nowe strategie rozwoju edukacji, a zwłaszcza szkolnictwa wyższego. Wszystkie one podkreślały konieczność zmian czy wręcz reform szkolnictwa wyższego. Niemniej jednak nadal stanowią one wszystkie, w tym również ostatnia (przedstawiona w lutym 2010 r.), zbiór postulatów do realizacji.

3. Nauka – fundament społeczeństwa i gospodarki opartej na wiedzy

W roku 2005 Unia Europejska nieco zmodyfikowała cele strategii lizbońskiej (wcześniej celem głównym było stworzenie najbardziej konkurencyjnej gospodarki świata) akcentując bardziej budowę społeczeństwa i gospodarki opartej na wiedzy. Nowe cele stawiane przez Komisję Europejską krajom członkowskim sprowadzały się do utworzenia 6 mln nowych miejsc pracy do końca 2010 r. oraz ciągłego zwiększania wydatków na badania i rozwój.

Zmodyfikowana strategia lizbońska nazywana czasami „strategią wzrostu i zatrudnienia" kluczową rolę obok edukacji, która jest czynnikiem konstytuującym społeczeństwo wiedzy, przypisuje nauce i badaniom wdrożeniowym. W związku z powyższym jednym z celów strategicznych jest zwiększenie nakładów na nauką w całej UE do poziomu 3% PKB.

Z tego punktu widzenia Polska jest wciąż bardzo daleka od osiągnięcia tego poziomu. Od 1991 r. obserwujemy ciągły spadek nakładów na naukę; w latach 1991–2002 spadek realnych nakładów budżetowych wyniósł 34%, a w kolejnych dwu latach nastąpił dalszy spadek o 18%. Malał też względny udział nakładów na naukę w PKB: w roku 1991 wynosił on 0,76%, zaś w roku 2003 – 0,34%, i był najniższy w całej powojennej historii nauki polskiej.

Podobnie niekorzystnie wypada Polska w sferze B+R na tle pozostałych krajów nie tylko UE, jeżeli chodzi o stosunek finansowania pozabudżetowego do budżetowego (w roku 2003 wynosił on 1 : 1,2; w krajach rozwiniętych wynosi on ok. 2 : 1) (B a r t o s i k, 2003). Podstawowym zagrożeniem dla Polski jest nie tylko to (jak piszą to King i Schneider), że Polacy staną się społeczeństwem „naciskającym guziczki" (H e j n i c k a-B e z w i ń s k a, 2000), ale przede wszystkim to, że nie skorzysta ona z szansy, jaką daje strategia lizbońska. Niskie nakłady na finansowanie nauki nie pozwalają na wykorzystanie środków pomocowych UE jako dodatkowego źródła pozabudżetowego finansowania nauki. Warunkiem skorzystania ze środków unijnych jest udział własny. To wymaga znaczącego zwiększenia nakładów na naukę przynajmniej do poziomu 1,5% PKB (B a r t o s i k, 2003). W roku 2007 nakłady na naukę wynosiły 0,73% PKB (zaś na szkolnictwo wyższe 0,93%).

W tym układzie Polska jest na najlepszej drodze, by stać się społeczeństwem „konsumentów wiedzy", tracąc szansę, aby wejść do elitarnego klubu producentów „wiedzy".

Świadczy o tym niski poziom innowacyjności polskiej gospodarki, należący do jednego z najniższych w Europie. Tylko niewielki odsetek polskich przedsiębiorstw zaliczony jest do innowacyjnych. Dodatkowo udział firm innowacyjnych (w populacji badanych przez GUS przedsiębiorstw przemysłowych) spadł z poziomu 37,6% (lata 1994–1996) do 16,9% (lata 1998–2000). Udział produktów wysokich technologii w polskim eksporcie, w porównaniu ze średnią w UE, jest bardzo niski (w 2004 wyniósł 2,3%; w UE – 17,8%) (G u l d a, 2006). Mimo ist-

nienia dwu programów rządowych, które miały „uruchomić" budowanie innowacyjnej gospodarki („Zwiększenie innowacyjności gospodarki w Polsce do 2006" oraz „Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013"), w ciągu ostatnich lat wskaźniki innowacyjności polskiej gospodarki nie wzrosły, a nakłady na badania i rozwój nawet zmalały.

Z kolei w *Krajowym Programie Reform na lata 2005–2008 na rzecz realizacji Strategii Lizbońskiej* nie pojawiły się żadne rozważania na temat roli nauki i edukacji.

W *Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka 2007–2013. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia* (Warszawa, 5 luty 2007) problemom i roli nauki w kształtowaniu „innowacyjnej gospodarki" poświęcono 6 stron, które zawierały diagnozę wszystkich słabych stron funkcjonowania sektora Badań i Rozwoju. Stwierdzono się tam m. in., że:

– „nakłady na sferę Badania i Rozwój (GERD) *per capita* w 2003 r. wyniosły w Polsce 64,5 USD[2], zaś w UE od 15 do 462,6 USD. Nakłady na B+R w Polsce stanowiły więc jedynie około 14% średnich nakładów na B+R *per capita* w UE",

– niższy niż przeciętny w UE udział badaczy w populacji aktywnej zawodowo,

– wieloetatowość pracowników nauki spowodowana niskimi zarobkami,

– niski udział badaczy z Polski w „5. Programie Ramowym" (0,9% ogółu uczestników) oraz nieco większy (3%) w „6. Programie Ramowym".

Konkluzja płynąca z diagnozy stanu B+R w Polsce zawarta w „Programie" była następująca:

> Jak wynika z diagnozy stanu w obszarze B+R, finansowanie budżetowe charakteryzuje również niski udział wydatków na inwestycje służące potrzebom badań naukowych lub prac rozwojowych, a ponadto system ich dofinansowania, który charakteryzuje znaczne rozproszenie. Skutkuje to niskim poziomem doposażenia jednostek naukowych i towarzyszącym mu wysokim stopniem zużycia aparatury naukowo-badawczej, ograniczając możliwości prowadzenia badań naukowych na światowym poziomie.

Z kolei w części dotyczącej roli nauki w realizacji programu „Innowacyjna Gospodarka" poświęcono też niewiele uwagi na poziomie ogólnych sformułowań, np.:

> Wzrostowi konkurencyjności polskiej nauki będzie służyło wzmocnienie sektora nauki poprzez z jednej strony zapewnienie odpowiedniej bazy badawczej, a z drugiej ukierunkowanie już istniejących zasobów na prowadzenie badań w dziedzinach priorytetowych dla rozwoju kraju (s. 65).

Jednym z narzędzi poprawy sytuacji nauki polskiej jest utworzone w roku 2007 Narodowe Centrum Badań i Rozwoju koordynujące wszelkie działania w zakresie zwiększenia innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki.

---

[2] USD PPP – według parytetu siły nabywczej dolara US.

Z kolei zakładany (w roku 2007) na rok 2010 wzrost nakładów na naukę do poziomu 1,5% PKB nie zostanie jednak zrealizowany. Oznacza to, że przez kolejne lata Polska nie będzie w stanie absorbować unijnych środków na badania, gdyż niski poziom finansowania budżetowego nie zapewni ani udziału własnego jednostek badawczych, ani „finansowania pomostowego" (tj. finansowania własnego pierwszych etapów realizacji projektów do czasu refundacji kosztów ze środków UE).

Z analizy funkcjonowania sektora B+R przeprowadzonej przez B. Rejna wynika, że w latach 1989–2003 nastąpił spadek działalności naukowo-badawczej mierzonej następującymi wskaźnikami:

1) liczbą jednostek badawczych (spadek o 13%) – znaczną część jednostek badawczych stanowiły przedsiębiorstwa prowadzące własną działalność badawczo-rozwojową (40%),

2) liczbą zatrudnionych w tym sektorze (spadek o 1/3),

3) wysokością nakładów na działalność B+R (z 0,90% PKB w roku 1989 do 0,34% PKB w roku 2003); spadek nakładów na badania podstawowe o 1/3, a na badania stosowane o 1/4,

4) wzrostem o 12 pkt proc. inwentarzowego stopnia zużycia aparatury naukowo-badawczej (z 66 do 78%) (R e j n, 2005).

To wszystko sprawia, że w I dekadzie XXI w. poziom innowacyjności polskiej gospodarki był bezwzględnie niski i należał do jednych z najniższych w UE. Według „EU Innovation Rating" polska gospodarka znajduje się na 21. miejscu w UE. W roku 1998 w „Sprawach Nauki" znalazła się taka konstatacja dotycząca sytuacji polskiej nauki i szkolnictwa wyższego w latach dziewięćdziesiątych:

> Prognoza dla nauki i szkolnictwa wyższego w naszym kraju jest bardzo zła. W ciągu najbliższego dziesięciolecia objawi się wyraźnie luka pokoleniowa. Zmniejszy się znacznie liczba pracowników naukowych i nauczycieli akademickich i tak już parokrotnie niższa (na 1 mieszkańca) niż w krajach OCED. […] Pozostaje jeszcze mieć nikłą nadzieję na bardziej optymistyczny rozwój sytuacji. Może wreszcie nasi politycy zrozumieją, że obecne zaniedbywanie nauki i edukacji prowadzi do utraty suwerenności intelektualnej Polski (W r ó b l e w s k i, 1998).

Pod koniec I dekady XXI w. wciąż jest nadzieja i wiara, że polska nauka nagle gwałtownie przyspieszy i włączy się w *mainstream* cywilizacji XXI w. Na razie dokonywane są jednak tylko zabiegi o charakterze projektowo-administracyjnym (m.in. nowe ustawy o szkolnictwie wyższym, finansowaniu nauki, strategii rozwoju kraju oraz nauki szkolnictwa wyższego) czy diagnostycznym (m.in. *Raport o Kapitale*…, 2008).

To wszystko sprawia, że Polskę czeka jeszcze długa droga do społeczeństwa i gospodarki opartej na wiedzy. Świadczą o tym również zakres i charakter zmian w polskim szkolnictwie wyższym, tj. sposób wdrażania procesu bolońskiego.

4. Proces boloński – zmiana paradygmatu czy *face-lifting* szkolnictwa wyższego

Przykład Polski wyraźnie pokazuje, jak długa jest droga od deklaracji do realizacji najbardziej szczytnych celów i zamierzeń.

W związku z powyższym pojawia się pytanie, czy proces boloński służący realizacji strategii lizbońskiej oznacza zmianę paradygmatu czy kosmetykę (*face-lifting*) systemu edukacji.

Każdy paradygmat można rozumieć jako zmianę tylko dominującego w jakiejś sferze rzeczywistości społecznej dyskursu – sposobu myślenia, nadawania sensów, decydowania i postępowania. W przypadku europejskiego projektu reformatorskiego symbolizowanego przez nazwy: proces boloński i strategia lizbońska, sferą, która ma ulec takiej paradygmatycznej zmianie, jest system edukacyjny ze szczególnym wskazaniem na podsystem kształcenia na poziomie wyższym. Najogólniejszym kierunkiem zmian miałoby być przejście od nauczania (*teaching*) do uczenia się (*learning*), a więc od biernego (neutralnego, niezaangażowanego) do aktywnego (indywidualnie regulowanego, zaangażowanego) sposobu nabywania wiedzy i umiejętności przez jednostki i grupy kształcące się na poziomie wyższym.

W realizacji procesu bolońskiego kluczową rolę odgrywają dwie grupy aktorów społecznych (*stakeholders*). Z jednej strony są to politycy (reprezentowani na poziomie agend europejskich przez ministrów edukacji), którzy określają cele i ogólne strategie. Z drugiej zaś: środowisko akademickie (uczelnie, nauczyciele akademiccy, studenci itp.), które powinno opracowane przez polityków strategie realizować.

W związku z powyższym pojawia się pytanie: na ile cele (wynikające z wyzwanego systemu wartości i artykułowanych interesów) tych dwu grup aktorów są zbieżne lub chociaż podobne. Jak słusznie zauważyła E. Chmielecka:

> aktorzy ci w sposób odmienny interpretują cele i instrumenty realizacji Procesu Bolońskiego: „strona polityczna" ma tendencję do nadawania nadmiernej ważności i samodzielności instrumentom realizacji Procesu – za nie jest odpowiedzialna – i czasem podporządkowuje im fundamentalne cele. Strona akademicka nieufnie podchodzi do tych instrumentów, ponieważ stoją one w sprzeczności z tradycyjnymi wartościami akademickimi (C h m i e l e c k a, 2005).

Podstawowe różnice w systemie wartości polityków i przedstawicieli środowiska akademickiego dotyczą istoty działalności naukowej i edukacyjnej. Dla uczonych jest to autonomia, twórczość oraz wartości poznawcze. Z kolei dla polityków – kultura instytucjonalna i jej kontrola, instrumentalne traktowanie nauki i edukacji oraz żądanie szybkiej i wysokiej efektywności tych dziedzin (tab. 2).

Tabela 2
Zróżnicowane podejście do roli nauki i edukacji w życiu społeczno-gospodarczym

Tendencja akademicka (*academic drift*)	Tendencja polityczna (*political drif*)
Deklaracja Bolońska i jej wartości	Proces Boloński i jego wyznaczniki
Akademicy	Urzędnicy, politycy
Wieloaspektowość życia akademickiego	Linearność decyzji dotyczących szkolnictwa wyższego
Zróżnicowanie jako wartość kulturotwórcza	Ujednolicanie instytucjonalne
Wartości poznawcze: prawda, refleksyjność, głębia	Żądanie szybkiej i bezpośredniej efektywności badań i kształcenia
Etos akademicki, samorządność i odpowiedzialność	Kultura instytucjonalna: wiarygodność i jej kontrola
Swobody akademickie, a z nimi kreatywność, niestandardowość i innowacyjność	Instrumentalizacja kształcenia i badań, procedury „ubiegania się o”
Relacje mistrz – uczeń	Relacje „customer oriented”
Ewaluacja (doskonalenie) – jakość sprawą uczelni	Akredytacja – zewnętrzne potwierdzanie jakości

Ź r ó d ł o: C h m i e l e c k a, 2005.

Proces boloński jest więc swoistym projektem politycznym mającym służyć realizacji strategii lizbońskiej, czyli „zbudowaniu” społeczeństwa i gospodarki opartej na wiedzy. W tym kontekście pojawia się pytanie: na ile system edukacji nadaje się do projektowania czy kreowania zmiany społecznej. Strategia lizbońska i będący jej emanacją proces boloński przypisały badaniom naukowym i systemowi edukacji kluczową rolę w kreowaniu nowego typu społeczeństwa.

