Halina SZULCE

POZIOM ŻYCIA LUDNOŚCI W POLSCE JAKO DETERMINANTA I SKUTEK ROZWOJU EKONOMICZNEGO

Oczywista stosunkowo do niedawna zależność między poziomem rozwoju gospodarczego a poziomem życia ludności danego kraju nabrała współcześnie, wraz ze zmianami technologicznymi i coraz bardziej niezrównoważonym rozkładem dochodów (a raczej zasobów majątkowych), a także rosnącą dynamicznie koncentracją kapitału, mniej wyraźnego charakteru. Kapitałochłonny wzrost gospodarczy powoduje, że trudno doszukać się bezpośredniego i proporcjonalnego przełożenia między owym wzrostem a poziomem życia ludności. Skutki jednak społeczno-ekonomiczne, związane bezpośrednio z określonym poziomem życia społeczeństwa danego kraju, są trudne do przecenienia.

Celem rozważań jest próba scharakteryzowania przemian w poziomie życia, w tym w rozkładzie dochodów ludności, i wskazanie na pewne korelacje tego zjawiska ze wskaźnikami ekonomicznymi. Miernikiem, określającym w sposób najbardziej ogólny wzrost gospodarczy, jest produkt krajowy brutto. Nieco bardziej szczegółowo rozwój gospodarczy charakteryzuje tzw. wartość dodana brutto i jej struktura. W 2000 r. produkt krajowy brutto w Polsce, w ujęciu nominalnym, wyniósł 684,9 mld zł i wzrósł względem 1999 r. o 11%, natomiast w ujęciu realnym o 4%, a dla roku 2001 w stosunku do roku 2000 w ujęciu realnym wzrósł o 1,1%[1].

Analizując te proporcje w dłuższym okresie, w dekadzie lat dziewięćdziesiątych, po początkowym okresie spadku realnej wartości produktu krajowego brutto od 1992 r. notowano jego wzrost. Najwyższym poziomem wzrostu cechowały się lata 1995-1997. W 1998 r. tempo wzrostu spadło o dwa punkty procentowe w stosunku do roku poprzedniego i utrzymywało się na poziomie 4% w trzech kolejnych latach, z wyraźną tendencją spadkową.

Znacząca część produktu krajowego, po uwzględnieniu bieżących rozliczeń z zagranicą oraz akumulacji, zostaje przeznaczona na spożycie. Mimo że w krót-

[1] *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju*, rok 2001, GUS, s. 5.

kim okresie przyrosty spożycia nie były proporcjonalne do przyrostu produktu krajowego brutto (największy przyrost spożycia nastąpił na początku lat dziewięćdziesiątych), to w całym analizowanym okresie korelacja między wspomnianymi wskaźnikami była wyraźna (od 1998 r. wyraźnie spada dynamika spożycia, niestety równie drastycznie spada akumulacja, której wartość początkowa w latach 1991-1992 była bardzo niska i miała tendencję spadkową). Syntetycznie, a jednak bardziej szczegółowo, poziom rozwoju społeczno-gospodarczego charakteryzują wskaźniki zagregowane, zbudowane z mierników cząstkowych. Wśród tych ostatnich dobiera się zespół cech najlepiej charakteryzujących rozwój gospodarczy, takich jak np.: stopa bezrobocia, przeciętne wynagrodzenia, nakłady inwestycyjne. Liczba owych cech sięga niekiedy kilkudziesięciu. Syntetyczne mierniki rozwoju, obliczone w układzie przestrzennym dla Polski (1998 r.), wykazują znacznie niższe wartości aniżeli charakterystyczne dla Unii Europejskiej. Przyjmując poziom rozwoju UE za 100, syntetyczny wskaźnik dla Polski[2] wahał się od 26 do 40. Wyjątek, z uwagi na położenie w nim Warszawy, stanowiło województwo mazowieckie (53).

Szybko postępujące rozwarstwienie dochodowe społeczeństwa i pojawienie się coraz większych enklaw biedy w Polsce ściśle związane jest z rosnącym wskaźnikiem bezrobocia. W 1990 r. bezrobocie w Polsce kształtowało się na poziomie 6,3%, by już w 1993 r. wzrosnąć do 16,4%. Kolejne lata znów cechowały się spadkiem wskaźnika bezrobocia (szczególnie lata 1997 i 1998), jednakże ostatni okres, lata 1999-2002, to dynamiczny przyrost wskaźnika bezrobocia do 17,5% w 2001 r. Minimalny wzrost omawianego wskaźnika nastąpił także w trzech kwartałach 2002 r. – do 17,6%.

