



POLITYKA SPOŁECZNA

POLSKA

W CZASACH NIEPEWNOŚCI

- NIEPEWNOŚĆ I RYZYKO – ROZRÓŻNIENIA POJĘCIOWE
- NOWE RYZYKA SOCJALNE CZY WIĘCEJ NIEPEWNOŚCI?
- PARADOKSY I STRUKTURALNE PROBLEMY „PAŃSTWA PRACY”
- SKUTKI UELASTYCZNIANIA RYNKU PRACY
- NIEPEWNOŚĆ W STRUKTURZE SPOŁECZNEJ
- ZMIANA DEMOGRAFICZNA I POMYŚLNOŚĆ POKOLEŃ
- EFEKTYWNOŚĆ ZAMIAST BEZPIECZEŃSTWA?
- GENERACYJNY WYMIAR RYZYKA
- SPOŁECZNE KONSEKWENCJE ZMIAN TECHNOLOGICZNYCH

MIESIĘCZNIK
POŚWIĘCONY
PRACY
I SPRAWOM
SOCJALNYM.
UKAZUJE SIĘ
OD 1974 ROKU.
PISMO
PUNKTOWANE

ROCZNIK XLI
(482)
(483)

NR **5-6**

WARSZAWA

MAJ-CZERWIEC 2014

SPIS TREŚCI

OD REDAKTORA TEMATYCZNEGO NUMERU – Paweł Poławski	1
MANOWCE INSTRUMENTALNEGO ROZUMU – Kazimierz W. Frieske	1
RYZYO I NIEPEWNOŚĆ: KRÓTKA HISTORIA ROZRÓŻNIENIA – Karol Pogorzelski	5
REFORMY PAŃSTWA OPIEKUŃCZEGO I WYTWARZANIE NIEPEWNOŚCI – Paweł Poławski	9
OCENA ODDZIAŁYWANIA TECHNOLOGII W ERZE NIEPEWNOŚCI – WYZWANIE POZNAWCZE JAKO WYZWANIE POLITYCZNE – Agata Stasik	13
POKOLENIE POWOJENNEGO WYŻU DEMOGRAFICZNEGO I ECHA WYŻU DEMOGRAFICZNEGO (BABY BOOMERS I POKOLENIE Y) – PERSPEKTYWA STAROŚCI – Zofia Szweda-Lewandowska	18
BEZPIECZEŃSTWO CZY NIEPEWNOŚĆ DZIĘKI RÓŻNORODNOŚCI? PRZYPADEK SYSTEMU ZABEZPIECZENIA EMERYTALNEGO – Dariusz Zalewski	21
RYZYO I NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE A ZAGROŻENIA LEGITYMIZACJI SYSTEMU SPOŁECZNO- -GOSPODARCZEGO – Jędrzej Stasiowski	27
ELASTYCZNOŚĆ JEST – A CO Z BEZPIECZEŃSTWEM? FLEXICURITY PO POLSKU – Maciej Pańków	30
KAPITALIZM NA SWOIM. ROZWÓJ RYNKU KREDYTÓW HIPOTECZNYCH W POLSCE JAKO PROCES FINANSJALIZACJI GOSPODARSTW DOMOWYCH – Mikołaj Lewicki	35
KLASA ŚREDNIA I DOŚWIADCZENIA ELASTYCZNOŚCI – Maciej Gdula	40
„OKALECZONE POKOLENIE”: MŁODZI NA RYNKU PRACY Z PUNKTU WIDZENIA MOP – Piotr Ostrowski ...	45

Spisy treści oraz streszczenia artykułów są zamieszczane na stronie internetowej;
<http://politykaspoleczna.ipiss.com.pl>

CONTENTS

PREFACE – Paweł Poławski	1
INTRICACIES OF INSTRUMENTAL REASONING – Kazimierz W. Frieske	1
UNCERTAINTY: A SHORT HISTORY OF THE DISTINCTION – Karol Pogorzelski	5
WELFARE STATE REFORMS AND THE PRODUCTION OF UNCERTAINTY – Paweł Pawłowski	9
TECHNOLOGY IMPACT ASSESSMENT IN THE AGE OF UNCERTAINTY – EPISTEMOLOGICAL CHALLENGE AS POLITICAL CHALLENGE – Agata Stasik	13
BABY BOOMERS AND THE Y GENERATION: THE PERSPECTIVE OF OLD AGE – Zofia Szweda- -Lewandowska	18
SECURITY OR UNCERTAINTY THROUGH DIVERSITY? THE CASE OF THE PENSION SYSTEM – Dariusz Zalewski	21
RISK, INCOME INEQUALITIES AND THREATS FOR THE LEGITIMACY OF A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM – Jędrzej Stasiowski	27
WE HAVE FLEXIBILITY, BUT WHAT ABOUT SECURITY? FLEXICURITY THE POLISH WAY – Maciej Pańków ...	30
CAPITALISM ON ITS OWN. THE RISE OF MORTGAGE CREDIT MARKET AND THE PROCESSES OF FINANCIALIZATION OF HOUSEHOLDS – Mikołaj Lewicki	35
MIDDLE CLASS AND EXPERIENCE OF FLEXIBILITY – Maciej Gdula	40
„SCARRED GENERATION”: YOUTHS IN THE LABOUR MARKET BY THE ILO – Piotr Ostrowski	45

Content List and Abstracts are easy to find at the following web page:
<http://politykaspoleczna.ipiss.com.pl>

Gospodarcze i polityczne perturbacje – i te bieżące, i te z początków stulecia – przekonują o tym, że wypada rozstać się z miłą wizją stabilnego i uładzonego świata, którym potrafimy racjonalnie zarządzać, wyciszyć koszty rozmaitych rozwiązań socjalnych, cieszyć się sukcesami i uznawać je za niewątpliwe. Przeciwnie, coraz częściej okazuje się, że jesteśmy pełni zwątpień związanych z mało przewidywalną dynamiką wydarzeń, zawodnością prognoz, nieoczekiwanymi skutkami ubocznymi tych poczynań, które uznaliśmy za jedynie możliwe i roztropne etc. Warto więc może zachować nieco pokory wobec historii – taka chyba jest ogólna myśl tekstów wybranych i przygotowanych do druku przez dra P. Poławskiego.

Redakcja

Od redaktora tematycznego numeru

Wiele wskazuje na to, że współczesne społeczeństwa stają się nie tylko „społeczeństwami ryzyka”, ale i „społeczeństwami niepewności”. Procesy demograficzne i konsekwencje mniej czy bardziej planowanych zmian na rynku pracy powodują, że trudno przewidzieć i skalkulować nie tylko indywidualne plany życiowe, ale i określić przyszłe podstawy dobrobytu gospodarstw domowych. Te same procesy sprawiają, że planowanie polityki społecznej staje się w wielu obszarach wielce utrudnione, a rewizji wymaga używane przez badaczy i praktyków polityki społecznej pojęcie „ryzyk socjalnych”. Z ryzykiem radzimy sobie przy pomocy tradycyjnych systemów zabezpieczenia socjalnego. Czy jednak odpowiednie instytucje są przygotowane na nowe zjawiska i problemy, jakie w strukturze społecznej generuje sytuacja niepewności?

Wspólne dla autorów tekstów w tym numerze „Polityki Społecznej” są pytania o to: jakie są podstawowe wymiary niepewności we współczesnej Polsce?; na ile adekwatnie jesteśmy w stanie rozmaite ryzyka zdiagnozować i opisać?; jakie są konsekwencje pojawiania się rozmaitych wymiarów niepewności dla polityki społecznej?; w jakim stopniu da się nimi świadomie zarządzać? Konsekwentnie, przedmiotem zainteresowania autorów są nie tylko kwestie opisowe i uchwytnie empirycznie prawidłowości, ale i problemy koncepcyjne – w szczególności sens terminów, które – często bezrefleksyjnie – funkcjonują w publicznych i profesjonalnych dyskursach. Wydaje się, że niepewność (podobnie jak rozmaite ryzyka społeczne) dotyka w nierównym stopniu różne grupy społeczne. Na generacyjny wymiar ryzyka zwraca się w ostatnim czasie uwagę przede wszystkim ze względu na problemy społeczne dotykające wyraźnie osoby wchodzące w dorosłość, szukające usamodzielnienia i zakorzenienia na rynku pracy. Łącznie teksty stanowią przegląd i próbę uporządkowania refleksji nad między-pokoleniowymi różnicowaniami konsekwencji niepewności i oferują refleksję nad tym, na ile mamy tu do czynienia z problemem strukturalnym, a na ile z bardziej przygodnymi czynnikami kształtującymi sytuację kolejnych kohort wiekowych polskiego społeczeństwa.

Drugi ze wspólnych wątków jest wyznaczany przez pytanie o to, w jakim stopniu rozmaite typy niepewności generowane są przez specyfikę zmian społecznych oraz procesów modernizacyjnych zachodzących w Polsce. Wydaje się, że z dzisiejszej perspektywy można już trafniej rekonstruować rozmaite niezamierzone konsekwencje przemian, a także ich funkcje ukryte. Warto też szukać odpowiedzi na pytanie, na ile niepewność towarzysząca procesom modernizacji odgrywa rolę negatywną, na ile zaś – paradoksalnie – lęk przed wzrostem niepewności pozwala stabilizować podlegające przemianom instytucje. Zmiany społeczne mają charakter zarówno endo- jak i egzogeny. Warto zatem zastanowić się, na ile problemy i napięcia społeczne obserwowane w dzisiejszej Polsce stanowią pochodną warunków zewnętrznych, na ile zaś mają swą lokalną specyfikę.

Kwestie powyższe były przedmiotem dyskusji w czasie konferencji „Polska w czasach niepewności: modernizacja instytucji i problemy pokoleń”, zorganizowanej w listopadzie 2012 r. przez Komitet Socjologii PAN i Instytut Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego. Teksty zawarte w niniejszym numerze „Polityki Społecznej” są kontynuacją tej dyskusji.

PAWEŁ POŁAWSKI
Instytut Pracy i Spraw Socjalnych
Instytut Socjologii, Uniwersytet Warszawski

MANOWCE INSTRUMENTALNEGO ROZUMU

Kazimierz W. Frieske
Instytut Pracy i Spraw Socjalnych

KRYSTAŁOWA KULA? NIEKONIECZNIE!

Teza o oświeceniowym przełomie zwiastującym panowanie instrumentalnego rozumu, szkolna bardzo i wielce popularna, była kontestowana. Jedną z popularnych kontestacji tego rodzaju podjął stosunkowo niedawno Peter L. Bernstein, utrzymując, że to Reformacja [...] dawała ludziom przestrożę, iż są od tej pory zdani na własne siły i muszą podjąć odpowiedzialność za konsekwencje własnych decyzji [...] (Bernstein 1997: 10). To Reformacja – nie zaś Oświecenie – miała stworzyć podwaliny przekonania o ludzkiej sprawczości, o tym, że w mniejszej czy większej mierze potrafimy panować nad własnym losem, kalkulując konsekwencje własnych

działań. Kalkulacja taka, możliwa dzięki szacowaniu prawdopodobieństwa rozmaitych – pomyślnych i niepomyślnych – zdarzeń, to coś zasadniczo odmiennego od powierzenia biegu spraw losowi, wyrokom Opatrzności czy przypadkowi. Oczywiście, parafrazując frazę ks. prof. Hellera, od pierwszych prac renesansowych matematyków zajmujących się ryzykiem pojawiającym się w grach losowych do „zarządzania ryzykiem” we współczesnych społeczeństwach droga była długa i żmudna, ale analogie są oczywiste: wszak wielu ekonomistów uważa, że współczesny kapitalizm finansowy to w gruncie rzeczy niewiele więcej aniżeli kasyno gry, w którym części graczy zdarzają się dobre passy. Instrumentalny Rozum każący racjonalnie kalkulować szanse sukcesu zdaje się triumfować, kieru-

jąc nie tylko naszymi poczynaniami gospodarczymi, lecz także – a może przede wszystkim – wysiłkami zmierzającymi do urządzenia naszego życia zbiorowego. Czy rzeczywiście?

Otóż niekoniecznie! Okazuje się, że optymizm wbudowany w przekonanie o tym, że dzięki racjonalnej kalkulacji ryzyka potrafimy roztropnie podejmować decyzje wyznaczające naszą przyszłość bywa kwestionowany i, co więcej, staje się to swoistą intelektualną modą równie, jeśli nie bardziej popularną, co przekonanie o sile Rozumu. Mnożą się książki, w których demonstruje się nie tylko instytucjonalne, tj. wbudowane w strukturę społecznej rzeczywistości, ograniczenia możliwości wykorzystania tego, co wynikać mogłoby z posługiwania się rozmaitymi metodami analizy ryzyka, lecz także wątpliwości znacznie bardziej zasadnicze, takie, na przykład, które wskazują na pretensje do obiektywizmu rezultatów osiągniętych metodami, których nieusuwalny komponent stanowią subiektywne opinie ekspertów.

Co więcej, okazuje się też, że sama koncepcja ryzyka jest wielce nieoczywista: [...] *stosownie do Knighta* [idzie tu o Franka H. Knighta, autora książki uznawanej za klasyczną pt. *Risk, Uncertainty and Profit*, opublikowanej po raz pierwszy w 1921 r. – przyp. K.W.F.] *z niepewnością mamy do czynienia wtedy, gdy nie potrafimy wyliczyć prawdopodobieństwa rozmaitych rezultatów, natomiast ryzyko dotyczy sytuacji, w których szanse mogą być rozpoznane. Ale definicja Knighta różni się, i zawsze się różniła, zarówno od tego, jak tym terminem posługujemy się na co dzień, jak i od tego, jak jest on stosowany w ubezpieczeniach, statystyce, naukach technicznych, badaniach zdrowia publicznego i niemalże każdej innej dziedzinie, w której mamy do czynienia z ryzykiem* [...] (Hubbard 2009: 81).

To tylko niektóre z wątpliwości, choć z całą pewnością jest ich więcej. Rzecz nie polega jednak na tym, aby – zdając sobie z nich sprawę – powiedzieć, że koniec końców zawsze można sięgnąć do wstydliwie schowanej, kryształowej kuli, lecz na tym, aby pokornie uświadomić sobie ograniczenia Rozumu i dostosować do nich myślenie o zbiorowej przyszłości.

NARRATYWIZM – SŁÓWKO MODNE

We *Wprowadzeniu do swojej Historii egzystencjalnej* Ewa Domańska pisze o tym, że – przynajmniej w jakimś stopniu – *nawiązuje* [...] *do długiej tradycji myślenia o historii jako aktywnym podmiocie badania historycznego* [...] i dodaje: [...] *jaki historyk, taka historia* [...] (Domańska 2013: 12). W tej właśnie tradycji lokuje się narratywizm, a zatem [...] *panujący przez mniej więcej trzydzieści lat (1965–2005) i najbardziej rozpowszechniony w krytycznej filozofii historii nurt, którego przedstawiciele postawili narrację w centrum swojej uwagi, uznając jej kluczową rolę w życiu i w historii* [...] *odwołująca się do literaturoznawczych badań tekstu i dyskursu filozofia narratystyczna analizuje tekst historyczny jako całość i zainteresowana jest relacją między tekstami (reprezentacjami przeszłości)* [...] *skupia się na interpretacji i reprezentacji* [...] (Domańska 2013: 14).

Bywa, że za jednego z ojców założycieli narratywizmu uznaje się R.G. Collingwooda, a dokładniej jego wydaną pośmiertnie i skompilowaną z pozostawionych notatek książkę *The Idea of History*. Jeden ze współczesnych koryfeuszów narratywizmu, Hayden White, interpretował myśl Collingwooda w sposób następujący: [...] *Collingwood utrzymywał, że historyk jest przede wszystkim narratorem, i sugerował, że wrażliwość historyczna przejawia się w zdolności do stworzenia wiarygodnej opowieści na podstawie zbioru „faktów”, które w swej nieprzetworzonej postaci nie mają sensu* [...]. Collingwood nie dostrzegł jednak, że żaden zespół przypadkowo odnotowanych wydarzeń nie może sam z siebie ułożyć się w opowieść; w najlepszym razie może on dostarczyć historykowi elementów do jej budowy. Wydarzenia przekształcane są w opowieść przez przemilczenie lub podporządkowanie niektórych z nich innym, które z kolei wysuwają się na plan pierwszy poprzez nadanie im określonej charakterystyki [...] (White 2000: 82–83).

Prawdę mówiąc, nie jest wykluczone, że niepokoje historyków dotyczące przedmiotu, a też i efekty ich badań są wcześniejsze: na rok przed opublikowaniem szeroko niegdyś czytanej książki Carla L. Beckera pt. *The Heavenly City of the Eighteenth-Century Philosophers* (2008), jej autor wygłosił odczyt, w którym mówił: [...] *uznajmy zatem, że mamy do czynienia z dwoma historiami, tj.*

z seriami wydarzeń, które niegdyś miały miejsce i z idealnymi seriami wydarzeń, które uznajemy i zapamiętujemy. Te pierwsze są absolutne i niezmiennie, zdarzyło się to, co się zdarzyło, niezależnie od tego, co w tej kwestii zrobimy lub powiemy, te drugie są względne i zmieniające się nieustannie odpowiednio do przyrostów lub doskonalenia naszej wiedzy. Obie te serie zdarzeń są ze sobą powiązane, ale zdarzenia, do których niegdyś doszło istnieją dla nas tylko jako wyobrażenia, które akceptujemy i zapamiętujemy [...]. Praktycznie rzecz biorąc, historia [...] to zaledwie nasza wiedza o tym, co się niegdyś zdarzyło [...] (Becker 1931: 221). Socjologowie – także i ci, którzy niekoniecznie chcieliby być uznani za adherentów jakiejś wersji postmodernizmu – z łatwością tę retorykę mogą rozpoznać, bo przecież jest ona zadziwiająco bliska temu, co sami mają za konstruktywizm budowany na tezie mówiącej, że żyjemy w świecie rozmaitych opowieści, zaś różnice między nimi sprowadzają się do tego, jak są te opowieści instytucjonalizowane.

Nie widać powodów, dla których tu akurat potrzebna byłaby rekonstrukcja rozmaitych wersji konstruktywizmu; to zagadnienie ma już, także w rodzimej literaturze przedmiotu, sporą bibliografię. Dość powiedzieć, że – niezależnie od rozmaitych i wielowątkowych sporów prowadzonych radośnie przez metodologów – konstruktywizm wkracza, niekiedy dość brutalnie, zarówno w wiele obszarów publicznych debat, jak i w prace tych socjologów, którzy usiłują jakoś uładzić niespójność społecznego świata.

ŚWIAT PUBLICZNEJ DEBATY

O przykłady nietrudno – wystarczy przywołać spory, jakie nieustannie wzbudzają sposoby mierzenia naszej zbiorowej pomyślności. Jedni wskazują na dynamikę PKB, nie zwracając uwagi na to, że jest to przede wszystkim sposób mierzenia aktywności gospodarczej rozmaitych społeczeństw. Inni przekonują, że społeczeństwa urządzone dość marnie w sferze podziału mogą pochwalić się znakomitym gospodarczym dynamizmem. Ci drudzy wolą zatem odwoływać się do innych miar, takich np. jak *Human Development Index*, *Social Progress Index*, *OECD Better Life Index*, mierzony przez Eurostat wskaźnik *Actual Individual Consumption* czy rozmaite miary szczęśliwości, takie choćby, jak firmowany przez znanych ekonomistów, tj. J. Helliwella, R. Layarda i J. Sachs, *The World Happiness Report 2013*. Nie trzeba zapewne dodawać, że to, jak lokuje się ten czy inny kraj w rozmaitych rankingach tego rodzaju, ma znaczenie nie tylko polityczne – bo przecież może służyć jako racja w apologetyce lub krytyce tej czy innej ekipy politycznej, doktryny tkwiącej u podstaw programu takiej lub innej polityki gospodarczej, społecznej etc., lecz także praktyczne – bo wizerunkowe. To sprawy dość oczywiste: jest „prawda czasów” i „prawda ekranu” – co niegdyś akcentowało się w znanym filmie Barei.

Ten *bon mot* przywołał stosunkowo niedawno R. Woś, publicysta „Dziennika. Gazety Prawnej”, komentując w 2013 r. raport Banku Światowego pt. *Nowy złoty wiek Polski. Z peryferii Europy do jej centrum*. Podstawowa teza tego raportu zawarta jest w jego tytule i – dodaje komentator – jest to typowa „prawda ekranu”. Dalej pisze on, że [...] *myśl przewodnia* [...] *raportu opiera się na prostym argumencie. Żyje nam się jak nigdy dotąd, bo bezprecedensowo szybko rośnie nasz PKB. W ciągu minionych 20 lat skoczył z 30 proc. do 62 proc. średniej starej Unii. Jeszcze bardziej efektywnie wychodzi to w zestawieniu przeliczającym PKB na głowę mieszkańca, który (liczone według parytetu siły nabywczej) od 1995 r. poszedł w górę prawie trzykrotnie. Z 7,3 tys. do 21 tys. dol. [...].*

Tyle, że gdyby chcieć posługiwać się wskaźnikiem dynamiki PKB, kontynuuje publicysta tego dziennika, to [...] *akurat w zestawieniu MFV porównującym skok PKB per capita wśród krajów o średnim i wysokim dochodzie liderem ostatniego dwudziestolecia jest Białoruś. Od 1995 r. PKB per capita w państwie Łukaszenki skoczyło 4,5 razy. Niewielu byłoby jednak gotowych zaryzykować na tej podstawie tezę, że to był dla Mińska nowy złoty wiek. Podobnie jest w przypadku Panamy czy Rosji, czyli naszych bezpośrednich sąsiadów na [...] liście „tygrysów” MFV.*

Publicysta „Dziennika. Gazety Prawnej”, krytykując „narrację sukcesu” ma też do zaoferowania narrację alternatywną, zaś jej

trzon stanowi teza, według której konkurencyjność kraju, budowana na niskich kosztach pracy i – odpowiednio – niskich wynagrodzeniach, daje marne możliwości „wybicia się na nowoczesność”: [...] *dopóki polscy producenci mogą budować przewagę konkurencyjną na taniej pracy, dopóty nie będą zainteresowani inwestycjami w badania i rozwój. I będziemy nadal wlekli się w ogonie innowacyjności. Wydając na ten cel zaledwie 0,7 proc. PKB (i to licząc razem nakłady sektorów prywatnego i publicznego, a nawet obfite dotacje wstrzykiwane nam przez UE). W ten sposób zachodnich gospodarek nigdy nie dogonimy* (Woś 2013). Podobnych analiz i towarzyszących im sporów znaleźć można więcej, a zapewne dobiegające końca ćwierćwiecze zasadniczej reformy gospodarczej będzie prowokowało następne. Rzecz nie w tym, aby wdawać się w ich oceny – idzie tylko o to, aby zarejestrować możliwość zbudowania co najmniej dwóch opowieści. Jedna z nich to opowieść o gospodarczych sukcesach, druga to opowieść o nieco upokarzającej wędrowce szlakami „rozwoju zależnego”.

W podobnej stylizacji budowane są narracje dotyczące nieco innego wymiaru polskiej pomyślności. W jednej z nich pojawia się opowieść budowana na wzroście wynagrodzenia przeciętnego i towarzysząca temu informacja mówiąca o tym, jak rosła siła nabywca tego wynagrodzenia. Odpowiednie dane – i nie ma przecież powodu, aby kwestionować ich rzetelność – sugerują, że właśnie za przeciętne wynagrodzenie Polak mógł w 2012 r. kupić sobie w porównaniu z 2000 r. więcej cukru, ryżu czy mąki, także znacznie więcej wódki oraz tzw. dóbr trwałego użytku – lodówek, odkurzaczy, żelazek czy par butów; wzrosły natomiast relatywne ceny gazu, energii elektrycznej czy opłaty za zimną wodę dostarczaną do mieszkań. W tym momencie rozpoczyna się narracja sceptyczna, według której rachunki „za czynsz” trzeba płacić co miesiąc, natomiast względny spadek cen lodówek lub odkurzaczy na codzienność gospodarstw domowych ma wpływ stosunkowo niewielki – bo ileż ich się kupuje w kilkuletnich okresach, skoro – z definicji – są to wydatki na dobra mniej czy bardziej trwałe.

Co więcej, wskazują sceptycy, przeciętne wynagrodzenie to analityczny artefakt. Znacznie ciekawsze mogłyby okazać się te dane, gdyby posłużyć się w odpowiednich analizach zmianami dominanty wynagrodzeń, dodając przy tym, że np. cena mąki nie jest tak ważna, ważniejsze byłyby zmiany cen chleba, ciastek, przetworów mącznych etc., a zatem takich dóbr, które pojawiają się w koszykach mieszczących codzienne zakupy. Według podobnej zasady możemy organizować dwie odmienne narracje, odwołując się do danych Eurostatu: jedni powiedzą, że w latach 2005–2012 roczne dochody polskich gospodarstw domowych na głowę wzrosły o ponad 45%: z 8978 euro do 13 424 euro, drudzy wskażą na to, że np. ceny żywności wzrosły w tym samym okresie o niemalże 34%, koszty utrzymania mieszkania – o prawie 48%, koszty ochrony zdrowia – o 26%, a transportu publicznego – o niemal 25%. Mówiąc najkrócej, uśredniony wzrost cen artykułów codziennej konsumpcji wynosił około 25%. Oczywiście „mędrca szkiełko i oko” pozwoli na uszczegółowienie tych danych, pokaże w jakich grupach dochodowych sytuacja – z uwagi na strukturę konsumpcji – uległa poprawie, w jakich zaś pogorszeniu. Istotne jest jednak to, o czym pisali narratysty, że to, co mamy za fakty, niewiele nam mówi o rzeczywistości – „faktyczność” trzeba jeszcze uporządkować, jedno z jej elementów zaakcentować, inne przemilczeć etc. Trzeba zatem zbudować taką czy inną narrację i – w następnym kroku – zadbać o to, aby została ona zinstytucjonalizowana jako narracja prawdziwa.

DEBATY WERSJA AKADEMICKA

Obserwacja publicznych debat bywa zatem zwodnicza i jest tak wtedy zwłaszcza, gdy słucha się tylko jednej strony, przytacza dane spreparowane przez mniej czy bardziej samozwańczych ekspertów obsługujących tej strony interesy czy punkty widzenia etc. Ale ktoś może „cisnąć kamieniem” – skoro również zwodnicze bywają debaty prowadzone w sercu akademii? Oto kolejny przykład: [...] *w świecie etnografii kreuje się wyobrażenia dotyczące całych ludów, które w niezmiennych postaciach pozostają w pamięci czytelników* – pisała Alcida R. Ramos, opisując rozmaite narracje dotyczące Yanomami

– [...] *stanowiących największą tubylczą grupę obu Ameryk, która wciąż jeszcze nie została dotknięta drastycznymi przemianami pochodzącymi z zewnątrz* [...] (Ramos 1999: 202–203). Przegląd pochodzącej z ostatnich dziesięcioleci XX wieku literatury i ikonografii poświęconej Yanomami skłonił autorkę do następującej konstatacji: [...] *można by pokusić się o określenie tych Indian jako ludzi okrutnych bądź pełnych erotyzmu lub jako introspektywnych intelektualistów* [...] *dodajmy do tego prace wspaniałe fotograficzne* [...], *gdzie Yanomami przedstawieni są głównie jako kontemplujący jako mistycy nieskończenie pogrążeni w swych metafizycznych poszukiwaniach, a otrzymamy tak zróżnicowaną gamę przedstawień, jakiej nigdy nie spodziewalibyśmy się uzyskać w odniesieniu do jednego ludu: brutalni, mili, mistyczni, macho, weseli kochankowie, miłośnicy pornografii, mędracy, podżegacze wojenni* [...] (tamże: 203–204).

Ta wielość narracji to uzasadnienie tezy brzmiącej już nader znajomo: [...] *fakt, że każdy etnograf tworzy wyjątkowy portret badanego przez siebie ludu nie jest ani nowy, ani zaskakujący. Doświadczenia terenowe są bowiem w takim samym, bądź nawet większym stopniu współtworzone przez samego badacza, co przez badany przezeń lud* [...] (tamże: 202). Wiele zdaje się wskazywać na to, że antropolodzy znacznie wcześniej, aniżeli np. politycy społeczni przyjmujący do wiadomości taką narrację o bezrobotnych, która – dość zresztą nietrafnie – została połączona z ideą ich profilowania, zdali sobie sprawę z tego, że [...] *konsekwencje tego, co się pisze, mogą znacznie wykraczać poza to, co mogło być pierwotnie zamierzone* [...] *stworzenie opisu przedstawiającego Yanomami jako brutalni, którzy oprócz innych rzeczy mieli także zwyczaj rozbijania główek małych dzieci o pnie drzew* [...] *dostarcza siłom narodowym (i międzynarodowym) argumentów represjonujących Yanomami* [...] (tamże: 224).

UTOPIA I DYSTOPIA ROZUMU

Nawet gdyby socjolog czy polityk społeczny chciał powiedzieć, że jego wiedza lepiej aniżeli wiedza historyka czy antropologa służy modnej frazie o *evidence based policy*, wgląd w socjologiczną refleksję natychmiast pozbawi go złudzeń. Szybko okaże się bowiem, że to, co wedle tej czy innej konwencji jest uznawane za *evidence*, to funkcja rozmaitych założeń teoretycznych i nie ma tu większego znaczenia czy przyjmuje się je świadomie (co zawsze lepiej), czy może robi się to bezrefleksyjnie i z głęboką wiarą w niekwestionowaną „faktyczność” tego, co chce się rozpoznawać jako fakty (co zawsze gorzej). *Teoria społeczna nie może przynieść catharsis, ale może przekształcać nasze rozumienie. Potrzebujemy społecznej teorii, jeśli chcemy zrozumieć nasz świat* [...] – pisał stosunkowo niedawno jeden z wielkich szamanów plemienia socjologów, Jeffrey C. Alexander (2013: 5). Uzasadnianie tej myśli zdaje się zbędne, bo przecież przed Alexandrem była ona zgłaszana wielokrotnie i w wielu rozmaitych stylizacjach. R. Merton np. pisał niegdyś, że [...] *przyjęty aparat pojęciowy kształtuje naszą percepcję, a w konsekwencji również nasze myśli i zachowania* [...] (Merton 1982: 159).

Ważniejsze aniżeli mniej czy bardziej erudycyjne wspieranie tezy banalnej jest wskazanie na to, że wybór teorii przekłada się na wybór określonej narracji, takiej zatem opowieści, której można przeciwstawić opowieści budowane na zgoła odmiennych obrazach społecznego świata – i temu służy wstępna uwaga Alexandra. Jej rozwinięcie prowadzi go do wskazania na to, że organizującym pojęciem jednej z teorii umożliwiających zrozumienie XX-wiecznej „nowoczesności” jest pojęcie racjonalnego „postępu”, a zatem przekonania, że możliwa jest budowa augustiańskiego Państwa Bożego w ludzkiej doczesności: [...] *bycie nowoczesnym oznacza podzielenie przekonania o możliwości kontrolowanej transformacji świata, a też i przekonania, że jest ona wielce prawdopodobna* [...] (Alexander 2013: 6). Podstawą tego przekonania jest oświeceniowa wiara w siłę rozumu: [...] *ludzie uwierzyli, że posługując się rozumem mogą panować nad światem* [...] *mogą stać się wolni i szczęśliwi* [...] (tamże: 7).

Dalej toczy się narracja opowiadająca o sukcesach – i są to sukcesy, które trudno kwestionować: wydłużanie się dalszego trwania życia, spadek śmiertelności niemowląt, szeroka instytucjonalizacja praw socjalnych, osiągnięcia w zakresie emancypacji czy społecznej

integracji grup wcześniej wyraźnie segregowanych, i – *last but not least* – niebywały wzrost materialnej pomyślności. Wszystko to wiemy, możemy zatem snuć taką opowieść o wieku XX, która jest opowieścią o nowym Złotym Wieku ludzkości: [...] można rozsądnie utrzymywać, że XX wiek był wiekiem postępu [...] nie tylko wielu Amerykanów czy Europejczyków, lecz także wielu światłych przywódców w Indiach, w Chinach, Brazylii czy w Japonii zapewne zgodzi się z takim punktem widzenia. XX wiek był czasem dobrym i roztropnym. To prawda, zło i irracjonalizm czai się wokół, ale jego źródła leżą na zewnątrz naszego świata. Bierze się z tradycjonalizmu, antymodernizmu, religijnego fanatyzmu w krajach arabskich, plemiennych antagonizmów w Afryce, nacjonalizmów w Rosji czy Izraelu [...]. Gdy wędrujemy ścieżkami naszego życia w świecie nowoczesności, gdy organizujemy nasze światy dostrzegając ich sens i roztropną wygodę, trudno nie zgodzić się z myślą o tym, że rozum zatriumfował [...] (Alexander 2013: 9).

Możemy też – i taka jest chyba jedna z istotnych myśli eseju Alexandra – traktować tę optymistyczną narrację przede wszystkim jako heurystykę służącą demonstrowaniu tego, jak wątki, w konfrontacji z realiami, stawał się mit doczesnego, zrjonalizowanego raju na ziemi. Przypominając wnioski płynące z syndykalizmu G. Sorela z początków ubiegłego wieku, Alexander przypomina, że – zdaniem tego pierwszego – postęp staje się możliwy nie poprzez odwołanie się do rozumu, lecz do przemocy i jej irracjonalizmu. Nie trzeba wiele wysiłku, aby przypomnieć sobie nieszczęścia, jakie na wiek XX sprowadziły rozmaite próby doskonalenia życia zbiorowego oparte na przemocy czy kontrowersje wokół zmian społecznych indukowanych *from above*. Kłopot jest ten, że, wskazując na ich irracjonalność, możemy je zrozumieć, nie możemy natomiast zrozumieć powodów, dla których nawet wtedy, gdy kierujemy się Rozumem, perfekcjonistyczne marzenia wcale nie stają się bliższe. Coraz częściej przekonujemy się o tym, że sukces planowej zmiany społecznej, jeśli w ogóle możliwy, ma charakter lokalny i jest funkcją poszanowania lokalnych zasobów kulturowych i lokalnej wiedzy. Nie ma zatem wiele wspólnego z uniwersalistyczną logiką postępu; jest dziełem „poszukiwaczy”, nie zaś dziełem „planistów” z analiz W. Easterly’ego (por. Easterly 2008).

Rzecz jednak jest poważniejsza, aniżeli tylko instrumentalna zawodność uniwersalnego Rozumu – ograniczenia idei racjonalnego postępu zostały przecież dostrzeżone znacznie wcześniej, tj. np. przez Webera w początkach lat 20. XX wieku. Kto – pytał Weber – [...] poza paru profesorami nauk przyrodniczych, co są jak duże dzieci [...] wierzy jeszcze dzisiaj, że wiedza uzyskana w astronomii czy też w biologii, fizyce czy chemii może nam powiedzieć cokolwiek o sensie świata [...] nie będą już wspominać o tym, że w końcu zaczęto w naiwnym optymizmie fetować naukę (to znaczy: opartą na niej technikę opanowywania życia), jako drogę do szczęścia. Kto jeszcze w to wierzy poza paru owymi dużymi dziećmi, które uchowały się jeszcze na katedrach czy w redakcjach? (Weber 1989: 5). Zatem, mówiliby się w narracji sceptycznej, oświeceniowe marzenie o tym, że Rozum pozwoli nam na panowanie nad własną historią, to tylko złudzenie – tym bardziej zwodnicze, im wyraźniej widać, że perfekcjonistyczne wizje doczesnego raju przekształcają się w kosmary społeczeństwa masowego, ludzka podmiotowość pada ofiarą politycznego i gospodarczego zniewolenia, wolność w sieci łączy się ze skomercjalizowanym profilowaniem uczestników wirtualnego świata etc. To wszystko – lepiej czy gorzej – wiemy; wiemy zatem, że utopia władzy Rozumu może być bez większych kłopotów przekształcona w dystopię.

Rezultat jest ten – konkluduje Alexander – że [...] pełen napięcia dialog pomiędzy pesymizmem i optymizmem, rozumem i nierozumnością, zdefiniował teorię społeczną dwudziestego wieku. Największą teoretyczną stulecia, zawieszoną między perfekcjonizmem i apokalipsą, usiłovali znaleźć jakieś uśrednienia tych dychotomii. Zrywając z pozytywizmem i interpretowaniem swojego czasu jako materializacji racjo-

nalistycznej utopii, nie odrzucali oni jednak nadziei wiązanych z nauką czy panowania Rozumu jako ciągle atrakcyjnej możliwości [...]. Ich teorie służą demonstrowaniu skutków ludzkiej nierozumności i wskazywaniu dróg prowadzących do lepszego życia. W tym lepszym życiu musi się znaleźć miejsce dla irracjonalnego doświadczenia i ciągłego poszukiwania sensu [...]. Wprawdzie te nowe formy życia jeszcze się nie pojawiły [...], ale tylko zrozumienie przemian, jakim podlegała myśl społeczna dwudziestego wieku stwarza szansę na to, że teoria społeczna okaże się użyteczna [...] (Alexander 2013: 28).