W Polsce na poziomie deklaracji politycznej nauce i szkolnictwu wyższemu także przypisano kluczową rolę w budowie społeczeństwa i gospodarki opartej na wiedzy (patrz: różnorodne strategie rozwoju kraju, nauki i edukacji). Niemniej jednak w sferze realnych działań (zwłaszcza w zakresie zasad i wielkości finansowania nauki) niewiele się zmieniło. Z kolei wdrażanie procesu bolońskiego w Polsce ma bardziej charakter zmian strukturalno-organizacyjnych niż modernizacyjnych systemu szkolnictwa wyższego. Związane jest to z kontekstem wdrażania procesu bolońskiego, tj. zmianami, jakie nastąpiły w polskim szkolnictwie wyższym w latach dziewięćdziesiątych.

5. Wdrażanie procesu bolońskiego w Polsce

5.1. Wdrażanie procesu bolońskiego (poziom krajowy)

Powstanie rynku usług edukacyjnych na poziomie wyższym sprawiło, że nie istnieje system szkolnictwa wyższego. Proces boloński bowiem wymaga współpracy wszystkich uczestników systemu edukacji. Ponadto zmiany koalicji rządzących powodują częste zmiany organizacyjne. W latach 2003–2007 zmieniła się struktura ministerstwa odpowiedzialnego za szkolnictwo wyższe. Aktualnie Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego wyodrębnione zostało z Ministerstwa Edukacji Narodowej (wcześniej MENiS, zajmującego się edukacją od przedszkola po szkołę wyższą). Ponadto nie została praktycznie zachowana ciągłość zarządzania szkolnictwem wyższym ze względu na prawie całkowitą wymianę kadr ministerstwa oraz zmianę struktury organizacyjnej.

W związku z powyższym faktycznym koordynatorem procesu bolońskiego w Polsce jest Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji. Wzajemne relacje między Fundacją a MNiSzW są trudne do zidentyfikowania. I tak minister powołał Polski Zespół Ekspertów w roku akademickim 2007/2008 (wcześniej funkcjonował Zespół Promotorów Bolońskich lub/i Zespół Doradców: ECTS/DS), którego zadaniem od samego początku jest promocja procesu bolońskiego w środowisku akademickim.

Minister powołał ten zespół, zaś jego działalność jest nadzorowana i administrowana przez Fundację Rozwoju Systemu Edukacji, która pełni jednocześnie funkcję Narodowej Agencji Programu „Uczelnia się przez całe życie" oraz Narodowej Agencji Programu Socrates/Erasmus.

Członkowie tego zespołu pełnią rolę doradców we wdrażaniu procesu. Dotyczy to m.in. wprowadzania systemu punktów ECTS, dwustopniowości kształcenia. Zajmują się również organizacją seminariów i warsztatów szkoleniowych w zakresie zagadnień związanych z realizacją procesu bolońskiego, propagowaniem problematyki bolońskiej na konferencjach i seminariach organizowanych przez środowisko akademickie, przeprowadzanie wizyt o charakterze doradczo-monitoringowym w uczelniach. W roku akademickim 2007/2008 za priorytetowe zadania zespołu uznano pomoc we wdrażaniu narzędzi, które skuteczniej będą wspierać innowacyjność i elastyczność programów kształcenia, mobilność międzynarodową, mobilność pomiędzy kierunkami studiów i poziomami kształcenia oraz zapewniać dobrą jakość kształcenia. Do końca kwietnia 2008 r. prace Polskiego Zespołu Ekspertów koncentrowały się m.in. na: organizowaniu seminariów, warsztatów i spotkań informacyjnych poświęconych budowaniu programu studiów opartych na efektach kształcenia i z zastosowaniem systemu ECTS, wprowadzaniu systemów zapewnienia jakości kształcenia, poprawieniu warunków realizacji mobilności studentów i pracowników uczelni. Oczekuje się, że

działalność krajowych Zespołów Ekspertów Bolońskich będzie kontynuowana co najmniej do roku 2010, kiedy to spodziewane jest osiągnięcie założeń budowy European Higher Education Area. Od 2008 r. praca zespołu dotyczy przede wszystkim opracowywania Krajowej Struktury Kwalifikacji.

Na poziomie krajowym promowaniem (bo raczej nie koordynacją) procesu bolońskiego zajmują się ponadto:

– Konferencja Rektorów Akademickich Szkół Polskich,
– Parlament Studentów RP,
– Rada Główna Szkolnictwa Wyższego,
– Biuro Uznawalności Wykształcenia i Wymiany Międzynarodowej.

Na ile i w jakim zakresie te podmioty ze sobą współpracują trudno powiedzieć, gdyż trudno znaleźć na ten temat informacje. Tak więc to, w jaki sposób, w jakim zakresie i tempie wdrażany jest proces boloński, zależy od zaangażowania i zainteresowania poszczególnych szkół wyższych. Szkoły są ustawowo zobligowane do wprowadzenia od roku akademickiego 2005/2006 dwustopniowego systemu kształcenia, wydawania suplementu do dyplomu i wprowadzenia ECTS. To na ile szkoły wywiązują się z tych obowiązków trudno powiedzieć. Sprawdzić może to tylko Państwowa Komisja Akredytacyjna (PKA) w trakcie procedury akredytacyjnej (moce przerobowe PKA są jednak bardzo ograniczone; liczy ona 70 członków, a akredytacji w Polsce poddać należy 438 szkół wyższych z 2 mln studiujących, na niezliczonej liczbie kierunków studiów).

Inaczej mówiąc, wdrażanie nawet obligatoryjnych elementów procesu bolońskiego jest w zasadzie aktem dobrej woli. Najwcześniej został wprowadzony system ECTS (który w większości szkół niewiele ma wspólnego z ideą tego systemu – o czym poniżej). Najlepiej sprawdził się Suplement do Dyplomu (*nota bene* pozwala on stwierdzić PKA, jaki był faktycznie realizowany program studiów; czasami bowiem programy studiów prezentowane w czasie akredytacji kierunku niewiele mają wspólnego z faktycznie realizowanym – sic!).

System ECTS został wprowadzony do polskich szkół wyższych z chwilą przystąpienia Polski do uczestnictwa w Programie Socrates/Erasmus i pozwolił na wymianę studentów (i tylko temu celowi przez wiele lat służył).

Skądinąd Polska nie może uznać swojego udziału w tym programie za sukces. W latach 1998–2003 wyjechało za granicę niecałe 18 tys. studentów, a przyjechało do Polski jeszcze mniej (3100 studentów). I być może ta nieekwiwalentna wymiana jest jednym z czynników ograniczających mobilność międzynarodową polskich studentów. Jak pokazują dane instytucji europejskich monitorujących wdrażanie procesu bolońskiego, tylko nieliczne kraje starej UE osiągają sukcesy w wymianie studentów – powyżej 10% przyjeżdżających (Wielka Brytania, Francja, Niemcy, kraje Beneluxu). Z kolei Polska ma najniższy udział studentów przyjeżdżających (poniżej 1%); skądinąd trudno się dziwić, lepiej studiować po angielsku w Anglii, a po francusku we Francji (Conference of European Education Ministers, Leuven/Louvaia, 28 April, 2009).

5.2. Wdrażanie procesu bolońskiego – poziom szkoły wyższej (wyniki badań ankietowych – badania Uniwersyteckiej Komisji Akredytacyjnej)

Jak wygląda wdrażanie procesu bolońskiego na poziomie szkół wyższych w Polsce, częściowo odpowiedzi dostarczają wyniki badań ankietowych. Pierwsze z nich zostały przeprowadzone przez Uniwersytecką Komisję Akredytacyjną (instytucja skupiająca tylko uniwersytety) na 18 polskich uniwersytetach (teoretycznie najlepszych polskich szkołach wyższych) w roku 2004 (tj. przed ustawowymi uregulowaniami dotyczącymi wdrażania procesu bolońskiego). Drugie w roku 2007 (dwa lata od wprowadzenia ustawowego obowiązku realizacji wytycznych procesu bolońskiego przez Ośrodek Rozwoju Studiów Ekonomicznych SGH) wśród władz 52 szkół wyższych (w tym 29 szkół publicznych).

Jak wynikało z badań UKA, w roku 2004 stopień realizacji wytycznych procesu bolońskiego był bardzo zróżnicowany. Większość uniwersytetów nie prowadziła w roku 2004 studiów dwustopniowych, ponadto większość ankietowanych opowiadała się za utrzymaniem tradycyjnego, 5-letniego cyklu kształcenia. Wszystkie ankietowane uniwersytety miały opracowany system ECTS, jednak większość go nie stosowała. Poza tym konstrukcja tego systemu budziła wiele zastrzeżeń (z reguły nie uwzględniono w wycenie punktowej istoty tego systemu – samodzielnej pracy studenta; te same zajęcia prowadzone przez profesora były „wycenione" wyżej niż prowadzone przez doktora. Ze względu na dużą liczbę przedmiotów w ciągu semestru wycena ich oscylowała między 1–3 pkt).

W roku 2004 uniwersytety deklarowały gotowość do opracowania suplementów do dyplomów, gdy tylko ukażą się odpowiednie przepisy. Tylko nieliczne (4 na 18) posiadały jednostki organizacyjne ds. jakości kształcenia. W innych (8) problematykę jakości (z reguły opracowaniem i przeprowadzeniem tzw. ankiet studenckich oceniających nauczycieli) prowadziły różne jednostki naukowe lub dydaktyczne. Praktycznie więc w najlepszych polskich uczelniach nie istniał system zapewniania i oceny jakości, chociaż od co najmniej kilku lat (II połowa lat dziewięćdziesiątych) obniżająca się jakość kształcenia w polskich szkołach wyższych uznana została za jedną z głównych porażek okresu transformacji (*nota bene* częściej ta kwestia była przedmiotem enuncjacji prasowych niż poważnej debaty publicznej).

Wszystkie ankietowane uniwersytety deklarowały zintensyfikowanie działań związanych z wdrażaniem procesu bolońskiego po wprowadzeniu ustawowej obligacji. Co oznacza tylko tyle, że nie było w tym względzie oddolnych inicjatyw, a w rezultacie brak zainteresowania ze strony środowiska akademickiego procesem bolońskim.

5.3. Wdrażanie procesu bolońskiego jako element strategii zarządzania szkoły wyższej (badania Ośrodka Studiów Ekonomicznych SGH)

Badania przeprowadzone w roku 2007 dostarczają nowych dowodów na potwierdzenie powyższej tezy. Wszystkie ankietowane szkoły wyższe deklarowały, że uwzględniają wytyczne procesu bolońskiego w swoich strategiach rozwojowych zarówno krótko-, jak i długookresowych (badania Ośrodka Rozwoju Studiów SGH).

Dla wszystkich badanych uczelni (52) wdrażanie procesu bolońskiego było zarówno przedmiotem zarządzania bieżącego, jak i elementem zarządzania strategicznego.

Tabela 3
Elementy procesu bolońskiego w zarządzaniu bieżącym i strategicznym ($N = 52$)

Wyszczególnienie	Zarządzanie	
	bieżące	strategiczne
Struktura dyplomów	25	19
System punktów kredytowych	43	14
Promocja mobilności studiów	24	26
Jakość kształcenia	29	30
Uznawalność dyplomów	24	19
Europeizacja treści kształcenia	11	33
Kształcenie ustawiczne	21	32

Źródło: Buchner-Jeziorska, 2007.

W większości uczelni wystąpiła w pewnym sensie rozbieżność celów zarządzania bieżącego i strategicznego. Najczęściej celem zarządzania bieżącego było wprowadzanie lub doskonalenie systemu punktowego (ECTS). Z kolei „europeizacja treści kształcenia" i „kształcenie ustawiczne" traktowane były jako element długookresowej strategii.

Dość zastanawiający jest fakt, że dla części szkół „jakość kształcenia" jest tylko elementem zarządzania bieżącego (29 szkół), a dla innych tylko elementem strategii długookresowej (30), podobnie jak w przypadku „promocji mobilności studentów".

Dla niewielkiej co prawda liczby szkół (8) opracowanie nowych programów dla I lub/i II stopnia nie było uwzględniane nawet w strategii. Podobnie jak kwestia uznawalności dyplomów (9 szkół).

5.3.1. Ustawodawstwo z zakresu szkolnictwa wyższego a wdrażanie procesu bolońskiego

Aktem prawnym, który formalnie uruchomił wdrażanie procesu bolońskiego w Polsce była ustawa z dnia 27 lipca 2005 r.[3] Przedstawiciele władz większości badanych uczelni (34) stwierdzali, że posiadają dzięki niej odpowiednie uprawnienia do wprowadzania w życie zaleceń deklaracji bolońskiej. Tylko nieliczni (5) uważali ją za instrument niedostateczny. Pewna „część" nie miała zdania w tej kwestii (13). Nieliczni, którzy uznali ustawę za niewystarczający instrument prawny wdrażania procesu bolońskiego, zwracali uwagę na brak rozporządzeń wykonawczych (zwłaszcza w zakresie określania standardów nauczania i zasad przejścia z I na II stopień kształcenia).

Z kolei większość przedstawicieli władz badanych uczelni (31) uważała, że brak jest aktów wykonawczych, które pozwoliłyby na pełną realizację systemu studiów dwustopniowych. Co prawda znaczna część (23) oceniła autonomię szkół wyższych jako średnią, ale częściej uważano, że jest ona mała i bardzo mała (16) niż wysoka (8) i bardzo wysoka (5). W związku z tym ponad połowa (27) uznała, że jednym z czynników ograniczających autonomię uczelni w zakresie kształtowania programów studiów jest „urzędowa" lista kierunków studiów (określana rozporządzeniem Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego). Niemniej jednak zdania przedstawicieli władz uczelni były w tej kwestii podzielone: 25 przedstawicieli władz uczelni było odmiennego zdania. Rozbieżność wystąpiła także w ocenie zapisu rozporządzenia określającego warunki tworzenia i prowadzenia kierunku studiów oraz dotyczącego minimum kadrowego[4] zmniejszającego liczbę pracowników tzw. samodzielnych, którzy firmują minimum kadrowe. Zgodnie z poprzednim rozporządzeniem na studiach licencjackich liczba pracowników samodzielnych wynosiła co najmniej 4 osoby, zaś na studiach magisterskich – 8 osób. Aktualnie obowiązujące rozporządzenie ustaliło liczbę pracowników samodzielnych odpowiednio: 3 (I stopień) i 6 (II stopień). Według przedstawicieli większości szkół (35) zmniejszenie liczebności minimum kadrowego nie będzie miało wpływu na jakość kształcenia. Zastanawiający jest również fakt, że przedstawiciele 9 szkół w ogóle nie znali tego rozporządzenia.