W Polsce od końca 1998 r. notuje się spadek najważniejszych wskaźników makroekonomicznych, charakteryzujących kondycję gospodarki. Najdokuczliwszym problemem w tym zakresie jest powiększające się zjawisko bezrobocia, które bezpośrednio determinuje wielkość budżetów gospodarstw domowych.

Dochody gospodarstw domowych są jednym z istotnych wskaźników wyrażających poziom życia ludności. W dekadzie lat dziewięćdziesiątych nominalne dochody rozporządzalne, przypadające na 1 osobę w gospodarstwach domowych, systematycznie wykazywały tendencję wzrostową, choć dynamika przyrostu dochodów realnych ulegała stopniowemu obniżeniu od 1998 r. (por. tab. 1). Odmienna dynamika przyrostu dochodów realnych wiązała się z szybką zmianą wskaźnika inflacji, który kształtował się w 1991 r. na poziomie 70,3%, spadając w 1992 r. do 43%, a w kolejnych latach wykazując kilkuprocentowe spadki. W 1999 r. wskaźnik inflacji spadł poniżej 10% (do 7,3), jednak już w 2000 r. osiągnął poziom 10,1%, a w 2001 r. 5,5%[3]. Wskaźnik na poziomie mniej niż 10% nosi nazwę inflacji pełzającej, nie powodującej zakłóceń w przebiegu procesów gospo-

[2] Badania Eurostatu, „Rzeczpospolita" z 9.04.2001.

[3] *Rocznik statystyczny*, GUS, Warszawa 2001.

Tabela 1

Dynamika dochodów realnych w gospodarstwach domowych w latach 1990-2000

Gospodarstwa domowe	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ogółem	100,7	98,8	95,6	100,6	101,9	106,4	107,6	105,2	103,0	101,9
Pracowników razem	101,3	101,9	91,4	100,4	100,2	109,4	105,1	106,1	103,7	104,8
w tym pracowników na stanowiskach robotniczych	99,9	102,0	88,5	101,1	99,8	106,9	104,1	102,4	103,9	99,8
Rolników	84,3	101,8	100,1	99,8	108,7	100,7	112,3	96,9	95,8	95,4
Emerytów i rencistów	111,9	92,7	108,2	99,5	101,7	105,4	107,7	103,9	103,7	97,6

Źródło: Badanie budżetów gospodarstw domowych GUS.

darczych i możliwej do kontroli. Należy pamiętać, że spadek realnej wartości pieniądza oznacza, iż obniżają się dochody realne ludności, co w dłuższym okresie powoduje ubożenie społeczeństwa.

W analizowanych latach zmieniała się również bardzo niekorzystnie dla rozwoju gospodarczego struktura źródeł dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych. Szczególnie drastycznie przejawiało się to w spadku udziału dochodów rolników (z 16,4% w 1990 r. do 5,4% w 2000 r.) oraz wzroście dochodów ze świadczeń społecznych (z 25,4% w 1990 r. do 32,5% w 2000 r.)[4]. W całym analizowanym okresie dochody z pracy, mimo różnych odchyleń w poszczególnych latach, kształtowały się na poziomie 56 do 57% ogólnych dochodów ludności.

O ile zatem początek lat dziewięćdziesiątych w Polsce cechował się dynamiczną poprawą dochodów ludności, to koniec tej dekady (od 1998 r.) odznaczał się spadkiem jej realnych dochodów. Szczególnie drastyczne było to w przypadku rolników, a także emerytów i rencistów.

W społeczeństwie polskim dokonały się również istotne przemiany w rozkładzie dochodów ludności w kierunku ograniczenia grupy ludności o dochodach powyżej średniej, która zwykle jest siłą napędową gospodarki. Relatywnie duże dochody zostały skoncentrowane w rękach niewielkiej grupy osób, przy czym powiększyła się też liczba ludności o dochodach najniższych, żyjącej na granicy minimum socjalnego, niedysponującej możliwościami uruchomienia działań przedsiębiorczych. Zjawisko to bardzo istotnie wpływa na ograniczenie możliwości oddolnych inicjatyw rozwoju gospodarczego.