Niezależnie od tego, jak można byliby interpretować wielowątkowy esej Alexandra, warto może zwrócić uwagę, że jedna z możliwych interpretacji prowadzi do zauważenia, że jest w nim zawarta ważna przestroga i związane z nią zalecenia. Przestroga sprowadza się do wskazania, że racjonalne myślenie i nauka, która jest – zwykłym uważać – jego ucieleśnieniem, niesie ze sobą zaledwie pozór pewności potrzebnej nam wtedy, gdy chcemy podejmować decyzje praktyczne wyznaczające bieg życia społecznego. Zatem, wbrew arogancji prognostów usiłujących wydzierać historii jej tajemnice, rozropne – i może bardziej racjonalne – jest zachowanie pokory dostrzegającej, że frazesy o „analizie ryzyka” skrywają obszary niepewności towarzyszącej życiu zbiorowemu „od zawsze”. Wprawdzie „od zawsze” istniały takie instytucje społeczne, które służyły redukcji tego, co w życiu zbiorowym nieprzewidywalne, ale przecież ich powstawanie nie wymagało wcale powstania złożonej aparatury rachunku prawdopodobieństwa. Pamiętając o tym, warto może – choćby lokalnie – szanować te instytucje i powstrzymać się od ich niszczenia, uzasadnianego arogancją pozorów racjonalnej kalkulacji ryzyka. Co więcej, jeśli kształt świata, w którym żyjemy, jest funkcją mało przewidywalnych konfiguracji zdarzeń, to warto może też powstrzymać się od podejmowania takich decyzji praktycznych, których konsekwencje są trudno odwracalne. Dostrzeżmy zatem to, że myślenie w kategoriach ryzyka jest tylko jedną z wielu historycznych form osvajania niepewności. Nie jest wykluczone, że mniej udaną aniżeli wcześniejsze, budowane na ludzkiej solidarności, podtrzymywane działaniem zasady wzajemności znanej ze społeczeństw tradycyjnych. To one umożliwiały przetrwanie karawanom arabskich kupców przemierzających antyczny Bliski Wschód czy bizantyńskim żeglarzom z czasów cesarza Justyniana na długo przed powstaniem aparatu matematycznego, umożliwiającego myślenie w kategoriach ryzyka.

LITERATURA

- Alexander J.C. (2013), *The Dark Side of Modernity*, Cambridge.
 Becker C.L. (1931), *Everyman His Own Historian*, „American Historical Review”, vol. 37, no 2.
 Becker C.L. (2008), *Państwo Boże osiemnastowiecznych filozofów*, Poznań.
 Bernstein P.L. (1997), *Przeciwko bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*, Warszawa.
 Collingwood R.G., *The Idea of History*, Oxford University Press, Oxford.
 Domańska E. (2013), *Historia egzystencjalna*, PWN, Warszawa.
 Easterly W. (2008), *Brzemie białego człowieka*, PWN, Warszawa.
 Helliwell J., Layard R., Sachs J., eds. (2013), *The World Happiness Report 2013*, Sustainable Development Solutions Network, New York.
 Hubbard D.W. (2009), *The Failure of Risk Management*, Wiley.
 Knight F.H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin, Boston.
 Merton R.K. (1982), *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, PWN, Warszawa.
 Ramos A.R. (1999), *Rozmyślając o Yanomami*, w: M. Buchowski, *Amerykańska antropologia postmodernistyczna*, Warszawa.
 Weber M. (1989), *Nauka jako zawód i powołanie*, w: *Polityka jako zawód i powołanie*, Krytyka.
 White H. (2000), *Tekst historiograficzny jako artefakt literacki*, w: *Poetyka pisarstwa historycznego*, Universitas, Kraków.
 Woś R. (2013), *Przekleństwo taniej pracy. Polska nigdy nie dogoni Zachodu?*, „Dziennik. Gazeta Prawna” z 25 października.

SUMMARY

In the first part of the paper plurality of ‘narrations’ concerning reality is indicated both in public debates and core social sciences. In the second part author suggests that diversity of such ‘narrations’ is founded either on ‘progressive’ thinking including our beliefs in possibility to manage public affairs with such means as ‘rationalization’, forecasting, risk assessment, evidence based decision making, etc. or on uncertainty and social institutions providing patterns of coping with such uncertainty.

Keywords: narrativism, rationalization, progress, risk, uncertainty.

RYZKO I NIEPEWNOŚĆ: KRÓTKA HISTORIA ROZRÓŻNIENIA

Karol Pogorzelski

Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski
Fundacja Naukowa Instytut Badań Strukturalnych

WPROWADZENIE

Jedną z charakterystycznych cech współczesnych debat społeczno-ekonomicznych jest gwałtowny wzrost znaczenia pojęcia ryzyka i zarządzania ryzykiem. Dziedzina, która dawniej dotyczyła głównie gier hazardowych, począwszy od połowy lat 70. XX w. zaczęła obejmować coraz więcej obszarów życia społecznego – finanse, ochronę zdrowia, politykę, bezpieczeństwo publiczne, ochronę środowiska (ryzyko klimatyczne), nauki prawne, stosunki międzynarodowe itp. (por. Bernstein 1996). Ryzyko jest przedmiotem rosnącej liczby książek, artykułów, a nawet całych periodyków naukowych. Jego rola we współczesnym świecie jest tak duża, że zgodnie z szeroko dyskutowaną w socjologii tezą Becka (1992) możemy mówić o powstaniu tzw. społeczeństwa ryzyka (*risk society*). Oznacza to, że ludzie są coraz bardziej świadomi otaczających ich zagrożeń i zarazem wykazują coraz większą awersję do ryzyka. Oczekują, że instytucje publiczne i prywatne korporacje będą aktywnie poszukiwać i analizować ważne źródła ryzyka oraz zapobiegać ewentualnym zagrożeniom.

Mimo odnoszonych sukcesów – zarówno jako dyscypliny naukowej, jak i stosowanej – teoria ryzyka finansowego zaczęła spotykać się z coraz silniejszą krytyką. Po raz pierwszy zyskała ona rozgłos w 1997 r. za sprawą wywiadu z Nassimem Talebem w czasopiśmie „Derivatives Strategy”, w którym zaatakował on jedną z czołowych metod pomiaru ryzyka – VaR (*Value at Risk*), twierdząc, że nie jest ona w stanie poprawnie oszacować prawdopodobieństw zajścia rzadkich zdarzeń – tzw. czarnych łabędzi (Kolman 1996/1997). Debata na ten temat nasiliła się po wybuchu kryzysu finansowego w latach 2008–2009. Wśród jego najważniejszych przyczyn wymienia się błędy w zarządzaniu ryzykiem finansowym, spowodowane m.in. niedoszacowaniem ryzyka związanego ze spadkiem cen nieruchomości oraz załamaniem rynku kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych (por. Eichengreen 2009). Sam kryzys postrzegany jest jako przykład „czarnego łabędzia”, co spowodowało powrót zainteresowania argumentacją Nassima Taleba.

Jedne z najważniejszych debat w naukach społecznych toczą się wokół pary pojęć: ryzyka i niepewności. W niniejszym artykule zamierzam prześledzić początki tego rozróżnienia w pracy Franka Knighta oraz jego późniejszą ewolucję w głównym nurcie ekonomii. Główną tezą artykułu jest to, że w teorii ekonomii nastąpiła dychotomizacja rozróżnienia ryzyka i niepewności, a następnie marginalizacja drugiego z tych pojęć. O ile Knight postrzegał ryzyko i niepewność jako pewne typy idealne, pomiędzy którymi istnieje pełne spektrum sytuacji pośrednich, o tyle późniejsi ekonomiści zaczęli traktować oba pojęcia jako wyróżniające dwie zupełnie odrębne sytuacje decyzyjne. W szybko rozwijającej się teorii ryzyka nie dostrzegano pierwiastka niepewności, co częściowo tłumaczy, dlaczego teoria ryzyka jest obecnie uznawana za niepełną i poddawana silnej krytyce.

FRANK KNIGHT

Postać Franka Knighta oraz jego najważniejsze dzieło *Risk, Uncertainty and Profit* (1921) wiążą się z przełomem w sposobie rozumienia i uprawiania ekonomii, jaki nastąpił po I wojnie światowej. Wcześniej, w okresie tak zwanej *belle époque*, rozpowszechniona była wiara w racjonalność świata oraz relacji społecznych. Sądzono, że wskutek odkryć naukowych, postępu technicznego oraz rozwoju cywilizacyjnego na świecie nastąpi trwały dobrobyt i pokój (por. Kizwalter 2003). W obrębie ekonomii żywiono zaś przekonanie, że gospodarka wolnorynkowa gwarantuje (co do zasady)

efektywną alokację zasobów oraz sprawiedliwą dystrybucję wytworzonych dóbr. Ów optymistyczny światopogląd uległ załamaniu wraz z wybuchem I wojny światowej. Okazało się, że postęp nauki i techniki służy nie tylko pokojowym celom, ale również do tworzenia narzędzi zniszczenia (w czasie I wojny światowej wykorzystano po raz pierwszy samoloty, czołgi oraz broń chemiczną). Upadła również wiara, że dzięki rozwojowi i upowszechnieniu wiedzy ludzie zaniechają wojen, dostrzegając przewagę handlu i pokojowej współpracy.

Wszystko to nie pozostało bez wpływu na sposób postrzegania ekonomii. Wprawdzie wiara w sprawność mechanizmu rynkowego nie została jeszcze zakwestionowana (stało się to 10 lat później – wraz z wybuchem Wielkiego Kryzysu), to założenie o racjonalności uczestników rynku oraz o przewidywalności procesów gospodarczych utraciło swoją wcześniejszą siłę. Środowisko ekonomiczne było otwarte na nowe podejścia badawcze, akcentujące niestabilny charakter gospodarki. Jednym z przejawów tego nastawienia było szybkie upowszechnienie się pojęć ryzyka i niepewności, sformułowanych przez Franka Knighta.

Problem zysku

Celem, jaki postawił sobie Knight w *Risk, Uncertainty and Profit*, było wyjaśnienie natury i źródeł zysków, jakie osiągają przedsiębiorstwa w gospodarce kapitalistycznej. Intensywna debata na ten temat trwała od końca XIX w. W dominującej ówczesnie klasycznej teorii podziału uważano, że właściciele czynników produkcji niezbędnych do wytworzenia określonego dobra otrzymują wynagrodzenia odzwierciedlające ich udział w produkcji. I tak, robotnicy otrzymują płacę, właściciele kapitału – procent, a właściciele ziemi – rentę gruntową. W podziale tym uwzględniano również wynagrodzenie za zarządzanie przedsiębiorstwem, traktowane jako forma pracy. Łącznie wypłaty dla wszystkich czynników produkcji powinny wyczerpywać przychody ze sprzedaży dobra finalnego. Jak łatwo zauważyć, teoria ta nie pozostawia miejsca na żadną nadwyżkę przychodów nad kosztami przedsiębiorstwa, czyli zysk.

Początkowo, pod wpływem prac J.B. Clarka, sądzono, że źródłem zysków przedsiębiorstwa jest podejmowanie ryzyka związane go ze zmiennością warunków gospodarczych. Knight zauważył jednak, że podejmowanie ryzyka nie może być uznawane za źródło zysku, jeśli ryzyko to można ubezpieczyć. Składka ubezpieczeniowa stanowi przecież element kosztów firmy pomniejszających zysk. Nawet gdyby dane ryzyko nie zostało ubezpieczone, to i tak nie mogłoby ono zostać uznane za źródło zysku (mimo że składka *explicite* nie jest płacona), gdyż w takiej sytuacji funkcję ubezpieczyciela przejmują właściciele przedsiębiorstwa, którzy ewentualną stratę pokryją z własnych oszczędności lub zapasów zgromadzonych w firmie.

Źródłem zysku mogą być więc tylko takie ryzyka (później wyróżnione przez Knighta mianem niepewności), których nie można ubezpieczyć. Knight skoncentrował się na poszukiwaniu czynników, dzięki którym ryzyko może lub nie może być przedmiotem ubezpieczenia. Najważniejszym z takich czynników jest możliwość określenia rozkładu prawdopodobieństwa strat związanych z danym ryzykiem. W takiej sytuacji można wyznaczyć stawkę ubezpieczeniową, która przy odpowiedniej liczbie opłacających ją podmiotów pozwoli im w pełni zabezpieczyć się przed tym czynnikiem.

Znajomość prawdopodobieństwa jest warunkiem koniecznym działalności ubezpieczeniowej, ale nie jest warunkiem wystarczającym. Knight zastanawia się w tym kontekście, dlaczego nie można byłoby ubezpieczyć strat firmy powstałych na skutek błędnych

decyzji kierującego nią przedsiębiorcy. Teoretycznie byłoby to możliwe, gdyż decyzje przedsiębiorców, szczególnie w obrębie jednej branży i określonej klasy firm (np. wg wielkości i formy prawnej) oraz określonego rodzaju decyzji, są zdarzeniami powtarzalnymi, których wyniki (zyski bądź straty) powinno dać się prognozować (a przynajmniej ich rozkład prawdopodobieństwa). Knight zauważa jednak w tym kontekście problem pokusy nadużycia. W momencie, w którym menedżerowie przedsiębiorstw dzięki wykupionej polisie nie musieliby się obawiać strat, to mieliby mniejszy bodziec, żeby ich unikać. Z jednej strony podejmowałby bardziej ryzykowne działania, które mogłyby im zapewnić wyższe zyski. Z drugiej zaś mniej wysiłku wkładaliby w osiągnięcie zysku. Ubezpieczyciel nie miałby praktycznie żadnych możliwości ograniczenia tego rodzaju nadużyć. W tym przypadku ryzyko przedsiębiorcy nie może być ubezpieczone nie dlatego, że nie jest mierzalne, ale ze względu na zawodność rynku.

Warto zaznaczyć, że ten rodzaj ryzyka Knight określa jako niepewność. Pozwala to sądzić, że głównym kryterium knightowskiego rozróżnienia ryzyka i niepewności nie jest – jak się często uważa – mierzalność lub niemierzalność (alternatywnie: obiektywność bądź subiektywność) prawdopodobieństwa, ale właśnie ubezpieczalność. Obie kwestie są ze sobą oczywiście blisko związane. Tym niemniej, w kontekście ryzyka i niepewności, problematyka prawdopodobieństwa odegrała większą rolę. Przyczynił się do tego również Knight, który poświęcił jej wyjątkowo dużo miejsca w *Risk, Uncertainty and Profit*.

Prawdopodobieństwo

Knight zauważa, że przy podejmowaniu decyzji ludzie szacują prawdopodobieństwa różnych scenariuszy zarówno w warunkach ryzyka, jak i w warunkach niepewności. Obu sytuacji nie można więc rozróżnić po obecności lub braku obecności kategorii prawdopodobieństwa. Prawdopodobieństwo jest jednak pojęciem wieloznacznym. Inaczej jest ono rozumiane w zdaniu: *Prawdopodobieństwo wyrzucenia trzech orłów z rzędu wynosi 1/8*, inaczej w zdaniu: *Nałogowy palacz zachoruje na raka płuc z prawdopodobieństwem 20,7%*, a jeszcze inaczej w sformułowaniu: *Prawdopodobieństwo powodzenia tego projektu szacuję na 50%*. Wprawdzie różnice znaczeniowe dotyczące prawdopodobieństwa zostały sformalizowane dopiero w latach 20. XX w., ale Knight zdawał sobie z nich sprawę. W swojej pracy wyróżnił trzy rodzaje prawdopodobieństwa (1921: 224–225):

1. *Prawdopodobieństwo a priori. Doskonale jednolity zbiór identycznych przypadków, pomijając czynnik losowy. W takiej sytuacji sądy o prawdopodobieństwie mają taki sam status logiczny, jak proporcje w matematyce [...].*

2. *Prawdopodobieństwo statystyczne. Empiryczna ocena częstości relacji zachodzących pomiędzy predykatami, które nie są możliwe do przeanalizowania poprzez obliczanie różnych proporcji pomiędzy jednakowo prawdopodobnymi zdarzeniami [...].*

3. *Estymacje. Podstawą rozróżnienia jest brak możliwości klasyfikowania poszczególnych przypadków w zbiory. Z tym rodzajem prawdopodobieństwa wiążą się największe logiczne problemy, które nie zostały dotąd w satysfakcjonujący sposób rozwiązane. Ale należy podkreślić różnicę pomiędzy tym a innymi rodzajami prawdopodobieństwa, oraz przedstawić różne skomplikowane zależności, jakie się z nim wiążą.*

Prawdopodobieństwo *a priori* dotyczy eksperymentów myślowych, w których jesteśmy w stanie wyróżnić zdarzenia elementarne o jednakowych prawdopodobieństwach wystąpienia, a następnie za pomocą operacji kombinatorycznych obliczać prawdopodobieństwa zdarzeń złożonych. Przykładem takich eksperymentów są rzuty uczciwą monetą bądź kośćmi do gry. Prawdopodobieństwa *a priori* charakteryzują się tym, że ich wartość jest pewna, gdyż wynika logicznie z przyjętych założeń. Jednak – jak zauważa Knight – obowiązują one jedynie w obrębie eksperymentów myślowych, co wystarczy do badania ich własności matematycznych, ale nie

pozwala rozwiązywać za ich pomocą większości problemów praktycznych.

W kontekście ryzyka i niepewności kluczowe jest natomiast rozróżnienie pomiędzy prawdopodobieństwem statystycznym a estymacjami. Zastosowana przez Knighta terminologia jest myląca, gdyż prawdopodobieństwo statystyczne jest zawsze pewnym oszacowaniem – estymacją. Prawdopodobieństwo statystyczne dotyczy dużych zbiorowości homogenicznych zdarzeń lub przedmiotów. W ich przypadku można empirycznie oszacować częstość występowania jakiejś cechy w całej zbiorowości. Wielkość tę można zinterpretować jako prawdopodobieństwo, że losowo wybrana jednostka będzie tę cechę posiadać. Tak rozumiane prawdopodobieństwo znajduje szerokie zastosowanie w wielu problemach decyzyjnych; wszędzie tam, gdzie na wynik podejmowanej decyzji wpływają zdarzenia powtarzalne, które można połączyć w zbiorowość statystyczną.

Należy przy tym zaznaczyć, że prawdopodobieństwo statystyczne w przeciwieństwie do prawdopodobieństwa *a priori* zawsze cechuje się pewną niepewnością. Ma ona kilka źródeł. Po pierwsze, przyporządkowanie obserwacji do zbiorowości statystycznych jest zawsze do pewnego stopnia arbitralne, gdyż odbywa się na podstawie podobieństwa cech, które może być pozorne. Przykładowo, dzienne zmiany cen określonego aktywa można traktować jako powtarzalne zdarzenia generowane przez ten sam nieobserwowalny proces stochastyczny. Wraz z upływem czasu proces ten może się jednak zmienić, przez co analizowane zdarzenia przestaną być homogeniczne, a oszacowane na ich podstawie prawdopodobieństwa będą obarczone błędem. Po drugie, prawdopodobieństwo statystyczne obliczane jest na podstawie danych historycznych dotyczących jakiejś grupy zdarzeń lub przedmiotów. Nie można jednak zagwarantować, że nowe zdarzenia z tej grupy nie będą zachowywać się inaczej.

Trzecim rodzajem prawdopodobieństwa, jaki wyróżnił Knight, są estymacje. Dotyczą one zdarzeń jednostkowych i niepowtarzalnych, do których można zaliczyć m.in. odkrycia naukowe (np. odkrycie nowego związku chemicznego), wydarzenia polityczne, wiele projektów biznesowych oraz przeżyć indywidualnych. Ze względu na swoją unikalność nie można porównać ich z podobnymi zdarzeniami z przeszłości i na tej podstawie oszacować statystycznego prawdopodobieństwa ich zaistnienia bądź posiadania określonych cech. Nie znaczy to jednak, że w obliczu takich sytuacji ludzie nie formułują sądów probabilistycznych. Kiedy ktoś rozważa wybór studiów, bierze pod uwagę swoje szanse dostania się na różne kierunki, mimo że nie posiada danych potrzebnych do obliczenia prawdopodobieństwa statystycznego.

W okresie, w którym Knight tworzył swoją klasyfikację prawdopodobieństwa, nie zostały jeszcze sformułowane dwie najważniejsze współczesne interpretacje tego pojęcia: obiektywna (częstościowa) i subiektywna. Niemniej jednak knightowskie prawdopodobieństwo statystyczne wydaje się na tyle zbliżone do dzisiejszego prawdopodobieństwa obiektywnego, a knightowskie estymacje do prawdopodobieństwa subiektywnego, że z biegiem czasu pojęcia te zaczęły z sobą utożsamiać. Jest to tym bardziej zrozumiałe, że taką interpretację wprost sugeruje Knight, pisząc (1921: 233): *Możemy również wykorzystać określenia „obiektywne” i „subiektywne” prawdopodobieństwo na oznaczenie odpowiednio ryzyka i niepewności. Określenia te już są bowiem często używane w znaczeniu zbliżonym do przeze mnie zaproponowanego.*

Niemniej obie klasyfikacje prawdopodobieństwa nie są identyczne. Ich utożsamienie doprowadziło do niepotrzebnego uproszczenia i zniekształcenia spostrzeżeń Knighta odnośnie do ryzyka i niepewności. Wynika to stąd, że koncepcja prawdopodobieństwa subiektywnego została sprzęgnięta z bayesowskim modelem wnioskowania (tzw. *bayesian learning*). W efekcie utrwaliło się przeświadczenie, że w sytuacjach niepewności decydent wciąż może postępować racjonalnie, jak w sytuacjach ryzyka, korzystając po prostu z innych metod analizy, z ekonometrii bayesowskiej zamiast częstościowej. Intencją Knighta było zaś pokazanie, że w każdej

sytuacji decyzyjnej istnieje element nieprzewidywalności, który nie poddaje się kwantyfikacji.

Na koniec warto podkreślić, że w oczach Knighta różnica pomiędzy prawdopodobieństwem statystycznym a estymacjami nie ma charakteru skokowego (jakościowego), ale stopniowalny (ilościowy). Prawdopodobieństwo statystyczne jakiegoś zdarzenia jest szacowane na podstawie historycznych danych dotyczących zajścia bądź niezajścia podobnych zdarzeń w przeszłości. Im więcej jest takich zdarzeń oraz im bardziej są do siebie podobne, tym szacowane na ich podstawie prawdopodobieństwo jest bardziej wiarygodne. Często jest jednak tak, że potrzebnych danych jest mało lub dotyczą zdarzeń nie w pełni do siebie podobnych i wtedy oszacowania prawdopodobieństwa są mniej wiarygodne i przybliżają się do estymacji.

W praktyce pojęcia prawdopodobieństwa statystycznego i estymacji wyznaczają pewne typy idealne, pomiędzy którymi mieści się pełne spektrum sytuacji pośrednich. Knight formuluje to spostrzeżenie w następujący sposób (1921: 225–226): *Jak już zauważyliśmy, doskonale jednolita klasyfikacja przypadków nie jest nigdy w praktyce osiągalna, przynajmniej w domenie statystycznego prawdopodobieństwa; jest jasne, że różnica pomiędzy tym prawdopodobieństwem a prawdopodobieństwem trzeciego typu [estymacje – przyp. K.P.], w przypadku którego jakakolwiek klasyfikacja przypadków jest zupełnie wykluczona, jest kwestią jedynie stopnia [a nie jakości – przyp. K.P.]. Istnieją wszystkie odcienie pośrednie pomiędzy doskonale homogenicznymi zdarzeniami, będącymi przedmiotem ubezpieczeń na życie lub od pożaru, na jednym krańcu skali, po absolutnie unikalnymi zdarzeniami będącymi przedmiotem jednostkowych sądów na drugim krańcu skali.*

Jeśli pojęcia prawdopodobieństwa statystycznego i estymacji przenikają się, to również rozróżnienie pomiędzy ryzykiem a niepewnością nie powinno mieć charakteru dychotomicznego, ale stopniowalny. Zamiast dwóch jakościowo różnych kategorii sytuacji decyzyjnych: „w warunkach ryzyka” i „w warunkach niepewności”, powinniśmy dostrzegać również pełne spektrum sytuacji pośrednich.

RECEPCJA KNIGHTOWSKIEGO ROZRÓŻNIENIA

Frank Knight nie musiał długo czekać na uznanie dla swojej pracy ze strony środowiska ekonomicznego. Pierwsze entuzjastyczne recenzje *Risk, Uncertainty and Profit* ukazały się już w kilka miesięcy po opublikowaniu książki, zaś w czerwcu 1922 r. została ona omówiona przez Wesley'a Mitchela na prestiżowych łamach „American Economic Review”. Praca Knighta nie wzbudziła szczególnych kontrowersji. Uważano, że stanowi raczej uzupełnienie standardowej teorii ekonomicznej niż jej krytykę. Z największym uznaniem spotkało się nie wyjaśnienie źródeł zysku, które było głównym celem Knighta, ale samo rozróżnienie ryzyka i niepewności. Wkrótce ekonomiści zaczęli powszechnie się na nie powoływać. Jak wspomina William Baumol: *za sprawą profesora Knighta rozróżnianie ryzyka i niepewności stało się powszechnym zwyczajem* (Baumol 1951: 86, cyt. za: Wood 1964).

Język jest jednak strukturą żywą i znaczenia wchodzących w jego skład słów zmieniają się wraz z upływem czasu. Nie inaczej – jak postaram się pokazać – stało się z parą „ryzyko” i „niepewność”. Najważniejszym zjawiskiem, jakie można zaobserwować w tym kontekście, jest dychotomizacja. O ile Knight sądził, że ryzyko i niepewność można od siebie odseparować tylko teoretycznie, zaś w rzeczywistych sytuacjach decyzyjnych oba pojęcia są nierozdzielnie ze sobą związane, o tyle późniejsi ekonomiści (w tym współcześnie żyjący) przejawiają skłonność do zdecydowanego odróżnienia sytuacji ryzyka od sytuacji niepewności, tak jakby dotyczyły one dwóch różnych, nieprzenikających się obszarów rzeczywistości. Ryzyko rozumie się jako sytuację, w której decydent zna lub może oszacować prawdopodobieństwa różnych stanów rzeczy, a niepewność jako sytuację, w której prawdopodobieństwa te nie są znane, ani nie mogą być wyestymowane w obiektywny sposób (por. Langlois, Gosgel 1993: 457). Interpretacja ta do dziś zdecydowanie dominuje

w pracach ekonomicznych*. Żadne pośrednie przypadki, w których decydent ma jakąś wiedzę na temat tych prawdopodobieństw, ale wiedza ta jest ograniczona bądź niepewna, nie mieszczą się w tej interpretacji.

Ważnym głosem w kontekście recepcji knightowskiego rozróżnienia jest artykuł Johna Hicksa (1931) *The Theory of Uncertainty and Profit*. Praca ta jest o tyle ważna, że jej autor w późniejszym czasie zyskał duży autorytet w środowisku ekonomicznym i jako współtwórca modelu ISLM, nowoczesnej teorii konsumenta oraz teorii dobrobytu znacząco wpłynął na sposób postrzegania gospodarki przez ekonomistów głównego nurtu**.

W swoim artykule Hicks ujawnia ambiwalentny stosunek do teorii Knighta. Z jednej strony akceptuje zasadność rozróżniania ryzyka i niepewności. Z drugiej strony twierdzi jednak, że niepewność nie odgrywa w gospodarce istotnej roli. Swoją opinię formuluje w zaskakujący dobitny sposób (1931: 171): *W dalszej części argumentacji przyjęte zostanie założenie, że w przypadku każdego ekonomicznego działania, którego skutków nie można w pełni przewidzieć, istnieją obiektywne prawdopodobieństwa nastąpienia różnych spośród nich. W przypadku gdy podejmowana jest duża liczba identycznych działań, założenie to jest niepodważalne. [...] Większość działań, które nie stanowią tego rodzaju klasy, można z kolei podzielić na poddziałania, które można pogrupować w klasy; jeśli nie, to można dla nich ustanowić klasę bardzo podobnych operacji, w przypadku których nie możemy wprawdzie mówić o prawdopodobieństwach w pełnym tego słowa znaczeniu, ale popełniany przez nas błąd jest nieduży. Abyśmy natomiast mieli przykładać szczególną uwagę do owych „niemierzalnych ryzyk” albo „prawdziwych niepewności”, które wymykają się zupełnie tego rodzaju klasyfikacjom i które odgrywają tak duże znaczenie w teorii profesora Knighta, należy wcześniej pokazać, że nie można skonstruować satysfakcjonującej teorii zysku bez wzięcia ich pod uwagę. Sądzę, że jest przeciwnie.*

W dalszej części artykułu Hicks formuluje własne wyjaśnienie zysku przedsiębiorstwa, w którym główną rolę odgrywa nie niepewność, ale ryzyko. Na argument Knighta, że podejmowanie ryzyka powinno być uwzględniane w kosztach firmy Hicks odpowiada, że nie zawsze jest to możliwe, gdyż nie przed każdym ryzykiem można się ubezpieczyć. Na przeszkodzie może stać, po pierwsze – zawodność rynku, np. z powodu pokusy nadużycia bądź negatywnej selekcji, a po drugie – niektóre ryzyka są zbyt duże, żeby suma składek, które skłonne byłyby zapłacić zagrożone podmioty, pokryły ewentualne koszty. W takich sytuacjach firmy są zmuszone podjąć ryzyko, które w sprzyjających okolicznościach stanie się źródłem zysku, chociaż może również spowodować straty lub nawet bankructwo.

Warto zwrócić uwagę, że nieubezpieczalne ryzyko, o którym mówi Hicks, najprawdopodobniej zostałoby przez Knighta określone jako niepewność. Jeśli więc chodzi o wyjaśnienie źródeł zysków i strat przedsiębiorstw, nie widać pomiędzy oboma ekonomistami istotnych różnic. Inaczej rozkładają oni jednak akcenty. Knight postrzega rzeczywistość gospodarczą jako domenę niepewności, w której ryzyko w ścisłym sensie należy do rzadkości. Hicks wydaje się mieć dokładnie odwrotne przeświadczenie. Zjawiska gospodarcze są do siebie podobne i powtarzają się, dzięki czemu można je poklasyfikować i przyporządkować prawdopodobieństwa. Pogląd ten jest dla niego na tyle intuicyjny i naturalny, że nie wymaga dodatkowego uzasadnienia.

* Jako typowy przykład współczesnego rozumienia Knighta można wskazać następujący fragment artykułu autorstwa Gilboa, Postlewaite i Schmeidler z „Journal of Economic Perspective” (2008): *W obrębie ekonomii Knight (1921) jest uznawany za autora rozróżnienia pomiędzy sytuacjami „ryzyka” i „niepewności”. „Ryzyko” oznacza dla niego sytuację, w której prawdopodobieństwo jest znane lub poznawalne w tym sensie, że może zostać oszacowane na danych historycznych z wykorzystaniem praw rachunku prawdopodobieństwa. Dla kontrastu niepewność odnosi się do sytuacji, w których prawdopodobieństwa nie są znane ani nie mogą być wydedukowane, obliczone lub oszacowane w obiektywny sposób.*

** W 1972 r. John Hicks, wspólnie z Kennethem Arrowem, został uhonorowany nagrodą im. Alfreda Nobla.

Sceptycyzm Hicksa co do istotnej roli niepewności w gospodarce szybko rozpowszechnił się w głównym nurcie ekonomii. W dużej mierze przyczyniły się do tego prace Leonarda Savage'a (1954), który znacząco rozwinął teorię decyzji w warunkach subiektywnych prawdopodobieństw. Nie wchodząc w szczegóły Savage pokazał, że niepewność można traktować jako szczególny przypadek ryzyka, w którym decydent dysponuje subiektywnymi prawdopodobieństwami zamiast obiektywnych. Pozwoliło to ekonomistom skoncentrować się w swoich teoriach na ryzyku, a pominąć kwestię niepewności. Jaskrawym przykładem takiego podejścia jest podręcznik Milтона Friedmana *Price Theory*, w którym można znaleźć następujący passus (cyt. za LeRoy, Singell 1987: 395): *W swojej przełomowej pracy Frank Knight dokonał ostrego rozróżnienia pomiędzy ryzykiem, odnoszącym się do zdarzeń o znanych bądź poznawalnych rozkładach prawdopodobieństwa oraz niepewnością odnoszącą się do zdarzeń, w przypadku których nie można określić liczbowych prawdopodobieństw. Nie przywoływałem tutaj tego rozróżnienia, gdyż nie uważam go za przekonujące. Za trafną uznaję natomiast koncepcję prawdopodobieństwa subiektywnego [ang. personal probability] L.J. Savage'a, która zaciera granicę między oboma pojęciami. Możemy śmiało założyć, że ludzie postępują tak, jakby wszystkim wyobraźalnemu zdarzeniom przyporządkowywali liczbowe prawdopodobieństwa.*

W przytoczonej wypowiedzi warto jeszcze zwrócić uwagę na fakt, że Friedman podkreśla ostrość knightowskiego rozróżnienia. Podobnie jak wcześniej Hicks postrzega je więc jako dychotomię. Friedman mówi wprawdzie o zatarciu granic pomiędzy ryzykiem a niepewnością, ale nie chodzi mu o istnienie sytuacji pośrednich pomiędzy ryzykiem a niepewnością (byłby to powrót do wyjściowej koncepcji Knighta), tylko o to, że niepewność można postrzegać jako formę ryzyka i pominąć w rozważaniach ekonomicznych. Postulat ten w postaci teorii racjonalnych oczekiwań – jak przekonująco argumentuje McCann (1994) – został faktycznie zrealizowany w znacznej liczbie teorii makroekonomicznych, szczególnie sformułowanych w obrębie szkoły neoklasycznej.

PODSUMOWANIE

Książka *Risk, Uncertainty and Profit* stanowi kamień węgielny teorii ryzyka w naukach społecznych, chociaż nie jest tej teorii bezpośrednio poświęcona. Knight starał się w niej wyjaśnić, skąd bierze się zysk przedsiębiorstw. Wyszedł od spostrzeżenia, że jego źródłem nie może być podejmowanie ryzyka, jak ówczesnie sądzono, gdyż często można się przed nim ubezpieczyć. Ryzyko należy więc zaliczyć w poczet kosztów, a nie zysków przedsiębiorstwa. Knight dostrzegł zarazem, że nie przed każdym ryzykiem można się ubezpieczyć. Konieczna jest do tego znajomość rozkładu prawdopodobieństwa związanych z nim strat. W przypadku zagrożeń o nieznanym prawdopodobieństwie niemożliwe jest określenie stawki ubezpieczeniowej, która zapewniałaby rentowność ewentualnej polisy. Inną przeszkodą rozwoju ubezpieczeń, np. w odniesieniu do decyzji biznesowych, jest istnienie pokusy nadużycia. Knight stawia tezę, że źródłem zysku przedsiębiorstw jest przewyższenie wszystkich tych zagrożeń (określonych przez niego mianem niepewności), których ze wskazanych powodów nie można ubezpieczyć.

Głównym osiągnięciem Knighta było jednak nie rozwiązanie problemu zysku, ale powiązanie ryzyka i niepewności z liczbowym prawdopodobieństwem (w różnych interpretacjach). Umożliwiło to w późniejszym okresie zoperacjonalizowanie obu pojęć – w postaci ścisłych, matematycznych definicji, co z kolei stworzyło podwaliny teorii ryzyka finansowego. Warto jednak podkreślić, że pod przynajmniej dwoma względami dzisiejsze rozumienie ryzyka i niepewności różni się od znaczenia, jakie nadał im Knight.

Po pierwsze, był on zdania, że oba pojęcia stanowią pewne typy idealne. W rzeczywistych sytuacjach decyzyjnych mamy natomiast do czynienia z pełnym spektrum przypadków pośrednich pomiędzy ryzykiem a niepewnością. Im bardziej dane zdarzenie jest homogeniczne i powtarzalne i im większą posiadamy na jego temat wiedzę, tym bardziej ma ono charakter ryzyka. Im bardziej

zaś jest ono unikalne i niepowtarzalne, tym bliższe jest pojęciu niepewności.