5.3.2. Opinie na temat projektów standardów nauczania

Ustawa „Prawo o szkolnictwie wyższym" wprowadziła obligatoryjnie od 01.10.2006 dwustopniowe studia, niemniej jednak do czasu prowadzenia badań (12.2007) nie zostały zatwierdzone standardy nauczania na poszczególnych kierunkach studiów. Projekty tych standardów znajdowały się jednak od 2,5 roku na

[3] DzU 2005, nr 164, poz. 1365.

[4] *Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 27 lipca 2006…*

stronach internetowych ministerstwa, a pewna część szkół wyższych opracowała lub nawet realizowała w oparciu o te projekty kształcenie swoich studentów.

Projekty te nie wzbudziły też zbyt zagorzałych dyskusji w środowisku akademickim. Opinie przedstawicieli władz badanych uczelni częściowo udzielają odpowiedzi na pytanie, dlaczego nie wzbudziły one dyskusji środowiskowej. Połowa (łącznie 26) przedstawicieli władz badanych uczelni wypowiedziało się negatywnie o tych projektach (10 osób twierdziło, że wskazują one na brak koncepcji kształcenia, a 12 uważało, iż samo istnienie standardu nauczania ogranicza autonomię uczelni w tym względzie, a 4 osoby sądziły, „że są one podobne do obecnie obowiązujących"). Z kolei 15 przedstawicieli władz badanych uczelni uważa, że wręcz przeciwnie, „dają one możliwość oryginalnego kształtowania programu studiów". Pozostali (11) nie mieli w tej kwestii jednoznacznego poglądu.

5.3.3. Wpływ wprowadzenia dwustopniowego systemu kształcenia na funkcjonowanie szkół wyższych

Znacznie częściej przedstawiciele władz badanych uczelni dostrzegali pozytywne strony wprowadzenia systemu dwustopniowego kształcenia jako takiego niż zmiany w programach nauczania związane z wprowadzeniem kształcenia na dwu poziomach.

Najczęściej (40) przypuszczali, że pozwoli im to na lepsze dostosowanie oferty kształcenia do oczekiwań przyszłych studentów oraz na ściślejsze powiązanie oferty dydaktycznej z potrzebami rynku pracy (35). To z kolei poprawi konkurencyjność poszczególnych szkół wyższych na rynku usług edukacyjnych (35). Niemniej jednak większość (39) uważała, że nie będzie to miało wpływu na jakość kształcenia. Ta konstatacja jest dość zaskakująca w kontekście wcześniejszych stwierdzeń o korzystnym wpływie studiów dwustopniowych na rynek pracy i ofertę kształcenia.

W kontekście powyższych odpowiedzi dotyczących nowych standardów nauczania i oceny obowiązujących rozporządzeń (m.in. dotyczących minimum kadrowego) można stwierdzić, że przedstawiciele władz badanych uczelni mieli dość ambiwalentne postawy, zarówno jeżeli chodzi o wdrażanie procesu bolońskiego (w tym formalne jego oprzyrządowanie), jak i jego społeczno-ekonomiczne efekty.

Wyniki badań wskazują wyraźnie na dość powszechny w środowisku brak zainteresowania lub/i ambiwalentne postawy wobec wdrażania procesu bolońskiego w Polsce.

W związku z powyższym, szkoły wyższe w Polsce z mniejszymi lub większymi oporami wprowadzają (pod presją rozwiązań legislacyjnych) aspekty techniczne procesu bolońskiego (tj. dwustopniowe studia, ECTS, suplement do dyplomu, ankiety studenckie), ale niejako „nie czują" i „nie rozumieją" istoty czy idei procesu bolońskiego (dotyczy to większości nauczycieli akademickich w Polsce – konstatacja bez badań – jako efekt 3-letniej obserwacji kilkudziesięciu szkół

poddawanych akredytacji przez PKA). Wydaje się, że istota i idea procesu bolońskiego czytelna i zrozumiała jest w Polsce tylko przez dość ograniczoną grupę entuzjastów.

W świadomości większości nauczycieli proces boloński kojarzy się z koniecznością przekształcenia studiów 5-letnich w studia dwustopniowe oraz systemem ECTS. Przy czym większość środowiska akademickiego uważa, że studia wyższe winny trwać 5 lat i kończyć się magisterium. Jest to tym bardziej zaskakujące, że w Polsce dwustopniowy system kształcenia faktycznie istniał (zanim Polska podpisała deklarację bolońską). Owszem system ten był efektem mechanicznego podziału na 3-letnie studia licencjackie i 2-letnie uzupełniające studia magisterskie. Dokonanie tego podziału studiów magisterskich na dwa poziomy było efektem rozwiązań legislacyjnych związanych z prywatyzacją i komercjalizacją szkół wyższych. Niemniej jednak tradycyjne jednolite studia magisterskie funkcjonowały równolegle ze studiami dwustopniowymi, a prawie wszyscy absolwenci studiów licencjackich wybierali się na USM (wyniki wielu badań to potwierdzają).

Obligatoryjne wprowadzenie dwustopniowego systemu kształcenia niczego w tej kwestii, jak na razie, nie zmieniło. Podział studiów w większości kierunków i szkół wyższych nadal ma charakter mechaniczny i nie realizuje idei dwu cykli studiowania od siebie niezależnych.

W związku z powyższym ani w sferze zarówno legislacji, jak i naboru na II stopień nie jest jednoznacznie rozstrzygnięte, kto może studiować na II poziomie (czy tylko absolwenci np. socjologii I stopnia mogą być przyjęci na II stopień czy też każdy). W rezultacie koncepcja studiów dwustopniowych i ich realizacja jest dość daleka od idei dwustopniowości. Dotyczy to przede wszystkim konstrukcji programów studiów, które niekoniecznie konstruowane są z punktu widzenia sylwetki absolwenta (tj. z zakresu wiedzy oraz charakteru kompetencji i umiejętności absolwenta). W większości przypadków (wniosek na podstawie analizy kilkuset sylwetek absolwentów i kilku tysięcy syllabusów) opisy sylwetek absolwenta są zbiorem ogólnikowych sformułowań lub/i ofertą marketingową (np. absolwentka zarządzania może pełnić znaczące stanowiska kierownicze we wszystkich typach instytucji i organizacji).

W tym kontekście pojawia się pytanie, w jakim stopniu Krajowa Struktura Kwalifikacji wpłynie w Polsce na programy studiów i opisy sylwetek absolwenta. Wprowadzenie tego systemu opartego na efektach kształcenia (opisywanych w kategoriach wiedzy, umiejętności i kompetencji) wymagać będzie w Polsce od wszystkich uczestników szkolnictwa wyższego, a szczególnie szkół wyższych i nauczycieli akademickich, całkowitej zmiany mentalności i odejścia od dotychczasowych zasad konstruowania programów studiów.

To wszystko sprawia, że zarówno w sferze świadomości, jak i działań kluczowych aktorów systemu edukacji wyższej w Polsce w pierwszej dekadzie XXI w. nie dokonały się niezbędne zmiany, które spowodowałyby radykalne przyspieszenie w sferze budowy społeczeństwa i gospodarki opartej wiedzy.

Bibliografia

B a r t o s i k M. (2003), *Założenia polityki naukowej i finansowanie nauki*, [w:] *Przyszłość polskiej nauki i szkolnictwa wyższego*, Forum Spraw Publicznych, Warszawa.

B r z o z o w s k i M., S i w i ń s k i W. (2001), *Edukacja i wzrost gospodarczy – porównania międzynarodowe*, [w:] *Ekonomiczne i społeczne efekty edukacji*, Instytut Problemów Współczesnej Cywilizacji, Warszawa.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A. (2007), *Wdrażanie Procesu Bolońskiego w Polsce*, SGH, Warszawa.

C h m i e l e c k a E. (2005), *Dwustopniowość i struktura kierunkowa studiów w Polsce. Jak poluzować ten gorset*, [w:] *Dylematy studiów dwustopniowych*, J. Dietl, Z. Sapijaszka (red.), Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości, Łódź.

Detailed work programme on the follow-up of the objectives of education and training systems in Europe (2002), Council of the European Union, Brussels, 20 February.

Education at a Glance 2009: OCED Introduction (2006), www.oced.org/document/24/0,3343_en 2649_ 39263238_43586328_1_1_1_1,00.html, 25.08.2008.

F r i e d l a n d N. H. (1969), *A Sociological Approach to Modernization by Design*, „Social Change in the Twentieth Century", Ithaca–London.

G u l d a K. (2006), *Polityka innowacyjna w Polsce do roku 2013*, [w:] *Innowacje i przedsiębiorczość dla przyszłości*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Warszawa.

H e j n i c k a-B e z w i ń s k a T. (2000), *Imperatyw wykształcenia w społeczeństwie informatycznym*, [w:] *Etos Edukacji w XXI wieku*, I. Wojnar (red.), Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus", Prezydium PAN, Warszawa, s. 74–93.

Krajowy Program Reform na lata 2005–2008 na rzecz realizacji Strategii Lizbońskiej (2005), Rada Ministrów, Warszawa, (27 grudnia 2005).

Ł o z i ń s k i K., S i e r a d z k i S. (2003), *Szkoła Kiepskich*, „Wprost", 16.03.2003, nr 11, s. 26–32.

Nauka i Technika w roku 2004 (2005), GUS, Warszawa.

P a w ł o w i c z L. (2005), *Strategie Lizbońska – założenia i ich realizacja*, [w:] *Strategia Lizbońska: Jak nie Lizbońska, to co?*, „Gazeta Bankowa", cz. I, nr 4, s. 28–30; cz. II, nr 5, s. 26–28.

Presidency Conclusion (2001), European Council, Stockholm, 23 and 24 March.

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007–2013. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 (2007), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.

Raport o Kapitale Intelektualnym Polski (2008), Zespół Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów, Warszawa, (10 lipca 2008).

R e j n B. (2005), *Nauka polska w liczbach*, [w:] *Nauka polska, jej potrzeby, organizacja i rozwój*, vol. XIV, Warszawa.

Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 27 lipca 2006 r. w sprawie warunków, jakie muszą spełniać jednostki organizacyjne uczelni, aby prowadzić studia na określonym kierunku i poziomie kształcenia, DzU 2006, nr 144, poz. 1048.

Strategia Rozwoju Edukacji na lata 2007–2013 (2005), Ministerstwo Edukacji Narodowej i Sportu, Warszawa.

Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym, DzU 2005, nr 164, poz. 1365.

W a s i l e w s k i L., K w i a t k o w s k i S., S o z ł o w s k i J. (1997), *Nauka i technika dla rozwoju. Polska na tle Europy – Konteksty, miary, tendencje*, Ośrodek Przetwarzania Informacji, Warszawa.

W r ó b l e w s k i A. K. (1998), *Kto nas zastąpi?!*, „Sprawy Nauki. Biuletyn Komitetu Badań Naukowych", nr 5, (Warszawa).

XV. CZŁOWIEK – (NIE)WYKORZYSTYWANY KAPITAŁ ORGANIZACJI. PRZYKŁAD POLSKI*

1. Człowiek *versus* kapitał ludzki

Nauki społeczne, takie jak teoria organizacji i zarządzania oraz socjologia i psychologia zarządzania, ze względu na przedmiot swojej analizy i zmieniającą się rzeczywistość dość często zmieniają również swoje paradygmaty. W związku z powyższym, „realne procesy zarządzania" są wypadkową z jednej strony owej rzeczywistości, z drugiej zaś – obowiązujących „trendów naukowych". Niezależnie jednak od paradygmatu zarządzania (zarówno w teorii, jak i w praktyce obowiązującego) przyjmowane są mniej lub bardziej *explicite* trzy podstawowe grupy założeń dotyczące: istoty człowieka jako uczestnika organizacji, roli kierownika w organizacji oraz istoty organizacji jako takiej.

Jeżeli chodzi o koncepcję człowieka na gruncie teorii organizacji i zarządzania, to ewoluowała ona od koncepcji „człowieka racjonalnego" (F. Taylor, lata dwudzieste XX w.), poprzez koncepcję „człowieka samorealizującego się" (nurt *human relations*), do koncepcji „człowieka złożonego" (podejście *contingency*, sześćdziesiąte i siedemdziesiąte). Następnie pojawiły się koncepcje zarządzania, które człowieka zmieniły w zasoby ludzkie (lata osiemdziesiąte), następnie w kapitał ludzki (lata dziewięćdziesiąte XX w.).

W ramach ewolucji poglądów na rolę człowieka w organizacji najbardziej „ludzki" wydaje się kierunek (jak sama nazwa wskazuje) *human relations*, który zauważa w pracowniku jego uczucia i potrzeby, w tym potrzebę uznania i przynależności oraz samorealizacji. Z kolei pracownik jako człowiek samorealizujący się pojawia się wyraźnie w koncepcjach D. McGregora i V. Vrooma.

W związku z powyższym organizacja, aby osiągnąć swoje cele, „musiała" dążyć do zaspokojenia potrzeb pracownika, którego to właśnie motywowało do realizacji celów organizacji. Koncepcja „człowieka samorealizującego się" leży także u podstaw koncepcji „zarządzania zasobami ludzkimi". Według V. Vrooma zachowanie pracownika zależy od jego oczekiwań i szans ich realizacji w środowisku pracy, czyli zaangażowanie w pracę jest funkcją realizacji oczekiwań.

W większości koncepcji człowieka jako pracownika (członka organizacji) zwracano uwagę na ekwiwalentną wymianę nakładów i korzyści między człowiekiem a organizacją. Po drugie zakładano mniej lub bardziej *explicite*, że mak-

---

* Opublikowano w: *Współczesne oblicza kapitału ludzkiego i intelektualnego*, F. Bylok, A. Czernecka (red.), Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2011, s. 53–65.

symalizacja korzyści ze strony pracownika jest głównym motywem jego działania na rzecz organizacji. Nawet w koncepcjach „zarządzania zasobami ludzkimi" ten sposób myślenia funkcjonował, chociaż główny nacisk kładziono na „selekcję i rekrutację", czyli pozyskiwanie pracownika odpowiedniego do potrzeb organizacji. W ten sposób pracownik miał szanse samorealizacji, gdyż wykonywał pracę na miarę swoich możliwości, a nie jak opatrznie było i jest to interpretowane, że praca dawała mu szanse nieograniczonego rozwoju jego możliwości. Rozwój utożsamiany jest tu z awansem organizacyjnym, czyli nabywaniem nowych kompetencji, które pozwalają na zmianę miejsca w organizacji.