W roku 2000 przeciętny dochód rozporządzalny gospodarstwa domowego w Polsce wynosił około 610 zł na osobę miesięcznie (dochody netto, zarówno pieniężne, jak i niepieniężne), wykazując duże wahania przestrzenne: od niecałych 500 zł w województwie podkarpackim do ponad 750 zł w województwie mazowieckim[5]. Wspomniane już zróżnicowanie dochodów jest jeszcze wyraźniejsze przy analizie nie przeciętnych, lecz faktycznych dochodów poszczególnych grup gospodarstw domowych: dochody do 300 zł miesięcznie na osobę osiągało 13% gospodarstw, 301-500 zł – 24,8%, 501-700 zł – 25,2%, 701-900 zł – 16,3%, 901-1200 zł – 11,2%, a powyżej 1200 zł – 9,5%[6]. Zgodnie zatem z deklaracjami uczestników badań budżetów gospodarstw domowych przeszło 50% gospodarstw nie osiągało przeciętnego dochodu rozporządzalnego.

Przemiany zachodzące w dochodach ludności wpłynęły również na zmianę w poziomie i strukturze wydatków. Obrazują one dość precyzyjnie sytuację materialną i bytową poszczególnych grup gospodarstw domowych. Wydatki gospodarstw domowych, podobnie jak dochody, cechowały się znacznymi przyrostami,

---

[4] *Budżety gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa, lata 1990-2000.

[5] K. Kuśnierczyk, *Regionalne zróżnicowanie konsumpcji indywidualnej*, IRWiK, Warszawa 2002, s. 57-58.

[6] Ibidem, s. 59.

szczególnie w początkowym okresie analizowanych lat. Od 1998 r. obserwuje się jednak wyraźny spadek ich przyrostu. Stosunkowo największy wzrost spożycia realnego obserwowano we wszystkich grupach ludności w latach 1996-1997. Dynamika owych wydatków uległa zahamowaniu w kolejnych latach, a rok 2000 cechował się już wyraźnym spadkiem realnych wydatków ludności.

W strukturze wydatków ludności w Polsce, tak jak się to dzieje w krajach o niższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, relatywnie wysoką wartość osiągają wydatki na żywność, mimo że ich udział systematycznie się obniża. Świadczy o tym fakt, że w 1995 r. artykuły żywnościowe pochłaniały około 40% ogółu wydatków (39,7%), a w 2000 r. ich udział spadł do 30,8%[7]. Spadku udziału wydatków na żywność nie można jednak w pełni utożsamiać z ogólnym wzrostem poziomu życia społeczeństwa. Jest on raczej konsekwencją konieczności wydawania coraz to wyższych sum na inne cele, takie jak np. opłaty związane z mieszkaniem oraz jego utrzymaniem, transportem, zdrowiem czy nauką. Tak np. udział wydatków na transport i łączność w całej puli wydatków wynosił w 1995 r. 8,8%, a w 2000 r. wzrósł do 13,5%. Podobnym wzrostem cechowały się wydatki na usługi zdrowotne i edukacyjne. W tej sytuacji ograniczeniu ulegały wydatki na odzież i obuwie oraz higienę osobistą.

Niewątpliwie największy udział w wydatkach ogółem miały wydatki na żywność i mieszkanie, które przekraczały 55% ogólnych wydatków. Wydatki na zaspokojenie tych właśnie najsilniej odczuwanych potrzeb warunkują możliwość pełniejszego spełnienia pragnień ludności i satysfakcji z osiągniętego poziomu życia. W sytuacji gdy są one w rażącym stopniu niezaspokojone, pozostałe potrzeby, stojące niżej w hierarchii pilności, stają się mało istotne i tracą na znaczeniu. Szacuje się, że w 2000 r. gospodarstwa domowe średnio przeznaczały na konsumpcję nieco ponad 562 zł miesięcznie na osobę[8]. Kwoty te były wyraźnie skorelowane z poziomem osiąganych dochodów w ujęciu przestrzennym. Relatywnie mało zróżnicowane przestrzennie były wydatki na artykuły żywnościowe, napoje bezalkoholowe, wynoszące przeciętnie około 185 zł miesięcznie na osobę (średnio 33% całości wydatków), wyraźnie były one jednak skorelowane z poziomem dochodów. Niewiele mniejszy udział miały wydatki związane z użytkowaniem mieszkania. Stałe opłaty mieszkaniowe wynosiły aż 23% ogólnych wydatków konsumpcyjnych. Niezbędne wydatki na transport, łączność i zdrowie stanowiły około 18%. Niewielkie zatem kwoty mogły być przeznaczone na pozostałe, niezbędne wydatki, związane np. z kulturą i rekreacją, edukacją czy zakupem odzieży.

