

*Wacław Grzybowski **

**ZMIANY W SYSTEMIE ODPLATNOŚCI ZA USŁUGI SOCJALNE
W LATACH 1989–1992 PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA PAŃSTWOWE**

I. Podejmowanie problematyki przekształceń systemowych w sferze usług socjalnych jest aktualnie przedsięwzięciem niezwykle trudnym, a w odniesieniu do niektórych aspektów procesu urynkowania tego typu świadczeń wręcz niemożliwym do zrealizowania. Istnieją olbrzymie trudności w dostępie do informacji źródłowych, przy czym w niektórych instytucjach i przedsiębiorstwach w ogóle nie można uzyskać informacji na ten temat. Ponadto sytuacje w poszczególnych przedsiębiorstwach wcale nie są porównywalne. To samo odnosi się do kwestii porównywalności sytuacji przedsiębiorstw w czasie. W latach 1989–1992 w działalności usługowej przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych oraz instytucji wyspecjalizowanych zaszły tak gruntowne zmiany, że nie można sformułować żadnych wniosków w odniesieniu do charakterystyki ewentualnych trendów w tej sferze działalności. Bardzo często co prawda spotykamy się w przedsiębiorstwach z hasłami komercjalizacji i prywatyzacji, ale do tych ogólnych pojęć sprowadza się cała działalność wielu przedsiębiorstw.

Udział wydatków na usługi w strukturze budżetów rodzinnych świadczy o stopniu zamożności ludności danego kraju lub obszaru. Wzrost tego udziału jest z reguły wyrazem zwiększenia nominalnych i realnych dochodów ludności. W krajach ekonomicznie wysoko rozwiniętych udział ten jest bardzo wysoki, wazący w wydatkach z dochodów indywidualnych¹.

* Prof. dr hab., Uniwersytet MCS w Lublinie.

¹ W krajach wysoko rozwiniętych konsumpcja usług określa wysoki poziom spożycia i świadczy o zamożności społecznej.

W krajach byłego „realnego socjalizmu” udział wydatków na usługi nie był wysoki. Wynikało to z jednej strony z niskiego poziomu płac oraz ze sposobu świadczenia części usług dla ludności. Niektóre usługi były świadczone ludności przez przedsiębiorstwa i zakłady produkcyjne. Zakres w ten sposób świadczonych usług dość istotnie się zmieniał w zależności od zasobu rozporządzanych przez pracodawców funduszy socjalnych, a także od istniejącej na rynku sytuacji zaopatrzeniowej. W okresach występowania dużych braków w zaopatrzeniu ludności niektóre przedsiębiorstwa podejmowały działalność gospodarczą nie mającą nic wspólnego z charakterem ich działalności podstawowej. Na przykład, w latach osiemdziesiątych część dobrze prosperujących przedsiębiorstw przemysłowych podejmowała hodowlę trzody chlewnej celem pełniejszego zaspokojenia potrzeb stołówek pracowniczych. W ten sposób zwiększała się atrakcyjność przedsiębiorstwa na rynku pracy. Mogło ono liczyć na przeciągnięcie i zatrzymanie lepszych fachowców oraz wykwalifikowanych pracowników. Jedną z cech charakterystycznych dla krajów „socjalizmu realnego” była bowiem duża fluktuacja kadr. Świadczone przez przedsiębiorstwa usługi dla zatrudnionych pracowników miały na celu uzupełnienie motywacyjnego działania systemu wynagrodzeń pieniężnych.

Zakres świadczonych przez przedsiębiorstwa usług był bardzo różnorodny, gdyż obejmował zarówno usługi materialne (rzeczowe), jak i usługi niematerialne (czyste)². Do grupy pierwszej można zaliczyć usługi naprawczo-remontowe, usługi transportowe i usługi handlowe, natomiast do grupy drugiej należą usługi mieszkaniowe i komunalne, usługi w zakresie oświaty i wychowania (żłobki, przedszkola i szkolnictwo zawodowe), opiekę zdrowotną i społeczną oraz usługi w zakresie turystyki i wypoczynku. Wyliczenie to nie obejmuje wszystkich rodzajów świadczeń zakładów pracy na rzecz własnych pracowników i ich rodzin. Z reguły też przedsiębiorstwa duże prowadziły nieporównanie szerszą działalność usługową niż przedsiębiorstwa średnie lub małe.