Z kolei w koncepcjach „zarządzania kapitałem ludzkim" kategoria kompetencji (umiejętności, kwalifikacji i wiedzy) staje się kluczowa z punktu widzenia efektywności funkcjonowania organizacji, w tym także ekonomicznej. Wcześniej człowiek (pracownik) był oceniany w kategoriach przydatności oraz poziomu realizacji celów organizacji, zaś koncepcja kapitału ludzkiego pozwala policzyć, na ile „inwestycja w człowieka" jest opłacalna i jaką przynosi stopę zwrotu. Zarówno koncepcja „zasobów ludzkich", jak i „kapitału ludzkiego" pozwoliła ograniczyć koszty zarządzania i rolę kierownika w organizacji poprzez odpersonalizowanie stosunków przełożony – podwładny na rzecz działania członków organizacji w obrębie obowiązujących procedur (TQM, systemy ISO itp.).

W uproszczeniu tayloryzm ściśle regulował czynności pracownika na stanowisku pracy dostosowanym do jego możliwości psychofizycznych (ergonomia). Współcześnie wszelkie działania pracownika w firmie przebiegają wedle ściśle określonych procedur ograniczając w ten sposób rolę kierowników do nadzorowania procedur, a nie ludzi, zaś pracownicy są zobligowani do przestrzegania procedur, które kształtują wzorce ich zachowań (samokontrola).

2. Kierowanie ludźmi *versus* zarządzanie zasobami (kapitałem)

Podobnie jak zmieniały się koncepcje „człowieka w organizacji", ewaluowały również poglądy na rolę kierownika w organizacji.

F. J. Roethlisberger w roku 1966 przedstawił następującą typologię ról kierownika organizacji ze względu na ewolucję poglądów dotyczących istoty organizacji oraz roli człowieka w organizacji:

– kierownik jako osoba wprowadzająca wzory,

– kierownik jako osoba ponosząca odpowiedzialność społeczną i jako obrońca systemu wolnego przedsiębiorstwa,

– kierownik jako osoba motywująca, zapewniająca właściwe stosunki międzyludzkie, przekazująca informacje i jako przywódca,

– kierownik jako osoba formułująca cele,

– kierownik jako osoba podejmująca decyzję,

– kierownik jako osoba, która stale się rozwija.

Oczywiście, jak zastrzega to sobie autor, przedstawiona typologia nie jest wyczerpująca, a tym bardziej rozłączna (w tym sensie, że każda następna kategoria, nie wyklucza jednoczesnego funkcjonowania na gruncie teorii i praktyki zarządzania poprzedniej). Wskazuje ona tylko na pewne tendencje w ewolucji poglądów na rolę kierownika w organizacji (B u c h n e r-J e z i o r s k a, 1977, s. 38).

Na początku XXI w. wydaje się, że niewiele można by dodać do tej klasyfikacji. W koncepcjach „zarządzania zasobami ludzkimi" i „zarządzania kapitałem ludzkim" rola kierownika nie tylko nie jest definiowana *expresis verbis*, ale właściwie się nie pojawia.

Większość teorii zarządzania przypisywała kierownikowi realizację czterech podstawowych funkcji: planowania, organizowania, motywowania i kontrolowania (realizowanych w różnym zakresie na poszczególnych poziomach organizacji).

Funkcje kierownicze i ich charakter wynikały z istoty procesu kierowania i roli kierownika w organizacji. Zdaniem H. Koontza i C. O'Donnela: „kierowanie obejmuje wszystkie działania związane z przewodzeniem podwładnym i ich nadzorowaniem" (K o o n t z, O'D o n n e l, 1969, s 52). Z kolei dla L. Saylesa: „kierowanie to praca z innymi i poprzez innych ludzi (K o o n t z, O'D o n n e l, 1969, s. 439); podobnie traktował kierowanie D. McGregor uważając, że „jest to wykonywanie zadań przez innych ludzi" (M c G r e g o r, 1966, s. 5).

Z kolei dla K. Tannebauma istotę kierowania stanowiła „koordynacja działań poszczególnych członków organizacji, a osiągnięcie zgodności wysiłków jednostkowych dla wykonania postawionych zadań było celem wszystkich funkcji zarządzania" (*The Manager*…, s. 240). Na gruncie polskiej literatury przedmiotu w okresie PRL różnie tłumaczono termin *management* jako „kierowanie" i jako „zarządzanie". Próbą wyjścia z tego impasu terminologicznego było mówienie (i pisanie) „o zarządzaniu organizacjami" i „o kierowaniu ludźmi".

Aktualnie ten dylemat nie istnieje: „króluje" termin zarządzanie, zarówno w koncepcjach „zarządzania zasobami ludzkimi", jak i „zarządzania kapitałem ludzkim czy intelektualnym" (ZKL). W tym kontekście to rozstrzygnięcie (raczej przez niewielu pamiętane) z czasów PRL, oddaje właściwy sens pojęciu: *management* – zarządzanie: kieruje się ludźmi, a zarządza się zasobami i kapitałem.

Kapitał ludzki to jednak nie człowiek. Według P. A. Samulsona i W. D. Nordhausa kapitał ludzki „to zasób użytecznych i mających określoną wartość kwalifikacji i wiedzy nagromadzonej przez ludzi w procesie ich edukacji i szkolenia zawodowego" (S a m u l s o n, N o r d h a u s, 2004, s. 378). Podobnie, chociaż nieco szerzej, definiuje „kapitał ludzki" OCED: „jest to połączenie wrodzonych talentów i zdolności jednostek oraz umiejętności i wiedzy, które zdobywane są w trakcie edukacji i szkoleń (OECD, 2007, „Human Capital – How What You Know Shapes Your Life").

Próbę połączenia „kapitału ludzkiego" z „człowiekiem" podejmuje T. W. Schultz pisząc, że „jest on ludzki, ponieważ ucieleśniony w ludziach" (S c h u l t z, 1976, s. 24).

Niemniej jednak współczesne organizacje interesuje nie tyle człowiek, co jego kompetencje, organizacje już nie dostosowują się „do człowieka", ale poszukują ludzi, którzy będą odpowiedni do realizacji ich celów oraz dokonują analizy, jaką stopę zwrotu uzyskują z inwestycji w kapitał ludzki, dążąc jak w przypadku innych zasobów organizacji do jej maksymalizacji.

3. Samorealizacja *versus* efektywność

Kategoria „kapitał ludzki" jest kategorią ekonomiczną przeniesioną z makroekonomii (teoria wzrostu gospodarczego) do mikroekonomii (teoria efektywności przedsiębiorstwa) i teorii zarządzania (zarządzanie wiedzą, kompetencjami itp.).

Przyjęcie na gruncie ekonomii założenia, że „wydatki w edukację, naukę i służbę zdrowia", czyli te wszystkie działania, które podnoszą wartość kapitału ludzkiego, nie są konsumpcją, ale właśnie inwestycją, spowodowało wzrost nakładów na te sfery. Przyczyniło to się w dłuższym okresie zarówno do zwiększenia potencjału modernizacyjnego społeczeństw (realizujących tę doktrynę), jak i poprawy jakości życia ich obywateli.

Pojawia się jednak pytanie, na ile pozytywne skutki takiego podejścia w skali makro (społeczeństwa, gospodarki) dają równie pozytywne skutki z punktu widzenia organizacji oraz jej członków (pracowników).

3.1. Rozwój jednostki *versus* pomiar kapitału ludzkiego

Jak piszą A. Baron i M. Armstrong,

> istotą ZKL jest pozyskiwanie, analiza i raportowanie danych, które kształtują strategiczne, tworzące wartość dodaną, inwestycyjne i operacyjne decyzje z zakresu zarządzania ludźmi na poziomie ogólnoorganizacyjnym i na poziomie kierowników liniowych. Podstawowym elementem ZKL […] jest wartość.

Ponadto zwracają uwagę, że „najbardziej charakterystyczną cechą ZKL jest wykorzystywanie mierników, które pomagają ukształtować podejście do zarządzania ludźmi przedstawiające ich jako aktywa i podkreślające, że dzięki strategicznym inwestycjom w te cenne zasoby można osiągnąć przewagę konkurencyjną (B a r o n, A m s t r o n g, 2008, s. 33). Przywołują także stwierdzenie J. L. Chatzkela, że „zarządzanie kapitałem ludzkim to podejmowanie wspólnych starań, by zarządzać ludzkimi zdolnościami, a w rezultacie osiągnąć znacznie wyższe poziomy efektywności (B a r o n, A m s t r o n g, 2008, s. 34).

Podobnie jak Chatzkel, również P. Kearns podkreśla aspekt efektywnościowy i utylitarny „kapitału ludzkiego", uważa on bowiem, że „istotą ZKL jest tworzenie wartości dzięki ludziom" i że jest to „filozofia rozwoju ludzi; ale dotyczy tylko tego rozwoju, którego wyniki wytwarzają wartość" (B a r o n, A m s t r o n g, 2008, s. 34).

W związku z powyższym można stwierdzić, że „zarządzanie kapitałem ludzkim" niewiele wspólnego ma z tradycyjnie rozumianym procesem kierowania ludźmi w organizacji. Jest to raczej bardziej czynność buchaltera niż kierownika pracującego z ludźmi i poprzez ludzi.

Nie bez kozery specjaliści z zespołu „Accounting for People Task Force (powołanego przez brytyjskie Ministerstwo Handlu i Przemysłu) napisali: „właściciele przedsiębiorstw i grupy interesów skorzystają, jeśli proces tworzenia wartości przez stosowanie efektywnej polityki i praktyki zarządzania ludźmi stanie się bardziej przejrzysty".

W związku z powyższym w teoriach (koncepcjach) ZKL tak istotne są mierniki i ocena efektywności wykorzystania „kapitału ludzkiego".

Liczba mierników (wskaźników) efektywności wykorzystania kapitału ludzkiego (w przedsiębiorstwie) urosła już do 300 (*Wyniki badań*…, 2010).

Kapitał ludzki traktowany jest jak każdy zasób organizacji podnoszący jej wartość – stąd tak ważny jest jego pomiar. Jak piszą A. Baron i M. Armstrong, znaczenie kapitału ludzkiego i możliwość jego pomiaru ważne są z co najmniej czterech powodów.

1. Kapitał ludzki stanowi kluczowy element rynkowej wartości firmy i powinno się uwzględniać jego wartość w rozliczeniach rachunkowych, by wskazać inwestorom lub przedsiębiorcom planującym przeprowadzenie fuzji albo przejęcia, jaka naprawdę jest całkowita wartość danej organizacji, z uwzględnieniem zarówno jej materialnych, jak i niematerialnych aktywów.

2. Proces identyfikacji mierników oraz zbierania i analizy powiązanych z nimi informacji pozwoli kierownictwu organizacji skupić uwagę na działaniach, które należy podjęć w celu znalezienia, utrzymania, rozwoju i jak najlepszego wykorzystania kapitału ludzkiego firmy.

3. Pomiary wartości kapitału ludzkiego mogą dostarczyć podstaw do tworzenia strategii personalnych, które są oparte na zasobach firmy i mają na celu dążenie do rozwoju kluczowych kompetencji organizacji.

4. Pomiary można wykorzystać do monitorowania postępów w osiąganiu strategicznych celów z zakresu ZKL i (ogólnie) do oceny efektywności praktyk personalnych (B a r o n, A m s t r o n g, 2008, s. 24).

W rezultacie traktowanie pracowników (członków organizacji) jako „kapitału ludzkiego" doprowadziło do powstania „rachunkowości zasobów ludzkich lub/i kapitału ludzkiego", której celem jest określić ilościowo, jaką wartość ekonomiczną mają dla organizacji zatrudnione w niej osoby, a następnie wykorzystać uzyskaną w ten sposób informację jako podstawę do podejmowania decyzji kierowniczych i finansowych" (B a r o n, A m s t r o n g, 2008, s. 25).

W związku z powyższym „teoria kapitału ludzkiego zachęca kierownictwo przedsiębiorstwa, by jako metodę wynagradzania stosowało płacę zależną od umiejętności i kompetencji, a przy tym potwierdza słuszność koncepcji indywidualnej wartości rynkowej. Zgodnie z jej założeniami każdy pracownik ma okre-

śloną wartość rynkową, którą nabywa i zwiększa zarówno dzięki inwestycjom dokonywanym przez pracodawcę, jak i samego siebie" (B a r o n, A m s t r o n g, 2008, s. 29). Tak więc z punktu widzenia pracodawcy pracownik (w koncepcji ZKL) przestaje być postrzegany jako jednostka (indywiduum) ze specyficznymi potrzebami. Ludzie (pracownicy) traktowani są jako aktywa organizacji o określonej wartości rynkowej, którą można zwiększać poprzez określone inwestycje.

Wskaźniki efektywności pozwalają organizacji podejmować określone „kierunki inwestycji w kapitał ludzki" z punktu widzenia zyskowności organizacji, a nie potrzeb rozwojowych pracownika. Koszty szkoleń porównywane są z kosztami rekrutacji: szkolenia wybiera się tylko wtedy, kiedy są one niższe od kosztów poszukiwania czy rekrutacji, a nie po to, aby „rozwijać" pracownika.

Dążenie za maksymalizacją zysku z inwestycji w „kapitał ludzki" i zwiększania efektywności jego wykorzystania pozostaje w sprzeczności z możliwością samorealizacji pracownika. Nakłady na rozwój pracownika (kursy, szkolenia) nie mają charakteru autotelicznego ze strony pracownika, ani bezinteresownego ze strony firmy (organizacji).

3.2. *Work-life balance versus* praca i życie w pakiecie

Praktyka zarządzania kapitałem ludzkim jest powszechna przede wszystkim w świecie wielkich korporacji, w którym powstała i jest realizowana według opisywanych w literaturze przedmiotu, reguł. Niemniej jednak średnie i małe firmy w znacznie mniejszym zakresie i innym wymiarze stosują zasadę maksymalizowania stopy zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki. Ideologia i praktyka zarządzania kapitałem ludzkim zmieniła nie tylko sytuację poszczególnych pracowników, ale także sytuację na rynku pracy.