Interpretacja przedstawionych, niezbyt optymistycznych danych, cechujących poziom życia ludności w Polsce, jest jeszcze bardziej charakterystyczna w świetle porównań z krajami UE. Do porównań wybrano Danię, której produkt krajowy

[7] Dane GUS, *Rocznik statystyczny*, 2001.

[8] K. Kuśnierczyk, op.cit., s. 69.

brutto *per capita* (w 2000 r.) przekroczył poziom 27 tys., oraz Portugalię, osiągającą nieco powyżej 16 tys. USD produktu krajowego brutto. W tym samym czasie wskaźnik produktu krajowego brutto *per capita* w Polsce nie przekraczał 8763 USD, a więc stanowił zaledwie połowę produktu krajowego jednego z najuboższych państw unijnych. Niższy był także w krajach UE wskaźnik bezrobocia, chociaż w ostatnich latach miał również tendencję rosnącą. Nie napawa też optymizmem poziom inflacji, który w Polsce, jak już wspomniano, w 2000 r. przekroczył minimalnie 10%, podczas gdy w tym samym czasie w Danii wynosił 2%, a w Portugalii 3%[9].

Interpretując dynamikę wynagrodzeń realnych w Polsce na tle krajów unijnych, widać wysoką ich dynamikę, szczególnie w połowie lat dziewięćdziesiątych. Dynamika ta wynosiła 6% i była porównywalna do Portugalii. W Danii wskaźnik ten był stosunkowo stabilny i wynosił około 2%. Dość wysoka dynamika przyrostu wynagrodzeń nie jest równoznaczna z ich porównywalnym poziomem. W 2000 r. przeciętne wynagrodzenie brutto wynosiło w Polsce około 500 euro, tymczasem średnio w krajach unijnych osiągało przeciętnie od 1500 do 2000 euro[10]. Poziom zatem dochodów w Danii przekracza czterokrotnie dochody osiągane w Polsce.

Również w strukturze wydatków zauważyć można istotne różnice. W Polsce niewspółmiernie wyższym udziałem niż w krajach UE cechują się wydatki podstawowe (na mieszkanie, żywność i odzież). W krajach natomiast UE wyraźnie wzrastają wydatki na usługi, szczególnie związane z nauką i transportem. Wydatki na zdrowie są w znacznym stopniu zdeterminowane istniejącym systemem ubezpieczeń.

Próba szukania korelacji, a raczej sprzężenia zwrotnego między osiągniętym poziomem rozwoju gospodarczego a poziomem życia ludności, oparte na analizie ogólnych i przeciętnych wskaźników, nie uprawnia do szerszych wniosków. Jak już wspomniano, niezwykle ważny dla tego typu analizy jest rozkład dochodów ludności. W tym przypadku zarówno satysfakcja z osiągniętego poziomu życia, jak i inspiracja do działań przedsiębiorczych może być różna. Rozwój gospodarczy, niekiedy na podobnym poziomie, może być wyraźnie skorelowany z przeciętnym wzrostem poziomu życia mieszkańców (np. Niemcy) lub też zupełnie od niego oddzielonym (np. Brazylia). Ten ostatni brak korelacji w długim okresie zwykle prowadzi do osłabienia kondycji ekonomicznej państwa, a także do niepokojów społecznych.

Niski w stosunku do krajów Unii Europejskiej produkt krajowy brutto *per capita* w Polsce uzasadnia niższy poziom życia jej mieszkańców. Zjawiskiem niepokojącym są natomiast powiększające się tu enklawy ubóstwa oraz liczba ludności żyjącej na granicy minimum socjalnego. Sferę ubóstwa najpowszechniej utożsa-

[9] *Rocznik statystyczny*, 2001, s. 648.

[10] Eurostat. Year Book 2002. The Statistical quide to Europe Official Publications of Communities, Luxemburg 2002, s. 175.

mia się z minimum socjalnym. Tymczasem w Polsce owo skojarzenie wydaje się trudne do zaakceptowania. Jednym z powodów tego stanu rzeczy jest ustalenie zbyt wysokiego poziomu minimum socjalnego, przy istniejących średnich realnych dochodach ludności. Minimum socjalne wydaje się zatem mało trafnym miernikiem ubóstwa ludności. Zgodnie z typologią prowadzoną przez GUS, sferę ubóstwa w Polsce wyznaczają takie mierniki, jak minimum egzystencji, dochód na poziomie 50% średnich wydatków gospodarstw domowych oraz tzw. ustawowa granica ubóstwa. W pewnej mierze sprawdzianem faktycznej granicy ubóstwa są odczucia społeczne, czyli tzw. subiektywna granica ubóstwa, ustalona głównie drogą badań ankietowych.