Świadczenia dużych przedsiębiorstw państwowych na rzecz swoich pracowników bardzo często wykraczały poza działalność *sensu stricto* usługową, gdyż przez usługę rozumiemy najczęściej działanie (czynność) nie tworzące nowych dóbr³. Tymczasem świadczenia przedsiębiorstw na rzecz swoich pracowników obejmowały często także tworzenie nowych wartości materialnych i przekazywanie ich nieodpłatnie lub tylko częściowo odpłatnie na

² Taki podział usług spotykamy w pracy G. Sobczyk, *Strategia rozwoju usług bytowych w gospodarce narodowej*, Lublin 1988, s. 26. Częściej jednak spotykamy się z podziałem usług na produkcyjne i nieprodukcyjne. Por. *Mała encyklopedia ekonomiczna*, Warszawa 1961, s. 704.

³ W *Małej encyklopedii ekonomicznej* usługami określa się działalność służącą zaspokojeniu potrzeb ludzkich, która nie znajduje żadnego ucieleśnienia w nowych dobrach materialnych, (tamże, s. 704). Podobne definicje spotykamy również u innych autorów, np. w cytowanej już rozprawie G. Sobczyk.

rzecz pracownika. Tak świadczone usługi materialne i niematerialne powiększyły konsumpcję społeczną. Często ich wartość była stosunkowo wysoka, co znacznie powiększyło możliwości poprawy egzystencji określonych grup ludności. Powodowało to jednak wiele konsekwencji negatywnych, gdyż dostęp do niektórych usług nie zależał od wkładu pracy pracownika, ale od miejsca jego zatrudnienia, a ściślej od miejsca, jakie zatrudniające go przedsiębiorstwo zajmowało w strukturach przemysłowych i handlowych.

Świadczone przez przedsiębiorstwa państwowe usługi socjalne można podzielić na nieodpłatne, częściowo odpłatne i całkowicie odpłatne. Jest to jednak podział całkowicie umowny, gdyż świadczone przez przedsiębiorstwa usługi nie podlegały regułom rynkowym, a ewentualne odpłatności za nie nie wynikały z reguł handlowych. W gospodarce zarządzanej centralnie funkcjonowanie reguł rynkowych było mocno ograniczone. Odpłatność za usługi typu socjalnego w ogóle nie wynikały z reguł autentycznego rachunku ekonomicznego. Uwagi te dotyczą nie tylko przedsiębiorstw państwowych, ale także spółdzielczych.

Funkcjonowanie systemu usług socjalnych świadczonych przez przedsiębiorstwa zetatyzowane, chociaż wynikało z określonej filozofii myślenia politycznego, tworzyło pewne nawyki wśród pracowników. Pracownicy z reguły zdawali sobie w pełni sprawę, że świadczone przez przedsiębiorstwo usługi stanowiły swego rodzaju dopłatę do otrzymanej płacy, ale cenili sobie te usługi, zwłaszcza że nie wszystkie przedsiębiorstwa mogły sobie na taką działalność pozwolić. Stąd poszukiwana była praca w przedsiębiorstwach, które dysponowały własnymi zasobami mieszkaniowymi, dużym funduszem mieszkaniowym i socjalnym, własną bazą wypoczynkową, dobrze funkcjonującą i tanią stołówką pracowniczą lub zakładową służbą zdrowia. Duże przedsiębiorstwa oprócz własnych zasobów mieszkaniowych w znacznej skali korzystały z przydziałów mieszkań spółdzielczych, w znanych miejscowościach wypoczynkowych nabywały lub budowały domy wczasowe.