Idea „pracy jako wartości" i „pracy jako czynnika samorealizacji człowieka" została w pełni „urzeczywistniona" (nie w realnym socjalizmie, gdzie powstała), ale właśnie w erze globalnego kapitalizmu. W czasach bezrobocia koniunkturalnego i coraz częstszych od lat osiemdziesiątych XX w. wahań koniunktury gospodarki światowej wystąpiły istotne zmiany na rynku pracy, na którym dominującą rolę uzyskali pracodawcy zarówno w skali globalnej (wielkie ponadnarodowe korporacje), jak i lokalnej (krajowe rynki pracy).

W liberalnej ideologii gospodarki rynkowej to przedsiębiorcy (pracodawcy) kreują miejsca pracy, w związku z powyższym oni przede wszystkim mają „prawo" decydować o regułach jego funkcjonowania. Rynek pracodawcy osłabił znaczenie i siłę przetargową związków zawodowych. Na poziomie firmy (organizacji) antidotum na dominującą pozycję pracodawcy miała być (jest?!) ideologia zarządzania zasobami ludzkimi, „orientacja na pracownika" (rekrutacja, szkolenia) oraz zarządzania kapitałem ludzkim („człowiek jako największa wartość organizacji"). Jednak wymiar ideologiczny obu tych koncepcji w praktyce zarządzania sprowadził się do „rachunkowości zasobów ludzkich", czyli liczenia już

nie tak jak wcześniej kosztów osobowych, ale skrupulatnego pomiaru wartości kapitału ludzkiego i stopy zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki.

W uproszczeniu wzrost stopy zwrotu możliwy jest na dwa alternatywne sposoby: maksymalizowania zysku z inwestycji bądź zmniejszania nakładów (w przypadku zasobów ludzkich zmniejszenie kosztów pracy w kosztach ogółem).

W praktyce zarządzania kapitałem ludzkim można obserwować obie tendencje w odniesieniu do różnych grup pracowników. W odniesieniu do kadry kierowniczej i specjalistów mamy do czynienia z maksymalizacją zysku z inwestycji w kapitał ludzki (dotyczy to przede wszystkim wielkich korporacji). Z kolei w przypadku pozostałej części siły roboczej z obniżaniem kosztów pracy.

3.2.1. Praca jako markowy towar

W rezultacie dominującej na rynku roli pracy pracodawcy pracownicy muszą akceptować reguły jego funkcjonowania, a te wyznacza zarówno ideologia, jak i praktyka zarządzania kapitałem ludzkim.

W wymiarze ideologicznym najbardziej pożądana jest praca w firmie, która „inwestuje w kapitał ludzki" (prowadzi intensywne szkolenia, dba o rozwój pracownika, oferuje służbowy samochód, telefon komórkowy, pakiet zdrowotny itp.), stąd też większość absolwentów, zwłaszcza szkół wyższych, marzy o takiej pracy.

W prowadzonych od 17 lat przez AIESEC Polska badaniach dotyczących wyboru przez studentów „Najlepszego pracodawcy roku" od lat, wśród 10 najlepszych pracodawców znajdują się tylko wielkie korporacje, a za najlepszych wciąż uważane są firmy konsultingowe (PricewaterhouseCoopers, Deloite, Ernest&Young oraz dwa koncerny (m.in. Procter&Gamble, Nestle Polska), oraz banki (ING Bank, PKO Bank Polski)[1].

Prowadzone są także badania „najbardziej pożądanych pracodawców". Firma Antal International przeprowadziła w lipcu 2010 r. badania wśród 1200 polskich specjalistów. W tych badaniach pożądane są tylko wielkie firmy, przede wszystkim międzynarodowe (Unilever, Danone, Google, Philips, General Motors, Alior Bank, Toyota, Nokia), znacznie rzadziej polskie (BRE Bank, TVN, Solaris Bus)[2]. Według studentów o atrakcyjności pracy u idealnego pracodawcy decydują przede wszystkim: perspektywy na wysokie zarobki, profesjonalne szkolenia i rozwój zawodowy oraz kreatywne i dynamiczne środowisko pracy. Z kolei badani specjaliści zwracali uwagę na: przejrzystą ścieżkę kariery, prestiż i pozycję rynkową firmy.

Taki obraz najlepszego czy najbardziej pożądanego pracodawcy nie jest efektem rzeczywistej wiedzy o firmie, tylko rezultatem funkcjonującego w prze-

[1] http://www. kariera.chodakowski.edu.pl.

[2] http://rynekpracy.pl/rankingi.

strzeni publicznej wizerunku firmy. Zajmują się tym specjaliści od *employer branding*,

> czyli budowania marki pracodawcy, które w dużej mierze opiera się na metodach budowania marek produktowych. Traktowanie obecnych i przyszłych pracowników nie jest już tylko politycznie poprawnym podejściem teoretycznym. Coraz więcej organizacji stara się zdefiniować wartości unikalne dla organizacji i wyróżniające je na rynku (EVP) (*Stan kapitału*…, 2008).

Z raportu PSZK *Stan kapitału ludzkiego w Polsce. Rok 2008* wynika, że aż 93% respondentów uważa, że „wizerunek firmy jako dobrego pracodawcy ma decydujący wpływ na skuteczność procesów rekrutacyjnych". Praca w „markowej firmie" staje się „markowym towarem" i co za tym idzie, obiektem pożądania (o czym świadczy tytuł badania „najbardziej pożądany pracodawca"). Nabywcy tego markowego produktu nie zawsze zdają sobie sprawę z wysokiej ceny jego nabycia. „Pożądając" pracy w korporacji dostrzegają w produkcie to, co oferuje *employer branding*. Rzeczywiste użytkowanie produktu, jak w przypadku większości reklam, nie jest tak atrakcyjne, jak by się wydawało, a cena nieadekwatna do „cech produktu".

> Z badań Hewitt Associates – firmy doradzającej jak zarządzać ludźmi – wynika, że zewnętrzny wizerunek korporacji często odbiega od tego, co zastajemy w środku i pracownicy dużych firm są mniej zadowoleni od tych z małych i średnich (*Cienie i blaski*…, 2011).

W Internecie można znaleźć bardzo dużo wpisów aktualnych i byłych pracowników korporacji, którzy opisują swoje często traumatyczne przeżycia związane z pracą (np. „korporacja kradnie życie).

Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Wyższą Szkołę Pedagogiki Resocjalizacyjnej (wśród pracowników 13 banków i 21 koncernów w Polsce), rysuje się następujący portret 30-latka – pracownika korporacji:

– ambitny aspirujący do klasy średniej,

– zapracowany (53% badanych poświęca na pracę ponad 10 godz. dziennie),

– zmienia pracę, jeżeli ma ciekawszą ofertę lub pracodawca tak każe (co 6 badany nie mieszka z rodziną, chociaż ją posiada, a 14% badanych nie widziało się z rodziną ponad miesiąc),

– często sięga po napoje energetyzujące, dopalacze, a nawet narkotyki, o alkoholu nie wspominając (okazjonalnie piją wszyscy, a blisko połowa badanych – kilka razy w tygodniu, a 18% pije codziennie).

W koncernach pojawiło się też zjawisko nowe „niekontrolowane zachowania seksualne" (blisko 20% przyznaje, że traktuje przygodny seks jako skuteczny sposób odreagowania stresu) (*Korporacja kradnie*…, 2011). W roku 2010 w „Gazecie Wyborczej" ukazał się artykuł „Seks na lunch", który zaowocował wymianą poglądów na ten temat w Internecie. Jeżeli do tego dodać „przymusowe" imprezy i obozy integracyjne, z których część stanowią tzw. szkoły przetrwania lub związane z uprawianiem sportów ekstremalnych (np. skok na *bungee*), teza, że kor-

poracja oferuje swoim pracownikom pracę i życie w pakiecie wydaje się w pełni uzasadniona.

Opisane powyżej problemy pracowników korporacji dotyczą Polski, w której jako *late-comer* kapitalizmu (gospodarki rynkowej) ideę „samorealizacji przez pracę" młodzi ambitni po studiach potraktowali zgodnie z intencjami *employer branding* i ideologię „zarządzania kapitałem ludzkim".

Z kolei zgodnie z ideą *work-life balance* wypoczęty i zrelaksowany pracownik lepiej i szybciej wykonuje swoje zadania. Pracoholizm w Polsce występuje nie tylko wśród „niewolników korporacji". Jak wynika z badania „Aktywności ekonomicznej ludności" przeprowadzonej przez GUS (w I kwartale 2009 r.) większość pracowników pełnoetatowych pracowała od 40 do 49 godz. tygodniowo, a aż 13,7% badanych stanowili ci, którzy spędzali w pracy ponad 50 godz. Najczęściej są to menedżerowie (9% z nich stwierdza, że pracuje 10–15 godz. na dobę). Niemniej jednak nie tylko menedżerowie są pracoholikami: 41% Polaków spędza w biurze od 9 do 10 godz. dziennie (*Work-life balance*…, 2011).

Idea *work-life balance* również ze względu na polskie realia społeczno-gospodarcze na razie jest w większym stopniu projektem do realizacji niż rzeczywistością większości polskich pracowników. Niemniej jednak gorliwymi wyznawcami tej ideologii są pracodawcy, którzy stosowane w Polsce na coraz szerszą skalę tzw. elastyczne (niestandardowe) formy organizacji pracy traktują jako możliwość realizacji tej zasady przez pracowników. Takie możliwości, ich zdaniem, daje bowiem telepraca, praca w niepełnym wymiarze czasu pracy, praca w nienormowanym czasie pracy, ruchomy czas pracy itp.

3.2.2. Praca na etacie *versus* praca na życzenie

Blaski i cienie pracy w korporacji czy szerzej kadry kierowniczej i specjalistów, będące efektem ideologii i praktyki zarządzania kapitałem ludzkim, mają jednak całkiem inny wymiar niż w przypadku pozostałych grup pracowników, których wartość rynkowa jest znacznie niższa zwłaszcza w Polsce.

Niska wycena rynkowa „kapitału ludzkiego" w Polsce (zwłaszcza prac prostych: praca fizyczna, obsługa klienta, personel sklepowy, akwizytorzy czy prac biurowych) sprawia, że polskie firmy uzyskują bardzo wysoką stopę zwrotu z „inwestycji w kapitał ludzki". Jak wynika z raportu PricewaterhouseCoopers (PwC) na temat efektywności zarządzania kapitałem ludzkim w polskich firmach, w roku 2007 stopa zwrotu była znacznie wyższa (2,37 zł z każdej zainwestowanej złotówki) niż przedsiębiorstw amerykańskich (1,57) i europejskich (1,17). W ciągu kolejnych 2 lat uległa ona zmniejszeniu i wyniosła 1,71 (było to wyraźnie związane z koniunkturą gospodarczą i wzrostem zapotrzebowania na pracowników). Niemniej jednak w Europie lepszą stopę zwrotu uzyskiwali tylko przedsiębiorcy rosyjscy (2,2)[3].

[3] http://pwc.com/pl/pl/zarządzanie-kapitalem-ludzkim.

Zmniejszenie stopy zwrotu związane było ze wzrostem wynagrodzeń, w związku z czym ich udział zwiększył się z 9,2 do 11,4% w kosztach ogółem.

Jak piszą eksperci PwC „polskie firmy płacą pracownikom najlepiej w całym regionie Europy Środkowo-Wschodniej". Niemniej jednak nadal bardzo wysoka stopa zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki w Polsce jest efektem niskich płac.

W związku z powyższym pojawia się pytanie, czy świadczy to o stopniowym docenianiu wartości kapitału ludzkiego przez polskich pracodawców, czy była to tylko reakcja na sytuację na rynku pracy w latach 2007–2009.

Teza, że pracodawcy w Polsce skłonni są bardziej inwestować w kapitał ludzki, wydaje się nie do końca uprawniona, biorąc pod uwagę postulaty pracodawców wobec rządu w 2009 r., aby w ramach tzw. pakietu antykryzysowego zliberalizował przepisy *Kodeksu pracy* dotyczące czasu pracy i zwiększył elastyczność rynku pracy. Co też 1.07.2009 r. Sejm uczynił. Zgodnie z oczekiwaniami pracodawców uchwalił „ustawę o łagodzeniu postulatów kryzysu ekonomicznego dla pracowników i przedsiębiorców"[4]. Zapisy ustawy dotyczą m.in. zwiększenia elastyczności czasu pracy (w zamian za wynagrodzenie za czas przestojów i godziny nadliczbowe przedłużono okres rozliczeniowy czasu pracy do 12 miesięcy, przedłużono czas zawierania umów na czas określony do 24 miesięcy, wprowadzono możliwość indywidualnego ustalania czasu pracy poszczególnych pracowników).

Tabela 1
Umowy na czas określony i zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy (w %)

Umowy na czas określony (2009)		Zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy (2004)	
Kraj	najwyższy wskaźnik	kraj	najwyższy wskaźnik
		Holandia	35,0
Polska	27,1	Wielka Brytania	21,1
Hiszpania	25,9	Irlandia	18,7
Portugalia	22,0	Belgia	18,5
Holandia	18,6	Francja	13,4
		Słowacja	2,7
Litwa	3,0	Czechy	3,2
Czechy	8,7	Węgry	3,6
Dania	9,7	Hiszpania	8,3
Irlandia	9,2	Polska	13,2
Strefa euro	15,6		
UE 27	13,8	Unia Europejska	17,4

Ź r ó d ł o: rok 2009 – *Polska Praca*…, 2010, s. 19; rok 2004 – *Badania czynników*…, 2008, s. 378–379.

[4] DzU 2009, nr 125, poz. 1035.

Przyjęcie tych postulatów w roku 2009 wydaje się szczególnie interesujące ze względu na fakt, że polski rynek pracy już od co najmniej kilku lat należy do najbardziej elastycznych w porównaniu nie tylko z większością krajów tzw. Zachodu, ale również Europy Środkowo-Wschodniej (tab. 1).