Różnica między minimum socjalnym a minimum egzystencji jest znacząca. Tak np. dla gospodarstw pracowniczych 1-osobowych minimum socjalne, obliczone przez IPiSS, w 2000 r. wynosiło 694,4 zł, a w 2001 r. 754,8 zł, podczas gdy minimum egzystencji odpowiednio 311,5 oraz 336,5 zł. Dla gospodarstw 4-osobowych (rodzice + dwoje dzieci) minimum socjalne w analogicznym okresie wynosiło 2090,1 zł oraz 2229,3 zł, podczas gdy minimum egzystencji 1061,7 zł i 1183,4 zł. Pięćdziesiąt procent średnich wydatków oznacza sumę w granicach 500-600 zł w gospodarstwach 1-osobowych oraz 250-300 zł w gospodarstwach 4-osobowych (około 1200 zł).

Według danych Pentora[11] w 2000 r. aż około 41,5% respondentów deklarowało, że dochody ich gospodarstw domowych nie przekraczały 1250 zł. W trzech kwartałach 2001 r. procent ten nieco spadł, choć nadal był znaczący i wynosił 38,4%. Jak próbowano już wskazać, liczba gospodarstw domowych żyjących na granicy egzystencji, a więc walczących o byt i niemających możliwości i szans działań przedsiębiorczych, jest duża. Prowadzone badania potwierdzają, iż do grupy tej należą ludzie, którzy w żaden sposób nie widzą innego sposobu polepszenia swej sytuacji materialnej, jak tylko znalezienie lepszego bądź w ogóle zatrudnienia. Sami natomiast nie wykazują cech przedsiębiorczości, a co ważniejsze – często nie mogą jej wykazać, zajęci walką o przeżycie[12].

Wyniki wspomnianych badań wskazują, że w latach 2000-2001 liczba gospodarstw domowych żyjących poniżej minimum socjalnego była duża i stosunkowo stabilna. Znacznie korzystniej pod tym względem kształtował się udział ludności żyjącej poniżej minimum socjalnego w latach 1997-1998. Trend, wskazujący na polepszenie się poziomu życia gospodarstw domowych, załamał się w 1999 r. W latach 1997-1998 również niższy był udział ludności żyjącej na poziomie minimum egzystencji. W stosunku do 2000 r. ludności żyjącej poniżej granicy egzystencji było o około 10% mniej. Trend, wskazujący na pogarszanie się warunków życia ludności, jest niezwykle niepokojący z punktu widzenia możliwości akty-

[11] Pentor – Marketing serwis, Polska i Polacy w liczbach, nr 1/6 i 3/8, lata 2000 i 2001.

[12] Badania prowadzone w 2000 r. (wrzesień) w Katedrze Handlu i Marketingu AE w Poznaniu oraz badania Pentora, Marketing serwis.

wizacji gospodarczej. Z szacunków dokonanych przez GUS wynika, że w 2000 r. około 54% osób żyło w rodzinach nieosiągających poziomu minimum socjalnego, czyli w sferze niedostatku (por. tab. 2). Na granicy natomiast minimum egzystencji, która może prowadzić do biologicznego wyniszczenia, żyło około 8% ludności, a aż 17% ludności egzystowało na granicy ubóstwa relatywnego, czyli w gospodarstwach domowych, które wydawały na konsumpcję poniżej 50% średnich miesięcznych wydatków ogółu gospodarstw.

Z przytoczonych wcześniej wyników badań budżetów gospodarstw domowych, charakteryzujących uzyskiwane przez nie dochody, wyłania się jednak obraz bardziej pesymistyczny. Zgodnie z deklaracjami przeszło 65% gospodarstw domowych nie osiągało minimum socjalnego, a około 15% minimum egzystencji.

Tabela 2

Wskaźniki minimum socjalnego, minimum egzystencji oraz 50% średnich wydatków w Polsce w 2000 r. (w zł)

Wskaźniki	Gospodarstwa 1-osobowe	Gospodarstwa 4-osobowe
Minimum socjalne	754,8	2229,3
Minimum egzystencji	336,5	1183,4
50% średnich wydatków	501-600	1004-1200

Źródło: Budżety gospodarstw domowych, 2000 oraz informacje GUS.