II. Analizując problematykę usług socjalnych świadczonych przez przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze nie sposób uniknąć pytania, czy przedsiębiorstwa powinny w ogóle zajmować się działalnością usługową? Można bowiem postawić tezę, że przedsiębiorstwa powinny realizować przede wszystkim cele produkcyjno-handlowe, osiągając odpowiednią rentowność tej działalności. W przypadku przedsiębiorstwa prywatnego sprawa jest stosunkowo prosta, gdyż właściciel działając na własny rachunek i własne ryzyko podejmuje świadczenie usług na rzecz zatrudnionych pracowników dopiero wówczas, kiedy jego pozycja ekonomiczno-rynkowa i finansowa jest już ugruntowana, przy czym świadczenie tych usług zostanie również podporządkowane regułom rachunku ekonomicznego. W przypadku przedsiębiorstw państwowych tworzonych w ramach gospodarki zarządzanej centralnie sprawa wyglądała inaczej. Świadczenie usług socjalnych dla

pracowników rozpoczynano z reguły równocześnie z rozpoczęciem działalności podstawowej, a czasem nawet działalność tę poprzedzało.

Problem nie polega więc tylko na tym, czy przedsiębiorstwo powinno zajmować się świadczeniem usług socjalnych dla swych pracowników i ich rodzin, ale na tym, czy stać go na podjęcie tego rodzaju działalności i w jakim zakresie. Nie jest bowiem tak, że tylko przedsiębiorstwa w gospodarce zarządzanej centralnie bliżej interesowały się warunkami życia i wypoczynku swoich pracowników, gdyż bogate przedsiębiorstwa kapitalistyczne także starają się silniej związać pracownika z działalnością podstawową niż pozwala na to wypłacane wynagrodzenie. Twórcy tzw. idei *participation* postulują cały szereg nowych więzi pracownika z przedsiębiorstwem, upatrując w tym drogę do sukcesów handlowych. Podstawą tej koncepcji jest taka organizacja pracy w firmie, w ramach której „każdy jest za coś odpowiedzialny” (*chacun responsable de quelque chose*)⁴. To poczucie odpowiedzialności pracownika byłoby trudno osiągnąć, gdyby nie czuł się on bardzo silnie związany z jednostką gospodarczą, która go zatrudnia, własnej kariery nie wiązał z karierą przedsiębiorstwa i na co dzień nie odczuwał, że jest w tym przedsiębiorstwie kimś odpowiedzialnym, którego praca i jej efekty są dostrzegane i odpowiednio oceniane.

Problem więc polega na tym, by przedsiębiorstwa dostosowywały działalność w zakresie świadczenia usług socjalnych dla pracowników i ich rodzin do rozporządzalnych zasobów finansowych, jakie mogą na ten cel przeznaczyć. W stosunku do prawie wszystkich przedsiębiorstw państwowych oznacza to w praktyce konieczność ograniczeń często nawet w odniesieniu do usług o pierwszorzędym znaczeniu dla poziomu życia rodzin pracowniczych. Taki charakter mają przedsięwzięcia zmierzające do likwidacji usług mieszkaniowych, dopłat do wyżywienia w stołówkach pracowniczych, ograniczenia do minimum bazy turystyczno-wypoczynkowej. Aktualnie problem ten w tej czy innej formie występuje prawie we wszystkich przedsiębiorstwach państwowych i prywatyzowanych, chociaż nie w jednakowym stopniu.

Najbardziej niepokojącym zjawiskiem w dużych przedsiębiorstwach jest brak programu sanacji tej sfery działalności, co prowadzi często do podejmowania przedsięwzięć ograniczających jej zakres dopiero w sytuacjach przymusowych, kiedy brakuje pokrycia pieniężnego na wszystkie rodzaje świadczonych usług socjalnych. Wcześniejsze ograniczenie tego zakresu pozwoliłoby najprawdopodobniej na zachowanie części bazy usługowej i świadczonych przez nią usług socjalnych.