Po drugie, Knight nie postrzegał niepewności jako czegoś ostatecznego, odzwierciedlającego czystą przypadkowość i nieprzewidywalność. Uważał, że niepewność nie oznacza zupełnego braku wiedzy na temat jakiegoś zjawiska/zdarzenia, ale po prostu niepełną wiedzę, która nie pozwala wprawdzie określić prawdopodobieństwa jego zaistnienia, ale umożliwia podjęcie pewnych działań przygotowawczych. Ponadto – jak przekonująco argumentuje Knight – ludzie różnią się zdolnościami potrzebnymi do przewyższenia niepewności, takimi jak spostrzegawczość, dalekowzroczność, umiejętności organizacyjne oraz niska awersja do niepewności. Zdolności te można doskonalić poprzez specjalizację, co otwiera drogę do wykształcenia się klasy przedsiębiorców, zawodowo zajmujących się przewyższeniem niepewności i otrzymujących w zamian udział w zyskach przedsiębiorstwa.

Knightowskie rozróżnienie ryzyka i niepewności spotkało się z życzliwym przyjęciem i szybko rozprzestrzeniło się w środowisku ekonomicznym zarówno głównego nurtu, jak i nurtów heterodoksyjnych. Zostało ono jednak zinterpretowane inaczej. Pod wpływem szybkiego rozwoju teorii prawdopodobieństwa różnicę pomiędzy ryzykiem a niepewnością zaczęto postrzegać nie przez pryzmat ubezpieczalności, jak robił to Knight, ale właśnie prawdopodobieństwa. Poprzez ryzyko rozumiano sytuację, w której prawdopodobieństwa różnych scenariuszy są obiektywne i mierzalne. Niepewność zaś odnosiła się do sytuacji, w których prawdopodobieństwa te są co najwyżej subiektywne i niemierzalne.

Pobocznym efektem tej zmiany akcentów była dychotomizacja knightowskiego rozróżnienia. Ryzyko i niepewność zaczęto postrzegać jako dwie zupełnie niezależne od siebie sfery. Zarazem w głównym nurcie ekonomii problematyka ryzyka, jako lepiej uchwytana i możliwa do zoperacjonalizowania, zdominowała zagadnienia niepewności.

LITERATURA

- Baumol W.J. (1951), *Economic Dynamics*, Macmillan Co., Nowy Jork.
 Beck U. (1992), *Risk Society: Towards a New Modernity*, SAGE Publications Ltd., Londyn.
 Bernstein P.L. (1996), *Against the Gods: the remarkable story of risk*, John Wiley & Sons, Inc., Nowy Jork.
 Eichengreen B. (2009), *The Last Temptation of Risk?*, National Interest.
 Friedman M., Savage L. (1948), *The Utility Analysis of Choice Involving Risk*, „Journal of Political Economy” 56.
 Giddens A. ([1990] 2008), *Konsekwencje nowoczesności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
 Gilboa I., Postlewaite A.W., Schmeidler D. (2008), *Probability and Uncertainty in Economic Modeling*, „Journal of Economic Perspectives” 22 (3), s. 173–188.
 Hicks J.R. (1931), *The Theory of Uncertainty and Profit*, „Economica” (32), s. 170–189.
 Jorion P., Taleb N. (1997), *The Jorion Taleb Debate* o lokalizacji DerivativesStrategy.com: <http://www.derivativesstrategy.com/magazine/archive/1997/0497fea2.asp> [dostęp 07.10.2012].
 Kizwalter T. (2003), *Historia powszechna. Wiek XIX*, Trio, Warszawa.
 Knight F. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin, Boston.
 Langlois R.N., Gosgel M.M. (1993), *Frank Knight on Risk, Uncertainty and the Firm: a New Interpretation*, „Economic Inquiry” (31), s. 456–466.
 LeRoy S.F., Singell L.D. (1987), *Knight on Risk and Uncertainty*, „Journal of Political Economics” (95), s. 394–406.
 McCann C.R. (1994), *Probability Foundations of Economic Theory*, Routledge, Londyn, Nowy Jork.
 Mitchell W.C. (1922), *Risk, Uncertainty and Profit by Frank Knight. Review*, „The American Economic Review” 12 (2), s. 274–275.
 Salmon F. (2009), *Recipe for Disaster: The Formula that Killed Wall Street*, Wired.
 Savage L.J. (1954), *The Foundations of Statistics*, wyd. I, John Wiley and Sons, Nowy Jork.
 Shackle G. (1949–50), *A Non-Additive Measure of Uncertainty*, „Review of Economic Studies”, XVII, s. 70–74.
 Shackle G. (1972), *Epistemics and Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
 Taleb N. (2007), *The Black Swan*, Random House, Nowy Jork.

SUMMARY

Frank Knight is considered the author of the distinction between risk and uncertainty, but the meaning of both of these concepts has changed. In the attempt to solve the problem of profit, Knight distinguished two types of economic events: insurable and uninsurable. The first he dubbed “risk” and the second – “uncertainty”. Both concepts, however, he perceived as ideal types, with a full range of intermediate situations in between. Later economists, notably John Hicks and Milton Friedman, began to perceive risks and uncertainties as dichotomous concepts relating respectively to the situations in which you can or can not apply probability calculus. They saw economics as the domain of risk rather than uncertainty.

Keywords: risk, uncertainty, probability, insurability, Frank Knight, John Hicks.

REFORMY PAŃSTWA OPIEKUŃCZEGO I WYTWARZANIE NIEPEWNOŚCI

Paweł Poławski

Instytut Pracy i Spraw Socjalnych
Instytut Socjologii, Uniwersytet Warszawski

WSTĘP: NOWE RYZYKA CZY WYTWORZONE NIEPEWNOŚCI?

Polityka społeczna – pisał G. Esping-Andersen (1999) – polega na zarządzaniu ryzykami socjalnymi. Do niedawna państwo dobrobytu było w stanie zapewnić obywatelom ochronę socjalną dzięki wspieraniu lub kreowaniu mechanizmów zarządzania ryzykami w trzech obszarach: w opartej na zasadzie wzajemności rodzinie, w ramach nadzorowanego przez państwo systemu redystrybucji i zabezpieczenia socjalnego oraz regulując rynek pracy. Obecnie każdy z tych obszarów podlega erozji; mamy do czynienia z kulturowymi procesami indywidualizacji związanymi z transformacją funkcji rodziny jako podstawowej instytucji wsparcia, z deregulacją rynku pracy – czyli podstawowego obszaru społecznej integracji i z globalizacją naruszającą granice działania państw narodowych i spójność społecznych polityk. Aktualny kryzys państwowej opiekuńczości mniej wiąże się z nieodpowiednią konstrukcją, niedofinansowaniem czy brakiem efektywności programów wsparcia socjalnego, a bardziej z czynnikami egzogennymi, zewnętrznymi „szokami” systemowymi zaburzającymi działanie każdego z obszarów zarządzania ryzykami socjalnymi.

Myślenie Esping-Andersena jest zbieżne z tymi interpretacjami tezy o społeczeństwie ryzyka, które kładą nacisk na zewnętrzny (wobec państwa i jego instytucji) charakter zagrożeń. Wydaje się jednak, że niekoniecznie podziela on tezę o „nowości” socjalnych ryzyk – te, co do swojej natury się nie zmieniły, zmieniła się natomiast zdolność instytucji do przeciwdziałania ryzykom i ich społeczna dystrybucja. Bieda na przykład nie tyle jest biedą jakościowo „inną” niż dawniej; jest za to bardziej demokratyczna w takim sensie, że – choćby w związku z powszechnością fenomenu *working poor* – luźniejsze niż dawniej stają się związki między sytuacją materialną i dobrobytem gospodarstw domowych a faktem posiadania zatrudnienia. Podobnie kłopoty z wchodzeniem na rynek pracy osób o nieodpowiednich kwalifikacjach nie są czymś zasadniczo nowym, jednak niedopasowania kwalifikacyjne obejmują obecnie także kategorie osób z relatywnie wyższym wykształceniem.

Teza o społeczeństwie ryzyka (Beck 2002) mówi między innymi tyle, że późna nowoczesność generuje ryzyko – głównie jako korelat mających globalny charakter zmian społecznych i technologicznych. Świat społeczny okazuje się pełen coraz wyraźniejszych sprzeczności i napięć, jak choćby tych między wymogami elastycznego rynku pracy i przydatną na nim mobilnością a stabilnością i przewidywalnością konieczną do normalnego funkcjonowania rodziny. Nieprzewidywalność i sprzeczności wynikające z interferencji instytucjonalnych porządków (np. rynku i rodziny) są z kolei „zago-

spodarowywane” przez ekspertów, profesje i instytucje, które siłą rzeczy także transformują i – niewykluczone – same stają się źródłem kłopotów.

Beck (2000, 2009) wyraźnie rozróżniał jednak dwa rodzaje niebezpieczeństw: „ryzyko” i „wytworzone niepewności” – *manufactured uncertainties*, które mają to do siebie, że okazują się pochodną rozmaitych decyzji, „wytworem” polityk, a nie skutkiem działania zewnętrznych procesów i sił. Niewykluczone, że to, co mamy za „nowe” ryzyka społeczne jest nowe o tyle, że ustanawia nowe obszary niepewności, wytworzonych przez rozmaite decyzje składające się na reformy państwowej opiekuńczości.

Przedmiotem artykułu jest właśnie związek menedżeryzmu, paradoksów i niespójności reform państwa opiekuńczego z pojawianiem się nowych obszarów niepewności. Problem w tym, że reformy niekoniecznie rozwiązały kwestie nękające państwo opiekuńcze od niemal półwiecza, niekoniecznie także zwiększyły poziom bezpieczeństwa obywateli i pewność działania instytucji. Podstawowa myśl artykułu jest taka, że wycofywanie się państwa z gwarancji socjalnych przyczynia się do destabilizacji mechanizmów zarządzania ryzykami socjalnymi. Niżej skupię się na zmianach dotyczących przede wszystkim struktury instytucji bezpieczeństwa socjalnego.

STRUKTURALNE KONSEKWENCJE REFORM PAŃSTWA OPIEKUŃCZEGO

Załamanie gospodarcze i rosnące problemy z finansowaniem powszechnych systemów zabezpieczenia socjalnego oraz fala krytyki lat 70. ubiegłego wieku wskazującej na nieefektywność, paternalizm i rozbuchany interwencjonizm państwa opiekuńczego były związane z przekonaniem, że nadmierne koszty programów socjalnych stały się wręcz groźne dla ekonomicznego bezpieczeństwa jednostek i nieskuteczne w przeciwdziałaniu konsekwencjom nierówności pojawiających się w rynkowo zorientowanych społeczeństwach (Hecló 1981: 400). Wskazywano także na strukturalne sprzeczności państwa opiekuńczego – na generowany przez niezgodności między gospodarką, polityką a kulturą „kryzys legitymizacji” (Habermas 1988 [1973]) czy też na kwestię „niemożności rządzenia” (*ungovernability*), wynikającą tyleż z nadmiernej złożoności systemu politycznego, co z konfliktu między normatywnymi podstawami integracji społecznej a regułami wolnego rynku (Offe 1984).

Krytyka i poczucie kryzysu rozpoczęły rekonstrukcję, której kluczowym elementem była racjonalizacja, prowadząca w zamyśle do zwiększenia skuteczności i ekonomicznej efektywności świadczeń oraz stopniowe wycofywanie się państwa z gwarancji socjalnych. Wycofywanie (*retrenchment*) państwa opiekuńczego nie ma

jednak – jak przekonuje P. Pierson (1996) – charakteru systemowego. Nie chodzi np. o znaczącą redukcję wydatków na świadczenia socjalne, które – szczególnie w momentach kryzysu – wręcz rosną¹. Chodzi raczej o redukcję programową, czyli zwiększenie znaczenia świadczeń opartych na testach dochodowych i objętych warunkowością, przeniesienie odpowiedzialności za realizację programów na organizacje sektora prywatnego i jednocześnie nacisk na decentralizację w sektorze publicznym, wzmacnianie prywatnych ubezpieczeń i inne, mające charakter jakościowy zmiany w uprawnieniach (Pierson 1996).

Charakterystyczną cechą zmian ostatnich dekad jest także proces, który B. Palier (2010) określa jako *layering* – warstwowanie. Chodzi z jednej strony o nacisk na tworzenie „filarów” w ramach rozmaitych systemów instytucjonalnych – np. w związku z ich częściową prywatyzacją (polskie reformy systemu emerytalnego zakładały trzy filary ubezpieczeniowe), ale także o wyraźne różnicowanie typów świadczeń lub usług oferowanych przez instytucje publiczne lub kontraktowe (np. przez organizacje pozarządowe). Formą warstwowania jest choćby nacisk na tzw. ekonomię społeczną – podmioty ekonomii społecznej obsługują specyficzny typ klienteli i oferują odmienne usługi niż np. ośrodki pomocy społecznej.

Warstwowanie przejawia się także w funkcjonalnym różnicowaniu zadań w ramach systemów instytucjonalnych. Założenia planowanej nowelizacji ustawy o pomocy społecznej² mówią np. o stworzeniu „centrów pomocy i usług socjalnych” w miejsce ośrodków pomocy społecznej i wydzieleniu z nich „kas wsparcia dochodowego” zajmujących się wydawaniem decyzji i wypłacaniem zasiłków.

Warstwowanie przekłada się na większe zróżnicowanie sposobów finansowania i systemów zarządzania, uprawnień oraz na większe zróżnicowanie dostępu do świadczeń i ochrony socjalnej. Okazuje się np., że nierówności zdrowotne są większe tam, gdzie silniejszy jest prywatny filar ubezpieczeń zdrowotnych (Schoen 2000)³. Pożegnanie z powszechnymi ubezpieczeniami i silniejsze uzależnienie wysokości świadczeń od indywidualnego wkładu miało też konsekwencje dla „warstwowania” w innych niż ubezpieczeniowy obszarach. Mechanizm – pisze Palier – był relatywnie prosty: wybiórczość, mniejszy zasięg i osłabienie ochrony oferowanej przez częściowo urynkowane systemy ubezpieczeń przelożyły się na konieczność opracowania ich funkcjonalnych ekwiwalentów ukierunkowanych już nie na ryzyko związane z wiekiem i końcem aktywności zawodowej, co raczej na przeciwdziałanie konsekwencjom kurczenia się ubezpieczeń. I nawet jeśli „ufilarowanie” systemów ubezpieczeniowych się nie pogłębia, to rośnie zróżnicowanie instytucji rekompensujących osłabienie ochronnych funkcji powszechnych ubezpieczeń społecznych (Etxezarreta, Festic 2009).

W ten sposób reakcja na problem wykluczenia społecznego i polityka integracji społecznej okazują się pochodną rozpoczętej kilka dekad temu dewolucji i urynkowania instytucji wsparcia socjalnego. Naciski na zróżnicowanie oferty pomocowej kierowanej do rozmaitych „szczególnie zagrożonych” kategorii, odkurzanie idei pracy z przypadkiem (*case management*), wzmacnianie zarówno pomocowych, jak i aktywizujących funkcji trzeciego sektora, czy nawet naciski na „ulokalenie” polityki aktywizacji można – wobec wątpliwych efektów aktywizowania na trudnym rynku pracy – interpretować właśnie jako próby reakcji na problemy wygenerowane przez osłabienie uniwersalizmu świadczeń socjalnych. Co więcej, rozwiązania, które z założenia miały suplementować „tradycyjne” i z rozmaitych powodów niewydolne systemy ubezpieczeniowe, stają się autonomiczne i *de facto* zaczynają konkurować, a nie wzajemnie uzupełniać. Amerykańskie analizy reformowanego systemu wsparcia socjalnego pokazują np. intensywny „drenaż mózgow” prowadzony przez prywatne firmy realizujące kontrakty w obszarze zarządzania usługami socjalnymi, kosztem działających w tym samym obszarze jednostek publicznych oraz dotkliwie wysokie, administracyjne koszty nadzoru i zarządzania „ufilarowaną” pomocą społeczną (Sanger 2003).

W pewnym sensie reformy zmierzające do wyklarowania kwestii źródeł finansowania i zwiększenia efektywności systemu spowodowały powrót do sytuacji z lat 70., którą Crozier, Huntigton i Watanuki (1975) opisywali w kategoriach instytucjonalnej anomii, wskazując na utrudniające jakkolwiek konsensus i – skutkowo – zmniejszające przewidywalność nagromadzenia sprzecznych interesów i roszczeń formułowanych przez rosnącą liczbę interesariuszy. Wbrew założeniom „warstwowanie” niekoniecznie sprzyja też celom ekonomicznym – przede wszystkim efektywności, co w warunkach polskich dobitnie pokazują raporty NIK, z których dowiadujemy się, że przetargi i konkursy, w założeniach gwarantujące wysoką jakość i konkurencyjne koszty, bywają fikcją i prowadzą – ogólnie mówiąc – do nieoptymalnych rezultatów⁴.

PARADOKSY PUBLICZNEGO ZARZĄDZANIA

Reformy administracji publicznej prowadzone pod hasłem nowego zarządzania publicznego (NPM) lub *governance* generują kłopoty i sprzeczności, podobnie jak (będące ich częścią) „filarowanie” czy prywatyzacja. C. Hood i G. Peters (2004) piszą w tym kontekście o paradoksach właściwych NPM. Paradoks produkcji polega na tym, że ocena wykonywania zadań opiera się na wskaźnikach efektywności nawet w przypadku tych działań, których rezultaty nie dają się łatwo obserwować i mierzyć. Paradoks ten jest np. świetnie znany każdemu, kto był zmuszony do kwantyfikacji opisu celów w ramach projektów PO KL w sytuacji, kiedy zasadnicze korzyści z realizowanego projektu miały mieć w istocie „miękki” charakter. W rezultacie działania tego paradoksu otrzymujemy niewiele znaczące, bo nietrafne i nieodnoszące się do realiów zestawy miar i ocen, które jednak funkcjonują jako ilustracja przejrzystości i rozliczania zarządzania publicznymi środkami, służąc także do uzasadnienia dalszych programów i działań.

W paradoksie menedżerskim chodzi o to, że – wbrew właściwym NPM tendencjom do wzmacniania politycznie niezależnej technokracji – zarządzanie sprawami publicznymi jest bardziej uwiłkane politycznie niż było dawniej przez to, że politycy w coraz większym stopniu ingerują nie tyle w konkretne decyzje, co raczej w reguły i proces zatrudniania kadry zarządczej, żeby zapewnić sobie kontrolę nad implementacją politycznie formułowanych programów. Niezależnie od tego kwestie sprawiedliwości i w ogóle kwestie ideowe jako źródło prawomocności ustępują miejsca technokratycznej sprawności – wiarygodność rządu ma być przecież gwarantowana przez jego efektywność.

Warto w tym miejscu dodać, że na analogiczny paradoks wskazywał Jacek Tarkowski (1994), który pisał w swoim czasie i w odniesieniu do zupełnie innej rzeczywistości o „gulaszowym socjalizmie”, gdzie miejsce coraz bardziej deficytowych wartości i coraz mniej wiarygodnych obietnic lepszej przyszłości zajmowały próby zaspokajania – niezbyt przecież wymyślnych – potrzeb konsumpcyjnych, a ideologię sprawiedliwości społecznej zastępowała ekonomiczna sprawność. Sprawność jednak – pisał Tarkowski – [...] *jest słabym i niedoskonałym substytutem legitymacji i systemy, które zbytnio polegają na tym substytucie, łatwo ulegają kryzysom legitymizacyjnym. [...] w większości krajów podstawową miarą sprawności jest nadal stopa wzrostu gospodarczego i zdolność systemu do zaspokajania konsumpcyjnych potrzeb ludności. Ma to dalekosiężne konsekwencje szczególnie tam, gdzie sprawność jest traktowana, bardziej czy mniej świadomie, jako substytut legitymacji. Oznacza to przede wszystkim rosnącą polityzację gospodarki* (s. 80).

Mającą charakter ogólny uwaga Tarkowskiego wydaje się trafna, jeśli weźmiemy pod uwagę zarzuty o „upolitycznienie” tego rodzaju instytucji, które w zamierzeniu miały gwarantować większą sprawność i responsywność na lokalnie specyficzne problemy czy na szczególne potrzeby konkretnych kategorii społecznych. Chodzi np. o organizacje pozarządowe i ich zależność (także finansową) od samorządów (por. Frieske red. 2004), czy też o Komisje Dialogu Społecznego, które wprawdzie siłą rzeczy są ciałami „politycznymi”

w takim sensie, że umożliwiają negocjacje między różnymi grupami interesariuszy, jednak ich „upolitycznienie” obejmuje także zależność od bieżącego układu sił we władzach samorządowych (por. Zalewski red. 2005).

Trzeci z paradoksów mówi o tym z kolei, że, walcząc ze „starym”, w gruncie rzeczy przenosimy to, co „stare” na nowy poziom, że negatywnie oceniane procesy i zjawiska z przeszłości robią się tylko bardziej złożone i jeszcze trudniejsze do wyrugowania. Jeśli np. kojarzyć powstanie rynku usług medycznych, ich częściową prywatyzację i wprowadzenie prywatnych ubezpieczeń jako czynniki sprzyjające walce z korupcją (chodzi o uporządkowanie relacji lekarzy z pacjentami i stworzenie możliwości zwiększania dochodów tym pierwszym), to może się okazać, że wprawdzie drobne łapownictwo zostało faktycznie ograniczone, jednak bardziej widoczny staje się proceder leczenia prywatnych pacjentów w publicznych placówkach i za publiczne pieniądze lub choćby ich preferencyjne traktowanie.

Nieco banalizując, argumentacja Hooda i Petersa zmierza do orwellowskiej konkluzji – reformy administracji publicznej prowadzą do karykaturalnych rezultatów, bo też i każda rewolucja ma skłonność do generowania własnej antytezy. Reformatorzy (piszą Hood, Peters na s. 211–279) grzeszą nadmierną wiarą w uniwersalność modeli i notorycznie ignorują nie tyle złożoność podlegającej zmianie materii, co ewidencję, która na tę złożoność wskazuje. To – nawiasem mówiąc – kolejny z paradoksów reform, które przecież budowane były m.in. na postulatach elastyczności i uczenia się na błędach (obecnie postulat ten funkcjonuje pod hasłem polityki opartej na faktach – *evidence-based policy*).

REGULACJE I PROBLEMY AUDYTU

Inny sposób, w jaki reformy administracji publicznej i menedżeryzm są związane z przemianami państwa opiekuńczego wiąże się ze zmianą charakteru relacji między rządem, władzą centralną a aktorami działającymi w ramach „ufilarowionego” systemu wsparcia socjalnego. Mowa w tym przypadku o regulacyjnej funkcji państwa, które – w przeciwieństwie do zorientowanego na zaspokajanie potrzeb państwa opiekuńczego – podejmuje [...] *stałe i skoncentrowane próby kształtowania zachowań zgodnie z przyjętymi standardami lub celami, z intencją osiągnięcia ogólnie zdefiniowanych rezultatów, obejmujące wyznaczanie standardów, gromadzenie informacji i wpływ na zachowania* (Black 2002: 20). Związek tak zdefiniowanych regulacji z transformacją opiekuńczości wydaje się oczywisty o tyle, że „wpływ na zachowania” jest jednym z kluczowych i sformułowanych wprost celów *workfare’u*. Warunkowość świadczeń i osadzone w lokalnych realiach kontraktualizm, podobnie jak rozmaite formy działań quasi-terapeutycznych w pomocy społecznej czy instytucjach rynku pracy, oznaczają tyle m.in., że podopiecznych próbuje się reformować, ograniczając bezpośredni przymus i angażując raczej w racjonalną dyskusję o własnej sytuacji i czynnikach ją kształtujących. Jeśli mówimy w tym przypadku o kontroli społecznej, to jest to kontrola „terapeutyczna”, zmierzająca do rekonstrukcji jaźni i osobowości wykluczonych, do „wyprodukowania” pełnowartościowych uczestników gry rynkowej (Jacyno 2007). Przykład kontraktów czy też tzw. indywidualnych planów działania (np. sformułowanych wspólnie z bezrobotnymi) jest jednak szczególnie w tym sensie, że system regulacji miast bezpośrednio wpływać na zachowania z reguły działa „na dystans” i z wykorzystaniem pośredników (sprywatyzowanych agencji, firm, organizacji pozarządowych etc.).

Podstawową strategią działającego przez pośredników państwa, pozwalającą utrzymać nadzór nad „ufilarowionym” systemem jest – pisał D. Garland (2001: 124–127) – responsybilizacja, dystrybucja odpowiedzialności za radzenie sobie z kłopotliwymi zjawiskami i jednostkami między obywateli, wspólnoty lokalne, instytucje pozarządowe, przedsiębiorstwa czy lokalne agendy administracji publicznej. Jednocześnie responsybilizacja opiera się na kooperacji: *Kluczowe frazy tej nowej strategii to „partnerstwo”, „sojusz pu-*

bliczno-prywatny”, „współpraca międzyinstytucjonalna”, „podejście wielosektorowe”, „aktywizacja społeczności lokalnych”, „krowanie aktywnych obywateli”, „samopomoc” [...] Przekaz tego podejścia jest taki, że samo państwo nie jest i nie może być odpowiedzialne za prewencję i kontrolę przestępczości (s. 124, 126). Garland pisze co prawda o przestępczości, jednak obserwacja ma charakter uniwersalny – współpraca międzyinstytucjonalna to jeden z tematów przewodnich polityki integracji społecznej. Trudno zresztą, orientując się na tezy Garlanda, mówić o odrębnych „politykach”; razem ze współpracą interdyscyplinarną zacierają się granice między lokalnymi działaniami wobec przestępczości i wobec wykluczenia społecznego czy biedy. Wprowadzone w 2010 r. ustawą o przeciwdziałaniu przemocy w rodzinie zespoły interdyscyplinarne zajmują się zarówno czynami karalnymi, jak i uzależnieniami, patologią i biedą, która jest przeciwieństwem traktowana jako korelat rodzinnych patologii. Konsekwencje responsybilizacji widać także w angażowaniu przedsiębiorców w politykę integracji społecznej – choćby w ramach wspierania tzw. przedsiębiorczości społecznej czy też rozmaitych nieformalnych działań aktywistów w „przestrzeni miejskiej”.

Państwo przestaje być odpowiedzialne za skuteczność działań wobec rozmaitych problemów, wyznacza jedynie ramy, parametry działań lokalnych aktorów. To, co oprócz regulacji pozostaje w gestii państwa, to nadzór nad tym, żeby narzucane parametry działania były respektowane. Z nadzorczą funkcją państwa wiąże się kolejny paradoks zarządzania publicznego. Okazuje się mianowicie, że dewolucja musi być pozorna o tyle, że państwo co prawda cedeje uprawnienia na lokalnie działające organizacje, jednostki, partnerów etc., jednak równocześnie jest zmuszone do wzmocnienia tych swoich funkcji, które wiążą się z ich kontrolą. M. Power (1994) pisze w tym kontekście o „eksplozji audytu”, która z jednej strony wygenerowała nowe profesje i obszary specjalizacji, a z drugiej uruchomiła mechanizm błędnego koła nadzoru.

Problem w tym, że formalne zasady audytu wypierają zaufanie w tych obszarach, w których działania tradycyjnie opierały się na zaufaniu (jak np. w środowiskach profesjonalnych), zwiększając potrzebę kontroli. Audyt – inaczej mówiąc – zmienia zasady kooperacji między aktorami, zastępując to, co określamy jako kapitał społeczny, zestawem przepisów, reguł, kalkulacji i regulacji.

Paradoksalnie także reguły audytu są na tyle hermetyczne i niezrozumiałe dla szerokiej publiczności, że jego użyteczność jako narzędzia budowania instytucjonalnej wiarygodności wydaje się wątpliwa. Wbrew oczekiwaniom audyt nie jest także użyteczny w bieżącym zarządzaniu lokalnymi instytucjami, w których nacisk kładziony jest na kwestie formalne, a nie na korzyści, jakie płyną z działań kontrolnych dla efektywnej realizacji zadań.

Ostatnia z konkluzji znajduje oparcie choćby we wnioskach z raportu NIK dotyczącego wdrażania systemu tzw. kontroli zarządczej w polskich jednostkach administracji publicznej (NIK 2012)⁵. Miało być skuteczniej i bardziej transparentnie, jest bardziej biurokratycznie, a regulacyjny proceduralizm zawodzi jako sposób na uprawomocnienie działań „filarowego” państwa opiekuńczego. Potwierdzają to – przynajmniej częściowo – badania opinii publicznej. Większość Polaków dostrzega wprawdzie zmiany wprowadzane w urzędach, ale w dalszym ciągu nie najlepiej ocenia ich funkcjonowanie; zdecydowana większość też nie wie, wedle jakich zasad podejmowane są decyzje w ich sprawach (Boguszewski 2012).

PROBLEM DESOCJALIZACJI

Coraz bardziej „warstwowy” system okazuje się kłopotliwy przez swoje społeczne konsekwencje i korelaty. Jednym z nich, pisze Paller, jest związane z prywatyzacją osłabienie funkcji ochronnych powszechnych systemów ubezpieczeniowych – *obejmują one mniej ludzi, stopy zastąpienia są coraz niższe, podczas gdy pewne rodzaje ryzyka – nowe ryzyka socjalne – nie są obejmowane w ogóle. Ubezpieczenia społeczne zostały ograniczone w taki sposób, że w wielu krajach obejmują one głównie pracowników rdzenia, któ-*

rych dotyczą raczej tradycyjne rodzaje ryzyka. A nawet te ostatnie są uwzględniane w mniejszym stopniu niż dawniej (Palier 2010: 368).

P. Taylor-Gooby (2009) pisze w tym kontekście o zmianie dotyczącej zasady równości, na której państwo bezpieczeństwa socjalnego było oparte: zamiast „równości rezultatów” (czyli opartego na uniwersalnych zasadach poziomu bezpieczeństwa socjalnego) mamy „równość możliwości” korzystania z aktywizujących działań charakterystycznych dla państwa pracy promującego ideę indywidualnej odpowiedzialności. Jednak polityka „równych możliwości” – dodaje Taylor-Gooby (s. 187) – jest korzystna głównie dla tych, którzy są najlepiej przystosowani do wykorzystywania szans, jakich dostarczają rozmaite „aktywizujące” rozwiązania.

Kwestia „zbierania śmietanki”, tj. selekcji najlepiej zmotywowanych i dysponujących odpowiednimi zasobami kapitału ludzkiego klientów, pojawia się zresztą w analizach omawiających sukcesy i porażki reform systemu wsparcia socjalnego w USA; analogiczne wnioski wynikają także z badań ewaluacyjnych polskiego PO KL (Penszko i in. 2012) – programy aktywizacji zawodowej są skuteczne w przypadku osób młodych i relatywnie dobrze wykształconych. Inaczej mówiąc, *workfare* okazuje się selektywny i niewykluczony, że wzmacnia, a nie niweluje społeczne nierówności.

Społeczne konsekwencje reform są w literaturze omawiane także pod hasłem „końca tego, co społeczne” (ang. *death of the social*). N. Rose (2008), analizując zmiany racjonalności władzy i rządzenia, zwracał uwagę na zmianę w myśleniu o bezpieczeństwie jako podzielanym w ramach politycznej wspólnoty problemie zbiorowej odpowiedzialności. To, co „społeczne”, zostało zastąpione tym, co „komunalne” lub „społecznościowe”, a polityka społeczna zamienia się w politykę lokalnych wspólnot i każe patrzeć na jednostki w perspektywie ich obligacji i zależności od partykularnych kontekstów, wartości i lojalności, a nie uprawnień.

Rose pisze także o indywidualizacji – tak wsparcia oferowanego przez sprofesjonalizowane i działające na lokalnym właśnie poziomie służby, jak i odpowiedzialności, która przestała obejmować identyfikację zbiorowe, i odnosi się raczej do więzi w ramach sieci jednostek działających w tych samych wspólnotach lokalnych. Nacisk na „lokalność” pozwala łatwiej formułować diagnozy i rekomendacje co do rozmaitych (dawniej „socjalnych”) kwestii w kategoriach indywidualnych deficytów utrudniających prawidłowe funkcjonowanie jednostek w ramach wspólnot, do których przynależą.

Rose *de facto* opisuje konsekwencje transformacji państwa opiekuńczego, wskazując na kolejny, wbudowany w nią paradoks. Decentralizacja miała oznaczać odejście od globalnych, prowadzonych na dużą skalę programów interwencji społecznej i przekazanie na poziom lokalny odpowiedzialności za planowanie i wdrażanie zmian oraz za podtrzymywanie procesów integracji społecznej. Jednocześnie jednak „ulokowanie” – samo w sobie ideologiczne, bo osadzone w komunitarystycznej utopii projekt zmiany – doprowadziło raczej do desocjalizacji przez rozmycie odpowiedzialności za kwestie strukturalne. Lokalne „wspólnoty” i działający w nich profesjonaliści są w stanie radzić sobie raczej z problemami jednostek, a już niekoniecznie z takimi, które mają swój szerszy kontekst – są np. pochodną osadzonych w gospodarce procesów różnicowania społecznego, klasowości i uwarstwienia.

„Wspólnotowość” ogranicza się też często do formułowania roszczeń, a nie wspólnych celów działania istotnych dla rozwiązywania lokalnych problemów. Świetnie charakteryzuje tę prawidłowość np. K. Kajdanek (2012), wskazując na anomijność relacji społecznych w suburbiach polskich miast. „Ulokowanie” po polsku być może dokonało się na poziomie świadomościowym; rosnąca liczba badanych przez CBOS ma poczucie wpływu na sprawy swoich miast i gmin, jednak nadal ponad połowa zeznaje, że takiego wpływu nie ma, a 75% w żaden sposób nie angażuje się w jakiegokolwiek przedsięwzięcia na rzecz swoich lokalnych społeczności (Pankowski 2013).

W tym miejscu pojawia się pytanie o trafność tez Rose’a wobec widocznego zainteresowania partycypacjonizmem i rozpowszechniania stosownych wzorów zarządzania na poziomie lokalnym.

Ostrożnie zauważmy jednak, że rozwiązania deliberacyjne (np. powszechnie prowadzone, bo też i narzucane stosownymi przepisami konsultacje społeczne) także miewają opaczne i niekoniecznie zgodne z zamierzeniami efekty. Z polskich badań (Celiński i wsp. 2011) wynika, że zasady doboru uczestników konsultacji bywają niejasne, same konsultacje – fasadowe, a uczestnicy nie mają szans wypowiedzieć się co do założeń konsultowanych rozwiązań, gdyż do opiniowania przedstawiane są im często gotowe dokumenty. G. Mansuri i V. Rao (2013) na podstawie obszernego przeglądu danych zastanych i istniejących badań na temat zalet rozwiązań partycypacyjnych w krajach rozwijających się sugerują, że w deliberacji tkwi znaczny potencjał elitystyczny, co zapewne sprzyja formułowaniu interesów, ale niekoniecznie budowaniu więzi w lokalnych społecznościach.

ZAKOŃCZENIE

Problemy „warstwowania” i wbudowane w nie paradoksy można interpretować w kategoriach nieoczekiwanych konsekwencji zmiany społecznej (Merton 1936), które są nieuniknione choćby z powodu ignorancji czy nietrafnych założeń przyjmowanych przez reformatorów. Nasze przekonanie o możliwości kontrolowania coraz bardziej złożonego świata społecznego niekoniecznie są uzasadnione, a kolejne próby naprawiania tego, co działa nie najlepiej, miewają niekoniecznie korzystne efekty. Menedżeryzm i częściowe urynkowanie instytucji wsparcia socjalnego miały odbudować zaufanie do państwa w ogóle i do instytucji *welfare’u* w szczególności, a nie tylko zwiększyć ich efektywność.

Nadzieje rozbudzone reformami lat 80. i kontynuowane obecnie pod hasłem *governance* okazały się w jakiejś mierze nietrafione, jeśli na poważnie potraktujemy zarówno dane empiryczne dotyczące zaufania⁶, jak i znaczne w ostatnich dekadach zainteresowanie tematyką zaufania, kapitału społecznego i tzw. demokracji partycypacyjnej, która miałaby być remedium na brak zaufania właśnie. Problem w tym, że menedżeryzm narzucający fragmentację zarządzania w imię efektywności i obietnic zaprowadzenia porządku w anomicznych strukturach administracji publicznej (por. Clarke 1998), jednocześnie produkujący wiele sprzeczności (tak jak zapewne – według Mertona – wszystkie projekty kompleksowych reform), buduje poczucie płynności i plastyczności reguł, wedle których kreowany jest ład zbiorowy w ogóle i reguły bezpieczeństwa w szczególności.

¹ Patrz np. dane OECD dotyczące wysokości wydatków na cele społeczne: Social Expenditure Database (SOCX) na stronie <http://www.oecd.org/social/expenditure.htm> [dostęp 27.04.2014].