Jak wspomniano, średnie wydatki gospodarstw domowych w 2000 r. wynosiły 1591 zł, a na osobę 562 zł. Najniższymi dochodami charakteryzowały się województwa: podkarpackie, lubelskie i świętokrzyskie; najwyższymi mazowieckie i pomorskie. W tym samym czasie wartość minimum socjalnego oszacowano na poziomie 508 zł średnio w gospodarstwach domowych. Należy przy tym dodać, że granicę niedostatku w ujęciu subiektywnym gospodarstwa 1-osobowe określiły na poziomie 1070 zł, co oznacza, że jest ona znacznie wyższa niż w ujęciu obiektywnym. Szacuje się, że poniżej granicy niedostatku w 2000 r. żyło w Polsce około 30% gospodarstw według ujęcia obiektywnego i około 65% według ujęcia subiektywnego.

W budżetach gospodarstw 1- i 4-osobowych, żyjących na granicy i poniżej minimum socjalnego, obserwowano dominujący udział wydatków na żywność oraz znaczący i ciągle rosnący udział w dochodach wydatków na utrzymanie i eksploatację mieszkań[13]. Dość dokuczliwe wydatki ponoszono też na ochronę zdrowia. Te trzy podstawowe grupy wydatków dominowały w budżetach gospodarstw relatywnie ubogich, ograniczając zakres i możliwości faktycznych decyzji konsump-

[13] Badania przeprowadzono w 2000 r. na terenie województwa wielkopolskiego na próbie 800 gospodarstw domowych w domach respondentów za pośrednictwem przeszkolonych przez zespół Katedry Handlu i Marketingu AE w Poznaniu ankieterów.

cyjnych, Potwierdza to fakt, wskazujący, że większość tych gospodarstw deklarowała, iż w razie osiągnięcia dodatkowych dochodów przeznaczyłaby je przede wszystkim na odzież i obuwie, wydatki mieszkaniowe, a w dalszej kolejności na ochronę zdrowia i kulturę. Generalnie hipotetyczny wzrost dochodów przeznaczony zostałby prawie w całości na wydatki podstawowe.

Poziom dochodów ludności, jak wykazały wyniki badań, wpływa istotnie na skuteczność instrumentów marketingowych stosowanych przez przedsiębiorstwa. Badania zachowań konsumentów wskazują, że w niskich przedziałach dochodowych, także tych na granicy minimum socjalnego, właściwie jedynym skutecznym instrumentem marketingowym, kształtującym zachowania, jest cena. Można zatem stwierdzić, że rosnące obszary biedy wpływają także istotnie na skuteczność działań marketingowych i wymagają odmiennej strategii działania.

Przyczyn ubóstwa jest wiele. Determinanty tego zjawiska mają zarówno charakter obiektywny, jak i subiektywny. Można do nich zaliczyć przyczyny losowe (np. niepełnosprawność czy sieroctwo), patologie społeczne (np. alkoholizm), a także przyczyny związane z sytuacją gospodarczą, zwłaszcza bezrobociem. Niewątpliwie jednak istnieje bardzo wyraźna korelacja między skalą ubóstwa a możliwościami i poziomem rozwoju gospodarczego danego kraju. Potwierdza to zupełnie inne pojmowanie ubóstwa w krajach bogatych. W krajach tych, mimo równie drastycznie odczuwanych psychologicznych skutków ubóstwa (przy czym jest to swoiste ubóstwo „relatywne" – zapewniające w gruncie rzeczy godziwy poziom życia), nie ma bezpośredniego przełożenia tego zjawiska na obszar działalności gospodarczej. Inaczej jest w krajach o niższym poziomie rozwoju gospodarczego, gdzie znacząca strefa ubóstwa przenosi się na działania w sferze gospodarki, wyhamowując jej tempo i zmuszając pośrednio do ograniczeń instrumentalnych w zarządzaniu marketingowym. W tej bowiem sytuacji rynek wewnętrzny (stanowiący bazę rozwoju przedsiębiorstw) staje się mniej chłonny aniżeli przedsiębiorstwa zakładały, a zachowania konsumentów jednoznacznie zdeterminowane są czynnikami dochodowo-cenowymi.