Rezygnacja przynajmniej z części bazy techniczno-usługowej, a więc i świadczenia części usług znajduje obecnie uzasadnienie w kiepskiej kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw, która wymaga wyeliminowania tych wszystkich

⁴ Por. *Centre National des Dirigeants: La Participation dans l'Entreprise*, Paris 1969.

składników kosztów, które utrudniają zachowanie odpowiedniej zdolności konkurencyjnej. Jednym ze sposobów ograniczenia kosztów jest rezygnacja z działalności w zakresie usług socjalnych.

Dążenia przedsiębiorstw w tym kierunku ograniczone są postawą pracowników i ich związkowych przedstawicielstw. Sytuację pogarsza fakt, że równocześnie do tendencji występującej w przedsiębiorstwach także państwo ogranicza sferę świadczonych usług socjalnych. Rosną czynsze za mieszkania spółdzielcze i lokatorskie, wzrastają ceny ciepłej wody, gazu i energii elektrycznej. Nawet dla osób o zarobkach wyższych niż średnie drastyczne ograniczenie usług socjalnych przez przedsiębiorstwa, w których są zatrudnieni, oznacza obniżenie ich poziomu życia. Stąd wydaje się, że należałoby przyjąć rozwiązania mające na celu stopniowe ograniczenie sfery usług socjalnych. Odnosiłbym to przede wszystkim do usług o podstawowym znaczeniu dla poziomu życia pracowników i ich rodziny. Stąd wolniejsza komercjalizacja powinna dotyczyć usług mieszkaniowych i bytowych, natomiast szybciej należałoby wprowadzać zasady gry rynkowej dla usług o mniejszym wpływie na poziom życia ludności.

Zróżnicowana jest też baza techniczno-materialna stanowiąca podstawę funkcjonowania działalności usługowej przez przedsiębiorstwa. Najbogatsze z nich dysponują luksusowymi budynkami o doskonałym wyposażeniu wewnętrznym, przy czym budynki te są zlokalizowane w znanych miejscowościach uzdrowiskowych. Inne zadowolają się bazą znacznie skromniejszą i w mniej znanych miejscowościach. Obecnie znaczna część tych budynków jest wykorzystywana w niewielkim stopniu albo też jest wypożyczana odpłatnie na organizowanie różnego rodzaju imprez kulturalnych lub reklamowo-gospodarczych (konferencje, sympozja).

Obok bazy materialno-usługowej przedsiębiorstw trzeba jeszcze wspomnieć o bazie należącej do związków zawodowych, które dotąd utrzymują domy wypoczynkowe i sanatoria. Otóż placówki te nie byłyby w stanie się utrzymać bez dotacji i dopłat, na które wiele związków po prostu nie stać. Z drugiej strony byłoby zwykłym marnotrawstwem dobra publicznego, gdyby dopuścić do niszczenia tego majątku. Trzeba jednak zauważyć, że symptomy takiego marnotrawstwa już występują i nie są wcale zjawiskami sporadycznymi. Należałoby znaleźć organizacyjne i ekonomiczno-finansowe rozwiązania mające na celu zachowanie tej bazy dla realizacji funkcji zdrowotnych i wypoczynkowych. Obawiam się, że ograniczenie się tylko do rozwiązań prywatyzacyjnych nie wystarczy, gdyż po takiej operacji mogą one zostać wykorzystane do diametralnie odmiennych celów. Dotyczy to w takim samym stopniu obiektów należących do związków zawodowych, jak i do przedsiębiorstw. Brak jednak koncepcji kompleksowego rozwiązania tego problemu zmusi, zwłaszcza przedsiębiorstwa, do rozwiązań sprzecznych z dobrze rozumianym interesem społecznym. Nie będą one jednak miały

innego wyjścia, skoro nawet bieżące koszty utrzymania tej bazy przerastają możliwości finansowego.

III. Nie można też uniknąć pytania, czy można w Polsce w stosunkowo krótkim czasie stworzyć rynek tych wszystkich świadczeń, które określamy mianem usług socjalnych? Nie chodzi tu tylko i wyłącznie o tego typu usługi świadczone przez przedsiębiorstwa, ale również przez instytucje państwowe i społeczne. Nie da się bowiem tych rzeczy oddzielić.