Polska cechuje się najwyższym udziałem umów na czas nieokreślony ze wszystkich krajów Unii Europejskiej (w roku 2004 liderem w tym względzie była Hiszpania, 35%). Ponadto w Polsce prawie co 9 pracownik zatrudniony jest w niepełnym wymiarze czasu (13,2%). Z innych niestandardowych form zatrudnienia w ciągu ostatniej dekady najszybciej rosło zatrudnienie pracowników tymczasowych (z 31 tys. w 2001 do 350 tys. w roku 2007) – stanowią oni aktualnie 3% ogółu zatrudnionych.

Zdecydowana większość pracowników tymczasowych to osoby wykonujące prace proste, o niskim i średnim poziomie wykształcenia (najczęściej robotnicy – 80% – zatrudniani z regóły najwyżej na 3 miesiące (52,1%). Praktycznie nigdy nie zatrudniani na stałe (1,7% uzyskiwało stałe zatrudnienie).

Znaczący udział w zatrudnieniu ogółem ma również tzw. samozatrudnienie. Udział „samozatrudnionych" (26,6%, rok 2004) należy do jednych z najwyższych w Europie (średnia dla UE – 15,9%) (*Badania czynników*…, 2008, s. 367–371).

Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, znaczna część polskich przedsiębiorstw[5] stosuje różne formy elastycznego zatrudnienia i elastyczne formy organizacji czasu pracy (tab. 2).

Tabela 2
Elastyczne formy zatrudnienia i czasu pracy (w %)

Formy zatrudnienia	Odsetek firm (N = 750)	Organizacja czasu pracy	Odsetek firm (N = 669)
Zatrudnienie terminowe	65,1	zmienne godziny pracy	38,9
Umowy cywilnoprawne	52,2	ruchomy czas pracy	24,7
Niepełny czas pracy	32,6	indywidualny czas pracy	13,3
Zatrudnienie tymczasowe	19,0	zadaniowy czas pracy	12,2
Praca w domu	8,5	równoważny czas pracy	10,9
Telepraca	7,7	–	–

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Flexicurity w Polsce*…, 2009, s. 137–148.

Przytoczone powyżej dane, dotyczące struktury polskiego rynku pracy ze względu na formy zatrudnienia; pokazują z jednej strony wysoką jego elastyczność (jedną z najwyższych w UE). Z drugiej zaś świadczą o tym, że pracodawcy nie są skłonni „inwestować" w pracowników, tylko zatrudniają ich w zależności

[5] Badania przeprowadzono wśród 750 przedsiębiorstw na próbie reprezentatywnej dobranej losowo-warstwowo (sekcje PKD, wielkość, województwa).

od własnych potrzeb. Dotyczy to także tzw. samozatrudniających się – nieznana jest liczba tych, którzy faktycznie pracują „w firmach" (w tym także korporacjach), ale jest to również forma zwiększania stopy zwroty w kapitał ludzki.

Stosowanie niestandardowych form zatrudnienia pokazuje, że w Polsce „kapitał ludzki" jest jednocześnie niewykorzystany przez organizacje zasobem (ze względu na posiadane umiejętności, kompetencje itp.) i wykorzystywanym zasobem (w wymiarze socjalno-finansowym, tj. ograniczania praw pracowniczych i niskich zarobków).

O braku zainteresowania „inwestycją w kapitał ludzki" świadczyć może także prawie 2-krotnie niższy w Polsce (4,7%) niż w UE (9,9% – dane z roku 2009) udział dorosłych w kształceniu ustawicznym.

Wydaje się, że najlepszym dowodem na wyżej wymienioną tezę są wyniki badań dotyczące zatrudniania absolwentów (tab. 3).

Tabela 3
Struktura zatrudnienia absolwentów i absolwentek według form umowy o pracę w dużych i bardzo dużych firmach

Formy umów	Absolwenci		Absolwentki	
	w firmach 50–249 pracowników	w firmach 250+ pracowników	w firmach 50–249 pracowników	w firmach 250+ pracowników
Umowa na czas nieokreślony	21,4	16,2	30,8	16,1
Umowa na czas określony	35,7	37,1	30,8	51,6
Umowa na okres próbny	10,7	11,2	15,4	12,9
Umowa-zlecenia	17,9	16,2	15,4	3,2
Umowa o dzieło	10,7	0,0	7,6	0,0
Praktyka zawodowa	3,6	11,2	0,0	9,7
Staż absolwencki	0,0	8,1	0,0	6,5
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0

Ź r ó d ł o: *Badania czynników*…, 2008, s. 517.

Absolwenci jeszcze częściej niż pozostałe kategorie pracowników zatrudnieni są w ramach właśnie niestandardowych form. Autorzy raportu o pracy absolwentów nazywają to nawet „dyskryminacją pośrednią" (*Badania czynników*…, 2008, s. 517). Pomijając różne niedogodności, z jakimi się to wiąże dla młodych ludzi, (m.in. brak możliwości otrzymania kredytu czy ograniczenia niektórych praw pracowniczych) wydaje się, że takie działania niewiele mają wspólnego z „inwestycją w kapitał ludzki" szeroko rozumianą, w tym także kształtowania właściwego stosunku do pracy (m.in. zainteresowanie, zaangażowanie) w momencie wejścia na rynek pracy. Oznacza to nie tylko niewykorzystywanie, ale wręcz marnotrawstwo potencjału zasobów ludzkich w okresie najwyższej jego „produktywności".

4. Ideologia *versus* praktyka zarządzania kapitałem ludzkim w Polsce

Niewykorzystywanie potencjału kapitału ludzkiego w Polsce (w skali makro) dotyczy nie tylko młodych ludzi, chociaż wśród nich jest najwyższe (tab. 4).

Tabela 4
Zatrudnienie w gospodarce narodowej według grup wiekowych (2007 r.; w %)

Grupa wiekowa	Unia Europejska	Polska
15–19	19,1	6,2
20–24	54,8	43,4
25–29	75,4	73,7
35–39	–	81,5
40–44	82,0	80,0
45–49	80,4	74,3
50–64	55,6	43,4
Powyżej 65	4,6	4,8

Ź r ó d ł o: *Stan kapitału*…, 2008, s. 15.

W III kwartale 2010 r. współczynnik aktywności zawodowej wynosił 56,2% (i należał do najniższych w Europie), zaś stopa bezrobocia – 9,1% (przy 23,4% osób do 24. roku życia oraz 9,4% dla grupy wiekowej 25–34 lata). W dalszym ciągu najwyższy wskaźnik zatrudnienia występuje wśród osób z wyższym wykształceniem (76,6% przy 50,4% dla całej populacji) (*Kwartalna*…, 2010). Niemniej jednak od roku 2009 bezrobocie rośnie najszybciej wśród osób z wyższym wykształceniem, a zwłaszcza absolwentów szkół wyższych. Dla porównania w roku 1997 osoby z wyższym wykształceniem stanowiły 1,4%, zaś w roku 2010 już 10,5% ogółu bezrobotnych.

Rosnące bezrobocie osób z wyższym wykształceniem związane jest z jednej strony z określoną strukturą i koniunkturą polskiej gospodarki. Z drugiej zaś strony z bardzo wysokim współczynnikiem skolaryzacji (53,7%, rok akademicki 2009/2010) na poziomie wyższym (należącym do jednych z najwyższych nie tylko w Europie, a w Europie najwyższy). Świadczy to o tym, że narodowa inwestycja w kapitał ludzki (wysokie współczynniki skolaryzacji) i jednostkowa (w szkołach wyższych na studiach odpłatnych studiuje ponad 800 tys. na 1,9 mln studentów ogółem) nie jest konsumowana przez rynek pracy. Niemniej jednak przynosi wysoką stopę zwrotu z inwestycji w większym stopniu pracodawcom niż pracownikom. Ponadto państwo i jednostki są bardziej skłonne inwestować w kapitał ludzki niż pracodawcy.

Jak wynika z raportu Polskiej Izby Firm Szkoleniowych, „średnio 60% małych i średnich polskich firm nie podnosi kwalifikacji zawodowych swoich pracowników przy wykorzystaniu dostępnej oferty szkoleniowej". Ponadto

wyniki tych badań pokazują, że 80% MŚP może pozostawać poza zasięgiem szkoleń dofinansowanych z EFS. Główną wskazywaną przyczyną jest brak takich możliwości, a co czwarta firma z sektora MŚP twierdzi, że oferta szkoleń dofinansowywanych z EFS nie jest dostosowana do ich potrzeb (*Lepsze niż*…, 2011).

W Polsce wciąż pokutuje przeświadczenie, że „kapitał ludzki" to jest taki zasób, którego redukcja i odtworzenie jest możliwa w dowolny sposób i w każdym czasie. A wydatki ponoszone na rzecz kapitału ludzkiego (np. szkolenia) w dalszym ciągu traktowane są jako koszt pracy, a nie inwestycja (*Lepsze niż*…, 2011).

To wszystko sprawia, że w Polsce ideologia zarządzania kapitałem ludzkim rozmija się z praktyką zarządzania powodując, że pracownik jest z jednej strony niewykorzystywanym zasobem organizacji (w sensie jego potencjalnych możliwości ograniczanych przede wszystkim stosowaniem niestandardowych form zatrudnienia). Z drugiej zaś strony – wykorzystywany przez pracodawców w wymiarze ekonomiczno-socjalnym (niskie zarobki, ograniczanie praw pracowniczych, brak stabilności i pewności pracy), co pozwala uzyskiwać najwyższą stopę zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki nie tylko w UE.

Bibliografia

Badania czynników warunkujących wykorzystanie niestandardowych form zatrudnienia w Polsce (2008), Wyższa Szkoła Zarządzania Personelem, Warszawa.

Baron A., Amstrong M. (2008), *Zarządzanie kapitałem ludzkim. Uzyskiwanie wartości dodanej dzięki ludziom*, Wolters Kluwer Polska, Kraków.

Buchner-Jeziorska A. (1977), *Społeczna sytuacja pracy w przemyśle. Pracownicy umysłowi*, PWN, Warszawa.

Cienie i blaski pracy w korporacji (2011), http://mobbing.blog.onet.pl, 21.03.2012.

Flexicurity w Polsce i diagnoza i rekomendacje. Raport końcowy z badań (2009), MPiPS, Warszawa.

Koontz H., O'Donnel C. (1969), *Zasady zarządzania*, PWN, Warszawa.

Korporacja kradnie życie (2011), http://IIgakobieta.interia.pl/praca-i-kariera, 21.03.2012.

Kwartalna informacja o rynku pracy (2010), GUS, Warszawa.

Lepsze niż zwolnienia (2011), http://www.31.oeg.pl/aktualności, 21.03.2012.

McGregor D. (1966), *Leadership and Motivation*, The Massachusetts Institute of Technology, Cambridge (MA).

Polska Praca 2010. Raport NSZZ (2010), „Solidarność".

Samulson P. A., Nordhaus W. D. (2004), *Ekonomia*, t. I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Schultz T. W. (1976), *Investment in Human Capital*, The Free Press, New York.

Stan kapitału ludzkiego w Polsce. Rok 2008, Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Kadrami, Warszawa 2008, raport, www.pszk.org.pl, 21.03.2012.

Tannenbaum R. (1949), *The Manager Concept. A Rational Synthesis*, „Journal of Business of University of Chicago", Vol. 22, No. 4, s. 225–241.

Ustawa z dnia 1 lipca 2009 r. o łagodzeniu skutków kryzysu ekonomicznego dla pracowników i przedsiębiorstw, DzU 2009, nr 125, poz. 1035.

Work-life balance w wydaniu Polaków (2011), http.hrstandard.pl/2009/09/24, 21.03.2012.

Współczesne oblicza kapitału ludzkiego i intelektualnego (2011), F. Bylok, A. Czernecka (red.), Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.

Wyniki badań Soratoga HC Benchmarking (2010), http.www.pw.com.pl, 21.03.2011.

BIBLIOGRAFIA

KSIĄŻKI (autorstwo, współautorstwo, redakcja naukowa, tłumaczenia)

Buchner-Jeziorska A., Wojciechowska-Cieślak A., *Społeczna sytuacja pracy w przemyśle*, PWN, Warszawa 1977.

Buchner-Jeziorska A., Jaśkiewicz W., *Integracja społeczna w procesie industrializacji na przykładzie Bełchatowa*, „Acta Universitatis Lodziensis" 1988, Folia Sociologica, nr 17, (Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź).

Buchner-Jeziorska A., *Funkcje płac w świadomości społecznej i gospodarce. Studium socjologiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1989.

Buchner-Jeziorska A., *Polska droga do kapitalizmu. Socjologiczne problemy transformacji*, Instytut Socjologii, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1993.

Buchner-Jeziorska A. (red.), *Nowa ziemia obiecana? – społeczne mechanizmy transformacji – szanse i zagrożenia*, „Przegląd Społeczny" 1995, nr 30–31.

Buchner-Jeziorska A., Boczkowski A., *Procedury i negocjacje. Jakość kształcenia w szkole wyższej*, Instytut Socjologii, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996.

Buchner-Jeziorska A., Osterczuk A., Minkiewicz B. (red.), *Studia wyższe – szansa na sukces*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 1998.

Buchner-Jeziorska A., Konecki K., Karczmarczuk K. (red.), *Socjologia gospodarki. Rynek, instytucja, zarządzanie*, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Kupieckiej, Łódź 2002.

Buchner-Jeziorska A., Maciołł S. (red.), *Jakość kształcenia w szkole wyższej. Doświadczenia i badania SGH*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2003.

Buchner-Jeziorska A. (red.), *Szkoła sukcesu czy przetrwania? Szkolnictwo wyższe w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.

Buchner-Jeziorska A., Sroczyńska M. (red.), *Edukacja w cywilizacji XXI wieku*, Katedra Socjologii Wyższej Szkoły Umiejętności, Kielce 2005.

Buchner-Jeziorska A., Dziedziczak-Foltyn A. (red.), *Proces Boloński – ideologia i praktyka edukacyjna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010.

Tłumaczenia

Slomp H., *Między rokowaniami a polityką*, Ibidem, Łódź 1995, rozdz. I, II, III.

Zbiorowe stosunki pracy w procesie przemian, H. Moerel (red.), Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 1995, rozdz. II, IV, V, VI.

PUBLIKACJE (artykuły, rozdziały w monografii, recenzje, komunikaty zjazdowe)

1970

Buchner-Jeziorska A. (recenzja): A. Matejko, Socjologia w zakładzie pracy, PWN, Warszawa 1970, „Studia Socjologiczne" 1970, nr 2, s. 270–273.