Powszechnie uznaje się, że przeciwdziałać ubóstwu można poprzez działania na rzecz wzrostu gospodarczego oraz poprzez działania interwencyjne państwa, wyrównujące istniejące nierówności społeczne. Oba obszary walki z ubóstwem są trudne w realizacji i budzą wiele kontrowersji. Pierwszy z owych instrumentów wykazuje swoiste sprzężenie zwrotne z ubóstwem, a zatem zainicjowanie i intensyfikacja wzrostu gospodarczego jest – przynajmniej w skali danego kraju – często niemożliwa do realizacji bez pomocy zewnętrznej czy bez podejmowania drastycznych środków działania. Warto dodać, że trudno uporać się z tym problemem również w ujęciach przestrzennych, na obszarze danego kraju. Świadczą o tym pogłębiające się różnice między obszarem Polski zachodniej (A) i wschodniej (B). Doświadczenia wielu rozwiniętych gospodarczo krajów wskazują, że nawet znaczne nakłady na rzecz regionów mniej rozwiniętych nie prowadzą do radykal-

nego przyspieszenia ich rozwoju. Drugi obszar walki z ubóstwem, polegający na działaniach wyrównujących nierówności społeczne, jest kontrowersyjny zarówno z uwagi na jego objawowe, a nie systemowe działanie, jak i ze względu na często destrukcyjne działanie wielu stosowanych instrumentów, zarówno na ludność ubogą, jak i mobilną, aktywną warstwę średnią.

Istotna w tej sytuacji staje się odpowiedź na pytanie, dotyczące sposobów hamowania destrukcyjnego dla gospodarki zjawiska ubóstwa. Dylemat ten jest tym trudniejszy, że nawet w sytuacji pokonania stagnacji w gospodarce i stopniowego wzrostu gospodarczego proces ten nie zawsze idzie w parze ze spadkiem ubóstwa. Zjawisko to jest bezpośrednim skutkiem postępu technicznego i rosnącej kapitałochłonności wzrostu gospodarczego. W tej sytuacji swoistą drogą wyjścia z impasu jest połączenie wzrostu gospodarczego z aktywną polityką prospołeczną. W innym wypadku, szczególnie w okresach, gdy dążenie do równowagi gospodarczej wymaga intensywnych działań antyinflacyjnych oraz zmian w strukturze gospodarki, można się spodziewać stabilizacji, a nawet wzrostu sfery ubóstwa. Trudno zatem mówić o automatycznym przełożeniu wzrostu gospodarczego na zmniejszenie skali ubóstwa w danym kraju. Kapitałochłonny, a więc w gruncie rzeczy jedynie możliwy współcześnie rozwój gospodarczy, cechuje się ograniczonym popytem na pracę, a zatem nie zmniejsza w sposób automatyczny sfery ubóstwa i nie stwarza dynamicznego popytu na pracę. Polityka prospołeczna powinna zatem iść w parze ze wzrostem gospodarczym. Wyraża się ona w aktywnej polityce wzrostu zatrudnienia, aktywizacji regionów ubogich, dostępie do edukacji, a szerzej pobudzaniu przedsiębiorczości.

Wśród wszystkich wspomnianych działań w walce z ubóstwem najczęściej i najszerzej preferowanym kierunkiem jest edukacja, czyli inwestowanie w kapitał ludzki. Należy sobie jednak zdawać sprawę, że także w tej sferze nie ma prostego przełożenia. Efekty zależą od nakładów na typy edukacji, dostosowania podaży do popytu, który stwarza gospodarka, modelu i jakości kształcenia itp. Mimo tych ograniczeń znaczenie omawianego czynnika trudno przecenić, ponieważ jest on niejako warunkiem koniecznym rozwoju gospodarczego. Powstaje jednak pytanie, kto ma finansować ową edukację, do jakiego stopnia może być ona sterowana elementami rynku czy wreszcie państwo może na siebie przejąć ten obowiązek, zapewniając jednocześnie odpowiedni poziom kształcenia. Im większe zróżnicowanie rozkładu dochodów i większe enklawy biedy, tym większy ciężar finansowania edukacji zostaje przenoszony na barki państwa, które nie zawsze z różnych względów może się z tego obowiązku wywiązać. Zamyka się w tej sytuacji swoiste błędne koło, pogłębiając i generując ciągle nowe obszary ubóstwa.

Milczącym założeniem inwestycji edukacyjnych jest wiara w ich związek z aktywną rolą w pobudzaniu przedsiębiorczości. Przy tym to właśnie przedsiębiorczość jest uważana za panaceum na wiele problemów związanych z ubóstwem. Wydaje się jednak, że owo przełożenie jest zjawiskiem złożonym i wszechstronnie

uwarunkowanym, co powoduje, iż niekiedy nie jest w stanie spełnić pokładanych w nim nadziei. Nie zmienia to w niczym uprzedniego twierdzenia, że podobnie jak inwestycje w infrastrukturę (zwłaszcza w dziedzinie transportu i komunikacji), tak i inwestycje w edukację społeczeństwa są niezbędne w działaniach zmierzających do ograniczenia enklaw biedy. Należy również pamiętać, że nie zapewniają one w sposób automatyczny zmniejszenia bezrobocia. Inwestycje takie stwarzają jednak możliwości znalezienia pracy.