Odpowiedź na to pytanie nie jest wcale łatwa, gdyż z jednej strony nie wszystkie tego typu usługi dają się, przynajmniej w krótkim czasie, urynkować i to z bardzo wielu powodów. Przede wszystkim usługobiorcy nie mają wykształconego nawyku do rynkowego traktowania świadczeń, które przez całe dziesięciolecia otrzymywali bądź bezpłatnie bądź tylko za niewielką, czasami nawet symboliczną opłatę. Ponadto proces urynkowania usług socjalnych musi spowodować, że znaczna część pracowników przedsiębiorstw państwowych poczuje się takim rozwiązaniem pokrzywdzona. Jeszcze większe trudności w procesie urynkowania usług sprawia fakt, że rynek usług socjalnych w okresie realnego socjalizmu praktycznie nie istniał. Jeśli bowiem w odniesieniu do dóbr konsumpcyjnych można mówić o przetrwaniu niektórych, chociażby tylko śladowych pozostałości autentycznego rynku, o tyle w odniesieniu do usług np. mieszkaniowych, wypoczynkowych lub wypoczynkowo-zdrowotnych nie istniała nawet cena tych usług, nie mówiąc już o funkcjonowaniu innych elementów mechanizmu rynkowego. To prawda, że w odniesieniu do znacznej części dóbr konsumpcyjnych można byłoby mówić tylko o cenie kosztowej, tworzonej administracyjnie, a nie w wyniku zderzenia się popytu i podaży, to jednak samo posługiwanie się przez sprzedawców i nabywców pojęciem ceny proces urynkowania czyni łatwiejszym.

Decydujące, moim zdaniem, znaczenie posiada jednak specyfika rynku usług w ogóle, a rynku świadczeń socjalnych w szczególności. Specyfika ta polega m. in. również na fakcie, że nie można tutaj poprzestać na całkowitej liberalizacji cen tych usług, gdyż wtedy w wielu segmentach tego rynku w ogóle nie liczyłyby się żadne preferencje społeczne. Wyobraźmy sobie bowiem fakt całkowitego uwolnienia cen za usługi wypoczynkowo-zdrowotne świadczone przez sanatoria i lecznice. Z usług tych nie mogłyby na pewno wówczas korzystać osoby najbardziej ich potrzebujące.

Mimo stosunkowo niskiego jeszcze stopnia urynkowania świadczeń socjalnych istnieje pewne podobieństwo oddziaływania niektórych elementów mechanizmu rynkowego. Trzeba podkreślić, że jest to oddziaływanie raczej negatywne, przynajmniej z ogólnogospodarczego punktu widzenia. Chodzi o prorecesyjne oddziaływanie wzrostu cen usług. Otóż na skutek występowania ograniczonego popytu na odpłatne świadczenia socjalne ich podaż musi być ograniczona. Prowadzi to do ich kosztownego podrożenia już chociażby ze

względem na rozkład stałych elementów kosztów. Skłania to, podobnie jak w przypadku rynków dóbr konsumpcyjnych i produkcyjnych do podniesienia ich ceny (odpłatności), co z kolei ogranicza popyt i prowadzi do kolejnego ograniczenia podaży. Działa więc na rynku usług socjalno-bytowych mechanizm kosztowo-cenowy pogłębiający procesy recesyjne. Nie da się ich zahamować i odwrócić tendencji bez podjęcia skutecznej próby lub nawet serii prób zmierzających do ożywienia popytu, czego nie można osiągnąć bez zwiększenia dochodów ludności. Powstaje tylko pytanie, jak to zrobić? Myślę, że nie da się tego zrobić tylko na obszarze rynku usług, gdyż należy wziąć pod uwagę, iż zwiększone dochody ludności zostałyby skierowane na rynek usług. Przeciwnie, nieznaczny wzrost dochodów ludności tylko w niewielkim stopniu przyczyniłby się do ożywienia popytu na usługi socjalno-bytowe, gdyż w pierwszym rzędzie zwiększony dopływ strumienia pieniądza zostałby skierowany na rynki dóbr konsumpcyjnych. Wynika stąd wniosek, że odwrócenie obserwowanych tendencji na rynku usług socjalnych i bytowych nie da się osiągnąć w izolacji od reszty rynków częściowych.