1972

Buchner-Jeziorska A. (recenzja): K. Łypacewicz, Kierownik i zespół, CRZZ, Warszawa 1971, „Samorząd Robotniczy" 1972, nr 3, s. 18–19.

1973

Buchner-Jeziorska A., *Czynniki określające formę i przebieg współpracy na linii przełożony-podwładny*, „Humanizacja Pracy" 1973, nr 2, s. 23–31.

Buchner-Jeziorska A. (recenzja): F. Michoń, Kierowanie i organizacja w przedsiębiorstwie przemysłowym, KiW, Warszawa 1972, „Studia Socjologiczne" 1973, nr 2, s. 259–263.

1975

Buchner-Jeziorska A., *Informacja o konferencji nt.: „Teoretyczne problemy socjologii pracy"*, „Studia Socjologiczne" 1975, nr 2, s. 313–314.

Buchner-Jeziorska A., *Wewnętrzne i zewnętrzne czynniki wyznaczające zadowolenie z pracy kierowników*, „Studia Socjologiczne" 1975, nr 3, s. 193–215.

1976

Buchner-Jeziorska A. (recenzja): W. Kieżun, Dyrektor, KiW, Warszawa 1974, „Humanizacja Pracy" 1976, nr 4, s. 71–73.

Buchner-Jeziorska A. (recenzja): Socjologia przemysłu. Wybór tekstów, J. Kulpińska (red.), PWE, Warszawa 1974, „Organizacja i Kierowanie" 1976, vol. 3-4, nr 1-2, s. 192–194.

Buchner-Jeziorska A., *Motywacyjna funkcja płac. Rozważania socjologiczne*, „Przegląd Socjologiczny" 1976, t. XXXI, nr 2, s. 41–51.

Buchner-Jeziorska A., *Styl kierowania jako sposób realizacji roli organizacyjnej kierownika*, „Organizacja i Kierowanie" 1976, vol. 3-4, nr 1-2, s. 135–146.

Buchner-Jeziorska A., *Styl kierowania na niższym i średnim szczeblu*, „Zeszyty Naukowe Ministerstwa Przemysłu Lekkiego" 1976, nr 9.

Buchner-Jeziorska A., *Zadowolenie z pracy a system wartości jednostki*, „Humanizacja Pracy" 1976, nr 4, s. 40–44.

1977

Buchner-Jeziorska A. (recenzja): Management and Motivation, V. H. Vroom, E. L. Deci (eds.), Penguin Books, New York 1977, „Przegląd Socjologiczny" 1977, t. XXXIII, s. 375–378.

1980

Buchner-Jeziorska A., *Oceny kadry kierowniczej w świetle koncepcji roli organizacyjnej*, „Humanizacja Pracy" 1980, nr 2, s. 34–43.

Buchner-Jeziorska A., Kulpińska J., *Społeczne wyznaczniki hierarchii organizacyjnej*, [w:] *Struktura społeczna w badaniach socjologicznych*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1980, s. 28–31.

1981

Buchner-Jeziorska A., *Realizacja funkcji motywacyjnej płac*, „Studia Socjologiczne" 1981, nr 1, s. 241–249.

1983

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Postawy wobec płac*, „Humanizacja Pracy" 1983, nr 4-5, s. 81–89.

Buchner-Jeziorska A. (recenzja): Współczesne teorie organizacji, A. Koźmiński (red.), PWN, Warszawa 1983, „Przegląd Socjologiczny" 1983, t. XXXVI, s. 185–186.

1984

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Istota i funkcje płac w gospodarce*, „Przegląd Socjologiczny" 1984, t. XXXVI, s. 119–130.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *O równości i sprawiedliwości społecznej*, „Studia Socjologiczne" 1984, nr 1, s. 179–191.

1985

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *The Social Status of White Collars and the Unattractivness of Work*, „Unattractive Work" 1985, (Sofia), s. 278–292.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., J a ś k i e w i c z W., T o b e r a P., *Badania socjologiczne nad industrializacją w rejonie bełchatowskim*, [w:] *Przeobrażenia ekonomiczno-społeczne w okręgach bełchatowskim i rybnickim*, „Zeszyty Badań Rejonów Uprzemysławianych" 1985, z. 78, (Warszawa PAN), s. 16–21.

1986

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Czynniki wyznaczające zachowanie w sytuacji pracy*, [w:] *Socjologia pracy i przemysłu – Materiały dla studentów ekonomii*, J. Kulpińska, S. Dzięcielska-Machnikowska (red.), Wydawnictwo UŁ, Łódź 1986, s. 151–166.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Integracja załóg przedsiębiorstw bełchatowskich*, „Studia Socjologiczne" 1986, nr 4, s. 161–171.

1987

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *A bér mint a társadalmi rétegzódés tényezöje*, „Munka ügyi szemle" 1987, vol. I–II, (Budapest), s. 18–24.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Kollektive Entlohnung und Gruppenentlohnung. Theorie und Pratix*, „Informationen zur sociologischen Forschung in der DDR" 1987, nr 4, (Berlin), s. 15–20.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Płace jako czynnik zróżnicowania społecznego*, „Studia Socjologiczne" 1987, nr 3-4, s. 251–271.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Zespołowe i grupowe formy płac*, „Humanizacja Pracy" 1987, nr 5, s. 54–60.

1988

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *A bér mint a társadalmi rétegzódés tényezöje*, [w:] *Bérezési rendszerek* és *társadalmi – gazdasági környezetük*, A.B.M.H., Budapest 1988, s. 146–168.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Informacja o konferencji w Arnoldshaim nt. Redesign of Working Time*, „Humanizacja Pracy" 1988, nr 6, s. 81–82.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Informacja o konferencji w Halle*, „Humanizacja Pracy" 1988, nr 4, s. 78–79.

1989

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Praca z pogranicza. Przykład Polski*, „Studia Socjologiczne" 1989, nr 4, s. 179–196.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Working Time in Poland. Some Regulationas and General Tendencies*, [w:] *The Redesign of Working Time: Promise or Threat?*, Sigma, Berlin 1989, s. 161–167.

1992

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Psychosoziale Barrieren im Transformationsprozess der polnischen* Ökonomie, [w:] *Der Wandel industrieller Beziehungen in Osteuropa*, Campus Verlag, Frankfurt–New York 1992, s. 273–287.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Szkic do portretu polskiego przedsiębiorcy*, „Przegląd Socjologiczny" 1992, t. XLI, s. 97–113.

1993

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Ludzie w gospodarce. Próba rekonstrukcji nowego ładu społeczno--ekonomicznego w Polsce*, „Studia Socjologiczne" 1993, nr 3-4, s. 21–37.

1994

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Konflikt pracy w Polsce okresu transformacji*, „Przegląd Socjologiczny" 1994, t. XLIII, s. 75–93.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., H y m a n R., *Labour conflict*, [w:] *Labour Relations in Transition*, H. Moerel (red.), Institute for Applied Social Studies, Katholieke Universiteit te Nijmegen, Nijmegen 1994, s. 225–246

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., H y m a n R., *Munkaügyi konfliktus*, „Változo Munkaűgyi Kapcsolatok" 1994, (Budapest), s. 131–142.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Przedsiębiorczość indywidualna jako czynnik przekształceń gospodarki polskiej*, [w:] *Przekształcenia społeczne w gospodarce*, IS UŁ, Łódź 1994, s. 36–46.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., K u l p i ń s k a J., *Społeczne problemy restrukturyzacji Łodzi*, [w:] *Społeczne skutki restrukturyzacji przemysłu*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 1994, s. 87–102.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., K u l p i ń s k a J., *Społeczne problemy restrukturyzacji Łodzi*, [w:] *The Transformation of Old Industrial Regions as a Sociological Problem*, Friedrich Ebert Stiftung, Katowice 1994, s. 214–227.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *The Status and Work Situation of Professionals in Poland. The Case of Musicians and Physicians*, [w:] *Genèse Dynamique des Groupes Professionnels*, Presses Universitaires de Lille, Lille 1994, s. 157–161.

1995

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Arbeitsbeziehungen und Arbeitsk onflikte unter den Bedingungen des Transformationsprozesses*, [w:] *Industrielle Beziehungen in Ost und West unter Veränderungsdruck*, Rainer Hampp Verlag, München–Mering 1995, s. 77–88.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Infrastruktura instytucjonalna gospodarki rynkowej*, [w:] *Nowa ziemia obiecana? – społeczne mechanizmy transformacji – szanse i zagrożenia*, A. Buchner-Jeziorska (red.), „Przegląd Społeczny" 1995, nr 30-31, s. 5–8.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., H y m a n R., *Konflikt pracy*, [w:] *Zbiorowe stosunki pracy w procesie przemian*, IFiS PAN, Warszawa, 1995, s. 257–280.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Konflikt pracy*, „Życie Gospodarce" 1995, nr 20.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Krajobraz po „wielkim szoku" – stan i ocena gospodarki po 3 latach transformacji*, [w:] *Socjologia gospodarki. Wybrane zagadnienia teoretyczne i praktyczne*, Akademia Rolnicza, Poznań 1995, s. 86–103.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., K u l p i ń s k a J., B o r k o w s k a S., U r b a n i a k B., *Labour relations national framework: Poland*, [w:] *Labour relations in transition, Institute for Applied Social Studies*, Katholieke Universiteit te Nijmegen, Nijmegen 1994, s. 110–118.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., K u l p i ń s k a J., B o r k o w s k a S., U r b a n i a k B., *A munkaügyi kapcsolatok nemzeti keretei: Lengyelország 118*, „Változó Munkaügyi Kapcsolatok" 1994, (Budapest), s. 59–63.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Nouvelles stratègies professionnelles des pharmaciens polonais*, [w:] *Profession pharmacien. Le regard des sciences sociales*, Editions IMOTHEP Medecine Sciences, Paris 1995, s. 113–117.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., K u l p i ń s k a J., B o r k o w s k a S., U r b a n i a k B., *Stosunki pracy w Polsce*, [w:] *Zbiorowe stosunki pracy w procesie przemian*, H. Morel (red.), IFiS PAN, Warszawa 1995, s. 107–116.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Wstęp*, [w:] *Nowa ziemia obiecana? – społeczne mechanizmy transformacji – szanse i zagrożenia*, A. Buchner-Jeziorska (red.), „Przegląd Społeczny" 1995, nr 30-31, s. 3–4.

1996

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Aktorzy społeczni w procesie przemian*, [w:] *Strategie adaptacyjne społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 1996, s. 51–67.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Między Piotrkowską i Księżym Młynem. Szanse i zagrożenia rozwoju Łodzi*, „Kronika Miasta Łodzi" 1996, z. 1, s. 107–113.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., K u l p i ń s k a J., *Rola uniwersytetu w aglomeracji przemysłowej. Przykład Łodzi*, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe" 1996, nr 8, s. 61–67

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *System edukacji a potencjał modernizacyjny społeczeństwa*, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe" 1996, nr 7, s. 98–108.

1997

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Głos w dyskusji nt.: „Zewnętrzna ocena jakości – cel, potrzeba, metoda"*, [w:] *Zapewnianie jakości kształcenia. Wprowadzenie do samooceny*, M. Wójcicka (red.), Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 1997, s. 39–40.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., E v e t t s J., *Professionalisation in European Markets: The International Order of Engineering in the UK and Poland*, „Policy Studies" 1997, Vol. 210, No. 3-4, s. 239–249.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., B o c z k o w s k i A., *Projektowanie systemów zapewniania jakości kształcenia*, [w:] *Zapewnianie jakości kształcenia. Wprowadzenie do samooceny*, M. Wójcicka (red.), Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 1997, s. 89–99.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., B o c z k o w s k i A., *Projektowanie systemów zapewniania jakości kształcenia*, „Szkolnictwo Wyższe, Biuletyn Informacyjny Programu Reformy Szkolnictwa Wyższego i Badań Naukowych Instytutu Spraw Publicznych", wrzesień–sierpień 1997, nr 4, s. 12–14.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., E v e t t s J., *Regulating Professional. The Polish Example*, „International Sociology", March 1997, Vol. 2, No. 1, s. 61–72.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Rola państwa w stosunkach pracy*, „Polityka Społeczna" 1997, nr 2, s. 8–13.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Rola państwa w stosunkach pracy*, [w:] *Zbiorowe stosunki pracy w Polsce – w perspektywie europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 1997, s. 99–114.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., K u l p i ń s k a J., *The role of University in the Industrial Aglomeration. A Case of Lodz*, [w:] *Role of University in Development of Local Communities*, Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości, Łódź 1997, s. 119–128.

1998

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., B o c z k o w s k i A., *Między władzą a podporządkowaniem. Nauczyciel akademicki jako podmiot oceniający i przedmiot oceny*, [w:] *Student– nauczyciel akademicki (relacje interpersonalne)*, E. radecki (red.), Szczecin 1998, s. 25–36.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Równość szans w dostępie do szkolnictwa wyższego w Polsce*, „Amicus" 1998, nr 9, s. 9–15.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Rynek pracy absolwentów szkół wyższych w Polsce lat 90-tych*, „Biuletyn Informacyjny Programu Reformy Szkolnictwa Wyższego i Badań Naukowych Instytutu Spraw Publicznych", wrzesień–luty 1998, nr 5, s. 20–24.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., B o c z k o w s k i A., *Student jako przeciwnik i jako sojusznik. Psychologiczne aspekty oceny jakości kszyałcenia*, [w:] *Student– nauczyciel akademicki (relacje interpersonalne)*, E. Radecki (red.), Szczecin 1998, s. 157–170.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., O s t e r c z u k A., *System edukacji a rynek pracy osób z wyższym wykształceniem w Polsce lat 90-tych*, „Biuletyn Informacyjny Programu Reformy Szkolnictwa Wyższego i Badań Naukowych Instytutu Spraw Publicznych", wrzesień–luty 1998, nr 5, s. 12–14.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Szkolnictwo wyższe a rynek pracy w Polsce lat dziewięćdziesiątych – w świetle oczekiwań pracodawców*, [w:] *Studia wyższe – szansa na sukces?*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 1998, s. 53–70.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., O s t e r c z u k A., *Wprowadzenie*, [w:] *Studia wyższe – szansa na sukces?*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 1998, s. 5–7.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., B o c z k o w s k i A., *Z problematyki oceny jakości kształcenia. Niektóre założenia teoretyczne i metodologiczne oraz propozycje narzędzi ewaluacyjnych 1998*, [w:] *Socjologia i społeczeństwo polskie*, K. Kaźmierska (red.), Instytut Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998, s. 181–202.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Zatrudnię kogoś*, „Gazeta Wyborcza" 1998, nr 147, dodatek „Gazeta – praca", s. 1.