² Projekty na stronie <http://www.mpips.gov.pl/bip/projekty-aktow-prawnych/projekty-ustaw/pomoc-spoeczna/zalozenia-do-zmiany-ustawy-o-pomocy-spoecznej/> [dostęp 27.04.2014].

³ W dyskusjach nad wprowadzeniem „filarowości” ubezpieczeń zdrowotnych w Polsce argumenty sprawiedliwościowe nie są pomijane. Dodatkowo ubezpieczenia zdrowotne traktowane są jednak przede wszystkim jako remedium na kłopoty budżetowe i na problemy z dostępnością opieki zdrowotnej, a niebezpieczeństwa związane z nierównościami – w znacznej mierze jako mity. Patrz np. Ernst&Young i Polska Izba Ubezpieczeń 2013.

⁴ Na przykład w publikacji NIK z 2014 r. czytamy, że *Kontraktowanie poprzez konkurs ofert w lecznictwie szpitalnym jest działaniem pozornym* (s. 9), decyzje są podejmowane arbitralnie, rankingi zmieniają w trakcie procedury, nadzór szwankuje, warunki przetargów nie uwzględniają realnych kosztów usług itd.

⁵ *Przyjęty system kontroli zarządczej, oparty na międzynarodowych standardach miał zapewnić poprawę jakości i skuteczności zarządzania w jednostkach administracji publicznej. Stworzony system kontroli zarządczej koncentrował się w wielu jednostkach głównie na formalnych aspektach, a generowane w tym systemie informacje nie były wykorzystywane do bieżącego zarządzania. Rozbudowane wymogi składania corocznych oświadczeń o stanie kontroli zarządczej przez kierowników jednostek oraz obszerne dokumentowanie samooceny prowadziło do biurokratyzowania całego procesu i w efekcie często do osłabienia jego skuteczności* (s. 9).

⁶ W Polsce np. Wenzel 2006, Cybulska 2012 i kolejne wydania raportów z badań „Diagnoza Społeczna” (np. Czapiński i in. 2012).

LITERATURA

- Beck U. (2002), *Spółczesność ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, tłum. Stanisław Cieśla, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa.
- Beck U. (2009), *World risk society and manufactured uncertainties*, „Iris” 1 (2), s. 291–299.
- Beck U. (2000), *Risk Society Revisited: Theory, Politics and Research Programmes*, w: B. Adam, U. Beck, J. van Loon (eds.), *The risk society and beyond. Critical issues for social theory*, SAGE, London, s. 211–229.
- Black J. (2002), *Critical Reflections on Regulation*, LSE Centre for the Analysis of Risk and Regulation Discussion Paper 4, <http://eprints.lse.ac.uk/35985/1/Disspaper4-1.pdf> [dostęp 23.01.2014].
- Boguszewski R. (2012), *Urzędowa rzeczywistość w ocenach Polaków*, Komunikat BS/146/2012, CBOS, Warszawa, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2012/K_146_12.PDF [dostęp 24.04.2014].
- Celiński A., Herbst J., Frączak P. i in. (2011), *Raport końcowy z badania efektywności mechanizmów konsultacji społecznych*, MPIPS, Warszawa.
- Clarke J. (1998), *Thriving on chaos? Managerialisation and social welfare*, w: J. Carter (ed.), *Postmodernity and the fragmentation of welfare*, Routledge, London, New York, s. 171–186.
- Crozier M., Huntington S.P., Watanuki J. (1975), *The crisis of democracy. Report on the governability of democracies to the Trilateral Commission*, The Triangle papers, [8], New York University Press, New York.
- Cybulska A. (2012), *Zaufanie społeczne*, Komunikat BS/33/2012, CBOS, Warszawa, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2012/K_033_12.PDF [dostęp 24.04.2014].
- Czapiński J., Panek T., Batorski D. (2012), *Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków – raport*, CRZL, Warszawa.
- Ernst&Young, Polska Izba Ubezpieczeń (2013), *Rola i funkcja dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych we współczesnych systemach ochrony zdrowia – analiza i rekomendacje dla Polski*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa.
- Esping-Andersen G. (1999), *Social foundations of postindustrial economies*, Oxford University Press, Oxford, New York.
- Etzezarreta M., Festic M. (2009), *Privatisation of Pensions*, w: M. Frangakis, Ch. Hermann, J. Huffschmid, K. Lóránt (eds.), *Privatisation against the European social model. A critique of European policies and proposals for alternatives*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, s. 164–186.
- Frieske K.W., red. (2004), *Utopie inkluzji. Sukcesy i porażki programów re-integracji społecznej*, IPISS, Warszawa.
- Garland D. (2001), *The culture of control. Crime and social order in contemporary society*, University of Chicago Press, Chicago.
- Habermas J. (1988 [1973]), *Legitimation crisis*, Polity Press, Cambridge, UK.
- Hecló H. (1981), *Toward a new welfare state?*, w: P. Flora, A.J. Heidenheimer (eds.), *The Development of welfare states in Europe and America*, Transaction Books New Brunswick, U.S.A., s. 380–406.
- Hood Ch., Peters G. (2004), *The Middle Aging of New Public Management: Into the Age of Paradox?*, „Journal of Public Administration Research and Theory: J-PART” (3), s. 267.
- Jacyno M. (2007), *Kultura indywidualizmu*, PWN, Warszawa.
- Kajdanek K. (2012), *Suburbanizacja po polsku*, Zakład Wydawniczy „Nomos”, Kraków.
- Mansuri G., Rao V. (2013), *Localizing development. Does participation work?*, A World Bank policy research report, World Bank, Washington, D.C.
- Merton R.K. (1936), *The unanticipated consequences of purposive social action*, „American Sociological Review” 1(6), s. 894–904.
- NIK (2012), *Informacja o wynikach kontroli. Audyt wewnętrzny w systemie kontroli zarządczej*, Warszawa.
- NIK (2014), *Informacja o wynikach kontroli. Kontraktowanie świadczeń opieki zdrowotnej przez Narodowy Fundusz Zdrowia*, Kraków.
- Offe C. (1984), *Contradictions of the welfare state*, Hutchinson, London.
- Palier B. (2010), *The Long Conservative Corporatist Road to Welfare Reforms*, w: B. Palier (ed.), *A Long Goodbye to Bismarck? The Politics of Welfare Reform in Continental Europe*, Amsterdam University Press, Amsterdam.
- Pankowski K. (2013), *Poczucie wpływu na sprawy publiczne*, Komunikat BS/121/2013, CBOS, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2013/K_121_13.PDF [dostęp 25.04.2014].
- Penszko P., Jakubowska K., Drażkiewicz J. (2012), *Badanie osiągniętych wartości wskaźników rezultatu komponentu regionalnego PO KL. Raport końcowy*, Warszawa.
- Pierson P. (1996), *The new politics of the welfare state. The new politics of the welfare state*, „World Politics” 48 (2), s. 143–179.
- Power M. (1994), *The audit explosion*, Paper, no 7, Demos, London.
- Rose N. (2008), *The death of the social? Re-figuring the territory of government*, w: P. Miller, N. Rose (eds.), *Governing the Present. Administering Economic, Social and Personal Life*, Polity Press, Cambridge.
- Tarkowski J. (1994), *Władza i społeczeństwo w systemie autorytarnym*, Socjologia świata polityki, t. 1, ISP PAN, Warszawa.
- Taylor-Gooby P. (2009), *Reframing social citizenship*, Oxford University Press, Oxford, New York.
- Wenzel M. (2006), *Zaufanie do rządu, przedsiębiorstw, ONZ i organizacji pozarządowych w 20 krajach świata*, Komunikat z badań BS/4/2006, CBOS, Warszawa, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2006/K_004_06.PDF [dostęp 25.04.2014].
- Zalewski D., red. (2005), *Dialog społeczny na poziomie regionalnym. Ocena szans rozwoju*, IPISS, Warszawa.

SUMMARY

The text shows how managerialism related to various paradoxes and inconsistencies of the welfare state reforms interfere with new areas of uncertainty. The reforms have not solved the problems that affect the welfare state for nearly half a century, nor they increased social security and stability of welfare institutions. What's more – the state itself creates areas of uncertainty, contributing to the strengthening of existing inequalities and social divisions. The situation in Poland does not differ in this respect from the general trends. The text is a review and refers to the U. Beck concept of “Manufactured uncertainties”.

Keywords: governance, Uncertainty, risk, welfare state, new public management, governance.

OCENA ODDZIAŁYWANIA TECHNOLOGII W ERZE NIEPEWNOŚCI – WYZWANIE POZNAWCZE JAKO WYZWANIE POLITYCZNE*

Agata Stasik

Instytut Socjologii, Uniwersytet Warszawski

WSTĘP

Innowacyjność, w tym rozwój technologii¹, przedstawiana jest jako sposób na zapewnienie konkurencyjności Europy, ratunek dla europejskiego modelu socjalnego i podstawa zrównoważonego roz-

* Artykuł powstał w ramach realizacji grantu dla doktorantów i młodych naukowców „Konkurujące sposoby uprawomocnienia wiedzy w procesie oceny ryzyka związanego z nowymi technologiami”, przyznawanego przez Instytut Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego.

woju (por. np. znaczenie innowacyjności w strategii lisbońskiej, *Długookresowej Strategii Rozwoju Kraju Polska 2030*). Jednak obok pozytywnych skutków niesie ze sobą również potencjalne zagrożenia: możliwe szkodliwe oddziaływanie na zdrowie czy środowisko (przykłady por. np. Harremoes i in. red. 2002) oraz trudny do przewidzenia, potencjalnie destabilizujący wpływ na sytuację społeczną i ekonomiczną. Ta ambiwalencja znajduje odzwierciedlenie w dwóch podstawowych narracjach o technologii wyróżnionych przez Jasanoff: jako o narzędziu zwiększającym możliwości kontroli nad światem i jako o sile, która wyrывa się spod kon-

trolle, żeby zniszczyć świat (Jasanoff 2006: 758–759; por. Bińczyk 2012).

Odpowiedzialne rozwijane nowych technologii oznacza więc konieczność wybierania rozwiązań, które niosą ze sobą najwięcej potencjalnych korzyści i najmniej zagrożeń, szczególnie zaś negatywnych i trudnych bądź niemożliwych do odwrócenia konsekwencji – w tej sprawie, jak się wydaje, przynajmniej na poziomie deklaracji panuje konsensus. W jaki sposób jednak oceniać różne możliwości? Dokonywanie wyboru jest trudne, kiedy wiedza o skutkach nie jest zbudowana na doświadczeniu – jak niejako z definicji dzieje się w przypadku innowacji. Podjęcie próby przewidywania wpływu technologii na otoczenie wymaga zmierzenia się z tematem ryzyka i niepewności. W następstwie prowadzi do uświadomienia sobie ograniczeń oceny ryzyka w przypadku nowych technologii – związanych m.in. z brakiem danych historycznych, złożonością środowiska oraz zróżnicowanym oddziaływaniem na różne osoby, w zależności m.in. od ich usytuowania w przestrzeni czy zasobów, jakie mają do dyspozycji (van Asselt 2005). Coraz ważniejsza okazuje się kategoria niemożliwej do wyeliminowania niepewności (ang. *uncertainty*) oraz towarzyszącej innowacjom ambiwalencji.

Celem artykułu jest dyskusja o niektórych konsekwencjach uwzględnienia niepewności przy ocenie oddziaływania technologii na polityki zarządzania innowacjami. Bardziej niż ściśle techniczne i prawne następstwa interesujące jest jednak, jak zmiana ta może wpłynąć na rozumienie relacji między naukowcami, urzędnikami, politykami a obywatelami zaangażowanymi w proces szacowania ryzyka i tworzenia stosownych regulacji. Zdaniem wielu uczonych i praktyków właśnie szczególnie wymagająca polityka wobec nowych technologii jest jednym z obszarów, na którym kształtują się wzory przyszłych form obywatelskiego uczestnictwa (por. Jasanoff 2004: 1–12; Latour 2009; Bińczyk 2012; Stankiewicz 2011). Szerze społeczne zaangażowanie w podejmowanie decyzji dotyczących technologii stać się może, ich zdaniem, bodźcem do dalszej „demokratyzacji demokracji” (Callon i in. 2009: 225–255; por. np. Latour 2005).

OD RYZYKA DO NIEPEWNOŚCI

Niski poziom innowacyjności, rozumianej między innymi jako zdolność do wytwarzania i wdrażania nowych technologii, często wskazywany jest jako źródło słabości Polski i zagrożenie dla jej rozwoju (por. np. *Kurs...* 2013; Bukowski i in. 2012). Jednak ze względu na ambiwalentny charakter technologii² wdrażanie nowych rozwiązań niesie ze sobą konieczność rozpoznania niepewności i ryzyka związanego ze skutkami jej oddziaływania. Te dwie kompetencje: zdolność wytwarzania i wdrażania nowych rozwiązań oraz zdolność do oceny ich wpływu i ograniczania potencjalnych negatywnych skutków powinny być rozwijane równoległe, jednak ta ostatnia kwestia jest w Polsce znacznie rzadziej dyskutowana³.

Ocenę możliwego oddziaływania nowych technologii należy postrzegać jako wyzwania jednocześnie poznawcze i polityczne: wymaga ona zaangażowania i wytworzenia wyrafinowanej, transdyscyplinarnej wiedzy (naukowej i innej) oraz uwzględnienia zróżnicowanych interesów i dokonania wyboru pomiędzy wartościami (Ravetz 2004; Renn 2008: 47–52; 67–78). Zupełne oddzielenie wiedzy od wartości i interesów, nauki od polityki w tym procesie wydaje się zadaniem beznadziejnym, na co zgodnie wskazują autorzy zakorzenieni w różnych tradycjach: zarządzaniu ryzykiem i studiach nad nauką i technologią (Renn 2008: 4; Latour 2009). Zarówno decyzja, jak i analizy dotyczące ryzyka nie są neutralne z punktu widzenia wyborów dotyczących wartości.

Dobrym przykładem wskazującym na niemożność zupełnego oddzielenia wartości od analizy jest spór dotyczący tego, jakie aspekty i możliwe skutki powinno brać się pod uwagę oceniając ryzyko. Eksperckie analizy ujmują zazwyczaj ryzyko jako iloczyn prawdopodobieństwa wystąpienia fizycznej szkody – np. niekorzystnego oddziaływania na środowisko lub zdrowie – oraz jej przewidywanej wielkości. W zależności od dziedziny analizy takie

opierać się mogą np. na analizie dużych zbiorów danych dotyczących przeszłych wydarzeń (jak robią to firmy ubezpieczeniowe), modelowaniu zjawisk na podstawie danych toksykologicznych i epidemiologicznych lub probabilistycznej analizie dotyczącej systemów technicznych (Renn 1992: 55–61; Renn 2008: 13–17). Przykładem są tu regulacje dotyczące dopuszczenia do sprzedaży nowych leków wraz z informacją o częstotliwości występowania i rodzajach skutków ubocznych (bardziej szczegółowo o regulacji innowacyjnych leków por. np. Davis, Abraham 2012).

Czy jednak są to jedyne aspekty, które warto zgłębić? W dalszej kolejności rozpatrywać można również społeczne i ekonomiczne konsekwencje innowacji technologicznej, jej wpływ na jakość życia czy też potencjalną rolę w procesach zmiany kulturowej, która to zmiana może być postrzegana jako pożądana lub niepożądana (lub też różnie oceniana przez członków różnych grup). W rezultacie włączenia do analizy „miękkich” aspektów oddziaływania technologii związanych z jakością życia i wartościami, oceniając oddziaływanie technologii zadawać można nie tylko pytanie o potencjalne szkody fizyczne, ale też podnosić bardziej zasadniczą kwestię tego, czy dana społeczność w ogóle chce wprowadzenia określonej innowacji – nie ze względu na zagrożenia dla zdrowia czy interesów ekonomicznych, ale ze względu na sposób, w jaki innowacja zmienia wspólne życie (Felt, Wynne 2006; por. np. analizę znaczeń nadawanych wprowadzeniu GMO w rolnictwie i medycynie: Jasanoff 2005).

Klasyczne ujęcie ryzyka ma zastosowanie w kwestiach związanych z wąsko rozumianym bezpieczeństwem. Rozwinięte przez Knighta (1921) i stosowane pierwotnie na polu ekonomii zakłada, że ryzyko może zostać wyliczone i przedstawione w postaci kosztów przy wzięciu pod uwagę prawdopodobieństwa wystąpienia określonych zjawisk oraz wielkości potencjalnych szkód. Ryzyko jest więc poznawalne i możliwe do oszacowania dzięki wiedzy o statystycznych prawidłowościach przebiegu danego zjawiska (por. Arnoldi 2011: 32–46).

Kiedy przenosimy to rozumowanie na obszar badań dotyczących nowych technologii, pojawiają się istotne problemy: przede wszystkim brak danych historycznych o przebiegu danego zjawiska, w tym również o jego konsekwencjach. Tymczasem mówienie o ryzyku wymaga sporządzenia zamkniętej listy możliwych do przewidzenia skutków danego przedsięwzięcia (uwzględniających potencjalnie złożone interakcje pomiędzy aktorami i zjawiskami) oraz przypisania im wartości prawdopodobieństwa. Innymi słowy, o ryzyku można mówić wtedy, kiedy da się sporządzić listę „możliwych stanów świata”, do wywołania których doprowadzić może zainicjowane działanie⁴ (Callon i in. 2009: 19–20). Oszacowywanie jest więc możliwe i przydatne w sytuacjach nazywanych przez Renną i współautorów „prostym ryzykiem” (*simple risk*): *ryzyko jest dobrze znane, potencjalne negatywne skutki oczywiste, niepewność niska, a negatywne skutki zgodnie interpretowane w tych kategoriach przez wszystkich zaangażowanych aktorów*⁵ (Renn i in. 2011: 436).

Brak danych historycznych o przebiegu zjawiska sprawia, że w większym stopniu trzeba polegać na modelach i badaniach laboratoryjnych, pozwalających na uchwycenie niektórych skutków np. stosowania określonych substancji, niedających jednak możliwości badania interakcji w złożonym środowisku, takim jak ekosystem (w przypadku np. GMO), ludzki organizm (w przypadku np. nowych leków) czy obserwowania długotrwałych efektów interwencji (van Asselt 2005).

Jednocześnie żadna ze wskazanych metod – ani oparte na logice epidemiologicznej badanie dużych ilości danych o populacjach, ani oparte na logice eksperymentu badanie laboratoryjne (Graham, Rhomberg 1996) – nie uwzględnia tego, w jaki sposób funkcjonowanie instytucji odpowiedzialnych za wprowadzanie technologii i nadzór nad przestrzeganiem regulacji i zachowaniem standardów wpływa na bezpieczeństwo. Fakt, że instytucjonalne realia często mają kluczowe znaczenie dla rzeczywistego oddziaływania technologii, nie pozwala też na łatwe przenoszenie doświadczeń pomiędzy krajami – z odmiennymi reżimami prawnymi

i odmiennie działającymi instytucjami (por. Borraz, Basancon 2008; Jasanoff 1986).

Kolejny problem związany z szacowaniem ryzyka w przypadku nowych technologii wynika z faktu, że określone negatywne konsekwencje nie są zazwyczaj równie dotkliwe dla wszystkich członków społeczeństwa czy społeczności. Ujmując rzecz najprościej, zazwyczaj stopień, w jakim jednostki są narażone na możliwe negatywne konsekwencje jest tym większy, im niższa jest ich pozycja społeczno-ekonomiczna (Beck 2004)⁶. Ta nierówność zaznacza się wyraźnie na dwóch etapach. Po pierwsze, poprzez sam stan bycia wystawionym na ryzyko: np. składowiska niebezpiecznych odpadów nie są lokowane w okolicy zamożnych osiedli, a gdyby tak się zdarzyło, jednostki dysponujące większymi zasobami mogą się przeprowadzić. Po drugie, poprzez potencjał radzenia sobie z negatywnymi skutkami, zdolność do regeneracji (ang. *resilience*). Nawet jeśli negatywne skutki odczuwane są powszechnie, większe zasoby pozwalają lepiej sobie z nimi radzić, np. dzięki lepszemu dostępowi do informacji, opieki lekarskiej czy większej mobilności⁷.

Istotnym czynnikiem jest też zależność między społeczną dystrybucją ryzyka a podziałem możliwych zysków – spodziewane korzyści również nie są równo dystrybuowane i łatwo może dojść do sytuacji, kiedy osoby i grupy najbardziej narażone czerpią najmniej korzyści z innowacji. Wśród badaczy zajmujących się postrzeganiem ryzyka panuje zgoda, że akceptacja ryzyka przez niespecjalistów zależy nie tylko od wartości iloczynu prawdopodobieństwa i rozmiaru szkody, ale również od sposobu podejmowania decyzji (Renn 2008: 3; 41): od tego, czy narażenie wybierane jest dobrowolnie, czy też jest narzucane; jaka jest spodziewana dystrybucja zysków, strat i ryzyka; a także czy instytucje odpowiedzialne za ograniczenia potencjalnie szkodliwych skutków uważane są za wiarygodne. Te na pozór wciąż techniczne kwestie odnoszą się w istocie do kluczowych politycznych rozstrzygnięć dotyczących równości i sprawiedliwości. Uwzględnienie opisanej nierówności w procesie podejmowania decyzji sprawia, że *debata nad kryteriami bezpieczeństwa i nad społeczną akceptowalnością ryzyka [...] przekłada się na debatę o sprawiedliwości społecznej* (Gadomska 2009).

Zwrócenie uwagi na omówione wyżej trudności: brak danych historycznych i ograniczenia badań laboratoryjnych, ograniczone możliwości opierania się na doświadczeniach z innych obszarów i krajów, zróżnicowane narażenie w zależności od społecznego umiejscowienia wskazuje na niewystarczalność analiz koncentrujących się na ryzyku i skłania niektórych badaczy do konkluzji, że *przypadki możliwego do wyliczenia ryzyka to wysypy w morzu niepewności* (Nowotny i in. 2001).

Przyjęcie do wiadomości ograniczonych możliwości przewidywania wszystkich konsekwencji stosowania nowych technologii na poziomie, który uprawniałby mówienie o (poznawalnym i obliczalnym) ryzyku i konieczność zaakceptowania niepewności, stawia przed decydentami duże wyzwanie w sytuacji, kiedy szukają wsparcia w podejmowaniu efektywnych i legitymizowanych decyzji. Wraz z uznaniem ograniczeń tradycyjnych analiz ryzyka chwycie się „ekspercki” model oceny oddziaływania technologii (Stankiewicz 2011; Bińczyk 2012: 262–266) i otwiera się przestrzeń do zbiorowego eksperymentowania w poszukiwaniu lepiej dopasowanych do charakteru wyzwania sposobów rozpoznawania możliwych skutków (Renn 2008: 284–331; 332–351; Fiorino 1990).

OD MODELU EKSPERCKIEGO DO OTWARCIA NA WSPÓLDECYDOWANIE?

Wprowadzanie nowych technologii oznacza zatem często działanie w sytuacji, którą określa się jako niepewność (np. Callon i in. 2009) lub niepewne ryzyko (van Asselt, Vos 2008), a której istotnymi cechami jest niewystarczalność zastosowania tradycyjnych metod szacowania ryzyka ze względu na brak doświadczeń i danych, złożoność trudnych do przewidzenia interakcji (często zachodzących w trudnej do obserwacji skali globalnej), brak jednomyślności co do oceny poszczególnych skutków wprowadzenia techno-

logii oraz trudności z uwzględnieniem nieznanych skutków odsuniętych w czasie⁸.

Jednocześnie w wielu sytuacjach czekanie z decyzją do czasu, kiedy uzyska się odpowiedni poziom „pewności”, jest niepożądane lub niemożliwe: decyzja musi być podjęta. Co więcej, niepewność związana z wdrażaniem nowych rozwiązań często nie może być przewyżczona przez dalsze prowadzenie badań w warunkach laboratoryjnych: brak całkowitej wiedzy o „możliwych przyszłych stanach świata”, które wyłonić się mogą w skutek zastosowania technologii nie jest przygodną, możliwą do przewyżczenia okolicznością, ale immanentną cechą sytuacji wprowadzania innowacji (Kasperson 2008: 339).

Jeżeli wiele potencjalnych przyszłych zagrożeń nie może być ujętych jako możliwe do wyliczenia ryzyko, to model tworzenia regulacji opartych na takim założeniu – negującym znaczenie niepewności – stanowi przeszkodę w tworzeniu odpowiedzialnych sposobów radzenia sobie z potencjalnymi negatywnymi skutkami (van Asselt, Vos 2008: 282 i n.; Renn i in. 2011: 233). Ignorowanie niepewności wiąże się z *nieuchronnymi kryzysami, na które odpowiadać się będzie w sposób mało efektywny i kosztowny* (O’Riordon, McMichael 2002), sytuacją określaną przez Becka jako „zorganizowana nieodpowiedzialność” (ang. *organized irresponsibility*) (Beck 1992; van Asselt, Vos 2008). Dlatego wysiłek części badaczy i praktyków zajmujących się oceną oddziaływania technologii (Fischer 2005; van Asselt, Renn 2011) skupia się na poszukiwaniu takich sposobów radzenia sobie z niepewnością, które nie zakładają jej przewyżczenia, ale wzięcie pod uwagę i konstruktywne wykorzystanie na rzecz tworzenia systemowych odpowiedzi na trudne do przewidzenia sytuacje.

Jednym z pierwszych kroków, które miałyby umożliwić taki proces, jest zaakceptowanie ograniczeń wiedzy naukowej i naukowego przewidywania zarówno po stronie badaczy, jak i osób odpowiedzialnych za podejmowanie decyzji. W odpowiedzi na uznanie faktycznych limitów wiedzy więcej uwagi powinno zostać poświęcone etycznym i społecznym aspektom wdrażania nowych technologii (Jasanoff 2007). Nie oznacza to zrównania wszystkich opinii czy lekceważenia naukowej wiedzy, ale jest punktem wyjścia do rozwiązań pozwalających na wykorzystanie również innych form wiedzy – np. wynikających z doświadczenia życia w konkretnym środowisku – tak by mogły zostać wykorzystane do lepszego zrozumienia sytuacji⁹.

Partycypacja i dialog w obszarze dotyczącym oddziaływania technologii i zarządzania ryzykiem, często przywoływane jako niezbędny element nowego sposobu działania (por. np. Dreyer, Renn 2009), rodzą jednak nowe wyzwania. Współpraca umożliwiająca wykorzystanie różnych form wiedzy, wzajemne uczenie się od siebie ekspertów i niespecjalistów wymaga jednak stworzenia odpowiednich instytucji, w ramach których mogłoby dojść do kontaktu zazwyczaj odseparowanych grup wokół wspólnych kwestii. Callon i in. proponuje nazwać takie instytucje (2009: 18) „hybrydowym zgromadzeniem” (ang. *hybrid forum*): *zgromadzenie, ponieważ tworzy otwartą przestrzeń, w której różne grupy mogą wspólnie dyskutować o technicznych kwestiach dotyczących zbiorowości; hybrydowe, ponieważ zaangażowane są zróżnicowane grupy i osoby ją reprezentujące: eksperci, politycy, inżynierowie oraz niespecjaliści, którzy uważają, że kwestia ich dotyczy*¹⁰. W sytuacji uznanej i rozpoznanej niepewności aktorzy (osoby i instytucje) zgłaszający kolejne wątpliwości – a więc wskazujący na możliwe skutki wprowadzenia innowacji (także skutki społeczne), które ich zdaniem nie zostały w dostatecznym stopniu uwzględnione w ocenie oddziaływania – nie są traktowani jako irracjonalni przeciwnicy technologii, których łęki trzeba ukoić przez właściwie zaprojektowaną kampanię informacyjną, ale jako partnerzy w dyskusji.

W tym ujęciu kontrowersja wokół oddziaływania technologii – rozumiana jako sytuacja zgłaszania wątpliwości co do wielowymiarowego oddziaływania na otoczenie – nie jest problemem, który trzeba rozwiązać przez sprawne „zarządzanie komunikacją”. Wręcz przeciwnie, poszerzenie kontrowersji jest sposobem na działanie

w obliczu prawdziwego problemu, jakim jest niepewność. Jest narzędziem poznania świata, sposobem na poszerzenie wiedzy, identyfikowanie aktorów szczególnie narażonych na negatywne skutki i dostrzeganie nowych powiązań: tym samym stwarza szanse na bardziej skuteczne działanie w sytuacji złożoności.

Strategia radzenia sobie z niepewnością, polegająca na uwzględnieniu wiedzy i perspektywy niespecjalistów, stanowić może punkt wyjścia do szerszego włączenia społeczeństwa do współdecydowania o kierunku rozwoju technologicznego, co według zwolenników tego podejścia skutkować może podejmowaniem lepszych decyzji (biorących pod uwagę szerszy zakres możliwych skutków; por. np. Fischer 2005) i ich szerszą legitymizacją w sytuacji, kiedy wiele konfliktów wynika z niezgody na procedurę podejmowania decyzji (Renn 2008).

Jednak próby zastosowania w praktyce proponowanego podejścia przynoszą wiele problemów. Stankiewicz (2011: 114–115) zwraca uwagę m.in. na problem z „wkomponowaniem modelu uczestniczącego w istniejącą strukturę instytucjonalno-organizacyjną nauki”. W nie mniejszym stopniu dotyczy to struktur władzy (por. Hagendijk, Irwin 2006; Cook i in. 2013): powołane odgórnie „hybrydowe zgromadzenie”, którego ustalenia nie mają żadnego wpływu na realne kierunki polityki, nie tylko nie prowadzi do poszerzenia sprawczości obywateli ani podjęcia lepszej decyzji, ale może być ocenione jako „parodia demokracji” (Sh. Jasanoff, cyt. za Callon i in. 2009: 5). W rezultacie zarówno w przypadku nauki, jak i polityki niekompatybilność otwartego modelu dociekania skutków wprowadzania innowacji z utrwalonymi sposobami działania prowadzić może do działań fasadowych, mających na celu nie rzeczywiste poszerzenie ekspertyzy traktowane jako sposób na radzenie sobie z niepewnością, ale instrumentalne wykorzystanie w celu wyprzedzenia i tłumienia możliwego społecznego sprzeciwu.

Podczas gdy kraje o większym doświadczeniu we wprowadzaniu nowych technologii mają własne historie eksperymentowania z formami powszechnego udziału we współdecydowaniu o kierunku rozwoju technologii (por. np. Dryzek, Tucker 2008; Rowe, Frewer 2005; Einsiedel i in. 2011), w Polsce do ostatnich lat nie podejmowano raczej takich prób (również ze względu na niski poziom innowacyjności). Pierwszym obszarem, na którym dochodzi lub może dojść do tworzenia „hybrydowych zgromadzeń” na szerszą skalę, są technologie związane z energetyką: poszukiwaniem gazu łupkowego, budową elektrowni jądrowych czy farm wiatrowych. W przypadku poszukiwania gazu łupkowego władze samorządowe na poziomie wojewódzkim – prawdopodobnie biorąc pod uwagę nacisk oddolnie mobilizujących się grup obywatelskich w poszczególnych gminach, które domagają się prawa do decydowania o warunkach ewentualnej inwestycji – decydują się na eksperymenty z bardziej otwartymi forami. Przykładem może być działający pod patronatem Marszałka Województwa Pomorskiego projekt „Razem o Łupkach”¹¹, w ramach którego powołano do życia Lokalne Komitety Dialogu, umożliwiające prowadzenie pogłębionej dyskusji o wielowymiarowych skutkach potencjalnej inwestycji.

PODSUMOWANIE

Choć ocena skutków nowych technologii wymaga zastosowania wiedzy i metod naukowych, ostateczne rozstrzygnięcia dotyczące natury ryzyka i źródeł niepewności są częścią życia społecznego i politycznego. Ocena skutków oddziaływania technologii wymaga uwzględnienia różnych interesów, otwarcia się na wiedzę lokalną oraz wypracowania zgody co do tego, jaki poziom ryzyka jest dopuszczalny oraz kto może decydować o wystawieniu na nie innych uczestników życia społecznego. W znacznym stopniu zależy również od tradycji prawnych oraz od zróżnicowanych kulturowych wymagań wobec wiarygodnego „publicznego dowodu”, prawomocnej podstawy powszechnie obowiązujących decyzji (por. Jasanoff 2005).

Zdolność władzy do rozpoznania, że wdrażanie nowej technologii oznacza działanie w sytuacji niepewności, umożliwia próby przygotowania skutecznego i efektywnego reagowania na trudne do przewidzenia niekorzystne zdarzenia. Wymaga to jednak znaczą-

cej zmiany w relacjach między politykami, urzędnikami, ekspertami i obywatelami (zarówno jeśli chodzi o wyobrażenia o tych relacjach, jak i o kształt instytucji, w których do nich dochodzi). Rozwiązaniem jest powołanie się na inne niż do tej pory źródło legitymizacji w przypadku działania w sytuacji niepewności: nie na niezachwiany autorytet eksperta, ale na ekspertyzę w większym stopniu uwzględniającą aspekty etyczne i społeczne (np. związane ze społeczną dystrybucją ryzyka i korzyści) – poszerzoną o wykluczonych dotąd aktorów. Oznacza to odrzucenie podziału na „zwolenników i (irracjonalnych) przeciwników technologii” i uznanie istnienia całego spektrum legitymizowanych postaw wobec konkretnej innowacji wprowadzanej na konkretnym obszarze.

Nie należy jednak zapominać, że podejście do „upolityczniania” kwestii oceny ryzyka technologicznego – w znaczeniu przyznania większej sprawczości społeczeństwu politycznemu – nie może być rozpatrywane w oderwaniu od innych aspektów życia publicznego. Biorąc pod uwagę trudności z efektywnym prowadzeniem konsultacji w Polsce na innych obszarach polityk, można mieć obawy, że „hybrydowe zgromadzenia” w Polsce będą ciałami fasadowymi. Nie oznacza to jednak, że warto tkwić w dawnym paradygmacie, w którym ocena ryzyka technologicznego była przedstawiana jako ekspercka kwestia wyłączona poza zakres polityki. Szukanie nowych rozwiązań w tym zakresie wydaje się koniecznym elementem prawdziwej modernizacji, nie mniej ambitnym i skomplikowanym niż samo rozwijanie technologii. Obecnie warto obserwować, jak rozwijają się najbardziej dynamicznie eksperymenty instytucjonalne związane z wdrażaniem technologii energetycznych.

¹ Choć innowacyjność jest szerokim terminem, obejmującym obecnie również potencjał wytwarzania i wdrażania innowacji procesowych, organizacyjnych i marketingowych (por. OECD 2005), a w kontekście wykraczającym poza funkcjonowanie przedsiębiorstw – również innowacji społecznych, w tym tekście koncentruję się na pierwotnym znaczeniu (Oslo Manual 1992, wyd. 1) dotyczącym zdolności do wytwarzania i wdrażania innowacji technologicznych.

² Technologia rozumiana jest w artykule szeroko: odnosi się zarówno do skomplikowanego systemu technologicznego, takiego jak elektrownia jądrowa, jak i nowego materiału lub substancji chemicznej używanej w produkcji.

³ Poruszana głównie przez Stankiewicza (2014, 2011, 2009).

⁴ Oczywiście takie założenie może być zawsze spełnione jedynie na poziomie modelu: przykładami sytuacji, które poddają się takiej analizie, jest wyliczanie przez ubezpieczyciela ryzyko wypadku samochodowego czy wystąpienia sezonowej powodzi – sytuacje, w których analityk dysponuje odpowiednią ilością danych historycznych, a zasadność ekstrapolacji nie budzi większych wątpliwości. Oczywiście zawsze istnieje możliwość, że ekstrapolacja okaże się błędna, np. ze względu na istotne zmiany w środowisku: w podanych przykładach możemy pomyśleć o zmianie regulacji dotyczących zasad ruchu drogowego czy znaczącym wzroście liczby samochodów albo o wpływie zmian klimatu na częstotliwość lokalnych powodzi i podtopień, które zwiększy błąd oszacowania.

⁵ Jeśli nie podano inaczej, tłumaczenie własne.

⁶ Choć jest to najczęstsza sytuacja, szczegółowo należało by rozpatrzyć na poziomie poszczególnych technologii i prawdopodobnie da się wskazać też przykłady przeczące tej prawidłowości (np. w sytuacji, kiedy koszt stanowi barierę dostępu dla potencjalnie niebezpiecznej technologii).

⁷ Najżywiej obecnie dyskutowanym przypadkiem, w którym istnieje związek między pozycją w strukturze społecznej a narażeniem na ryzyko i możliwością radzenia sobie z negatywnymi skutkami, jest zróżnicowana podatność na negatywne skutki globalnej zmiany klimatu. Znacznie bardziej narażona na negatywne konsekwencje i w znacznie mniejszym stopniu przygotowana do adaptacji jest ludność krajów globalnego Południa. Por. np. Stern 2010; Welzer 2010; Giddens 2010.