Nasuwa się w tej sytuacji pytanie, dotyczące zakresu, konieczności i organizacji polityki społecznej w gospodarce rynkowej. Łączy się to także bezpośrednio z rozstrzygnięciami dotyczącymi interwencyjnej roli państwa. Należy się wreszcie zastanowić, jak pogodzić hasło liberałów „jak najmniej państwa w gospodarce" z koniecznością realizacji celów społecznych przez państwo. Znaczące obszary biedy w dłuższej perspektywie nie służą rozwojowi gospodarczemu kraju, co potwierdziło wiele państw, harmonijnie rozwijających swą gospodarkę rynkową. Warto tu przypomnieć wspomniane już przykłady Niemiec i np. zupełnie inaczej rozwijającej się Brazylii.

W rozważaniach nad przyczynami i skutkami ekonomicznymi ubóstwa należy podkreślić, że wśród jego przyczyn niewątpliwie bezrobocie ma najdonioślejsze znaczenie. Jest to jednocześnie jednak czynnik, który nie ma jako zasady wpisanej cechy długookresowości. Zarówno płynność stopy bezrobocia, jak i indywidualna aktywność w poszukiwaniu pracy, a także wykorzystanie wszelkich możliwości zachowań przedsiębiorczych dają szansę wyjścia ludności tego segmentu z obszarów biedy.

W walce z ubóstwem najczęściej, choć w ograniczonym zresztą zakresie, stosuje się w Polsce dopłaty wyrównawcze[14]. Tymczasem poza tymi, z natury rzeczy koniecznymi działaniami rekompensującymi, niezbędne jest prowadzenie aktywnej polityki społecznej, zorientowanej na likwidację nie tylko skutków, ale i przyczyn ubóstwa. Konieczne są w tej sytuacji różne formy aktywizacji gospodarczej oraz różne formy edukacji. Działania takie dają szansę pobudzania przedsiębiorczości zarówno wśród bezrobotnych, jak i wśród przedsiębiorstw.

Harmonijny zatem rozwój społeczno-gospodarczy wymaga w różnym zakresie działań interwencyjnych państwa. Niezwykle trudno zadecydować o rodzaju i zakresie owych działań, które w niewłaściwy sposób wprowadzone, zamiast kreować rozwój gospodarczy, mogą go istotnie zakłócić. Wspomniano już o sporze, który dotyczy możliwości i skutków działań interwencyjnych. Odnosi się on również do formuły i instrumentów tych działań. Dość powszechny jest pogląd, że działania interwencyjne muszą mieć charakter systemowy, a zatem nie powinny być (mimo swej nazwy) działaniami incydentalnymi. Ów systemowy charakter wiąże się również z koniecznością zastosowania odpowiedniego zestawu instrumentów we właściwych obszarach interwencji. Obszary interwencji znajdują

[14] *Polska bieda*, red. S. Golinowska, IPiSS, Warszawa 1997, s. 4.

się tam, gdzie państwo potrafi lepiej niż rynek regulować zachowania podmiotów rynkowych, lub tam, gdzie rynek nie działa (jak np. w sferze socjalnej), czyli w obszarze, w którym zapewnienie pewnego minimum jest funkcją państwa.

Dodatkowo działania interwencyjne komplikuje turbulentność otoczenia, która powoduje także zmiany w zakresie i skuteczności tych działań. Państwo w gospodarce rynkowej może na szerszą skalę posługiwać się wyłącznie metodami interwencjonizmu pośredniego, niewchodzącymi w bezpośrednie regulowanie rynku. Z punktu widzenia przeprowadzonych wywodów istotne są działania w zakresie eliminowania niestabilności gospodarki, rozwoju działalności w obszarze walki z bezrobociem, ochrony grup najsłabszych ekonomicznie i rozwoju działalności socjalnej. Oczywiście są to działania państwa niezwykle trudne w realizacji, a co więcej – budzące wiele emocji. W literaturze można spotkać poglądy uznające za uzasadnione wyłącznie interwencje przeciwdziałające ograniczeniom funkcjonowania rynku. Tymczasem interwencjonizm państwowy w szerszym rozumieniu jest stosowany dość powszechnie (często przy współudziale banków) w większości państw rozwiniętych gospodarczo, deklarujących postępowanie zgodne z zasadami liberalizmu rynkowego.