2000

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., M a c i o ł S., *Doświadczenia Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie w tworzeniu przeglądu jakości kształcenia i badań*, [w:] *Jakość kształcenia w szkole wyższej. Moda czy konieczność?*, B. Sitarska (red.), Ogólnopolska Konferencja Naukowa, Siedlce 26–27 IX 2000, Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2000, materiały, s. 19–26.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Metoda czy ideologia: uwarunkowania i skutki przekształceń własnościowych w Polsce*, [w:] *Społeczna gospodarka rynkowa w Polsce. Model a rzeczywistość*, S. Partycki (red.), Wydawnictwo UMCS, Lublin 2000, s. 43–50.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Przemysł, hasło*, [w:] *Encyklopedia Socjologii*, t. 3, H. Domański (red.), Oficyna Naukowa, Warszawa 2000, s. 238–241.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Równość szans w dostępie do szkolnictwa wyższego w Polsce. Na przykładzie Uniwersytetu Łódzkiego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 2000, t. LXII, z. 1, s.155–169.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Wpływ szkół wyższych na rozwój społeczno-ekonomiczny regionu: szanse i bariery. Przykład Łodzi*, [w:] *Rola wyższej uczelni w rozwoju społecznym i ekonomicznym regionu*, J. Dietl, Z. Sapijaszka (red.), Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości, Łódź 2000, (materiały konferencyjne), s. 203–214.

2001

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., M a c i o ł S., *Akredytacja jako środek w dążeniu do doskonałości*, [w:] *Jakość kształcenia w szkole wyższej – dążenie do doskonałości*, K. Jankowski, B. Sitarska i in. (red.), Akademia Podlaska, Siedlce 2001, s. 281–292.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Cena wiedzy: rynek pracy indywidualnej w Polsce lat 90-tych*, „Przegląd Socjologiczny" 2001, vol. L, nr 1, s. 153–170.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., B o c z k o w s k i A., *Lekarze menedżerowie wobec reformy systemu opieki zdrowotnej*, Badania Naukowe WSU, Kielce 2001.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Losy zawodowe absolwentów szkół wyższych*, [w:] *Szanse absolwentów szkół wyższych na rynku pracy w regionie łódzkim*, FRP, Łódź 2001, s. 15–23.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Przedsiębiorczość indewidualna a gospodarka nieformalna okresu transformacji. Przykład Polski*, „Badania Naukowe WSU" 2001, z. 1, (Kielce).

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Rynek pracy osób z wyższym wykształceniem w Polsce w latach 90-tych*, [w:] *Zmiany na rynku edukacji ekonomicznej w Polsce lat 90-tych*, B. Minkiewicz (red.), Biuro Koordynacji Kształcenia Kadr, Warszawa 2001, s. 121–140.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Syllabus*, [w:] Słownik *tematyczny: Jakość kształcenia w szkolnictwie wyższym*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2001, s. 117–118.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *System edukacji a rynek pracy na przykładzie absolwentów szkół wyższych w Polsce w latach 90-tych*, [w:] *Gospodarowanie pracą*, B. Urbaniak (red.), UŁ, Łódź 2001, s. 113–121.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *W pułapce rynku: rynek usług edukacyjnych a jakość kształcenia w szkołach wyższych w Polsce lat 90-tych*, [w:] *Podniesienie jakości studiów warunkiem przetrwania na rynku usług edukacji wyższej*, J. Dietl, Z. Sapijaszko (red.), FEP, Łódź 2001, s. 331–348.

2002

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Gospodarka nieformalna w Polsce lat 90-tych*, [w:] *Socjologia gospodarki. Rynek, instytucja, zarządzanie*, WSK, Łódź 2002, s. 67–84.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., M a c i o ł S., *Psychospołeczne uwarunkowania procesu ewaluacji w szkole wyższej*, [w:] *Jakość kształcenia w szkole wyższej – priorytetem współczesności*, Akademia Podlaska, Siedlce 2002, s. 73–84.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., B o c z k o w s k i A., *Ubezpieczenia społeczne i zdrowotne jako przedmiot kształcenia podyplomowego w sektorze zdrowotnym*, „Badania Naukowe" 2002, z. 6, (Wyższa SzkołaUmiejętności, Kielce), s. 5–20.

2003

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Dwustopniowa organizacja studiów w Polsce w latach dziewięćdziesiątych – przełom czy kontynuacja*, [w:] *Wymiar europejski studiów ekonomicznych w Polsce*, E. Panek (red.), ISBN, Warszawa 2003, s. 33–44.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., M a c i o ł S., *Instytucjonalne systemy zapewniania jakości kształcenia w szkołach wyższych*, [w:] *Jakość kształcenia w szkole wyższej. Doświadczenia i badania SGH*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2003, s. 9 –26.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Mitologia transformacji: polska droga do kapitalizmu – 13 lat później*, [w:] *Humanista w szkole technicznej*, L. Haber i in. (red.), Akademia Górniczo-Hutnicza, Kraków 2003, s. 31–44.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., B o c z k o w s k i A., *Ocena skuteczności kształcenia podyplomowego – problemy i rezultaty badań ewaluacyjnych*, [w:] *Zastosowanie systemu ciągłego doskonalenia jakości w procesie nauczania*, J. Suchecka, C. Domański (red.), UŁ, Łódź 2003, s. 5–18.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Podstawowe tendencje na rynku pracy osób z wyższym wykształceniem*, „Badania Naukowe WSU" 2003, vol. 10, nr 2, (Kielce), s. 157–170.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., M a c i o ł S., *Polskie szkolnictwo wyższe w pierwszej dekadzie XXI wieku*, „Gazeta SGH" 2003, nr 10, s. 9–15.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., M a c i o ł S., *Relacje student – nauczyciel akademicki w świetle badań ankietowych. Przykład Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie*, [w:] *Nauczyciel akademicki jako ogniwo jakości kształcenia*, K. Jankowski i in. (red.), Akademia Podlaska, Siedlce 2003, s. 181–192.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Rynek a jakość kształcenia. Szkolnictwo wyższe w Polsce w latach 90-tych*, [w:] *Praca – gospodarka – społeczeństwo*, K. Doktór i in. (red.), Wydawnictwo UŁ, Łódź 2003, s. 83–98.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Współpraca uczelni z otoczeniem – ograniczenia i szanse. Przykład Polski*, [w:] *Uczelnie i ich otoczenie. Możliwości i formy współpracy*, B. Minkiewicz (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa2003, s. 54–63.

2004

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., B o c z k o w s k i A., *Intersubiektywne wskaźniki jakości kształcenia: rozwiązania koncepcyjne i próby badawcze*, [w:] *System ciągłego doskonalenia jakości w procesie kształcenia akademickiego*, J. Suchecka, C. Domański (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 45–56.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Perspektywy rozwoju szkolnictwa wyższego w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem studiów zaocznych*, [w:] *Studia dzienne a studia zaoczne. Porównanie standardów kształcenia*, E. Moskalewicz-Ziółkowska, K. Polańska (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2004, s. 21–62.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Uczelnia jako czynnik rozwoju społeczno-ekonomicznego regionu*, [w:] *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, A. Jewtuchowicz (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 73–92.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Zapewnianie jakości w szkolnictwie wyższym w kontekście procesu bolońskiego*, [w:] *Student jako ważne ogniwo jakości kształcenia*, K. Jankowski i in. (red.), Akademia Podlaska, Siedlce 2004, s. 297–304.

2005

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Konkurencja czy partnerstwo na rynku usług edukacyjnych*, [w:] *Szkoła sukcesu czy przetrwania? Szkolnictwo wyższe w Polsce* (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005, s. 219–236.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Polish Way to Capitalism – 13 years later – mithology of Transformation*, [w:] *End of Transformation?*, R. Lang (red.), Rainer Hampp Verlag, Műnchend–Mering 2005, s. 485–489.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., B o c z k o w s k i A., *Praktyka oceniania a teoria ewaluacji*, [w:] *Systemy oceny procesów nauczania*, J. Suchecka, G. Domański (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 2005, s. 19–31.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Rynek czy system: szkolnictwo wyższe w Polsce okresu transformacji*, [w:] *Szkoła sukcesu czy przetrwania? Szkolnictwo wyższe w Polsce*, A. Buchner-Jeziorska (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005, s. 11–28.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Szkolnictwo wyższe jako czynnik modernizacji społecznej. Przykład Polski okresu transformacji*, [w:] *Edukacja w cywilizacji XXI wieku*, A. Buchner-Jeziorska, M. Sroczyńska (red.), Katedra Socjologii Wyższej Szkoły Umiejętności, Kielce 2005, s. 49–58.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Szkoła sukcesu czy przetrwania. Szkolnictwo wyższe w Polsce okresu transformacji*, „Przegląd Socjologiczny" 2005, vol. LIX, nr 1-2, s. 191–210.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Wstęp*, [w:] *Szkoła sukcesu czy przetrwania? Szkolnictwo wyższe w Polsce*, A. Buchner-Jeziorska (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005, s. 7–9.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Zamiast zakończenia*, [w:] *Szkoła sukcesu czy przetrwania? Szkolnictwo wyższe w Polsce*, A. Buchner-Jeziorska (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005, s. 237–238.

2006

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Konkurencja na rynku usług edukacyjnych na poziomie wyższym*, [w:] *Marketingowe zarządzanie szkołą wyższą*, G. Nowaczyk, P. Lisiecki (red.), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2006, s. 45–58.

2007

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Polska droga do społeczeństwa wiedzy*, [w:] *Od społeczeństwa industrialnego do społeczeństwa informacyjnego*, A. Siwik (red.), AGH, Kraków 2007, s. 51–63.

2008

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Absolwenci szkół wyższych na rynku pracy (lata 1990–2006)*, [w:] *Absolwenci SGH na rynku pracy*, B. Minkiewicz, P. Błędowski (red.), Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008, s. 11–20.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., D z i e d z i c z a k-F o l t y n A., *European knowledge society, new social risks and universities – Poland*, [w:] *Dia-e-logos*, „Journal of Social Science" 2008, Vol. III, No. 1, s. 1–40, www.dia-e-logos.com, 21.03.2011.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., D z i e d z i c z a k-F o l t y n A., K a r c z m a r c z u k K., *Higher education and the social model of the European knowledge society – Polonia*, [w:] *Dia-e-logos*, „Journal of Social Science" 2008, Vol. III, No. 2, s. 1–35, www.dia-e-logos.com, 21.03.2011.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., D z i e d z i c z a k-F o l t y n A., B o c z k o w s k i A., *The paradigm of change from Education to learning – Poland*, [w:] *Dia-e-logos*, „Journal of Social Science" 2008, Vol. III, No. 3, s. 1–36, www.dia-e-logos.com, 21.03.2011.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., D z i e d z i c z a k-F o l t y n A., B o c z k o w s k i A., *Role and profile of higher education in the European knowledge society – Poland*, [w:] *Dia-e-logos*, „Journal of Social Science" 2008, Vol. III, No. 4, s. 1–53, www.dia-e-logos.com, 21.03.2011.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *System edukacji wobec wyzwań społeczeństwa wiedzy. Przykład Polski*, [w:] *Przedsiębiorczość i innowacyjność w Polsce w kontekście europejskim – ocena dystansu*, Ewa Sadowska-Kowalska (red.), Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Łódź 2008, s. 133–158.

2009

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Curriculum Development Manual*, [w:] *Curriculum Development. Model Poland*, Catholic University of Portugal, Lizbona 2009, s. 33–44.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Globalised Knowledge-based Society and New Social Risks and Universitaties. The Polish Study*, „European Studies on Inequalities and Social Cohesion" 2009, Vol. 1, (University Press, Łódź), s. 7–40.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Implementation of the Bologna Process-European comparative perspective*, [w:] *Employability & Entrepreneurship*, International Conference: Employability & Entrepreneurship, 1st & 2nd July 2009, Catholic University of Portugal, Porto (Portugal) 2009, s. 23–27, www.porto.ucp.pt, 21.03.2011.

2010

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Funkcjonowanie samorządu studenckiego w wybranych uczelniach (analiza na podstawie raportów z wizytacji Państwowej Komisji Akredytacyjnej)*, [w:] *Rola studentów w zarządzaniu szkołą wyższą*, P. Bielecki (red.), Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2010, s. 255–262.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Polska wobec wyzwań Strategii Lizbońskiej*, [w:] *Proces Boloński – ideologia i praktyka edukacyjna*, A. Buchner-Jeziorska, A. Dziedziczak-Foltyn (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010, s. 11–32.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Sytuacja na rynku pracy jako czynnik dehumanizacji pracy. Przykład Polski*, [w:] *Humanizacja w procesach zarządzania*, F. Bylok, J. Kołodziejski (red.), Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2010, s. 38–46.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Wykształcenie a pozycja na rynku pracy. Przykład Polski*, [w:] *Społeczeństwo polskie w pierwszej dekadzie XXI w.*, A. Dębska (red.), Naukowe Wydawnictwo Piotrkowskie, Piotrków Tryb. 2010, s. 85–108.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., B o c z k o w s k i A., *Zamiast zakończenia: dylematy reformowania europejskiego szkolnictwa wyższego*, [w:] *Proces Boloński – ideologia i praktyka edukacyjna*, A. Buchner-Jeziorska, A. Dziedziczak-Foltyn (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010, s. 235–242.

2011

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Człowiek (nie)wykorzystywany kapitał organizacji. Przykład Polski*, [w:] *Współczesne oblicza kapitału ludzkiego i intelektualnego*, F. Bylok, A. Czarnecka (red.), Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2011, s. 53–65.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Krajowe Ramy Kwalifikacji dla Szkolnictwa Wyższego: Rewolucja czy face-lifting programów studiów*, „Przegląd Socjologiczny" 2011, vol. LX, nr 4, s. 117–128.

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Studia wyższe – bez szansy na sukces*, „Acta Universitatis Lodzensis" 2011, Folia Sociologica, nr 39, (Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź), s. 17–30.

2012

B u c h n e r-J e z i o r s k a A., *Proces Boloński – metoda czy ideologia reformowania szkolnictwa wyższego*, [w:] *Społeczne światy wartości*, A. Kolasa-Nowak, W. Misztal (red.), Wydawnictwo Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2012, s. 483–510.