⁸ Warto zaznaczyć, że niepewność nie zawsze łączy się z ryzykiem, choć często jest tak interpretowana (van Asselt, Vos 2008: 290).

⁹ Por. koncept *post-normal science* w: Funtowicz, Ravetz 1992, Ravetz 2004 oraz *mode II science* w: Nowotny i in. 2001.

¹⁰ „Hybrydowe zgromadzenie” w ujęciu Callona i in. może przybierać różne formy instytucjonalne, np. obywatelskiej konferencji konsensualnej, wysłuchania publicznego, czy stałej współpracy ruchu pacjentów współpracujących z lekarzami nad badaniem chorób, które ich dotyczą (Callon i in.: 158–189). Pojęcie nie określa więc konkretnej instytucjonalnej realizacji idei partycypacji (jak np. sondaż deliberacyjny), ale konkretny obszar (oddziaływanie technologii) oraz takie cechy charakterystyczne, jak

wymiar poznawczy oraz współpraca przedstawicieli różnych środowisk, w tym ekspertów i niespecjalistów.

¹¹ <http://www.razemolupkach.pl> [dostęp 20.04.2014].

LITERATURA

- Arnoldi J. (2011), *Ryzyko*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Bińczyk E. (2012), *Technonauka w społeczeństwie ryzyka. Filozofia wobec niepożądanych następstw praktycznego sukcesu nauki*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń.
- Beck U. (1992), *From Industrial Society to the Risk Society: Questions of survival, social structure and ecological enlightenment*, „Theory, Culture and Society”, nr 9(1), s. 97–123.
- Beck U. (2004), *Spoleczeństwo ryzyka: w drodze do innej rzeczywistości*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Borraz O., Besancon J. (2008), *Uncertainty in regulating food safety in France*, w: M. Everson, E. Vos (eds.), *Uncertain risks regulated*, Routledge-Cavendish.
- Bukowski M., Szpor M., Śniegocki A. (2012), *Drzemający tygrys, spętany orzeł. Dylematy polskiej debaty o polityce innowacyjnej*, IBS, Warszawa.
- Callon M., Lascoumes P., Barthe Y. (2009), *Acting in an uncertain world: an essay on technical democracy*, The MIT Press.
- Cook B.R., Kesby M., Fazey I., Spray Ch. (2013), *The persistence of “normal” catchment management despite the participatory turn: Exploring the power effects of competing frames of reference*, „Social Studies of Science”, nr 43(5), s. 754–779.
- Davis C., Abraham J. (2012) *The political dynamics of citizenship, innovation, and regulation in pharmaceutical governance*, „Innovation: The European Journal of Social Science Research” nr 25(4), s. 478–496.
- Dreyer M., Renn O. (2009), *A Structured Approach to Participation*, w: M. Dreyer, Renn O. (eds.), *Food Safety Governance. Integrating Science, Precaution and Public Involvement*, wyd. Springer.
- Dryzek J.S., Tucker A. (2008), *Deliberative Innovation to Different Effect: Consensus Conferences in Denmark, France, and the United States*, „Public Administration Review”, nr 68(5), s. 864–976.
- Einsiedel E.F., Jones M., Brierley M. (2011), *Cultures, contexts and commitments in the governance of controversial technologies: US, UK and Canadian publics and xenotransplantation policy development*, „Science and Public Policy”, nr 38(8), s. 619–628.
- Fiorino D.J. (1990), *Citizen Participation and Environmental Risk: A Survey of Institutional Mechanisms*, „Science, Technology & Human Values”, nr 15(2), s. 226–243.
- Felt U., Wynne B. (2006), *Taking European Knowledge Society Seriously*, Report of the Expert Group on Science and Governance to the Science, Economy and Society Directorate, Directorate-General for Research, European Commission.
- Fischer F. (2005), *Citizens, Experts, and the Environment*, Duke University Press, Durham, London.
- Funtowicz S., Ravetz J. (1992) *Three Types of Risk Assessment and the Emergence of Post-Normal Science*, w: Sh. Krimsky, D. Golding (eds.), *Social Theories of Risk*, wyd. Praeger.
- Gadomska M. (2009), *Spoleczna konstrukcja ryzyka technologicznego*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 53(1), s. 43–67.
- Giddens A. (2010), *Klimatyczna katastrofa*, Wyd. Prószyński Media, Warszawa.
- Graham J.D., Rhomberg L. (1996), *How Risks Are Identified and Assessed*, „Annals of the American Academy of Political and Social Science”, nr 545, s. 15–24.
- Harremoës P., Gee D., MacGarvin M., Stirling A., Keys J., Wynne B., Vas S., eds. (2002), *The Precautionary Principle in the 20th Century. Late Lessons from Early Warnings*, Earthscan.
- Hagendijk R., Irwin A. (2006), *Public deliberation and governance: engaging with science and technology in contemporary Europe*, „Minerva”, nr 44, s. 167–184.
- Jasanoff S. (1986), *Risk Management and Political Culture*, Russell Sage Foundation, New York.
- Jasanoff S. (1993), *Bridging the two cultures of risk analysis*, „Risk Analysis”, nr 2(13), s. 123–129.
- Jasanoff S. (2004), *States of knowledge: the Co-production of Science and Social Order*, Routledge, London, New York.
- Jasanoff S. (2005), *Designs on Nature: Science and Democracy in Europe and the United States*, Princeton University Press, Princeton.
- Jasanoff Sh. (2006), *Technology as a site and object of politics*, w: R.E. Goodin, C. Tilly (eds.), *The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis Oxford Handbooks of Political Science*, Oxford University Press, Oxford, s. 745–783.
- Jasanoff S. (2007), *Technologies of humility*, „Nature”, nr 450, s. 33.
- Kasperson R.E. (2008), *Coping with Deep Uncertainty: Challenges for Environmental Assessment and Decision-making*, w: G. Bammer, M. Smithson (eds.), *Uncertainty and Risk. Multidisciplinary Perspectives*, Earthscan, s. 337–347.
- Knight F.H. (1921), *Risk, Uncertainty, and Profit*, Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Co, Boston.
- Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?* (2013), Fundacja GAP, Warszawa.
- Laird F.N. (1993), *Participatory Analysis, Democracy, and Technological Decision Making*, „Science, Technology & Human Values”, nr 18(3), s. 341–361.
- Nowotny H., Scott P., Gibbons M. (2001), *Re-Thinking Science. Knowledge and the Public in the Age of Uncertainty*, Polity, Cambridge.
- Latour B. (1983), *Give Me a Laboratory and I will Raise the World*, w: K. Knorr-Cetina, M. Mulkay (eds.), *Science Observed. Perspectives on the Social Study of Science*, Sage Publications Ltd.
- Latour B. (2005), *From Realpolitik to Dingpolitik or how to make things public*, w: B. Latour, P. Weibel (eds.), *Making things public. Atmospheres of democracy*, Center for Art and Media Karlsruhe.
- Latour B. (2009), *Polityka natury*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- O’Riordan T., McMichael A.J. (2002), *Dealing with scientific uncertainties*, w: P. Martens, A.J. McMichael (eds.), *Environmental change, climate and health: Issues and research methods*, Cambridge University Press, Cambridge, s. 311–332.
- OECD (1992), *Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, wydanie pierwsze, OECD Publishing.
- OECD (2005), *Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, wydanie trzecie, OECD Publishing.
- Ravetz J. (2004), *The post-normal science of precaution*, „Futures”, nr 36(3), s. 347–357.
- Renn O. (1992), *Concepts of Risks: A Classification*, w: Sh. Krimsky, D. Golding (eds.), *Social Theories of Risk*, Praeger.
- Renn O. (2008), *Risk Governance. Coping with Uncertainty in a Complex World*, Wyd. Earthscan.
- Renn O., Klinke A., van Asselt M.B.A. (2011), *Coping with complexity, uncertainty and ambiguity in risk governance*, „Ambio”, nr 40(2), s. 231–246.
- Rowe G., Frewer, L.J. (2005), *A typology of public engagement mechanisms*, „Science, Technology & Human Values”, nr 30(2), s. 251–290.
- Stankiewicz P. (2014), *Zbudujemy wam elektrownię (atomową!). Praktyka oceny technologii przy rozwoju energetyki jądrowej w Polsce*, „Studia Socjologiczne”, nr 1(212), s. 77–107.
- Stankiewicz P. (2011), *Od przekonywania do współdecydowania: zarządzanie konfliktami wokół ryzyka i technologii*, „Studia Socjologiczne”, nr 4(203), s. 95–120.
- Stankiewicz P. (2009), *Czy o postępie można decydować w głosowaniu? O sposobach rozwiązywania konfliktów technologicznych*, w: P. Szczepański (red.), *Disputatio. Oblicza konfliktów. Ośrodek Analiz Polityczno-Prawnych*, Gdańsk, s. 206–219.
- Stern N. (2010), *Globalny ład*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Welzer H., (2010), *Wojny klimatyczne*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- van Asselt, M.B.A. (2005), *The complex significance of uncertainty in a risk era: logics, manners and strategies in use*, „International Journal of Risk Assessment and Management”, nr 5(1990), s. 125–158.
- van Asselt, M.B.A., Vos, E. (2008), *Wrestling with uncertain risks: EU regulation of GMOs and the uncertainty paradox*, „Journal of Risk Research” nr 11(1–2), s. 281–300.
- van Asselt, M.B.A., Renn, O. (2011), *Risk governance*, „Journal of Risk Research”, nr 14(4), s. 431–449.

SUMMARY

Capability to create innovative technologies is commonly perceived as a basis for sustainable economic and social development. However, due to potentially destabilizing effects of new technologies, it is crucial to exercise risk and uncertainty assessment. Acknowledgment of limits of scientific predictions in case of radical innovation in complex environment results in withdrawal of absolute trust in experts’ judgment. It may lead to more inclusive process of assessment in the framework of “hybrid forum”. Creation of more inclusive institutions with real power to influence the technological policy may be perceived as a challenge parallel to the development of technology – not less important part of authentic modernization of the state.

Keywords: uncertainty; risk; technology impact assessment; innovations; participation.

POKOLENIE POWOJENNEGO WYŻU DEMOGRAFICZNEGO I ECHA WYŻU DEMOGRAFICZNEGO (*BABY BOOMERS* I POKOLENIE Y) – PERSPEKTYWA STAROŚCI

Zofia Szweda-Lewandowska

Instytut Pracy i Spraw Socjalnych
Uniwersytet Łódzki

WSTĘP

Proces starzenia się ludności jest zjawiskiem stosunkowo nowym. Wystąpił on po tzw. eksplozji demograficznej, obserwowanej w większości krajów w połowie XX wieku. Genezę tej eksplozji demograficznej demografowie wiążą głównie z dwoma czynnikami. Pierwszy to nagły wzrost liczby urodzeń po II wojnie światowej (Rosset 1978: 17). Mimo że do ustalenia się nowej struktury wieku potrzeba około 100 lat, ówczesne wysokie współczynniki urodzeń w krótkim okresie spowodowały rozszerzenie podstawy piramidy wieku, spowalniając tym samym starzenie się ludności (Cieślak 1992: 13–15). Dorastanie osób urodzonych po wojnie spowodowało szybkie podwyższenie się średniego wieku ludności.

Drugim czynnikiem wpływającym na proces starzenia się ludności był spadek umieralności w starszych grupach wieku, który można było po raz pierwszy zaobserwować na szeroka skalę pod koniec lat 60. (Olshansky i in. 1993: 16–23). Bezpośrednio po eksplozji demograficznej nastąpił szybki spadek współczynnika urodzeń.

Wydlużanie się średniego dalszego trwania życia, które należy uznać za jedno z największych osiągnięć XX-wiecznej medycyny, połączone z dynamicznym spadkiem liczby urodzeń w większości krajów rozwiniętych, spowodowało znaczące zmiany w globalnej demografii i ma obecnie duży wpływ na politykę. W ciągu najbliższych dziesięcioleci zjawiska te będą przyczyną wielu problemów społecznych, ekonomicznych i zdrowotnych.

Celem artykułu jest przedstawienie scenariusza ostatniej fazy cyklu życia człowieka – starości – dwóch pokoleń. Po raz pierwszy w historii ludzkości starość będzie udziałem tak licznych roczników. Jest to niewątpliwie sukces, jednak nie dla każdego ostatnia faza życia będzie pomyślna. Odnosi się to tak do poszczególnych jednostek, jak i do całych pokoleń. W refleksji porównującej przypuszczalne trajektorie starości dwóch pokoleń pragnę naświetlić optymistyczną starość pokolenia powojennego wyżu demograficznego, które już częściowo wkroczyło w fazę starości, a częściowo zbliża się szybkimi krokami do niej, i zdecydowanie pesymistyczną przyszłość starości czekającą pokolenie echa wyżu demograficznego.

Predykcja przyszłości jest niezwykle trudna ze względu na niepewność wyborów dokonywanych zarówno przez jednostkę, jak i społeczeństwa. Różne decyzje mogą przynieść rozmaite, często trudno przewidywalne konsekwencje. Niepewność towarzysząca codziennym wyborom jednostek, związana z niemożnością przewidzenia konsekwencji swoich decyzji powoduje, że prognozowanie przyszłych scenariuszy jest obciążone dodatkowym błędem.

Czytając poniższy tekst należy pamiętać o uwadze prof. Barbary Fatygi, która przestrzega przed pokoleniem jako kategorią niebezpieczną ze względu na skłonność do traktowania losów jednostki jako przeżyć ogółu osób w zbliżonym wieku (Fatyga 2005: 152). Przedstawione scenariusze starości są jedynie możliwymi (z pewnym prawdopodobieństwem) wariantami i na pewno nie będą udziałem wszystkich jednostek należących do dwóch pokoleń, chociażby ze względu na znaczną heterogeniczność zarówno pokolenia będącego u progu starości (pokolenia *baby boomers*), jak i pokolenia mającego starość w perspektywie 30–40 lat (pokolenie Y).

POKOLENIE *BABY BOOMERS* I POKOLENIE Y

Rozważając perspektywę starości dwóch pokoleń, należy zacząć od zdefiniowania terminu pokolenie, które jest różnorodnie definiowane w różnych dyscyplinach naukowych. Ogólnie pokolenie

można definiować jako grupę osób wyodrębnioną na podstawie wieku: kalendarzowego, ekonomicznego, społecznego lub socjalnego. W naukach społecznych spotykamy cztery definicje pokolenia oparte na powyższych czterech typach wieku jednostki (Szukalski 2012). W antropologii pojęcie to oznacza osoby mające wspólnego przodka o tym samym statusie, np. matka, dziadek itp. W tym przypadku osoby należące do tego samego pokolenia może dzielić znaczna różnica wieku. Polityka społeczna definiuje pokolenie na bazie aktywności zawodowej oraz praw socjalnych przysługujących osobom w różnych grupach wieku, np. osoby w wieku emerytalnym. W demografii natomiast osoby należące do tego samego pokolenia to osoby w zbliżonym wieku. Tradycyjnie w demografii przyjmuje się pięcioletnie grupy wieku. Pokolenie jest też definiowane jako grupa osób, które przeżyły podobne doświadczenie w swoim życiu, które wpłynęło na przebieg ich kariery życiowej, np. pokolenie Kolumbów.

W swoich rozważaniach opieram się na definicji pokolenia wykorzystywanej w demografii i przyjmuję, że osoby należące do tego samego pokolenia to osoby w zbliżonym do siebie wieku. Pokolenie definiowane w ten sposób jest wyodrębnione z punktu widzenia wieku kalendarzowego (chronologicznego). Tak więc pokolenie powojennego wyżu demograficznego, zwanego także pokoleniem *baby boomers*, to osoby, które urodziły się w latach 1946–1959 (część demografów definiuje pokolenie *baby boomers* jako osoby urodzone w latach 1947–1960 lub w latach 1947–1955).

Lata 1950–1960 charakteryzowały się rosnącym udziałem dzieci (0–14 lat). Był to wynik wysokiego poziomu urodzeń po wojnie, który utrzymywał się do 1955 r. i był przyczyną anomalii rozwoju demograficznego kraju w postaci następujących po sobie falowań częstości urodzeń, nazywanych „wyżami” i „niżami” demograficznymi. Anomalie te przejawiają się w postaci tzw. echa wyżu demograficznego trwającego do trzeciego pokolenia (Wierchośławski 1999: 19–65). Zwiększanie się odsetka osób po 60. roku życia w najbliższych latach będzie między innymi następstwem zwiększonej liczby osób urodzonych w połowie lat 50. XX wieku. Z drugiej strony ludność Polski podlegała systematycznemu procesowi starzenia się, bowiem udział osób w wieku 60 lat i więcej stale wzrastała: od 8,4% w 1950 r. do 9,4% w 1960 r.

Lata 1950–1960 były więc okresem, w którym rozwój ludności Polski zachodził w dwóch przeciwnych kierunkach: jednocześnie wzrastał odsetek dzieci i udział ludzi w wieku 60 lat i więcej. Dokonywał się zatem proces „odmładzania” ludności u podstawy piramidy wieku oraz proces starzenia się na wierzchołku piramidy. Proces „odmładzania” się ludności był efektem wystąpienia po wojnie fazy kompensacji i stanowił zjawisko przemijające (był to skutek odłożonych małżeństw i decyzji prokreacyjnych z niepewnych czasów kryzysu, jakim była II wojna światowa). Powojenny „wyż” demograficzny osłabił proces starzenia się populacji, ale go nie zatrzymał. Od połowy XX wieku wzrost odsetka osób w wieku 60 lat i więcej miał charakter trwały. Proces ten nie przebiegał jednak w sposób ciągły i był efektem zmian w liczbie urodzeń i zgonów, które miały odzwierciedlenie w strukturze ludności według wieku. Od 1955 r. rozpoczął się spadek współczynników urodzeń, który ulegał wahaniom pod wpływem czynnika kohortowego. Obserwowany zatem proces starzenia się populacji Polski jest wynikiem nie tylko malejącej liczby urodzeń, lecz także dużej liczby urodzeń po drugiej wojnie światowej. Roczniaki zaliczane do *baby boomersów* będą pierwszym w skali świata tak licznym pokoleniem, które dożyło starości i dożyje sędziwej starości (przekroczy granicę 80/85 lat).

Spadek współczynników urodzeń to jedna z głównych determinant postępującego procesu starzenia się populacji Polski. Po za-

kończeniu kompensacji powojennych w zakresie urodzeń do 1969 r. można mówić o silnym spadku współczynnika urodzeń. Od 1969 r. nastąpiła zmiana trendu w kierunku umiarkowanego wzrostu, który z pewnymi wahaniami trwał do 1985 r. Lata 1981 i 1982 charakteryzowały się wzrostem współczynnika urodzeń wyższym o około 6% w stosunku do oczekiwanego (Okólski 2004). Od 1985 r. współczynnik urodzeń w Polsce stale maleje, a od 1995 r. wystąpił silny i systematyczny spadek urodzeń trwający do 2005 r. Przedmiotem poniższych rozważań będzie starość – obok pokolenia wyżu demograficznego – pokolenia echa wyżu demograficznego, które przez socjologów bywa nazywane pokoleniem Y. Do pokolenia echa wyżu demograficznego zaliczać będą osoby urodzone w latach 1980–1990.

Pokolenia *baby boomers* (w języku demografii pokolenia powojennego wyżu demograficznego) i pokolenia Y (w języku demografii pokolenie echa wyżu demograficznego) charakteryzuje duża liczba urodzeń w kolejnych latach. A zatem liczne roczniki przedszkolaków, uczniów, zasobów siły roboczej. W szczytowym roku (1953) powojennego wyżu demograficznego na świat przyszło prawie 800 tys. dzieci, a w 1983 r. będącym apogeum echa wyżu demograficznego – prawie 730 tys. dzieci.

Mając zdefiniowane dwa pokolenia, przejdźmy do zagadnień związanych z pomyślną starością i jej determinantami.

CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE POMYŚLNĄ STAROŚĆ

Pomyślna starość to przede wszystkim starość nieobarczona niepełnosprawnością i chorobami prowadzącymi do niesamodzielności. Niesamodzielność to konieczność korzystania z pomocy innych osób – krewnych, bliskich lub wyspecjalizowanych opiekunów przy wykonywaniu codziennych, często najprostszych, czynności życiowych. Niesamodzielność to zależność od innych związana z utratą możliwości podejmowania całkowicie niezależnych decyzji i możliwości niezależnego od innych osób decydowania o sobie. Pomyślne starzenie się jest definiowane przez gerontologów jako *osiągnięcie starości z małym ryzykiem chorób i niedołężności, z wysoką sprawnością umysłową i fizyczną oraz utrzymaną aktywnością życiową* (Gryglewska 2006: 47–52).

Należy jednak pamiętać, że prawidłowo przebiegające starzenie się jednostki też powoduje obniżenie sprawności zarówno fizycznej, jak i psychicznej. Według Kirkwooda starzenie się jest procesem postępującego upośledzenia funkcji życiowych organizmu oraz utratą zdolności adaptacyjnych do zmian środowiskowych wraz ze zwiększającym się prawdopodobieństwem zgonu (Kirkwood 1996: 1009–1016). To jednak, jak ten proces będzie przebiegał i jak długo jednostka pozostanie samodzielna, jest uzależnione od genów oraz środowiska, w którym żyje i stylu życia. Kwestia uwarunkowań genetycznych nie jest przedmiotem poniższych rozważań. Natomiast dwie pozostałe kwestie – środowisko życia i styl życia – to obszary, na które człowiek ma wpływ.

Starość zależy od warunków, w jakich żyje człowiek, np. czystości środowiska, stresów, którym jest poddawany w ciągu życia itp., zależy od sposobu odżywiania się w ciągu całego życia, podejmowanej aktywności fizycznej i jej intensywności, sieci kontaktów, znajomych, przyjaciół zbudowanej przez jednostkę na wcześniejszych etapach cyklu życia. To, kim człowiek jest na starość, ilu ma przyjaciół, czy jest zadowolony z ostatniej fazy cyklu życia, zależy od tego, jak żył wcześniej. Dlatego też przedstawiając możliwe scenariusze starości dwóch pokoleń, należy przyrzeć się głównym czynnikom, które wpływają na jakość życia w starości: stan zdrowia, praca, dochody, nieformalne sieci wsparcia.

PERSPEKTYWA STAROŚCI DWÓCH POKOLEŃ

Ryzyko związane ze stanem zdrowia ma wymiar nie tylko jednostkowy, lecz również społeczny. Zły stan zdrowia wiąże się z koniecznością ponoszenia wydatków w zakresie medycyny na-

prawczej, rehabilitacji oraz opieki nie tylko przez dotkniętą chorobą jednostkę, ale także przez całe społeczeństwo. W konsekwencji ryzyko związane ze stanem zdrowia staje się kwestią społeczną i polityczną. Stan zdrowia determinuje zarówno dożycie okresu starości, jak i jakość życia w starości. Na stan zdrowia, obok czynników genetycznych, wpływają również czynniki środowiskowe (takie jak wspomniane już zanieczyszczenie środowiska, warunki pracy) oraz społeczne (np. dostępność systemu ochrony zdrowia, świadomość podejmowania działań profilaktycznych).

Wpływ na stan zdrowia ma także zdobyte wykształcenie, które jest skorelowane z dochodami, a te wpływają na dostępność systemu ochrony zdrowia (również prywatnego) oraz możliwość odpowiedniego odżywiania się i uprawiania sportu. Pokolenie powojennego wyżu demograficznego to pierwsze pokolenie, które miało powszechną możliwość zdobycia wykształcenia. Z największego XXI-wiecznego polskiego badania osób starszych i osób w wieku przedemerytalnym PolSenior wynika, że 8,5% osób w wieku 55–59 lat posiadało wykształcenie wyższe, a w grupie 65–69 lat – 7,6% (Szukalski 2012: 411). Wśród osób w wieku 30–34 lata wykształceniem wyższym legitymowało się 36,9% (Eurostat 2013).

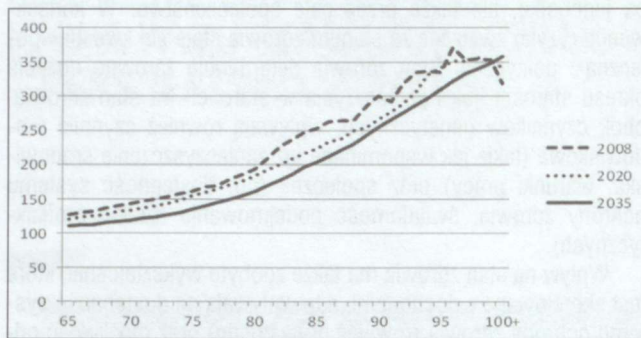
O ile pokolenie powojennego wyżu demograficznego to pierwsze pokolenie, w którym udało się zwalczyć analfabetyzm, to pokolenie Y jest pierwszym, w którym wykształcenie wyższe jest powszechne. Wpływa to na aspiracje młodego pokolenia, które oczekuje pracy na miarę swoich kwalifikacji i ambicji. Chociaż bezrobocie w Polsce wśród osób młodych nie jest tak wysokie, jak w krajach południa Europy, to jednak młodzi często nie wykonują pracy zgodnej z kierunkiem wykształcenia i umiejętnościami oraz często pracują na podstawie umów cywilnoprawnych, a nie stosunku pracy wynikającego z kodeksu pracy. Dodatkowo obecny kryzys gospodarczy wpływa na zmniejszenie możliwości finansowych, szczególnie młodego, próbującego się usamodzielnic pokolenia.

Kryzys finansowy i gospodarczy (w przypadku Polski mamy do czynienia ze spowolnieniem gospodarczym) poprzez ograniczenie dochodów oddziałuje także na stan zdrowia ludności. W czasie kryzysu jednostki zaczynają oszczędzać na jakości kupowanej żywności oraz rekreacji i rozrywce, czyli aktywnościach wpływających na stan zdrowia. Czynniki ryzyka związane ze stanem zdrowia obejmują zarówno czynniki biologiczne, ekonomiczne, jak i społeczne, na które można wpływać poprzez politykę prowadzoną przez państwo (np. wyrównywanie szans w dostępie do służby zdrowia i możliwości zakupu niezbędnych leków). Zgodnie z wyliczeniami National Health Service pokolenie brytyjskich *baby boomers* otrzymało i otrzyma z systemu ochrony zdrowia i opieki długoterminowej 2,5-krotność wplaconych przez siebie środków (Knickman, Snell 2002: 849–884). Oznacza to leczenie się na koszt przyszłych pokoleń.

Powstaje zatem pytanie, czy obecne pokolenie 20–30-latków będzie w stanie spłacić długi swoich rodziców i jednocześnie inwestować we własne zdrowie na poziomie zapewniającym porównywalny ze starszym pokoleniem komfort życia w starości. Jednocześnie prawdopodobieństwo dożycia 65. roku życia kobiety wzrosło na przestrzeni drugiej połowy XX wieku. Prawdopodobieństwo dożycia 65. roku życia przez noworodka płci męskiej urodzonego w 1960 r. wynosiło 64%, a dziewczynki – 77%, podczas gdy dla dzieci urodzonych w 1990/1991 odpowiednio 61% i 82% (GUS 1960, 2010).

To, co łączy perspektywę starości obu pokoleń, to jej feminizacja. Prawdopodobieństwo zgonu mężczyzn jest w każdej grupie wieku wyższe niż kobiet. W przypadku osób w wieku 85 lat i więcej na 100 mężczyzn przypadają będzie w obu pokoleniach około 270 kobiet (wykres 1). To oznacza, że kobiety nie mogą liczyć na wsparcie ze strony męża lub partnera w momencie wystąpienia niesamodzielności. Ostatnia faza życia ma więc oblicze starej, często samotnej kobiety, pomimo wydłużania się trwania życia mężczyzn.

Wykres 1. Liczba kobiet na 100 mężczyzn w tym samym wieku



Źródło: GUS 2008b.

Na samotność – szczególnie pokolenia Y – wpłynąć będzie niska dzietność. Kobiety urodzone w latach 1946–1960 posiadały średnio ponad dwoje dzieci (tab. 1). Jeśli natomiast weźmie się pod uwagę obecną wielkość współczynnika dzietności, który wynosi około 1,3² oraz większe możliwości migracji zagranicznych niż przed 1989 r., to prawdopodobieństwo osamotnienia w starości pokolenia echa wyżu demograficznego znacznie wzrasta. Dodatkowo z szacunków demografów wynika, że około 20% kobiet z roczników urodzonych w latach 80. XX wieku pozostanie bezdzietnych (Szukalski 2004: 83–86).

Tabela 1. Kohortowe współczynniki dzietności dla kobiet urodzonych w latach 1943–1970

Rok urodzenia	Współczynnik dzietności	Rok urodzenia	Współczynnik dzietności
1946	2,240	1954	2,188
1947	2,230	1955	2,184
1948	2,230	1956	2,172
1949	2,220	1957	2,180
1950	2,210	1958	2,182
1951	2,204	1959	2,185
1952	2,198	1960	2,170
1953	2,203	1970	1,79

Źródło: Holzer-Żelaźewska, Tymicki 2009; Szukalski 2009: 59–75.

To, co będzie różnić dwa omawiane pokolenia, to przyczyna zgonów. Zmianę dominacji wśród przyczyn zgonów obrazuje teoria przejścia epidemiologicznego, zgodnie z którą główną przyczyną zgonów pokolenia wyżu demograficznego będą choroby degeneratywne i cywilizacyjne. W kolejnej fazie, która obejmie osoby z pokolenia echa wyżu demograficznego, dominującą przyczyną zgonów stanowią choroby psychiczne, a głównym powodem zwiększenia się liczby osób chorujących i umierających z powodu tej grupy chorób jest zmieniający się styl życia i postępy medycyny w zakresie walki z chorobami degeneratywnymi. Wyniki badania zdrowia psychicznego Polaków EZOP przeprowadzonego na próbie 10 tys. respondentów w wieku 18–65 lat wykazały, że 30% badanych określało swój stan zdrowia psychicznego jako słaby lub umiarkowany (EZOP 2013). Jak podkreślają badacze, problemy ze zdrowiem psychicznym rzutują zarówno na problemy z wykonywaniem pracy zawodowej, jak i kontakty z najbliższymi i znajomymi.

Ryzyko związane ze stanem zdrowia dotyczy również prawdopodobieństwa dożycia zaawansowanego wieku w dobrym stanie zdrowia. Wydłużać się będzie okres życia w dobrym zdrowiu, jednak ze względu na postęp medycyny wydłużeniu ulegnie także okres charakteryzujący się niesamodzielnnością i koniecznością otrzymywania wsparcia od osób trzecich. Wyzwaniem w zakresie sprawowania opieki w zaawansowanej starości nad osobami z pokolenia Y będzie zmniejszanie się liczby potencjalnych opiekunów. Ze względu na małodzietność lub bezdzietność, procesy migracyjne, atrofie więzi społecznych i rodzinnych pokolenie echa wyżu demograficznego będzie narażone na samotność i opiekę sprawowaną przez

roboty i zaawansowane komputery³. Protezy cywilizacyjne, takie jak inteligentne domy, komputeryzacja, postęp w zakresie sprzętu rehabilitacyjnego, ułatwią codzienne funkcjonowanie przysłym seniorom, ale nie ograniczą skali samotności. Rozwój mediów społecznościowych ułatwi kontakt z dziećmi, bliskimi, znajomymi, przyjaciółmi znajdującymi się w innych, często odległych miejscach, ale nie wpłynie znacząco na zmniejszanie poczucia samotności i brak kontaktów fizycznych pomiędzy jednostkami.

Do osamotnienia i problemów z uzyskaniem wsparcia dołączą problemy materialne. O ile pokolenie *baby boomers* nie będzie narażone na ubóstwo w takim stopniu, jak kolejne pokolenia emerytów, ponieważ stopy zastąpienia, czyli relacja świadczenia emerytalnego do średniego wynagrodzenia wynosić będzie około 60%, to relacja ta dla pokolenia echa wyżu demograficznego, które jednocześnie będzie finansowało emerytury pokolenia powojennego wyżu demograficznego i odkładało na własne świadczenia emerytalne, prognozowana jest na poziomie 30–40%. Przy czym dla kobiet stopa zastąpienia jest niższa niż dla mężczyzn.

PODSUMOWANIE

Próba zobrazowania starości dwóch pokoleń jest trudna głównie ze względu na możliwe scenariusze przyszłego rozwoju gospodarczego i społecznego Polski. Niemniej jednak pewne okoliczności, w których przyjdzie żyć pokoleniu powojennego wyżu demograficznego i echa wyżu demograficznego, są z dużym prawdopodobieństwem przewidywalne. Na pewno pokolenie echa wyżu demograficznego będzie żyło w społeczeństwie zdominowanym przez osoby w starszym wieku – zarówno osoby stare, jak i osoby na przedpolu starości. Widok dziecka na ulicy będzie rzadkością, a zamiast przedszkoli budowane będą domy pomocy społecznej dla samotnych, niemogących uzyskać wsparcia ze strony rodziny seniorów.

W momencie gdy oba pokolenia będą na emeryturze, obserwować będziemy starość dwóch prędkości. Zachodzące przemiany demograficzne polegające na zmianie proporcji osób starszych i dzieci w populacji spowodują, że zmniejszy się liczba płatników składek na ubezpieczenia społeczne. O ile pokolenie powojennego wyżu demograficznego skorzysta jeszcze z dywidendy demograficznej, o tyle pokolenie urodzone w latach 80. XX wieku nie. To pokolenie echa wyżu demograficznego obciążone jednocześnie świadczeniami emerytalnymi wypłacanymi obecnie i koniecznością oszczędzania na własne świadczenia poniesie koszty zmian demograficznych, podczas gdy pokolenie powojennego wyżu demograficznego będzie żyło – w porównaniu z kolejnymi pokoleniami – w korzystniejszej sytuacji materialnej.

¹ Opracowanie własne na podstawie: GUS 2008a, tab. 16.

² Jest to przekrojowy współczynnik dzietności teoretycznej, a więc obrazuje średnią liczbę dzieci, jaką urodziłaby kobieta w okresie rozrodczym (15–49 lat) przy założeniu stałego wzorca płodności z danego roku kalendarzowego.

³ Już obecnie np. w Szwecji wprowadza się do opieki nad niesamodzielnymi seniorami roboty. Są roboty potrafiące nakarmić osobę niemogącą samodzielnie jeść, otwierające drzwi opiekunowi, jeśli nie posiada kluczy, a senior nie może podejść do drzwi i samodzielnie ich otworzyć.

LITERATURA

- Cieślak M. (1992), *Zarys rozwoju liczby ludności. Historia myśli demograficznej*, w: M. Cieślak (red.), *Demografia: metody analizy i programowanie*, PWN, Warszawa.
- Eurostat (baza danych 2013), <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes> [dostęp 4.09.2011].
- EZOP (2013), *Raport. Charakterystyka rozpowszechnienia zaburzeń psychicznych w Polsce na podstawie badania EZOP*, http://www.pzh.gov.pl/page/fileadmin/user_upload/aktualnosci/ezop/BACKGROUNDER_KONFERENCJA%20%20PRASOWA%20%20PROJEKTU%20EZOP.pdf [dostęp 5.10.2013].
- Fatyga B. (2005), *Dzicy z naszej ulicy. Antropologia kultury młodzieżowej*, ISNS UW, Warszawa.

Gryglewska B. (2006), *Prewencja gerontologiczna*, w: T. Grodzicki, J. Kocemba, A. Skalska (red.), *Geriatrya z elementami gerontologii ogólnej*, Via Medica, Gdańsk.

GUS (1060), *Tablice trwania życia 1960*, Warszawa.

GUS (2008a), *Rocznik Demograficzny*, Warszawa.

GUS (2008b), *Prognoza ludności na lata 2008–2035*, <http://demografia.stat.gov.pl/bazademografia/Prognoza.aspx> [dostęp 26.10.2012].

GUS (2010), *Tablice trwania życia 1990–2010*, Warszawa.

GUS, *Roczniki Demograficzne oraz baza danych GUS*, <http://demografia.stat.gov.pl/bazademografia/> [dostęp 10.10.2013].

Holzer-Żelazewska D., Tymicki K. (2009), *Cohort and period fertility of Polish women, 1945–2008*, „*Studia Demograficzne*”, nr 1(155).

Kirkwood T.B. (1996), *Human Senescence*, „*BioEssay*”, 18(12).

Knickman J.R., Snell E.K. (2002), *The 2030 Problem: Caring for Aging Baby Boomers*, „*Health Services Research*”, 37(4), s. 849–884, <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1464018/> [dostęp 4.09.2011].

Okólski M. (2004), *Demografia zmiany społecznej*, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa.