W moim przekonaniu, obawy przed skutkami proinflacyjnymi działań zmierzających do ożywienia popytu są przesadzone, gdyż inflacja nawet wysoka występuje także przy polityce „duszenia” popytu przez ograniczenie wzrostu dochodów ludności. Otóż takie działania mogłyby być skuteczne tylko wówczas, gdyby ożywienie popytu produkcyjnego i konsumpcyjnego mogło nastąpić w wyniku napływu na rynek polski znacznie większych kapitałów zagranicznych. Tymczasem na nic takiego, przynajmniej na dostatecznie dużą skalę, się nie zanosi. Trzeba więc szukać wewnętrznych możliwości ożywienia gospodarczego. Postulat ten zasługuje chociażby dlatego na uwagę, że jest całkowicie możliwe, iż dopływ kapitałów obcych nie wystąpi nawet przy uwzględnieniu dłuższego horyzontu czasowego. Zależać to będzie w pierwszym rzędzie od czasu trwania recesji gospodarczej w krajach wysoko rozwiniętych. Gdyby taka recesja potrwała dłużej, to Polska i pozostałe kraje postkomunistyczne będą raczej traktowane jako rynki zbytu i wówczas przedsiębiorstwa polskie napotkają także na rynku wewnętrznym na silną konkurencję dostawców towarów zagranicznych. Taka groźba wisi bardziej nad rynkami towarów konsumpcyjnych i produkcyjnych, ale ich wpływ na możliwości pełnego urynkowania usług w ogóle wydaje się nie podlegać dyskusji.

Proces urynkowania usług socjalnych i bytowych nie może przeto przebiegać zbyt gwałtownie, gdyż tylko wówczas mogą istnieć szanse na sukces. Interwencyjne działania państwa w tej dziedzinie są konieczne i jeszcze długo zmiany na tym rynku muszą być kontrolowane. Część świadczeń socjalnych dotyczy przecież najbardziej żywotnych interesów pracowników i ich rodzin. Nie można więc pozostawić reguł funkcjonowania rynku świadczeń socjalnych swobodzie działania mechanizmu rynkowego,

ślepej grze popytu i podaży. Uwagę tę odnoszę nie tylko do odpłatności za lekarstwa, usługi zdrowotne i sanatoryjne. Wzrastające bezrobocie i groźba jego powiększenia się jeszcze przez dłuższy okres będą uniemożliwiać pełną odpłatność za korzystanie z tych usług. Równocześnie wzrastają ceny usług energetycznych, korzystania z ciepłej i zimnej wody. Takiego urynkwienia nie może udźwignąć wynagrodzenie za pracę i to nawet przy założeniu, że w czteroosobowej rodzinie pracują dwie osoby.

Powstaje pytanie, czy stopniowa, skorelowana ze wzrostem płac komercjalizacja sfery usług pozwoli na uruchomienie w tej dziedzinie dostatecznej konkurencji, bez której trudno będzie osiągnąć korzystne rezultaty w zakresie jakości świadczeń socjalnych. Nie jest bowiem tajemnicą, że jakość usług w tym także świadczeń socjalnych jest w Polsce na niskim poziomie. Wydaje się jednak, że problem konkurencji nawet tylko przy częściowej odpłatności usług może zostać rozwiązany, jeśli wysokość opłat będzie skłaniała do oszczędności w korzystaniu z usług oraz jeśli odpłatność ta będzie skutecznie skłaniała do wyboru usługodawcy dającego dostateczną rękojmię, że jakość usługi odpowiednio wysoka. Myślę, że taka konkurencja jest konieczna dla uzdrowienia w Polsce systemu świadczeń socjalnych. Zapowiedź reform w zakresie świadczenia niektórych usług socjalnych nie wyszły niestety poza ogólnikowe enuncjacje i byłoby dość ryzykowne oczekiwanie, że w najbliższym czasie zajdą w tej dziedzinie liczące się zmiany.