Olshansky S.J., Carnes B.A., Cassel Ch.K. (1993), *Starzenie się gatunku ludzkiego*, „*Świat Nauki*”, nr 6 (22).

Rosset E. (1978), *Eksplzja demograficzna*, KiW, Warszawa.

Szukalski P. (2004), *Bezdzietność w Polsce*, w: W. Warzywoda-Kruszyńska, P. Szukalski (red.), *Rodzina w zmieniającym się społeczeństwie polskim*, Wyd. UŁ, Łódź.

Szukalski P. (2009), *Czy w Polsce nastąpi powrót do prostej zastępowalności pokoleń?*, „*Folia Oeconomica*”, nr 231.

Szukalski P. (2012), *Aktywność zawodowa*, w: M. Mossakowska, A. Więcek, P. Błędowski, *PolSenior. Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce*, terMedia, Poznań.

Wierchosławski S. (1999), *Demograficzne aspekty procesu starzenia się ludności Polski*, „*Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*”, Rok LXI, z. 1.

SUMMARY

Under consideration of this article are the possible scenarios of the last stage of life cycle of two generations – baby boomers and children of baby boomers. The uncertainty associated with the lack of stability and predictability of medium and long term influence the choices and decisions made by the baby boomers born in 1980s. The decisions and choices about career paths and family affect the old age of the current 20- and 30-year-olds. The uncertainty related to daily life makes the young people do not decide to start a family and having children. Occupational instability and low income affect health. These two factors – employment and family status – are the main determinants of the future old age of this generation – lonely, poor and reliant. On the other hand, baby boomers, whose life was characterized by a higher – than today – certainly and predictability future, are approaching old age. Aging of this generation will be – compared with the next the generations – richer and not so lonely.

Keywords: life cycle, baby boomers, children of baby boomers, employment and family status.

BEZPIECZEŃSTWO CZY NIEPEWNOŚĆ DZIĘKI RÓŻNORODNOŚCI? PRZYPADEK SYSTEMU ZABEZPIECZENIA EMERYTALNEGO

Dariusz Zalewski

Institut Pracy i Spraw Socjalnych
Institut Socjologii, Uniwersytet Warszawski

WSTĘP

Ubezpieczenia społeczne były wytworem epoki industrialnej, w której przekonanie o nieuchronności pewnych zdarzeń, ale też i indywidualnej odpowiedzialności za własny los stopniowo ustępowało coraz powszechniejszemu pogładowi, że ryzyka socjalne i ich konsekwencje to problemy społeczne, z którymi należy uporać się w ramach nowej organizacji ładu społecznego. Jednym z podstawowych elementów tego ładu stały się systemy ubezpieczeń społecznych, oparte na zasadzie wspólnotowej odpowiedzialności za los jednostek.

Współcześnie, w strukturze instytucji państwa opiekuńczego, szczególną rolę odgrywają ubezpieczenia emerytalne¹, które absorbują największą część wydatków społecznych. Wzgląd m.in. na stan finansów publicznych państwa sprawił, że podjęto takie działania, w wyniku których następuje powrót do indywidualizacji odpowiedzialności za bezpieczeństwo socjalne emerytów. W ramach projektu *Bezpieczeństwo dzięki różnorodności*, który zaczął obowiązywać od 1 stycznia 1999 r., z jednej strony zachowano element międzypokoleniowej redystrybucji (tzw. I filar), z drugiej jednak wprowadzono obowiązek kapitałowego oszczędzania (tzw. II filar), co oznacza, że bezpieczeństwo socjalne przyszłych emerytów ma być w znacznej mierze zapewnione przez rynek, od ryzyka którego przed wielu laty wprowadzono ubezpieczenia społeczne.

Już dawno jednak minęły czasy, kiedy można było dokonywać intencjonalnych zmian w obrębie poszczególnych systemów czy instytucji państwa opiekuńczego, nie martwiąc się specjalnie o ich wpływ na funkcjonowanie innych obszarów życia społecznego, gospodarczego i politycznego. I na odwrót, to, co dzieje się w otoczeniu interesującego nas systemu, musi być brane pod uwagę dla oceny jego wewnętrznej i zewnętrznej funkcjonalności. Dobrze

ujął to Niklas Luhmann, formułując zasadę kompensacji kluczową dla jego teorii państwa bezpieczeństwa socjalnego, wskazując, że państwo – chcąc rozwiązać jakiś problem społeczny – samo kreuje rzeczywistość, która jest dla niego problemem (Luhmann 1994: 19–23).

Nie musimy w tym miejscu referować poglądów niemieckiego socjologa dla czegoż tak się dzieje, choć skądinąd jest to interesujące, ale na poziomie empirycznego doświadczenia chyba nikt nie ma wątpliwości, że to, co niespodziewanie przydarza się ludziom w ich codziennym życiu, nie jest już traktowane jako fatum czy brak indywidualnej przezorności, ale konsekwencja określonej organizacji życia społecznego. Życie społeczne w swojej strukturalnej konfiguracji jest bowiem totalnością, a części, z których się składa, pozostają we wzajemnej relacji w tym sensie, że niemożliwa jest zmiana w którejkolwiek z nich bez wpływu zarówno na inne części, jak i całość systemu. Dla zrozumienia bieżących kłopotów związanych z zapewnieniem bezpieczeństwa socjalnego emerytów proponuję sięgnąć do teorii systemów społecznych. Należy oczywiście pamiętać, że tekst nie jest rekonstrukcją teorii systemów, a jedynie posiłkuje się nią dla lepszego zrozumienia problemów z jednym z ważniejszych współcześnie systemów państwa opiekuńczego.

Praca nad tekstem rozpoczęła się w czasie, w którym decyzji ogłosili, że reforma systemu emerytalnego z 1999 r. wymaga kolejnej reformy. Wśród zwolenników bieżącej zmiany nie brakuje ludzi, którzy przekonywali piętnaście lat temu, że nowy system emerytalny wprowadzony pod wdzięcznym i raczej zapomnianym hasłem „Bezpieczeństwo dzięki różnorodności” był najlepszym z możliwych. Czy tak było, to rzecz wtórna, bowiem ważniejsza jest analiza uwarunkowań zmian, które wpisują się w wewnątrz- i międzysystemowe relacje. System emerytalny

i zmiany w nim należy postrzegać przez pryzmat tego, co dzieje się w jego środowisku, pamiętając, że każdy system jest jednocześnie środowiskiem dla innego systemu.

Logiczną implikacją powyższej konstatacji i jednocześnie hipotezą wartą testowania jest stwierdzenie, że bezpieczeństwo socjalne przyszłych emerytów zależy zarówno od kształtu systemu emerytalnego, jak i od jego otoczenia, w jakim system funkcjonuje. Chcąc zatem poprawiać niepewny los przyszłych emerytów, powinniśmy skupiać się nie tylko na systemie emerytalnym, ale także – a może przede wszystkim – na jego wzajemnych relacjach systemowych.

KILKA SŁÓW O SYSTEMIE – PRZYKŁAD ZABEZPIECZENIA EMERYTALNEGO

Robert Gwiazdowski twierdzi, że system emerytalny w Polsce nie jest systemem, gdyż nie tworzy żadnej logicznie spójnej całości. Czy cechą definiującą system jest „logiczna spójna całość” to kwestia sporna, ale kwestią bezsporną jest to, że Gwiazdowski nie ma racji w świetle argumentów, które sam przytacza, wskazując, że w tzw. systemie emerytalnym różne grupy zawodowe są różnie traktowane (Gwiazdowski 2013: 24). Ludwik von Bertalanffy, którego książkę Gwiazdowski przywołuje w przypisie, daje taką oto prostą definicję systemu: *Na pierwszy rzut oka wydaje się, że definicja systemów jako „zbiorów elementów pozostających we wzajemnych relacjach” jest tak ogólna i niejasna, że niewiele można się z niej dowiedzieć. Jest to jednak nieprawda* (von Bertalanffy 1984: 68).

Niewątpliwie w świetle teorii systemów prawdą jest, że system musi tworzyć pewną całość, ale nie bardzo wiadomo, dlaczego różne uprawnienia (możliwości) różnych elementów tejże całości miałyby świadczyć o braku „logicznie spójnej całości”, jak chciałby Gwiazdowski, pozbawiając system emerytalny miana systemu. Możemy tylko domyślać się, że autorowi chodzi o nieefektywność ekonomiczną zreformowanego systemu emerytalnego oraz zwyżczającą nierówność statusów uczestników tegoż systemu (i jedno i drugie jest prawdą), ale na mocy podstawowych zasad logiki nie możemy stwierdzić, że jakiś byt nie jest desygnatem pojęcia „system” tylko dlatego, że mamy do czynienia z różnymi skutkami funkcjonowania pozostających we wzajemnych relacjach elementów, np. z nieefektywnością systemu.

System emerytalny jest systemem w każdym znaczeniu tego słowa zgodnie z propozycją teorii systemów. Mamy bowiem do czynienia zarówno ze zbiorem elementów – a stanowią je uprawnienia do świadczeń i zobowiązania do płacenia składek – jak i wzajemnymi między nimi relacjami. System winien także stanowić względnie wyizolowaną całość, odróżniając się od swojego środowiska, a, mówiąc językiem Niklasa Luhmanna, *poprzez odniesienie do środowiska i pozostawienie go nieokreślonym, system totalizuje siebie. Środowisko pozostaje po prostu „wszystkim innym”* (Luhmann 2007: 171). Dla systemu emerytalnego granicę wyznacza fakt posiadania ubezpieczenia przez beneficjentów i ma on charakter binarny, gdyż będąc ubezpieczonym nie można być nieubezpieczonym i na odwrót. Status ubezpieczonego można oczywiście stracić bądź zyskać, mogą też ulec zmianie warunki ubezpieczenia, ale nie ma to znaczenia dla podstawowego kryterium odróżnienia systemu emerytalnego od jego środowiska. Ma to jednak znaczenie dla wewnątrzsystemowych relacji i oceny systemu jako całości ze względu na funkcje, jakie systemowi przypisujemy.

Niewątpliwie zmiany wprowadzone do systemu emerytalnego w 1999 r. znacznie zwiększyły jego złożoność i tu należy przyznać rację Gwiazdowskiemu, że obecny system emerytalny jest znacznie bardziej wewnętrznie złożony, niż był przed wprowadzeniem reformy w 1999 r. Nie uprawnia to jednak do stwierdzenia, że obecny system emerytalny utracił atrybuty systemu, choć uprawnione jest pytanie, jakie są konsekwencje zmian wewnątrzsystemowych dla podstawowego celu systemu emerytalnego, jakim jest bezpieczeństwo socjalne emerytów.

O NIEKTÓRYCH PRZYCZYNACH ZMIAN W SYSTEMIE EMERYTALNYM

Obowiązujący do końca 1998 r. system emerytalny miał charakter repartycyjny. Kłopoty sfinansowania systemów repartycyjnych zaczynają się wówczas, kiedy rośnie stopa obciążenia systemowego, pogarsza się współczynnik obciążenia demograficznego, a wzrost gospodarczy i realny wzrost płac nie są w stanie pokryć bieżących potrzeb systemu. Wśród przyczyn zmian w systemie emerytalnym wprowadzonych w 1999 r. stopa obciążenia demograficznego była jednak nieznacząca, a kluczowe znaczenie miał wzrost bezrobocia i liczby świadczeniobiorców przy znaczącym spadku osób ubezpieczonych. Wbrew zapewnieniom twórców reform gospodarczych z przełomu lat 80/90 stopa bezrobocia w 1991 r. sięgnęła 12,2%, a po kolejnych dwóch, w 1993 r., 16,5% (GUS 2014).

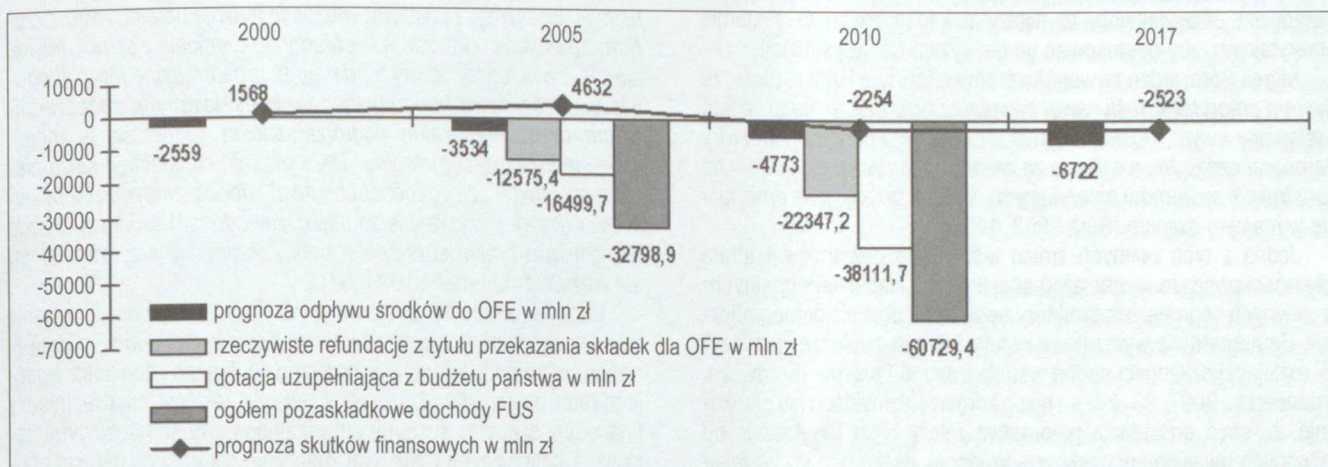
Odpowiedzią na trudności na rynku pracy była liberalizacja przepisów emerytalno-rentowych, umożliwiająca stosunkowo łatwe uzyskiwanie uprawnień do świadczeń emerytalnych i rentowych (Golinowska 2000: 56). System emerytalny został potraktowany jako przejściowe rozwiązanie problemów społecznych generowanych przez inny system – rynek pracy, a uzasadnienia dla podejmowanych decyzji politycznych z początku lat 90. należy poszukiwać w logice funkcjonowania demokracji z jej krótkim, maksymalnie czteroletnim horyzontem wyborów i chęcią ochrony przez autorów zmian systemowych przed nieoczekiwanymi konsekwencjami ich wprowadzenia. Zmiany demograficzne nie miały tu nic do rzeczy, choć warto antycypować rozmaite zagrożenia i w sposób odpowiedzialny im zapobiegać (Czepulis-Rutkowska 2000: 86). Krótko mówiąc, kłopoty niestabilności wywołane zmianą w jednym systemie próbowano łagodzić zmianami w innym systemie, nie bacząc na ich wzajemne powiązania i kolejną niestabilność, która, zgodnie z logiką systemów społecznych, musi uruchomić kolejną zmianę.

Twórcy reformy z 1999 r. słusznie konstatują, że: *Przyczyną tych zjawisk było wystąpienie w tym samym czasie gwałtownego wzrostu liczby świadczeniobiorców, którym przyznano emeryturę lub rentę, szczególnie w 1991 r., ze skutkami w następnych latach; spadku liczby osób płacących składki w rezultacie spadku zatrudnienia; wyraźnego wzrostu poziomu realnych wartości emerytur i renty w relacji do wynagrodzeń* (Bezpieczeństwo... 1997: 3). Podstawowa zasada logiki nakazuje jednakże twierdzić, że jeśli A jest przyczyną B i chcemy poprawić B, to należy oddziaływać na A, aby uzyskać zamierzony rezultat. A zatem jeśli główną przyczyną wzrostu wydatków na system emerytalny był wzrost liczby świadczeniobiorców (przy malejącej liczbie płacących składek) i wzrost poziomu świadczeń emerytalnych, to należało szukać odpowiedzi na pytanie, co spowodowało taki stan rzeczy i jak jemu zaradzić.

Pesymizm wydaje się być uzasadniony, jeśli weźmiemy pod uwagę epistemologiczne ograniczenia wszelkich wysiłków o charakterze prognostycznym oraz porównamy wyniki szacunków kosztów reformy emerytalnej zawartych w programie *Bezpieczeństwo dzięki różnorodności* z ich rzeczywistą skalą. W oficjalnym dokumencie Biura Pełnomocnika Rządu ds. Reformy Zabezpieczenia Społecznego napisano, że *nawet przy bardzo pesymistycznych (konserwatywnych) założeniach dotyczących wzrostu gospodarczego [...] równowaga FUS jest zachowana w okresie do połowy pierwszej dekady XXI wieku, a od 2010 roku pojawia się niedobór w wielkości około 0,5% PKB rocznie. Jednakże [...] równowaga FUS jest w pełni zachowana przy znacznie bardziej realistycznym założeniu 3% wzrostu średniorocznie* (Bezpieczeństwo... 1997: 25).

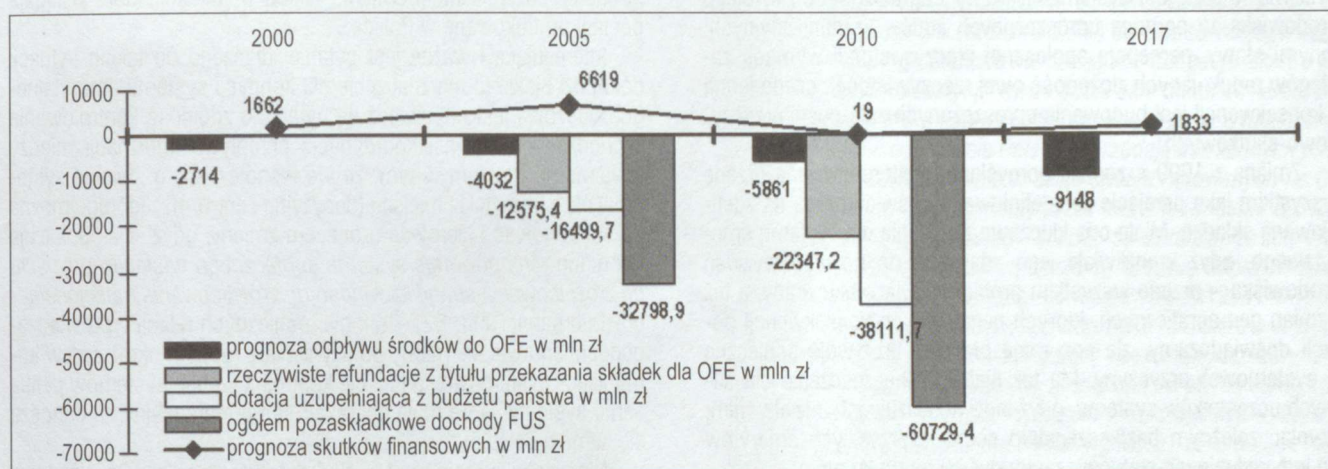
Prognozowane skutki finansowe reformy systemu emerytalnego dla FUS w dwóch wariantach – pesymistycznym zakładającym 1,5% wzrostu PKB oraz realistycznym przy 3% wzrostu PKB – uwzględniały ubytek środków w FUS, m.in. na skutek odpływu składek do OFE oraz limitu 250% składki rekompensowanych oszczędnościami związanymi z racjonalizacją filaru repartycyjnego oraz wpływami z prywatyzacji. Na tle rzeczywistych kosztów szacunki przedstawiają wykresy 1 i 2.

Wykres 1. Prognozowane skutki finansowe reformy systemu emerytalnego dla Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (przy 1,5% wzroście PKB) oraz rzeczywista dotacja do FUS z budżetu państwa, w tym z tytułu przekazania składek do OFE, w mln zł



Źródło: Dane statystyczne ZUS, Warszawa 2006, 2012; <http://www.zus.pl/files/Wa%20C5%BCniejsze%20informacje%20z%20zakresu%20ubezpiecze%C5%84%20spo%C5%82ecznych%202011%20r.pdf> [dostęp 20.03.2014]; *Bezpieczeństwo...* 1997: 26.

Wykres 2. Prognozowane skutki finansowe reformy systemu emerytalnego dla Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (przy 3% wzroście PKB) oraz rzeczywista dotacja do FUS z budżetu państwa, w tym z tytułu przekazania składek do OFE, w mln zł



Źródło: Dane statystyczne ZUS, Warszawa 2006, 2012; <http://www.zus.pl/files/Wa%20C5%BCniejsze%20informacje%20z%20zakresu%20ubezpiecze%C5%84%20spo%C5%82ecznych%202011%20r.pdf> [dostęp 20.03.2014]; *Bezpieczeństwo...* 1997: 28.

Różnica między prognozą skutków finansowych dla FUS a ich rzeczywistym rozmiarem jest kompromitująca dla jej autorów. Przyjmując, zgodnie z propozycją autorów projektu, tzw. pesymistyczny wariant wzrostu PKB na poziomie 1,5% rocznie ogólna kwota dotacji do FUS wyniosła w 2010 r. ponad 4,28% PKB i była wyższa od prognozowanego wyniku (0,52% PKB) o ponad 8 razy! Sama kwota refundacji z tytułu przekazania składek do OFE wyniosła 1,57% PKB i była trzykrotnie wyższa od prognozowanego salda. Oczywiście znacznie większe różnice występują przy założeniu bardziej optymistycznego, czy – jak chcieliby autorzy reformy – realistycznego wariantu zakładającego wzrost PKB na poziomie 3% rocznie, a warto zauważyć, że realny wzrost PKB dla okresu 1998–2009 wyniósł prawie 4% rocznie. Musimy też dodać, że prognoza deficytu środków w FUS była kalkulowana na poziomie 250% limitu składki ubezpieczeniowej, a dotacja uzupełniająca z budżetu państwa nastąpiła na poziomie 300% limitu składki, co jeszcze bardziej powiększa skalę popełnionej pomyłki w prognozie.

Nie wiemy, jakie było znaczenie tych prognoz dla decyzji podejmowanych w sprawie reformy systemu emerytalnego, ale wiemy, że dyskusji o konieczności jej wprowadzenia, przypadającej głównie na lata 1997–1998, towarzyszyło wyraźne pogorszenie wskaźników obciążenia systemowego. Była to okoliczność sprzyjająca wprowadzeniu zmian, mających na celu m.in. ochronę systemu emerytalnego przed finansową zapaścią, gdyż unaoczniała skalę zagrożenia dla finansów publicznych państwa i bezpieczeństwa socjalnego emerytów. Wprowadzenie do systemu emerytalnego części kapitałowej

problemu jednak nie rozwiązało, a wręcz – jak twierdzą niektórzy – problem pogłębiło (Grabowski 2011).

Propozycja zmiany systemu emerytalnego zawarta w projekcie *Bezpieczeństwo dzięki różnorodności*, przy pojedynczych głosach krytyki, nie spotkała się z żadnym zorganizowanym protestem w kraju. Co więcej, z licznych wypowiedzi prominentnych ekspertów i polityków mogliśmy usłyszeć, że była to najlepiej przygotowana i przedyskutowana reforma, którą wprowadził w życie rząd J. Buzka².

Zanim jednak zaczniemy krzyczeć, że coś nie działa i trzeba podjąć kolejny wysiłek naprawy, warto zrozumieć istotę problemu, a bez znajomości teorii systemów nie jest to możliwe.

O OSOBLIWOŚCIACH SYSTEMU EMERYTALNEGO W ŚWIETLE TEORII SYSTEMÓW

Śledząc uważnie analizy teoretyków systemów, możemy dojść do bardzo praktycznego wniosku, że koncentracja uwagi na określonym systemie wcale problemu nie musi rozwiązywać, gdyż często nieopatrznie mylimy skutek z przyczyną, ignorujemy cyrkularny charakter zjawisk społecznych i dokonujemy fragmentacji życia społecznego tak, jak onkolog próbuje oddzielić komórki nowotworowe od zdrowych. Powszechnym twierdzeniem specjalistów od systemów emerytalnych jest to, że za kłopoty tych systemów, szczególnie finansowanych na zasadach repartycyjnych (PAYG), odpowiada kryzys demograficzny i stale pogarszający się współczynnik

obciążenia systemowego. Skoro bowiem rodzi się mniej dzieci, a też i zmniejsza się relacja osób pracujących do tych, którzy żyją ze świadczeń emerytalnych, to należy dokonać zmian w systemie emerytalnym, aby dostosować go do wyzwań nowej sytuacji.

Marek Góra, jeden ze współtwórców reformy z 1999 r., pisze, że *System emerytalny, jeśli nawet dawniej dobrze działał, musi zostać zastąpiony innym, dostosowanym do obecnej i przyszłej struktury demograficznej. Nie wynika to ze zmiany zapatrywań ekspertów na konstrukcję systemów emerytalnych, lecz ze zmiany, jaka dokonała się w realnym świecie* (Góra 2003: 111).

Jedną z tych realnych zmian jest trwale bezrobocie i utrata zdolności ponoszenia obciążeń socjalnych (składek emerytalnych) w pewnych segmentach struktury społecznej oraz niż demograficzny³. Demografowie wyraźnie wskazują, jakie są społeczne przyczyny malejącej dzietności wśród współczesnych Polaków (Kotowska, Sztanderska 2007: 23–28) – i nikt o zdrowych zmysłach nie przekonuje, że chęć posiadania potomstwa zależy tylko i wyłącznie od miłosnych uniesień kochanków – to jednak dyskurs, a co ważniejsze także decyzje dotyczące systemu emerytalnego mogą świadczyć o głębokim niezrozumieniu mechanizmów rządzących społeczną rzeczywistością, która ma charakter systemowy. W jakiejś mierze to nie dziwi, gdyż ludzka świadomość upodabnia się do systemu (a też i jest systemem!), który odgradza się od swojego środowiska za pomocą uproszczonych kodów komunikacyjnych. Innymi słowy, percepcja społecznej rzeczywistości wymaga zabiegów redukujących złożoność owej rzeczywistości, czego jedną z konsekwencji jest budowanie uproszczonych zależności przyczynowo-skutkowych.

Zmiana z 1999 r. została pomyślana i zinterpretowana przede wszystkim jako przejście ze zdefiniowanego świadczenia na zdefiniowaną składkę. Miała ona kluczowe znaczenie dla systemu emerytalnego, gdyż umożliwiała jego adaptację do nowych wyzwań środowiska – przede wszystkim problemów na rynku pracy, a też i zmian demograficznych, których negatywnych konsekwencji powoli doświadczamy, ale one mają przecież też swoje społeczne (i systemowe) przyczyny. Ma też niebagatelne znaczenie dla samych uczestników systemu, gdyż indywidualizuje ich udział w nim, czyniąc zależnym bezpieczeństwo socjalne przyszłych emerytów od indywidualnych statusów zawodowych na rynku pracy.

Luhmann pytał przed laty sarkastycznie [...] czy *rzeczywiście w warunkach demokracji polityka musi polegać wyłącznie na przystosowaniu się do występujących już skutków rozwoju gospodarczego i społecznego* (Luhmann 1994: 147), a my możemy zapytać, czy zmiany w systemie emerytalnym muszą dostosowywać się do zmian zewnętrznych, którym tak wielu przypisuje charakter „obiektywnych” zmiennych niezależnych, nie bacząc na wzajemne powiązania międzysystemowe, np. między teorią naukową, gospodarką a polityką? Gdzie jest przyczyna, a gdzie skutek i czy koncentrując się tylko na zmianach w systemach emerytalnych nie próbujemy leczyć objawów, pozostawiając przyczyny specjalistom od innego rodzaju schorzeń?

Raz jeszcze oddając głos Luhmannowi należałoby [...] *zainteresować się przede wszystkim układem warunków, w jakich niestabilność wywołuje zmianę, a zmiana kolejną niestabilność. Jeśli ogarnie się tego rodzaju układ zależności dostatecznie wyraźnie, to w wielu wypadkach będzie można wskazać punkty, w których ów zakłęty krąg można przerwać i sprawić, aby zmiana stała się fundamentem stabilnych oczekiwań. Oczekiwań, które mogłyby się następnie reprodukować* (Luhmann 1994: 80).

Na kondycję współczesnego systemu emerytalnego mają wpływ relacje międzysystemowe – między systemem emerytalnym, gospodarczym i politycznym. Są to relacje zwrotne działające w ruchu okrężnym, co oznacza, że system emerytalny oddziałuje na system gospodarczy (i odwrotnie), system gospodarczy wpływa na system polityczny (i odwrotnie), a system polityczny na system emerytalny (i odwrotnie). W takiej konfiguracji wzajemnych oddziaływań trudno wskazać praprzyczynę kłopotów, jeśli one pojawią się, oraz zaaplikować „punktowo” skuteczną kurację. Wydaje się, że to

właśnie miał na myśli Luhmann, pisząc, że *Problemów nie można szukać tam, gdzie powstają, lecz gdzie indziej; nie można więc ich usuwać wskazując przyczyny, można je jedynie przekazywać, przeformułowywać i odraczać. [...] Mamy do czynienia z samokreującą się rzeczywistością, której fundamenty organizacyjne jeszcze obojętnie są honorowane, ale konsekwencje, zapośredniczone przez wielorakie współzależności* [podkreślenie moje], *stają się już nieakceptowalne. Takie właśnie konstatacje służą niekiedy za dowód „zawodności państwa”. Jednakże syndrom oskarżyciela (krytyka, kryzys, nierządność, zawodność) świadczy przede wszystkim o braku teorii społecznej. Zaczyna się krzyczeć, zanim się zrozumie* (Luhmann 1994: 67).

Bieżące problemy systemu emerytalnego ujawniają właśnie owe konsekwencje, zapośredniczone przez wielorakie współzależności systemowe, których nie dostrzegają (lub nie chcą dostrzegać) jego reformatorzy. Czy ktoś zastanawia się, jaki jest związek między finansową zapaścią systemu emerytalnego a dość osobliwymi decyzjami politycznymi mającymi znaczenie dla gospodarki, jak chociażby ta o zakupie u zagranicznego producenta szybkich pociągów za łączną kwotę przekraczającą 2,5 mld zł (to prawie 1% dochodu polskiego budżetu w 2013 r.), skoro wszyscy wiedzą, że pociąg ten nie pojedzie szybciej niż pozwala stan infrastruktury, a stan infrastruktury pozwala na rozwijanie takich prędkości, które osiągają pociągi produkowane w Polsce⁴.

Interesujące i ważne jest pytanie, dlaczego do takich sytuacji dochodzi i jakie to ma znaczenie dla kondycji systemu emerytalnego. Kluczowa jest odpowiedź na pytanie o zdolność kontrolowania zachodzących zmian i koordynację przepływu informacji między systemami. Problem w tym, że we współczesnym świecie systemów nie istnieje takie miejsce (decyzyjne centrum), z którego można by obserwować i kierować procesem zmiany, gdyż – jak pokazuje Luhmann – *na poziomie systemu społecznego nastąpiło przejście od różnicowania stratyfikacyjnego do różnicowania funkcjonalnego* (Luhmann 1994: 52). Brak hierarchicznych relacji typu władzopodani sprawia, że mamy do czynienia z ruchem okrężnym w komunikacji systemowej, a funkcję kontrolną wobec systemów pełnią same systemy, które mają charakter samoreferencyjny, tj. odnoszą się same do siebie.

Niewątpliwie rację ma Marek Góra, twierdząc, że *Do niedawna problematyka emerytur pozostawała na marginesie ekonomii. Emerytury były domeną polityki społecznej i prawa, [...] system emerytalny nie ma dobrych ekonomicznych podstaw teoretycznych. Ich zbudowanie okazało się trudne i wciąż pozostaje otwartym problemem* (Góra 2003: 10–11). Zainteresowanie teorii ekonomii systemami emerytalnymi ma niebagatelne dla nich znaczenie, gdyż wnosi ona swój własny punkt widzenia na ich funkcjonowanie. Funkcją każdej teorii jest wyjaśnianie przyczyn rozmaitych zjawisk i procesów. Ale teorie służą nie tylko poznaniu rzeczywistości, ale stanowią także kanały komunikacji wewnątrz- i zewnątrzsystemowej.

Mówiąc nieco metaforycznie, bez teorii systemy byłyby ślepe, gdyż to one właśnie stanowią warunek samoreferencyjności systemów. System samoreferencyjny to taki, który produkuje i reprodukuje własne elementy z samego siebie, a teoria służy do samoobserwacji systemu, a zatem nadaje działaniom znaczenia, jakie system przypisuje sam sobie.

Dlatego też musimy wyjść poza zbanalizowaną oczywistość, że teoria służy tylko poznaniu rzeczywistości – ona jest także częścią rzeczywistości społecznej i na tę rzeczywistość oddziałuje (wystarczy przypomnieć casus teorii Johna M. Keynesa i jej wpływu na gospodarkę powojenną). Dla ekonomii znacznie ważniejsze niż dla polityki społecznej czy prawa są kwestie efektywności/nieefektywności systemów emerytalnych, co oznacza, że mamy do czynienia z przeformułowaniem semantyki, jakie teorie dostarczają im w celu ich samorozwoju i samooceny.

Koncentracja uwagi na aspekcie efektywności nie oznacza oczywiście, że system nieefektywny w ujęciu ekonomicznym przestaje być systemem. Oznacza to jednak, że samoocena systemu

emerytalnego jest inna z punktu widzenia teorii ekonomii niż polityki społecznej czy prawa. Kwestia bezpieczeństwa socjalnego, tak ważna dla polityki społecznej, traci na znaczeniu w ujęciu teorii ekonomii na rzecz efektywności, choć należy z całą mocą podkreślić, że nieefektywne systemy emerytalne nie mogą w dłuższej perspektywie czasu gwarantować bezpieczeństwa socjalnego, ale prawdą też jest to, że bezpieczeństwo socjalne emerytów nie musi być tożsame z efektywnością systemu rozumianą zgodnie z teorią ekonomii.

BEZPIECZEŃSTWO SOCJALNE VERSUS NIEPEWNOŚĆ W KONTEKŚCIE FUNKCJONOWANIA SYSTEMU EMERYTALNEGO

W 1981 r. N. Luhmann opublikował książkę *Teoria polityczna państwa bezpieczeństwa socjalnego*, a w 1986 r. Ulrich Beck *Społeczeństwo ryzyka*. Pierwszy z wymienionych socjologów daje zarys teorii politycznej państwa bezpieczeństwa socjalnego kreślonej w duchu teorii systemów, drugi zaś przedstawia argumenty na rzecz tezy o końcu bezpiecznego świata i wszechogarniającej niepewności. Czytając obie książki równoległe ma się wrażenie, że dotyczą one tego samego procesu, choć o różnych wektorach, a zmiana kierunku, sądząc po datach wydania obu książek, powinna nastąpić na przełomie lat 70./80. ubiegłego wieku⁵. U. Beck naprzemiennie używa pojęć „ryzyko” i „niepewność” co jest pewną słabością jego, skądinąd znakomitej, książki.

Wprawdzie w literaturze przedmiotu pojawiają się opinie, że *ryzyko oznacza dziś zdarzenie, którego nie można obliczyć i które właśnie dlatego jest niepewne* (Arnoldi 2011: 36), to jednak argumenty te są o tyle nieprzekonujące, że zacierają różnicę między pojęciem ryzyka i niepewności. Jeżeli bowiem ryzyko jest niepewne i nie można użyć technik probabilistycznych dla jego oszacowania, to posługiwanie się tym pojęciem traci jakikolwiek merytoryczny sens. Jacob Arnoldi ma rację, twierdząc, że sens obu pojęć jest historycznie zmienny i uwarunkowany czynnikami kulturowymi, ale nie zmienia to istoty rzeczy, że klarowność pojęć jest warunkiem rzetelności analizy. Proponuję przyjąć klasyczne odróżnienie pojęcia ryzyka od niepewności, a, wykorzystując dorobek teorii systemów społecznych, przybliżyć podstawowe problemy z zapewnieniem bezpieczeństwa socjalnego potencjalnym emerytom.

W literaturze przedmiotu ryzyko, a także ryzyko socjalne zostało zdefiniowane jako zdarzenie przewidywalne (prawdopodobne na mocy rachunku prawdopodobieństwa i rozkładu statystycznego) i odróżnialne od niepewności. W systemie zabezpieczenia społecznego wyróżnia się kilka klasycznych ryzyk socjalnych, od których stosuje się ubezpieczenia społeczne. Wprowadzenie ubezpieczeń społecznych od ryzyk socjalnych na przełomie XIX i XX w. stanowiło przełom w polityce społecznej uprzemysławiających się państw i było zapowiedzią rozwoju państwa opiekuńczego (Flora, Alber 1995: 50).

Ubezpieczenia od ryzyka starości z biegiem lat stały się szczególnie kategorią systemu zabezpieczenia społecznego z uwagi na fakt, że średnia długość życia w krajach uprzemysłowionych zdecydowanie przekroczyła ustawową granicę wieku emerytalnego. Co raz częściej zaczęto kwestionować zaliczanie starości do tradycyjnych ryzyk socjalnych z tego prostego powodu, że większość ludzi, jeśli człowiekowi nie przydarzy się nagła śmierć (od czego można ubezpieczyć się na zasadach aktuarialnych), doświadcza zdarzenia pewnego i wiemy, kiedy ono nastąpi, a nie jest tylko prawdopodobnym. Na podstawie analiz demograficznych możemy oszacować wielkość strumienia przepływu populacji z grupy aktywnych zawodowo do grupy nieaktywnych zawodowo, a mnożąc wielkość populacji emerytów przez średnią wysokość emerytury oszacować względne koszty funkcjonowania systemu emerytalnego w przyszłości.

Pewność zdarzenia, jakim jest uzyskanie wieku emerytalnego przez miliony ludzi, czyni bezprzedmiotowym odwoływanie się do treści pojęcia ryzyka starości, choć sensowne jest stawianie pytania o ryzyko wypłacalności systemu emerytalnego. Nie jest to pytanie

stricte ekonomiczne, gdyż wypłacalność systemu może zależeć od wielu czynników (np. zmian stylu życia, zmian w modelu rodziny i ról społeczno-zawodowych małżonków etc.), których badanie pozostaje poza głównym nurtem zainteresowania ekonomii. W głównym nurcie zainteresowania ekonomii pozostaje natomiast dywersyfikacja ryzyka dobrze znana i zalecana wszystkim tym, którzy cokolwiek inwestują na rynkach finansowych. Hasło „Bezpieczeństwo dzięki różnorodności” to nic innego, jak odwołanie się do semantyki rynku, na którym rządzą określone prawa i każdy wie, że lepiej mieć określoną wartość pieniędzy w różnych instrumentach finansowych niż w jednym.

Kłopot w tym, że dywersyfikacja ryzyka w obrębie jednostki to zupełnie co innego niż dywersyfikacja źródeł zagrożenia systemowego. Dzięki przynależności do dwóch źródeł finansowania emerytury, tzw. filara I (państwowy ZUS) i filara II (kapitałowy OFE), bezpieczeństwo wypłacalności systemu i potencjalnego emeryta wcale nie musi się zwiększać, gdyż ich kondycja jest wzajemnie zależna od siebie. Tę wzajemną zależność wzmacnia konstrukcja systemu emerytalnego, który jest instrumentem transferu pieniędzy od obywatela do państwa (ZUS), od państwa do OFE oraz z OFE do państwa (poprzez chociażby zakup obligacji Skarbu Państwa).

W sposób klarowny i z charakterystyczną dla swoich wywodów swadą mechanizm ten przedstawił R. Gwiazdowski, pisząc: *OFE pobierały przez lata 7% (obecnie 3,5%) od całości mojego kapitału. Ale 60–70% tego kapitału inwestują w... obligacje Skarbu Państwa. Tego typu „inwestycji” może sobie sam dokonać każdy, bo te same obligacje, które kupują OFE, pobierając za to wysokie wynagrodzenie, panie na Poczcie Polskiej sprzedają bez żadnych prowizji! A zatem za inwestowanie w akcje spółek notowanych na GPW 30–40% kapitału, OFE pobierały przez lata 7% (obecnie 3,5%) od 100% kapitału otrzymywanego z ZUS, to oznacza, że ich wynagrodzenie za efektywne zarządzanie tą częścią, którą inwestują w akcje, sięgało przez lata 20%! (Gwiazdowski 2012: 174–175).*

Nieco upraszczając, wzajemną zależność obu filarów w jednym systemie można porównać do sytuacji klienta banku, który lokuje swoje oszczędności na określony procent po to, aby tę samą kwotę pożyczyć od banku, a wiadomo, że lokaty nie mogą być wyżej oprocentowane niż pożyczki. Ta część operacji, obejmująca około 60–70% całości aktywów będących w dyspozycji OFE, lokowana w obligacje Skarbu Państwa, miała stanowić bezpieczniejszą część bardziej ryzykownego elementu systemu emerytalnego. Pomijając ekonomiczną absurdalność sytuacji, należy zauważyć, że zadłużanie się państwa nie jest obojętne dla kondycji gospodarki i przedsiębiorstw, których akcje kupują OFE.

Krótko mówiąc, pogarszając ogólną sytuację finansów publicznych, tworzymy zagrożenia dla wzrostu gospodarczego, a tym samym dla wartości przedsiębiorstw, których „akcjonariuszami”, za pośrednictwem OFE, stają się przyszli emeryci. Na to zagrożenie zwraca uwagę Bogusław Grabowski, kiedyś gorący orędownik OFE, a dziś zdecydowany ich krytyk: *Budujemy OFE ze wzrostu długu, a to, nie dając żadnych korzyści systemowi emerytalnemu, zagraża śmiertelnie finansom publicznym i wzrostowi gospodarczemu. W chęci podniesienia składki nie widzę żadnej logiki, żadnej konsekwencji (Grabowski 2011).*

Posługiwanie się pojęciem ryzyka jest dość ryzykowne w przypadku systemu emerytalnego. Wprawdzie OFE inwestują część swoich aktywów na rynkach finansowych, ponosząc ryzyko inwestycyjne jak każdy podmiot inwestujący swoje środki, ale dla bezpieczeństwa socjalnego emerytów ważna jest perspektywa długoterminowa. Problem w tym, że przewidywanie ryzyka musi być oparte na jakiejś kalkulacji według dostępnych danych czy trendów, które ekstrapolujemy, a nie ma takiego mądrego na świecie, który mógłby przewidzieć na podstawie rzetelnych analiz naukowych, a nie czarodziejskiej kuli, jak będzie wyglądał rynek pracy czy sytuacja na rynkach finansowych za lat 10, 20 czy 30 (czy ktoś pamięta, ilu specjalistów od finansów wieściło w 2006 r., 2007 r. czy w połowie 2008 r. tak głęboki kryzys finansowy, który ujawnił się we wrześniu 2008 r.?). Tego zwyczajnie nie wiemy i jest to sfera raczej

niepewności niż ryzyka rozumianego w konwencjonalny sposób (i tu należy przyznać rację Beckowi, który twierdzi, że we współczesnym świecie ryzyko przeplata się z niepewnością).

Do tej niepewności rynków finansowych odwołuje się Leokadia Oręziak, wskazując, że: *Środkami na emeryturę nie powinno się grać na rynkach finansowych. Trzeba tak organizować państwo, by emerytury były państwowe i zawsze znalazły się na nie odpowiednie środki w budżecie. Dalsze utrzymywanie OFE, nawet w okrojonej postaci, będzie wymagało ogromnego zwiększenia podatków i zmniejszenia wydatków publicznych niezbędnych dla państwa i społeczeństwa. OFE nie są warte tych poświęceń. Nie dają żadnej gwarancji emerytury i są niepotrzebnym obciążeniem dla kraju. Im wcześniej Polska uwolni się od OFE, tym lepiej. [...] Polska stanie przed koniecznością zlikwidowania OFE. (Początek...2011).*

Konfrontując zatem założenia systemu emerytalnego *Bezpieczeństwo dzięki różnorodności* z podstawowymi faktami, należałoby stwierdzić, że owe bezpieczeństwo emerytalne miało być zapewnione z jednej strony przez gwarancję państwa, ale z drugiej ograniczone przez niepewność rynków finansowych. Taka konstrukcja systemu byłaby usprawiedliwiona pod jednym wszakże warunkiem, że przyszli emeryci mieliby prawo wyboru, a dobrze wiemy, że nie mieli. Problem w tym, że niepewność zwrotu zainwestowanych środków na rynkach finansowych znacząco ogranicza możliwość dochowania gwarancji bezpieczeństwa socjalnego, jakie państwo daje obecnym i przyszłym emerytom. Iluzja dywersyfikacji ryzyka, choć lepiej byłoby powiedzieć gwarancji i niepewności, została wbudowana w jeden system emerytalny, który musiał wygenerować niestabilność wywołującą kolejną zmianę.

ZAKOŃCZENIE

Uważna lektura tekstów teoretyków systemów społecznych rzuca sporo światła na nieco „mroczną” problematykę zabezpieczenia emerytalnego.

Po pierwsze, żyjemy w świecie, w którym mamy do czynienia z funkcjonalnie połączonymi obszarami życia społecznego. Łątwości, z jaką odróżnia się system emerytalny od jego środowiska sprawia, że uwaga wielu badaczy i reformatorów skoncentrowana jest na samym systemie w poszukiwaniu kłopotów z zagwarantowaniem bezpieczeństwa socjalnego emerytom. Należy jednak pamiętać, że system emerytalny jest także środowiskiem dla innych systemów, co oznacza, że źródeł problemów poszukiwać należy zarówno w relacjach wewnątrz-, jak i zewnątrzsystemowych.

Po drugie, zmiany w systemie emerytalnym wprowadzone w życie z dniem 1 stycznia 1999 r. miały na celu dostosowanie systemu do zmian w środowisku, w szczególności na rynku pracy, traktowanych jako obiektywne czynniki determinujące kondycję systemu emerytalnego. Takie podejście w sposób oczywisty ignoruje cyrkularny charakter zjawisk społecznych i systemową naturę życia społecznego.

Po trzecie, zainteresowanie ekonomii systemami emerytalnymi sprawiło, że mamy do czynienia z przeformulowaniem semantyk, jakie teorie dostarczają systemom w celu ich samooceny i samorozwoju. Kwestie bezpieczeństwa socjalnego zostały zdominowane przez efektywność ekonomiczną systemu.

Po czwarte wreszcie, teoria ekonomii wniosła do systemu swój własny punkt widzenia na bezpieczeństwo socjalne, które należało zapewnić dzięki dywersyfikacji ryzyka. Problem w tym, że działanie systemu emerytalnego w praktyce negatywnie zweryfikowało podstawowe założenia zawarte w programie *Bezpieczeństwo dzięki różnorodności*, uruchamiając kolejną zmianę zgodnie z logiką systemów społecznych.

¹ W literaturze przedmiotu występuje pewna niespójność terminologiczna, gdyż często równolegle używa się terminów „ubezpieczenie emerytalne” i „zabezpieczenie emerytalne”. Biorąc pod uwagę fakt, że w tradycyjnych ubezpieczeniach wykorzystuje się zasady aktuariale – w ramach których szacuje się prawdopodobieństwo wystąpienia ryzyka, relację wysokości

składki i świadczenia – należałoby raczej mówić o zabezpieczeniu niż ubezpieczeniu emerytalnym. W tekście posługuję się oboma terminami, zgodnie z przyjętą konwencją językową, świadom jednak istniejących odrębności znaczeniowych.

² Z książki M. Orensteina możemy dowiedzieć się po latach, że potężne sily międzynarodowych organizacji finansowych, w tym Bank Światowy, zaangażowały znaczne środki finansowe i wpływy polityczne, aby zrealizować scenariusz przygotowany raczej w Waszyngtonie niż Warszawie. Zob. Orenstein 2008: 28. Z kolei Marek Rymśza w swojej książce pisze, że doświadczył na początku 1999 r. osobiście cenzury, gdyż jego tekst poświęcony reformie emerytalnej, złamany już przez wydawcę, został w ostatniej chwili zdjęty z numeru „Przeglądu Ubezpieczeń Społecznych” jako „nieprawomyślny”. Zob. Rymśza 2013: 26.

³ W mojej ocenie kwestia demograficzna była i jest przesadnie podkreślana jako jedna z bezpośrednich przyczyn konieczności zmian dokonanych w systemie emerytalnym w 1999 r. W tym kontekście komentarz do reformy emerytalnej Kazimierza Łaskiego, że *kapitałowy system mógłby rozwiązać problem emerytalny, gdyby spełnił trzy warunki: po pierwsze, musiałaby spowodować wzrost ilości urodzeń [...]; po drugie, musiałby skrócić przeciętną długość życia [...]; po trzecie, większa ilość ludzi zdolnych do pracy musiałaby znaleźć możliwość pracy [...]* jest nietrafny, pomijając jego ironiczny charakter, gdyż opiera się na błędnym uogólnieniu diagnozy, że *problem emerytur [...] wyrasta z trzech rzeczywistych elementów: mamy mniej dzieci, żyjemy dłużej i jest duże bezrobocie*. Podstawowym problemem Polski był i jest niski wskaźnik zatrudnienia, który może mieć wiele wspólnego ze stopą bezrobocia, ale niekoniecznie cokolwiek wspólnego ze zmianami demograficznymi. Nie oznacza to jednak, że zmiany demograficzne nie mają znaczenia dla funkcjonalności repartycyjnych systemów emerytalnych w dłuższym okresie, gdyż jest akurat odwrotnie. Zob. Łaski 2003: 82–83.

⁴ W dniu, w którym ogłoszono pojawienie się pociągu Pendolino w Polsce, szef jednego z krajowych zakładów produkujących pociągi i sprzedających je m.in. do Niemiec powiedział publicznie w TV, że jego firma zbudowałaby pociąg o podobnych parametrach technicznych i dostosowanych do możliwości stanu infrastruktury za połowę ceny, którą wydatkowano na zakup Pendolino! Jeśli to prawda, to należy do różnicy w cenie kontraktu dodać utracone korzyści w postaci większego zatrudnienia, wpływów z podatków, impulsu rozwojowego dla gospodarki etc.

⁵ U. Beck pisze, że proces przejścia do „społeczeństwa ryzyka” rozpoczął się pod koniec lat 60. XX wieku, co dezawuowałoby tezę N. Luhmanna o państwie bezpieczeństwa socjalnego, którą ten sformułował na początku lat 80. ubiegłego wieku, i na odwrót.

LITERATURA

- Arnoldi J. (2011), *Ryzyko*, Wyd. Sic, Warszawa.
- Beck U. (2002), *Społeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, Wyd. Scholar, Warszawa.
- Bertalanffy L. (1984), *Ogólna teoria systemów*, PWN, Warszawa.
- Bezpieczeństwo dzięki różnorodności. Reforma systemu emerytalno-rentowego w Polsce* (1997), Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Reformy Zabezpieczenia Społecznego, Warszawa.
- Byłem głupi, ale zmańdrzałem. Wywiad z Bogusławem Grabowskim*, „Moja emerytura. Serwis dziennika Rzeczpospolita”, 25.07.2013 r., <http://www.ekonomia.rp.pl/artykul/1033098.html?p> [dostęp 20.03.2014].
- Czepulis-Rutkowska Z. (2000), *Systemy emerytalne a poziom zabezpieczenia materialnego emerytów*, IPISS, Warszawa.
- Flora P., Alber J. (1995), *Modernization, Democratization, and the Development of Welfare States in Western Europe*, w: Flora P., Heidenheimer A. (eds.), *The Development of Welfare States in Europe and America*, Transaction Publishers, New Brunswick.
- Golinowska S. (2000), *Polityka społeczna. Koncepcje – instytucje – koszty*, Wyd. Poltex, Warszawa.
- Góra M. (2003), *System emerytalny*, PWE, Warszawa.
- GUS (2014), *Stopa bezrobocia w latach 1990–2013*, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_677_PLK_HTML.htm [dostęp 20.03.2014].
- Gwiazdowski R. (2012), *Katastrofa emerytalna. I jak się chronić przed jej skutkami*, Wyd. Zysk i S-ka, Warszawa.
- Kotowska I., Sztanderska U. (2007), *Zmiany demograficzne a zmiany na rynku pracy w Polsce*, w: Kotowska I., Sztanderska U., Wóycicka I. (red.), *Aktywność zawodowa i edukacyjna a obowiązki rodzinne w Polsce w świetle badań empirycznych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Luhmann N. (1994), *Teoria polityczna państwa bezpieczeństwa socjalnego*, PWN, Warszawa.

Luhmann N. (2007), *Systemy społeczne*, Zakład Wydawniczy „Nomos”, Kraków.
Łaski K. (2003), *O nonsensach polskiej reformy emerytalnej*, w: M. Deniszczyk, J. Supińska (red.), *Barometr społeczno-ekonomiczny 2001–2003*, Stowarzyszenie Studiów i Inicjatyw Społecznych, Warszawa.
OFE powinny być dobrowolne. Wywiad z Bogusławem Grabowskim, „Gazeta Wyborcza”, 24.01.2011 r., <http://chihih.wordpress.com/2011/01/24/ofe-powinny-byc-dobrowolne-twierdzi-boguslaw-grabowski> [dostęp 20.03.2014].
OFE są błędem młodzieżowym naszej krótkiej demokracji. Wywiad z Bogusławem Grabowskim, „Gazeta Prawna” z 5.03.2011 r., http://praca.gazetaprawna.pl/wywiady/492947,boguslaw_grabowski_ofe_sa_bledem_mlodzienczym_naszej_krotkiej_demokracji.html [dostęp 20.03.2014].

Orenstein M. (2008), *Privatizing Pensions. The Transnational Campaign for Social Security Reform*, Princeton University Press, Princeton.
Początek końca OFE?, Wirtualna Polska, 30.04.2011, <http://finanse.wp.pl/kat,2752,title,Poczatek-konca-OFE,wid,13367392,wiadomosc.html> [dostęp 20.03.2014].
Rymśa M. (2013), *Aktywizacja w polityce społecznej. W stronę rekonstrukcji europejskich Welfare States?*, IFIS PAN, Warszawa.

SUMMARY

This article is concerning the changes of Polish pension system set in motion in 1999. The pension systems has been divided two pillars, established on a 'pay-as-you-go' basis on the one hand, and 'funded' financing on the second. This division was described in new program system "Security through Diversity". The main conclusion is, on the base of theory of social systems, that the pensioners security depends on broadly defined environment of pension system rather than internal configuration new pension system.

Keywords: Polish pension system, internal configuration.

RYZIKO I NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE A ZAGROŻENIA LEGITYMIZACJI SYSTEMU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO

Jędrzej Stasiowski

Instytut Socjologii, Uniwersytet Warszawski

WPROWADZENIE

Ulrich Beck, autor *Spoleczeństwa ryzyka* zauważa, iż *problemy i konflikty dystrybucji społecznego niedostatku przysłonięte zostały przez problemy i konflikty, które powstają przy produkcji, definiowaniu i podziale ryzyka wytworzonego przez naukę i technikę* (Beck 2004: 27). Beck nie ignoruje znaczenia nierówności na tle ekonomicznym. Uważa, że tzw. społeczne położenia zagrożeń wciąż pozostają silnie związane ze strukturą klasową, niemniej podlegają innej logice: *ryzyko związane z modernizacją wcześniej czy później dopada również tych, którzy je produkują i czerpią z niego korzyści* (Beck 2004: 31–32).

Ten tok rozumowania jest interesujący, ale, koncentrując się na „nowych” ryzykach i technologicznych źródłach niepewności, łatwo przeoczyć prostą konstatację: narastające nierówności dochodowe mogą przynieść konsekwencje społeczne niemniej groźne niż analizowane przez Becka źródła ryzyka technologicznego. Innymi słowy, nierówności dochodowe można potraktować jako przejaw ryzyka modernizacyjnego, które w swej istocie nie różni się bardzo od analizowanych przez Becka współczesnych zagrożeń ekologicznych, finansowych lub terrorystycznych. W tym kontekście warto zwrócić uwagę na dwie sprawy.

Po pierwsze, poziom nierówności stanowi konsekwencję mniej lub bardziej świadomych działań w zakresie polityki gospodarczej – podobnie jak np. zagrożenia ekologiczne są wynikiem działalności człowieka. Ekonomści wskazują, iż choć nierówności są nieodłącznym elementem działania rynku, to ich poziom jest przede wszystkim wynikiem polityki fiskalnej i rozwiązań socjalnych przyjętych w poszczególnych państwach (Kurowska 2011).

Po drugie, społeczne konsekwencje wysokich nierówności dochodowych są obarczone dużą niepewnością. Mimo kolejnych badań i gromadzonych danych, wciąż trudno powiedzieć, na jakie ryzyka naraża się społeczeństwo, w którym dochodzi do wzrostu nierówności. Poziom nierówności dochodowych jest jednak wykorzystywany w analizach socjologicznych, kryminologicznych, epidemiologicznych lub ekonomicznych jako istotny czynnik warunkujący wiele aspektów życia społecznego – od poziomu przestępczości, poprzez zagadnienia zdrowia publicznego, politykę, na partycypacji obywatelskiej kończąc. Prowadzone badania wskazują na liczne negatywne konsekwencje nierówności, ale ich wyniki rzadko zmierzają do spójnych konkluzji (Salverda 2011; Wilkinson, Pickett 2009).

Dobrym tego przykładem jest dość dobrze ugruntowana hipoteza mówiąca, że wysokie nierówności dochodowe sprzyjają eskalacji konfliktów społeczno-politycznych (Russett 1964; Sigelman, Simpson 1977). Problem podejmowano na gruncie nauk społecznych od dawna – w pracach Marksa odnajdziemy tezę, iż nierówny podział dóbr w systemie stanowi główny czynnik sprzyjający narastaniu konfliktu klasowego, którego rozstrzygnięcie przybiera wybuchowy i rewolucyjny charakter. Lewis Coser, znany z konstruktywnej krytyki funkcjonalizmu, twierdził, że za kryzysem legitymizacji systemu stoi nie tyle nierówny podział dochodu, co narastająca świadomość nierówności (Turner 2010: 175–199).

Teza ta była wielokrotnie eksploatowana – argument o tym, że nierówności dochodowe mogą stanowić źródło ryzyka destabilizacji dla systemu politycznego doczekał się w literaturze tematu nawet swojego skrótu EI-PC: *The Economic Inequality – Political Conflict puzzle*. Rolę nierówności dochodowych jako czynnika inicjującego konflikt uznaje się za złożoną (Lichbach 1989). Nierówności dochodowe faktycznie zwiększają ryzyko osłabienia legitymizacji władzy politycznej, a w skrajnych przypadkach mogą prowadzić do prób jej obalenia, niemniej w analizie tej zależności należy uwzględnić szereg innych zmiennych, m.in.: stopień organizacji grup interesu kwestionujących aktualny podział dochodu, uwarunkowania kulturowe (Thorbecke, Charumilind 2002). W praktyce potrzeba tu ko- niunkcji wielu czynników – gdy władza traci poparcie najbardziej sfrustrowanych, zwykle towarzyszy temu zablokowanie kanałów ruchliwości społecznej; olbrzymią rolę odgrywają również obowiązujące ideologie oraz siła aparatu państwa (Hurst 2004: 266–267).

Podsumowując, realne konflikty społeczne przyjmują złożone formy i przebiegają na wielu płaszczyznach – wymiar ekonomiczny określa tylko jedną z nich (Wnuk-Lipiński 2005: 244–256). Zatem nierówności dochodowe stanowią nie tyle bezpośrednią przyczynę konfliktów społecznych, co w pewnych sytuacjach podnoszą ryzyko ich wystąpienia.

CEL PRACY

Zasadnicze pytanie stawiane w niniejszym artykule dotyczy tego, czy nierówności dochodowe mogą nieść ze sobą zagrożenie dla stabilności obowiązującego ładu polityczno-gospodarczego, tj. czy przekładają się na negatywne postawy wobec państwa i jego kluczowych instytucji.

Analizując rolę nierówności dochodowych, można skorzystać z ich obiektywnych wskaźników. Zrobili tak np. Grosfeld i Senik, które, badając zmiany poziomu satysfakcji Polaków z sytuacji ekonomicznej na przestrzeni kilkunastu lat, jako główną zmienną niezależną wykorzystali współczynnik Giniego (Grosfeld, Senik 2010). Warto jednak zauważyć, że nierówności dochodowe są przedmiotem indywidualnej percepcji – sposób ich postrzegania przez ludzi może być rozmaity, uwarunkowany ich cechami i doświadczeniami. Dlatego ciekawą alternatywą dla wykorzystania obiektywnej miary nierówności jest analiza indywidualnych postaw wobec nierówności dochodowych – stopnia, w jakim badani sprzeciwiają się nierównościom lub popierają ich ograniczanie. Można założyć, że postawy wobec nierówności stanowią wskaźnik realnej niechęci ludzi wobec obserwowanych kontrastów biedy i bogactwa.

Celem artykułu jest zbadanie związku między postrzeganiem nierówności dochodowych a poziomem legitymizacji systemu polityczno-gospodarczego. Pokazując negatywny związek między postawami niechęci wobec nierówności a stosunkiem respondentów do instytucji reprezentujących ład państwowy oraz ogólnym poziomem zadowolenia z funkcjonowania demokracji lub stanu gospodarki, można postawić tezę o ryzyku tkwiącym w narastających nierównościach dochodowych.

Jeżeli osoby, które krytycznie oceniają poziom nierówności dochodowych w Polsce są również bardziej skłonne do formułowania mniej przychylnych ocen stanu polskiej demokracji lub mniej ufają jej instytucjom, to dalszy wzrost nierówności może konsekwentnie osłabiać legitymizację systemu polityczno-gospodarczego. Wraz ze wzrostem nierówności do grupy niezadowolonych mogą dołączać kolejni aktorzy społeczni, a krytyczne postawy tych, którzy już obecnie wykazują niechęć wobec nierówności, mogą ulec dalszemu zaostreniu. Wykazując istnienie takiego mechanizmu można dowodzić, że w nierównościach dochodowych tkwi ryzyko, które w swej istocie nie różni się np. od opisywanych przez Becka zagrożeń związanych z rozwojem nowych technologii. Wzrost nierówności, stanowiąc skutek mniej lub bardziej kontrolowanych działań człowieka w obszarze gospodarki, przekładając się na obniżenie poparcia dla ładu demokratycznego i reprezentujących go instytucji, może prowadzić do nieprzewidywalnych i groźnych konsekwencji dla obowiązującego ładu polityczno-gospodarczego.

STOSOWANE METODY I ROZWIĄZANIA

Do analiz wykorzystano dane z realizowanego w 2012 r. w Polsce Europejskiego Sondażu Społecznego (ESS)¹. Aby zbadać postawę badanych do obowiązującego ładu polityczno-gospodarczego, wykorzystano sześć pytań obrazujących poziom zadowolenia respondentów z ogólnej sytuacji polityczno-gospodarczej (stanu gospodarki, działań rządu i funkcjonowania demokracji) oraz poziom zaufania do kluczowych instytucji systemu demokratycznego – parlamentu, systemu prawnego i partii politycznych².

Jedynym dostępnym w ESS wskaźnikiem stosunku badanych osób do nierówności dochodowych było pytanie, w którym respondent miał określić, w jakim stopniu zgadza się ze stwierdzeniem, że „rząd powinien redukować nierówności dochodowe”. Założono, iż grupa respondentów, którzy zdecydowanie zgadzają się z tym twierdzeniem, reprezentuje tę część populacji, która ostro sprzeciwia się dalszemu wzrostowi nierówności dochodowych. Krytyczny stosunek do nierówności może w pewnym stopniu opierać się na określonym systemie wartości lub poglądach politycznych badanych, ale odsetek osób sprzeciwiających się nierównościom stanowi również odzwierciedlenie aktualnego poziomu nierówności. Osoby, które już dziś zdecydowanie domagają się ograniczenia nierówności dochodowych, w pewnym stopniu reprezentują postawy tych, którzy być może w przyszłości, w sytuacji dalszego wzrostu zróżnicowania dochodów, dołączą do grupy sprzeciwiającej się zbyt dużym kontrastom biedy i bogactwa.

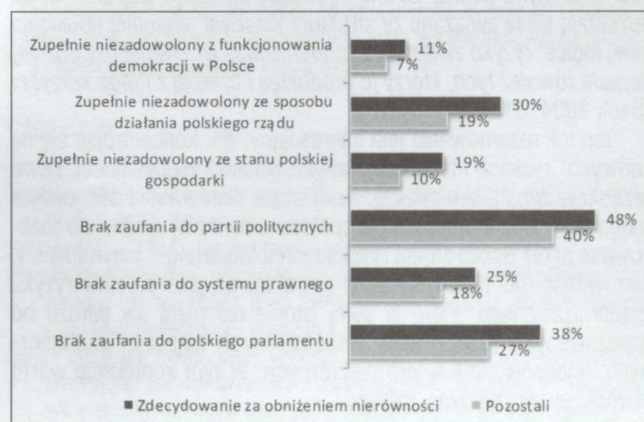
Dlatego w toku analiz porównano nastawianie do demokracji i jej instytucji między osobami, które zdecydowanie domagają się obniżenia nierówności dochodowych a pozostałymi, wykazującymi niższą

awersję wobec nierówności. Jeśli osoby wykazujące wysoką awersję wobec nierówności są jednocześnie mniej zadowolone z działania systemu polityczno-gospodarczego i mniej ufają kluczowym instytucjom państwa demokratycznego, wskazywać to może na potencjalne zagrożenie tkwiące w dalszym wzroście nierówności. Na kolejnym etapie analiz skonstruowano sumaryczny wskaźnik poziomu legitymizacji systemu społeczno-gospodarczego (dalej indeks PG). Indeks PG obliczono jako sumę wartości 6 zmiennych – przyjmuje on tym wyższe wartości, im wyższy jest poziom satysfakcji badanych z sytuacji polityczno-gospodarczej i im większe zaufanie badanych do instytucji reprezentujących ład demokratyczny. Analiza rzetelności skali dla zmiennych wykorzystywanych w indeksie dała wysoką wartość Alpha Cronbacha – 0,861. Indeks wykorzystano do pogłębionej analizy roli, jaką sprzeciw wobec nierówności odgrywa w stosunku do ogólnego poziomu legitymizacji systemu polityczno-gospodarczego.

WYNIKI ANALIZ

Wykres 1 prezentuje porównanie postaw wobec demokracji i jej instytucji między grupą respondentów zdecydowanie popierających obniżenie nierówności dochodowych a pozostałymi osobami, mniej krytycznie nastawionymi do nierówności. Badani każdorazowo oceniali swój poziom zaufania do instytucji państwa lub poziom zadowolenia z jego funkcjonowania na 10-stopniowej skali, gdzie 0 oznaczało całkowity brak zaufania/zupełne niezadowolenie, a 10 – całkowite zaufanie/zadowolenie. Prezentowane odsetki dotyczą osób, które na wspomnianej skali oznaczyły swój poziom zaufania lub zadowolenia jako „0” lub „1” – są to zatem osoby, które są skrajnie niezadowolone z działania systemu lub wykazują całkowity brak zaufania do instytucji państwa demokratycznego. Można się spodziewać, iż im wyższy odsetek takich osób w społeczeństwie, tym większe zagrożenie dla stabilności obowiązującego ładu polityczno-gospodarczego.

Wykres 1. Różnice w postawach wobec systemu polityczno-gospodarczego między osobami zdecydowanie popierającymi obniżenie nierówności a pozostałymi



Uwaga: Wyniki testów chi-kwadrat: za ograniczeniem nierówności i brak zaufania do polskiego parlamentu $\chi^2(1, N = 1822) = 21,72, p < .001$; za ograniczeniem nierówności i brak zaufania do systemu prawnego $\chi^2(1, N = 1802) = 12,16, p < .001$; za ograniczeniem nierówności i brak zaufania do partii politycznych $\chi^2(1, N = 1817) = 12,25, p < .001$; za ograniczeniem nierówności i niezadowolony z działania demokracji $\chi^2(1, N = 1778) = 7,46, p < .006$; za ograniczeniem nierówności i niezadowolony z polskiego rządu $\chi^2(1, N = 1826) = 26,49, p < .001$; za ograniczeniem nierówności i niezadowolony ze stanu gospodarki $\chi^2(1, N = 1810) = 28,71, p < .001$.

Źródło: ESS Round 6: European Social Survey Round 6 Data (2012). Data file edition 2.0. Norwegian Social Science Data Services, Norway – Data Archive and distributor of ESS data.

Spośród tych, którzy zdecydowanie opowiadają się za obniżeniem nierówności dochodowych, całkowity brak zaufania do polskiego Sejmu i Senatu wykazuje 38% respondentów. W grupie pozostałych badanych odsetek nieufających polskiemu parlamentowi jest niższy aż o 11 pkt. proc. Analogiczne różnice między osobami krytycznie oceniającymi poziom nierówności a resztą populacji są widoczne w przypadku zaufania do systemu prawnego oraz partii politycznych. Osoby domagające się ograniczenia nierówności dochodowych częściej niż pozostali są także niezadowolone z funkcjo-

nowania polskiej demokracji, działania polskiego rządu oraz stanu naszej gospodarki. Jak wynika z przeprowadzonych testów chi-kwadrat, różnice widoczne na wykresie 1 są istotne statystycznie. Na podstawie prezentowanych danych można stwierdzić, że Polacy zdecydowanie opowiadają się za obniżeniem nierówności częściej niż pozostali wykazują krytyczne opinie wobec demokracji i jej instytucji.

Dane prezentowane na wykresie 1 dotyczą osób, które prezentują skrajne postawy w analizowanych obszarach. Można zadać sobie pytanie, czy obserwowana prawidłowość utrzyma się, jeśli w analizie uwzględnimy wszystkich, w tym mniej radykalnie nastawionych respondentów. Korzystając z faktu, iż odpowiedzi na analizowane pytania udzielano na 10-stopniowych skalach, obliczono średnie wartości dla obydwu analizowanych grup i, korzystając z t-testu dla prób niezależnych, zbadano istotność różnic między nimi w nastawieniu do różnych aspektów systemu polityczno-gospodarczego. Wyniki zaprezentowano na wykresie 2; potwierdzają one wcześniejsze obserwacje. Osoby krytycznie oceniające poziom nierówności dochodowych również mniej przychylnie oceniają główne aspekty systemu polityczno-gospodarczego (działania rządzących, stan gospodarki i kondycję demokracji) i mniej ufają głównym instytucjom reprezentującym ten system – parlamentowi, partiom politycznym lub obowiązującemu systemowi prawnemu.

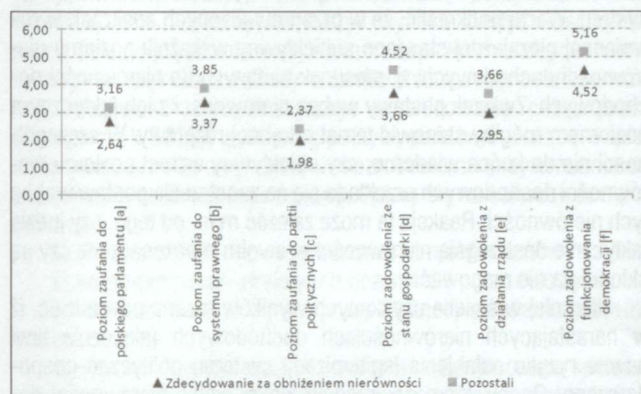
Ogólny poziom zadowolenia z sytuacji polityczno-gospodarczej w kraju oraz zaufanie do głównych instytucji reprezentujących państwo można uznać za krytyczne aspekty poziomu legitymizacji systemu polityczno-gospodarczego. W dalszej części analiz wykorzystano opisywany wcześniej Indeks PG, który w syntetyczny sposób podsumowuje postawy respondentów w badanych obszarach. Indeks przyjmuje niższą średnią wartość dla grupy zdecydowanie popierającej obniżanie nierówności dochodowych ($M = 18,5$; $SD = 9,99$) niż pozostałych badanych ($M = 22,05$; $SD = 10,4$; $t(1522) = -7,223$, $p < 0,001$), co można interpretować jako wyraz niższego poparcia dla systemu polityczno-gospodarczego wśród osób opowiadających się za obniżeniem nierówności.

Można się spodziewać, iż to nie stosunek do nierówności, a np. ich sytuacja ekonomiczna lub wykształcenie mogą się przekładać na postawy wobec państwa i jego instytucji, a opisana wyżej zależność jest w znacznym stopniu pozorna. Z tego względu zależność między postawą wobec nierówności dochodowych a stosunkiem do systemu polityczno-gospodarczego zbadano, kontrolując szereg czynników odzwierciedlających społeczno-ekonomiczny status respondentów, m.in. ich dochód, poglądy polityczne, poziom religijności⁹ oraz poziom wykształcenia oraz inne zmienne demograficzne. W tym celu wykorzystano analizę regresji, której wyniki przedstawiono w tabeli 1.

Wyniki analizy potwierdzają dotychczasowe wnioski. Mianowicie osoby, które zdecydowanie zgadzają się, że rząd powinien podjąć działania zmierzające do zmniejszenia różnic w dochodach, uzyskują niższe wartości indeksu poziomu legitymizacji systemu poli-

tyczno-gospodarczego. Na skali indeksu PG uzyskują one wartość średnią o niemal 3 pkt. niższą niż pozostali (przy kontroli pozostałych zmiennych). Spośród pozostałych zmiennych uwzględnionych w modelu istotność zachowały: poziom religijności oraz dochód w przeliczeniu na członka gospodarstwa domowego. Można powiedzieć, że osoby bardziej religijne oraz te z zamożniejszych gospodarstw domowych w większym stopniu popierają obowiązujący system polityczno-gospodarczy.