Wydaje mi się, że postęp w tej dziedzinie byłby możliwy, gdyby zaprezentowano załogom przedsiębiorstw i całemu społeczeństwu odpowiedni model funkcjonowania usług socjalno-bytowych, gdyż wówczas dokonywane zmiany nie byłyby przypadkowe, podejmowane w pośpiechu w obliczu narastających kłopotów budżetowych. Zdaję sobie sprawę z trudności w opracowaniu takiego modelu, gdyż próby polskie, chociaż nieśmiałe i niekonsekwentne, mają charakter pionierski. Nie usuwa to jednak barier utrudniających szersze zmiany w tym zakresie. Samo zaś podnoszenie cen nie przybliży do celu, gdyż np. podniesienie czynszów mieszkalnych powiększa liczbę osób nie płacących. Rosną też rzesze dłużników zakładów energetycznych i gazowniczych. Problem staje się bardzo poważny, gdyż eksmisja z mieszkania nie jest w Polsce wcale przedsięwzięciem łatwym.

Warto też podjąć próbę opracowania alternatywnych rozwiązań modelowych, gdyż zwiększyłoby to możliwość manewru władz w obliczu narastających trudności wdrożeniowych. Istnienie takich trudności należy przewidywać, gdyż przechodzenie od usług o niskiej odpłatności do odpłatności równoważącej koszty własne świadczonych usług jest działaniem nie tylko niepopularnym, ale wywołującym sprzeciw całych grup zawodowych i określonych środowisk. Z tego punktu widzenia można przyjąć, że nie został

wykorzystany okres lat 1990–1991, kiedy to reformom gospodarczym sprzyjała większość społeczeństwa polskiego.

Wśród znacznej części społeczeństwa niska odpłatność za świadczenia socjalne lub w ogóle całkowita ich bezpłatność traktowana była i częściowo dalej jest, jako osiągnięcie socjalne. Tworzy to jedną z najtrudniejszych barier urynkowienia tych świadczeń.

*Artur J. Kucharski**

PROBLEMY FINANSOWANIA I DOSTĘPNOŚCI USŁUG KULTURALNYCH

1. WPROWADZENIE

Przedmiotem badań dotychczas w naszym kraju były przede wszystkim kwestie związane z kulturą, a nie z kulturą. Jedną z dziedzin, która ma największe znaczenie w życiu społecznym, jest kultura. W tym kontekście należy zauważyć, że kultura jest nie tylko przedmiotem badań, ale także przedmiotem działań.

Kultura jest dziedziną, która ma największe znaczenie w życiu społecznym. W tym kontekście należy zauważyć, że kultura jest nie tylko przedmiotem badań, ale także przedmiotem działań. W tym kontekście należy zauważyć, że kultura jest nie tylko przedmiotem badań, ale także przedmiotem działań.

W tym kontekście należy zauważyć, że kultura jest nie tylko przedmiotem badań, ale także przedmiotem działań. W tym kontekście należy zauważyć, że kultura jest nie tylko przedmiotem badań, ale także przedmiotem działań.

Zmiany w polityce kulturalnej w naszym kraju były przede wszystkim kwestie związane z kulturą, a nie z kulturą. Jedną z dziedzin, która ma największe znaczenie w życiu społecznym, jest kultura. W tym kontekście należy zauważyć, że kultura jest nie tylko przedmiotem badań, ale także przedmiotem działań.

Całość powyższych jest próbą odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób kultura jest traktowana w naszym kraju. W tym kontekście należy zauważyć, że kultura jest nie tylko przedmiotem badań, ale także przedmiotem działań.

* Dr hab. Artur J. Kucharski, Instytut Kultury, Uniwersytet Warszawski, ul. Krakowskie Przedmieście 13, 00-900 Warszawa.