Wykres 2. Różnice w poziomie zadowolenia z funkcjonowania systemu polityczno-gospodarczego oraz poziomie zaufania do jego instytucji między osobami zdecydowanie popierającymi obniżenie nierówności a pozostałymi



Uwaga: Wyniki testów t-studenta na różnicę między średnimi: [a] Zdecydowanie za obniżeniem nierówności ($M = 2,64$, $SD = 2,82$), Pozostali ($M = 3,16$, $SD = 2,36$), $t(1470) = -4,64$, $p < .001$; [b] Zdecydowanie za obniżeniem nierówności ($M = 3,37$, $SD = 2,36$), Pozostali ($M = 3,85$, $SD = 2,36$), $t(1428) = -4,19$, $p < .001$; [c] Zdecydowanie za obniżeniem nierówności ($M = 1,98$, $SD = 1,94$), Pozostali ($M = 2,37$, $SD = 2,04$), $t(1814) = -3,988$, $p < .001$; [d] Zdecydowanie za obniżeniem nierówności ($M = 3,66$, $SD = 2,26$), Pozostali ($M = 4,52$, $SD = 2,19$), $t(1391) = -7,93$, $p < .001$; [e] Zdecydowanie za obniżeniem nierówności ($M = 2,95$, $SD = 2,22$), Pozostali ($M = 3,66$, $SD = 2,30$), $t(1495) = -6,42$, $p < .001$; [f] Zdecydowanie za obniżeniem nierówności ($M = 4,52$, $SD = 2,34$), Pozostali ($M = 5,16$, $SD = 2,30$), $t(1369) = -5,65$, $p < .001$.

Źródło: ESS Round 6: European Social Survey Round 6 Data (2012). Data file edition 2.0. Norwegian Social Science Data Services, Norway – Data Archive and distributor of ESS data.

PODSUMOWANIE

Zgodnie z postawioną hipotezą badawczą, osoby, które krytycznie oceniały poziom nierówności w Polsce, jednocześnie były mniej zadowolone z działania polskiej demokracji, stanu gospodarki i działań rządu. Osoby te są również mniej skłonne zaufać polskiemu parlamentowi, systemowi prawnemu oraz partiom politycznym. Można powiedzieć, iż stosunek do nierówności dochodowych stanowi dobry wskaźnik oburzenia i frustracji związanej z ogólną sytuacją polityczno-gospodarczą. Respondenci, którzy zdecydowanie domagają

Tabela 1. Regresja liniowa (zmienna zależna: indeks legitymizacji systemu polityczno-gospodarczego)

	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność
	B	Błąd standardowy	Beta		
(Stała)	16,271	1,609		10,115	,000
Płeć: męczyzna	,597	,578	,029	1,032	,302
Mieszka na wsi	,034	,596	,002	,057	,954
Lata nauki szkolnej respondenta	,098	,088	,033	1,120	,263
Dochód na osobę w gospodarstwie domowym*	,002	,000	,142	4,833	,000
Samousytuowanie na skali poglądów politycznych: lewica (0) - prawica (10)	,001	,123	,000	,012	,990
Samousytuowanie na skali religijności: w ogóle nie religijny (0) – bardzo religijny (10)	,420	,122	,105	3,454	,001
Zdecydowanie się zgadza: Rząd powinien podjąć działania zmierzające do zmniejszenia różnic w dochodach	-3,488	,590	-,164	-5,916	,000

Uwaga: Zmienna zależna: indeks legitymizacji systemu polityczno-gospodarczego), R-kwadrat = 0,59.

* Zmienna dochód powstała na podstawie dostępnej w ESS informacji o decylny dochodowym gospodarstwa domowego – dla każdej z kategorii jako przybliżenie wartości dochodu przyjęto środek przedziału. Przybliżony dochód gospodarstwa podzielono przez liczbę jego członków.

Źródło: ESS Round 5: European Social Survey Round 5 Data (2010). Data file edition 3.0. Norwegian Social Science Data Services, Norway – Data Archive and distributor of ESS data.

się obniżenia nierówności dochodowych, są jednocześnie mniej zadowoleni z funkcjonowania państwa.

Zastosowanie bardziej złożonego wskaźnika ujawniło analogiczną prawidłowość: krytyczna ocena nierówności dochodowych przekłada się na niższy poziom legitymizacji systemu polityczno-gospodarczego. Zależność ta utrzymuje się przy kontroli istotnych zmiennych społeczno-demograficznych. Spójność powyższych wyników daje podstawy do stwierdzenia, iż podzielane szeroko przekonanie o istnieniu zbyt dużych nierówności dochodowych może przekładać się na niższy poziom legitymizacji systemu polityczno-gospodarczego.

Prawidłowość ta jest obserwowalna, niemniej stwierdzone zależności nie są na tyle silne, aby móc przypisać dostrzeganiu nierówności dochodowych kluczową rolę czynnika destabilizującego system. Warto podkreślić, że w przeprowadzonych analizach w roli zmiennej niezależnej stawiano subiektywny wskaźnik poziomu nierówności dochodowych, tj. stosunek badanych do nierówności dochodowych. Związek postawy wobec nierówności z ich faktycznym poziomem mógłby stanowić temat odrębnej rozprawy. W szczególności nie do końca wiadomo, czy obiektywny wzrost poziomu nierówności dochodowych przekłada się na zaostrzenie postaw wobec tych nierówności. Reakcja ta może zależeć m.in. od tego, czy ludzie faktycznie dostrzegają nierówności w swoim otoczeniu oraz czy są skłonni na nie reagować.

Niemniej w świetle uzyskanych wyników można powiedzieć, iż w narastających nierównościach dochodowych faktycznie tkwi pewne ryzyko osłabienia legitymizacji systemu polityczno-gospodarczego. Osoby, które dostrzegają wokół siebie nierówności dochodowe i zarazem oceniają je negatywnie, prezentują mniej przychylną opinię na temat ładu polityczno-gospodarczego, który uprawomocnia istniejące nierówności.

¹ Zgodnie z zaleceniami ESS w trakcie pracy ze zbiorem danych wykorzystano wagę analityczną (*dweight*), która podnosi reprezentatywność próby, uwzględniając schemat doboru próby zastosowany w badaniu.

² Wskaźniki bazowały na dwóch pytaniach zadawanych w sondażu. Pierwsze z nich brzmiało: *Postługując się tą kartą proszę wskazać na skali od 0 do 10 na ile osobiście ma P. zaufanie do każdej z instytucji, które wymienię. 0 oznacza całkowity brak zaufania wobec instytucji, a 10 oznacza, że ma P. całkowicie do niej zaufanie. Pozostałe liczby służą do wyrażenia*

opinii pośrednich. Na ile ma P. zaufanie do: ... Na potrzeby konstrukcji indeksu skorzystano z następujących opcji kafeterii cytowanego pytania: a) polskiego parlamentu, tj. Sejmu i Senatu; b) ...systemu prawnego; c) ...partii politycznych. Druga z grupy pytań wykorzystanych do konstrukcji indeksu wymagała od respondenta ustosunkowania się do określonych stwierdzeń z wykorzystaniem podobnej 10-stopniowej skali, gdzie 0 oznacza zupełnie niezadowolony, a 10 – całkowicie zadowolony; d) Ogólnie biorąc, na ile jest P. zadowolony/-a z obecnego stanu polskiej gospodarki?; e) A jeśli chodzi o obecny polski rząd, na ile jest P. zadowolony/-a ze sposobu jego działania?; f) A ogólnie rzecz biorąc, w jakim stopniu jest P. zadowolony/-a z funkcjonowania demokracji w Polsce?. Każdy z cytowanych wyżej wskaźników (od a do f) był oparty na 11-stopniowej skali; wyższe wartości oznaczały wyższy poziom satysfakcji lub zaufania.

³ Zarówno poglądy polityczne, jak i poziom religijności mogą istotnie przekładać się zarówno na stosunek badanych do państwa i jego instytucji, jak i stosunek badanych do nierówności.

LITERATURA

- Beck U. (2004), *Spoleczeństwo ryzyka*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Grosfeld I., Senik C. (2010), *The emerging aversion to inequality Evidence from subjective data 1*, 18(1), s. 1–26.
- Hurst E.C. (2004), *Social Inequality: forms, causes, and consequences, fifth edit.*, Pearson, Allyn and Bacon, Boston.
- Kurowska A. (2011), *Dynamika nierówności dochodowych w Polsce na tle innych krajów – najważniejsze wnioski z badań i statystyk*, Warszawa.
- Lichbach M.I. (1989), *Does Economic Inequality Breed Political Conflict?*, „World Politics”, 41(4), s. 431–470.
- Russett B.M. (1964), *Inequality and Instability: The Relation of Land Tenure to Politics*, „World Politics”, 16(3), s. 442–454.
- Salverda W. (2011), *Inequalities' Impacts State of the Art Review 1*, Amsterdam.
- Sigelman L., Simpson M. (1977), *A Cross-National Test of the Linkage Between Economic Inequality and Political Violence*, „The Journal of Conflict Resolution”, 21(1), s. 105–128.
- Thorbecke E., Charumilind C. (2002), *Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact*, „World Development”, 30(9), s. 1477–1495.
- Turner J. (2010), *Struktura teorii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wilkinson R., Pickett K. (2009), *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone?*, Penguin, London.
- Wnuk-Lipiński E. (2005), *Socjologia życia publicznego*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.

SUMMARY

Author presents arguments, based on the theoretical concepts and other empirical works, for the hypothesis that growing income inequality increases the risk of weakening the legitimacy of a political and economic system: growing income inequalities can lead to real conflicts or cause weakening of democratic institutions by undermining their legitimacy, what can be seen in the decline of a support for the government institutions. Given thesis is illustrated by the results of the analysis of the Polish survey data: people who perceive and negatively evaluate income inequality, present at the same time less favorable opinions on the political and economic system, which authorizes existing inequalities.

Keywords: income inequality perception, political legitimacy, risk.

ELASTYCZNOŚĆ JEST – A CO Z BEZPIECZEŃSTWEM? FLEXICURITY PO POLSKU

WSTĘP

Termin *flexicurity* odnosi się do takiego modelu rynku pracy, który ma łączyć wysoką elastyczność zatrudnienia z bezpieczeństwem socjalnym pracobiorców. Mimo że prawo pracy ma z założenia zapewniać znaczną swobodę zawierania i rozwiązywania umów, obowiązujące rozwiązania w zamyśle zwolenników modelu powinny zmierzać do redukcji niepewności, jaką niesie ze sobą dla pracowników poruszanie się po współczesnych, dynamicznych rynkach pracy. Osobom mającym kłopoty z utrzymaniem się na rynku pracy

Maciej Pańków
Szkoła Główna Handlowa

państwo ma zapewniać świadczenia umożliwiające przeczekanie okresu bezrobocia i znalezienie nowego miejsca pracy. Okazuje się jednak, że łatwiej jest uelastyczniać rynki pracy, niż kompensować skutki, jakie to za sobą pociąga. Sukcesy w tej dziedzinie odniosły niektóre kraje UE15, skutecznie wdrażając modele rynku pracy oparte na filozofii elastycznego bezpieczeństwa. Dobre praktyki w zakresie równoważenia skutków liberalnych reform trudno krzewić poza państwami, z których się wywodzą. Również w Polsce ich implementacja napotyka różne przeszkody, co spróbuję wykazać w niniejszym artykule.

GENEZA ELASTYCZNOŚCI RYNKÓW PRACY

Począwszy od lat 70. XX w. dokonały się zasadnicze zmiany w światowej gospodarce i na rynkach pracy. Seria kryzysów ekonomicznych skłoniła pracodawców do zmiany strategii zatrudnienia, polegającej na zwiększeniu jego elastyczności w kilku wymiarach: ilościowym – oznaczającym łatwiejszą zmianę wielkości personelu; funkcjonalnym – związanym z możliwością zmiany struktury podziału pracy i przemieszczenia pracowników między różnymi zadaniami, stanowiskami i miejscami pracy; płacowym – z którym wiąże się ograniczanie zakresu gwarancji dochodu pracowników i odchodzenie od świadczeń pozapłacowych (Standing 2011). Tendencje te zostały w kolejnych dekadach wzmocnione przez takie czynniki, jak: globalizacja przepływów kapitału, ekspansja nowoczesnych technologii, serwicyzacja gospodarki, włączenie ogromnych zasobów nisko opłacanej siły roboczej Chin i Indii w światowy system ekonomiczny¹. Szczególnie ostatni czynnik doprowadził do zachwiania ustalonej po wojnie równowagi sił między kapitałem a pracą, pogarszając sytuację pracobiorców w Europie czy USA. Globalizacja i rozwój technologii doprowadziły do wzmocnienia konkurencji między przedsiębiorstwami. Państwa deregulowały rynki pracy, obniżając ochronę zatrudnienia, aby utrzymać swoją atrakcyjność dla inwestorów zagranicznych, w miarę jak intensyfikowały się globalne przepływy kapitału (tamże: 8).

Doszło do skurczenia się tzw. rdzenia rynku pracy, tworzonego przez wielkie zakłady przemysłowe funkcjonujące w ramach wspieranych przez państwa oligopoli, przez co doszło do demontażu powojennego, fordowskiego modelu stosunków pracy², cechujących się stabilnym zatrudnieniem i wysokimi standardami socjalnymi. Wzrosło znaczenie mniejszych firm, którym nowe technologie informatyczne i telekomunikacyjne umożliwiły opłacalną produkcję na małą skalę i dostarczanie odbiorcom towarów i usług „skrojonych” pod ich indywidualne potrzeby (Castells 2010). Większa liczba podmiotów gospodarczych oznacza większą konkurencję. Działając w warunkach dużej rynkowej niepewności, muszą one być w stanie elastycznie dostosowywać się do bieżącej sytuacji. Ostatni kryzys ekonomiczny, wywołany kryzysem finansowym w 2008 r., jeszcze bardziej wzmógł tendencje do przekształceń rynków pracy, które tym razem nie ominęły również wcześniej konserwatywnego w tym względzie sektora publicznego, dodatkowo – w gospodarkach państw rozwiniętych – wiążąc się z ekspansją niestabilnych form zatrudnienia, takich jak samozatrudnienie czy umowy terminowe (Standing 2011).

O RYZYKU W KONTEKŚCIE PRZEMIAN WSPÓŁCZESNYCH RYNKÓW PRACY

Opisane wyżej zmiany przekształciły obraz współczesnych rynków pracy. W wielu państwach doszło do wyłonienia się licznej kategorii pracobiorców, określanej przez G. Standinga jako tzw. prekariat³. Jest to kategoria charakteryzowana w relacji do klas typowych dla epoki fordyzmu, przede wszystkim proletariatu i salariatu. Odróżnia ją od nich brak przywilejów i gwarancji socjalnych, brak pewności zatrudnienia polegającego na serii dorywczych zajęć, niełączących się ze sobą w logiczną całość i nietworzących kariery zawodowej, na którą jednostka miałaby wpływ. Prekarność to także brak etosu zawodowego, etyki pracy i rozwoju, który po prostu nie opłaca się pracobiorcy, ale też – co szczególnie ważne z perspektywy tematyki tego artykułu – większe zagrożenie ubóstwem materialnym, brak lub utrudnienie dostępu do świadczeń społecznych (w tym zdrowotnych i emerytalnych) i niestabilność finansowa gospodarstw domowych, której następstwem jest ryzyko popadnięcia w długi.

Problem ryzyka podejmuje również R. Sennett (2007). Pokazuje on, że znakomicie radzą sobie z jego podejmowaniem właściciele i zarządzający największymi korporacjami ponadnarodowymi. Sennett wielokrotnie podkreślał reguły „elastycznego kapitalizmu”, w którym organizacje zyskują płynny, sieciowy i mocno nieprzejrzysty charakter, odchodząc od dotychczasowej jasnej, hierarchicznej i zbiurokratyzowanej struktury – sprzyjają realizacji interesów najwyższej sytuowanych menedżerów wielkich koncernów; podejmując

kolejne trudne zadania w warunkach chaosu, czują się oni w swoim żywiole. Jednak im niższa pozycja pracownika w strukturze, tym bardziej niekorzystna jest dla niego ciągła konieczność podejmowania ryzyka, którego poziom jest trudny, a wręcz niemożliwy do oszacowania – zbliżamy się więc tutaj do kategorii niepewności. Nisko płatni pracownicy muszą często zmieniać miejsca pracy, nie mając żadnej gwarancji, że pociągnie to za sobą poprawę ich sytuacji i rozwój kariery. Niepewność towarzysząca życiu zawodowemu generuje ciągle brak poczucia bezpieczeństwa i niepewność jutra.

ZAŁOŻENIA KONCEPCJI FLEXICURITY

Promowany i koordynowany w UE model polityki społecznej określanej jako *flexicurity* ma łączyć wysoką elastyczność rynku pracy, polegającą przede wszystkim na zapewnieniu obydwu stronom rynku większej swobody w zawieraniu rozwiązywaniu umów oraz możliwości elastyczniejszego organizowania czasu pracy (Grzegorzecy 2010), z aktywną polityką państwa, służącą wspieraniu pracobiorców zagrożonych bezrobociem i przywracaniu do zatrudnienia osób tracących pracę. Opiera się na czterech komponentach:

- 1) elastyczności i przewidywalności warunków umów,
- 2) kompleksowych strategiach uczenia się przez całe życie,
- 3) aktywnej polityce rynku pracy służącej skracaniu okresów bezrobocia oraz
- 4) odpowiedniej konstrukcji systemów zabezpieczenia społecznego, których głównym elementem są odpowiednio wysokie świadczenia dla bezrobotnych (*Wspólne...* 2007).

Państwo nie rezygnuje z troski o sytuację pracobiorców, umożliwiając pracodawcom bardziej elastyczne kształtowanie zatrudnienia pod wpływem niepewnych i zmiennych warunków gospodarowania w erze globalizacji, bierze na siebie wsparcie osób w trudnej sytuacji na rynku pracy. Bezpieczeństwo miejsc pracy (*job security*) ma być zastąpione bezpieczeństwem zatrudnienia – *employment security* (Patulski 2010): przyjmuje się, że normalnym zjawiskiem są nawet częste zmiany pracodawcy, a także okresy przekwalifikowania się. Modelowymi rozwiązaniami zaliczanymi do modelu *flexicurity* może poszczycić się Dania, która już na przełomie lat 80. i 90. wprowadziła elastyczne zasady zawierania i rozwiązywania umów, wysokie świadczenia dla bezrobotnych oraz liczne instrumenty aktywnej polityki rynku pracy. Jednym ze specyficznych duńskich rozwiązań był system rotacji miejsc pracy, polegający na krótkoterminowym zastępowaniu odbywających szkolenia pracowników przez bezrobotnych (tamże).

REALIZACJA ZAŁOŻEŃ FLEXICURITY W POLSCE I INNYCH PAŃSTWACH UE W KONTEKŚCIE PRAWA WSPÓLNOTOWEGO

Wśród wymienionych wyżej komponentów koncepcji *flexicurity* dominują te związane z kompensacją elastyczności rynku pracy i zapewnianiem pracobiorcom bezpieczeństwa. Dlatego omówię je w pierwszej kolejności, przedstawiając również przykłady rozwiązań prawnych i wskaźniki świadczące o poziomie realizacji postulatów elastycznego bezpieczeństwa w różnych państwach UE. W zakresie przewidywalności warunków umów można uznać, że kluczowe dla jej zapewnienia są dyrektywy Rady, stanowiące dokumenty wykonawcze dla porozumień ramowych europejskich partnerów społecznych w sprawie warunków zatrudnienia. Najważniejsza dotyczy istotnego elementu współczesnej elastyczności ilościowej rynku pracy – jest nią dyrektywa Rady 99/70/WE w sprawie pracy na czas określony. W preambule zawarto deklarację, iż zatrudnianie na podstawie umowy na czas nieokreślony pozostaje „powszechną formą stosunków pracy między pracodawcami a pracownikami”. Unijni pracodawcy sugerują w ten sposób, że w normalnej sytuacji to właśnie ten rodzaj kontraktu jest prawidłowym wyborem dla stron stosunku pracy, zaś umowa o pracę na czas określony ma być wykorzystywana w określonych sytuacjach.

W dyrektywie wskazuje się trzy sposoby ograniczania stosowania kontraktów terminowych, służące wykorzystywaniu ich zgodnie

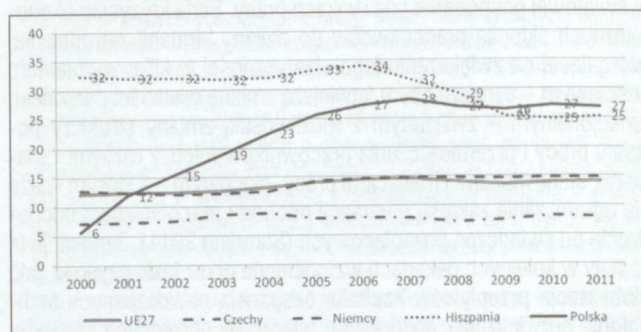
z ich właściwą ideą: 1) obiektywne powody, uzasadniające odnowienie takich umów lub stosunków pracy; 2) maksymalna łączna długość kolejnych umów o pracę lub stosunków pracy na czas określony; 3) liczba odnowień takich umów lub stosunków (klauzula 5 załącznika do dyrektywy). Państwa członkowskie, implementując dyrektywę, mogą wybrać dowolne sposoby spośród nich. Przykładowo, w Niemczech musi istnieć rzeczowy powód usprawiedliwiający wybór umowy terminowej (np. sezonowy charakter pracy, zastępstwo). Można w ten sposób zatrudnić również nowego pracownika. Umowa może być maksymalnie trzykrotnie przedłużana, zaś łączny czas trwania nie może przekroczyć dwóch lat⁴. Istotnym zapis dyrektywy mówi o niedopuszczalności gorszego traktowania pracowników tylko z powodu faktu ich zatrudniania na podstawie umowy czasowej.

Innymi ważnymi dokumentami są: dyrektywa Rady 97/81/WE w sprawie pracy w niepełnym wymiarze czasu oraz Porozumienie ramowe w sprawie telepracy. Również w nich zawarto klauzule, których celem jest polepszenie warunków zatrudnienia i uczynienie umów bardziej przewidywalnymi. W kwestii telepracy europejscy partnerzy społeczni ustalili, że ma być to forma wykonywania zadań mieszcząca się w ramach typowego stosunku pracy. Zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy powinno się promować we wszelkich przypadkach, w których jest ono korzystne dla obu stron. Państwa członkowskie UE są wezwane do *identyfikacji i przeglądu przeszkód natury prawnej lub administracyjnej, mogących ograniczać możliwości pracy w niepełnym wymiarze godzin* (klauzula 5 załącznika). Według danych Labour Force Survey około 3/4 pracowników UE27 zatrudnionych w niepełnym wymiarze czasu deklaruje, że takie rozwiązanie odpowiada im potrzebom – tylko 1/4 chciałaby pracować na pełny etat. W niektórych państwach UE15 udział zatrudnionych w niepełnym wymiarze jest znaczny, szczególnie wśród kobiet. Uważa się tę formę zatrudnienia za ułatwiającą godzenie obowiązków zawodowych z domowymi. W Holandii stanowi ona jeden z fundamentów *flexicurity*, jako sposób podziału pracy pozwalający na utrzymywanie wysokich poziomów wskaźników zatrudnienia (*Wspólne...* 2007: 24).

Implementacja dyrektyw unijnych dotyczących prawnych form zatrudnienia w Polsce może budzić poważne wątpliwości, o czym wprost piszą niektórzy specjaliści prawa pracy (Łapiński 2011). Wprowadzono na przykład ograniczenie w stosowaniu umów o pracę na czas określony poprzez wymóg istnienia obiektywnych przyczyn ich stosowania lub – w pozostałych przypadkach – liczby odnowień umowy z jednym pracownikiem: trzecia staje się umową o pracę na czas nieokreślony. W łatwy sposób można obejść ten przepis, zwalnając pracownika na miesiąc i zatrudniając ponownie. Poza tym w kodeksie pracy są takie zapisy, które umożliwiają nadużycia w tej kwestii. Po pierwsze, rozwiązanie umowy na czas określony nie wymaga uzasadnienia, co można interpretować jako gorsze traktowanie pracowników, wobec istnienia takiego wymogu w przypadku umów na czas nieokreślony. Po drugie, umowa zawierana na co najmniej 6 miesięcy może zawierać klauzulę o możliwości jej rozwiązania przez pracodawcę w dowolnym momencie z dwutygodniowym okresem wypowiedzenia. Dane empiryczne potwierdzają, że te luki prawne są rzeczywiście wykorzystywane przez pracodawców – zdarzają się przypadki zawierania nawet wieloletnich umów zawierających stosowne klauzule (Konieczna-Sałamatyn i in. 2011: 97). Sytuacja doczekała się bogatego orzecznictwa Sądu Najwyższego, który uznał, że zawieranie wieloletnich umów na czas określony może stanowić obejście prawa pracy i naruszenie zasad współżycia społecznego (wyrok SN z 7 września 2005 r., II PK 294/04). Jednocześnie polecił sądom pracy „respektowanie woli stron” przy rozpatrywaniu poszczególnych przypadków (wyrok SN z 30 września 2009 r., II PK 88/09), co pozostawia furtkę dla ewentualnych nadużyć.

Jednym z symptomów łatwości zawierania i przedłużania umów o pracę na czas określony w Polsce są dane dotyczące odsetka pracowników zatrudnianych w ten sposób w naszym kraju w porównaniu z innymi państwami UE. Na wykresie 1 można zaobserwować bardzo szybki wzrost udziału zatrudnionych terminowo między 2000 i 2005 r. W całej UE tylko Hiszpania posiada podobne wysokie wskaźniki zatrudnienia terminowego.

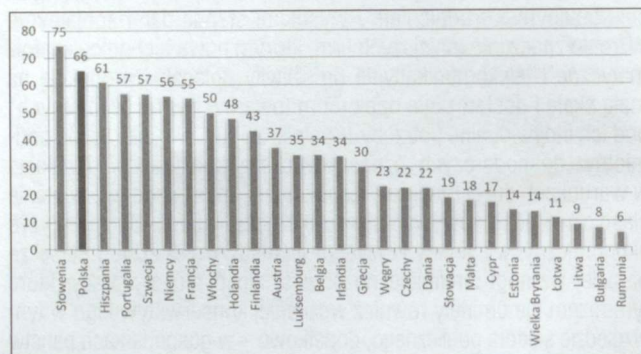
Wykres 1. Udział zatrudnionych terminowo wśród ogółu pracowników najemnych w wybranych państwach i Unii Europejskiej w latach 2000–2011 (w %)



Źródło: Labor Force Survey, Eurostat.

W przypadku umów terminowych dotykamy również problemu pokoleniowego. Dane jednoznacznie wskazują, że odsetki osób młodych zatrudnionych na podstawie umów terminowych prawie wszędzie w Europie są wyższe niż wśród ogółu pracowników, jednak przy znacznych różnicach między poszczególnymi krajami Polska znowu znajduje się w ścisłej czołówce, jeśli chodzi o czasowość zatrudnienia młodych (wykres 2).

Wykres 2. Udział zatrudnionych terminowo wśród pracowników najemnych w wieku 15–24 lat w państwach Unii Europejskiej w latach 2000–2011 (w %)

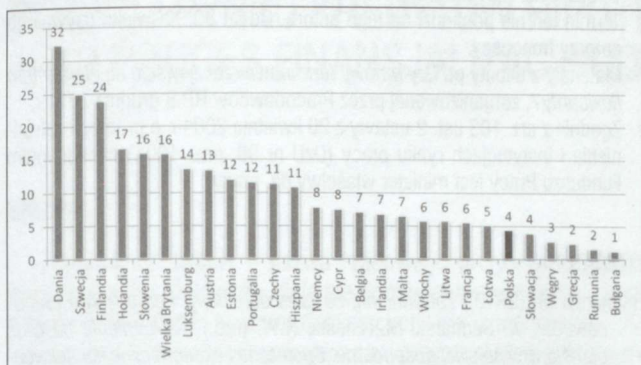


Źródło: Labor Force Survey, Eurostat.

Ograniczenia objętości artykułu nie pozwalają na dokładne omówienie innych obszarów, w których polskie prawo lub instytucje kontrolne nie zapewniają w dostatecznym stopniu przewidywalności i wysokiej jakości umów zawieranych na rynku pracy. Można jedynie zasygnalizować problem wykorzystywania samozatrudnienia w sytuacjach, gdy istnieją przesłanki nawiązania stosunku pracy (Zarzycka 2008) lub analogiczne obchodzenie przepisów poprzez nadużywanie umów cywilnoprawnych (Konieczna-Sałamatyn i in. 2011: 147–157). Można też wskazać na przypadki, w których nie tyle ułatwia się stosowanie umów niedających pracobiorcom stabilizacji zawodowej i poczucia bezpieczeństwa, co nie promuje się takich „atypowych” rozwiązań, które dla niektórych z nich w pewnych sytuacjach mogą być pożądane. Przykładem może być konieczność zadeklarowania podczas rejestracji w urzędzie pracy, że jest się gotowym do podjęcia pracy w pełnym wymiarze czasu. Wymóg, o którego zniesienie można by się pokusić chociażby w przypadku młodych matek wracających do aktywności zawodowej, gdyż zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu może znacząco pomagać w godzeniu obowiązków zawodowych z opieką nad małym dzieckiem, i tym samym ułatwiać powrót na rynek pracy. Zwłaszcza że wspomniana już dyrektywa unijna 97/81/WE nakazuje likwidację barier w stosowaniu zatrudnienia w niepełnym wymiarze w okolicznościach, w których jest to korzystne dla obu stron stosunku pracy.

Dla oceny realizacji drugiego filaru *flexicurity* – postulatu powszechności uczenia się całe życie – posłużyć się danymi Eurostatu, pokazującymi odsetki osób w wieku 25–64 lata, odbywających edukację lub szkolenia w poszczególnych państwach (wykres 3).

Wykres 3. Udział osób w wieku 25–64 uczęszczających w edukacji i szkoleniach w państwach UE27 i Norwegii w 2011 r.

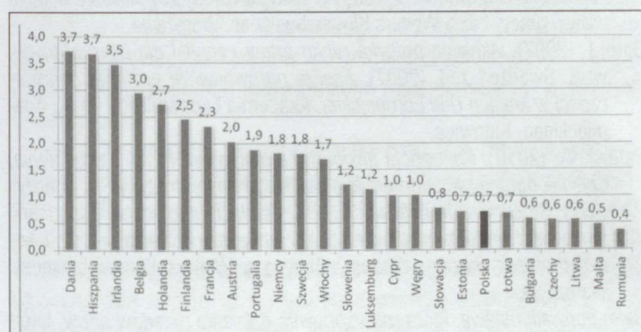


Źródło: Eurostat.

Jak wynika z danych przedstawionych na wykresie, istnieje duże zróżnicowanie popularności uczenia się przez całe życie – w czołówce są państwa skandynawskie. Największą wartość wskaźnika obserwujemy w Danii, wcześniej przywoływanej jako państwo będące wzorcem rozwiązań kojarzonych z koncepcją *flexicurity*. W grupie państw o dużej popularności uczenia się przez całe życie zdecydowanie dominują kraje z UE15. Spośród nowych członków UE znalazła się wśród nich jedynie Słowenia. Polska znajduje się unijnym „ogonie” – należy stwierdzić, że również w tym obszarze postulaty modelu *flexicurity* nie są w naszym kraju realizowane.

Stopień zaangażowania państwa w kształtowanie rynku pracy – trzeci filar *flexicurity* – można mierzyć udziałem wydatków na ten cel w PKB (wykres 4).

Wykres 4. Procentowy udział w PKB wydatków na polityki rynku pracy w poszczególnych państwach w 2010 r.



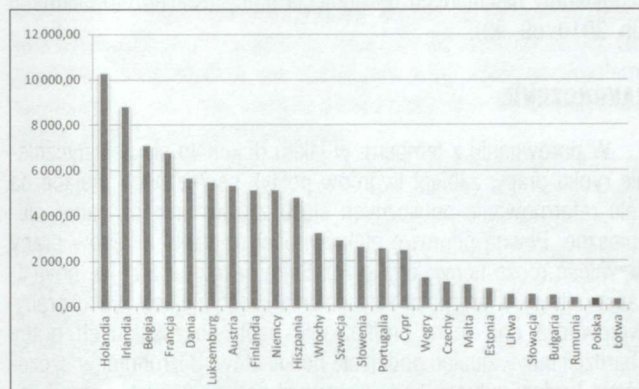
Źródło: Eurostat.

Interpretacja danych przedstawionych na wykresie wymaga skrótovej choćby analizy wydatków poszczególnych państw – wyższe fundusze na polityki rynku pracy nie muszą wynikać z wysokiej jakości usług publicznych w tym obszarze, a tym bardziej ich skuteczności, ale ze zwykłej konieczności. Przykładowo, bardzo wysoki na tle innych państw udział wydatków w przypadku Hiszpanii wiąże się z wysoką stopą bezrobocia, a przez to wysokimi nakładami na zasiłki (3,07% PKB). Świadczenia dla bezrobotnych pochłaniają również relatywnie duże nakłady w Irlandii (2,98%), Holandii (1,74%) i Belgii (1,54%). Na szkolenia najwięcej wydają: Finlandia (0,53% PKB), Austria (0,52%) oraz Dania i Irlandia (po 0,42%). Najwięcej środków na zachęty do tworzenia miejsc pracy przeznaczają: Belgia (0,61% PKB), Szwecja (0,46%) i Dania (0,32%). W przypadku Polski udział łącznych wydatków na polityki rynku pracy w PKB to jedynie 1,04%, co sytuuje nas wyraźnie poniżej unijnej mediany.

Realizację ostatniego postulatu koncepcji *flexicurity* w poszczególnych państwach można analizować ponownie odnosząc się do danych dotyczących średnich wydatków na świadczenia dla bezrobotnych dostarczanych przez statystykę publiczną, ale także dokonując przeglądu konkretnych rozwiązań składających się na system ubezpieczenia od bezrobocia.

Eurostat informuje o wysokości wypłacanych świadczeń w przeliczeniu na osobę poszukującą zatrudnienia w poszczególnych państwach według standardu siły nabywczej. Dane w odniesieniu do 2010 r. zawarto na wykresie 5. Wynika z niego, że szczególnie państwa Beneluksu są bardzo hojne dla osób poszukujących pracy, jak również Irlandia, różniąc się w tej kwestii diametralnie od Wielkiej Brytanii. Na wysokie świadczenia nie mogą liczyć bezrobotni w żadnym z nowych państw członkowskich UE. Polska natomiast uzyskuje najniższy wynik spośród wszystkich państw objętych analizą – świadczenia w przeliczeniu na bezrobotnego wynoszą w naszym kraju 3,6% tego, co w Holandii i 6,4% wymiaru świadczeń w Niemczech.

Wykres 5. Wysokość średnich rocznych świadczeń w przeliczeniu na bezrobotnego w standardzie siły nabywczej w poszczególnych państwach w 2010 r.



Źródło: Eurostat.

Zasiłki dla bezrobotnych mają łączyć w sobie dwie funkcje: dochodową i motywacyjną (Kryńska 2009: 99). Stanowią one świadczenie ułatwiające poszukiwanie pracy i służące uzupełnieniu dochodów gospodarstw domowych, poważnie uszczuplonych wskutek utraty pracy. Począwszy od połowy lat 90. obniżano wysokość tych świadczeń w Europie, gdyż obserwacja rynków pracy prowadziła do wniosku, że zbyt wysokie zasiłki wypłacane przez długi czas wpływają na wzrost bezrobocia (Ostoj 2007). Mimo to w wielu państwach zasiłki nadal wypłacane są w znacznym wymiarze zapewniającym wysoką stopę zastąpienia, zaś ich wielkość uzależniona jest od wysokości dochodów uzyskiwanych w okresie przed utratą pracy. Przykładem niech będą Niemcy, w których wypłaca się świadczenie w wysokości 60% dochodu netto (67% w przypadku rodzica). Czas wypłacania zasiłku zależy od długości okresu, w którym osoba była zatrudniona, a także od jej wieku (Bundesagentur für Arbeit 2013). Utrata pracy nie oznacza więc drastycznego spadku dochodów gospodarstwa domowego, umożliwiając jego prawidłowe funkcjonowanie i pozwalając osobie bezrobotnej na spokojne poszukiwanie nowego zatrudnienia.

W Polsce prawo do zasiłku w końcu grudnia 2012 r. miało 16,8% zarejestrowanych bezrobotnych (GUS 2013). Trudno mówić w naszym kraju o faktycznym ubezpieczeniu od bezrobocia, mimo że pracodawcy mają obowiązek odprowadzania składek na Fundusz Pracy. Pomijając kwestię niezgodnego z ustawą⁵ zamrożenia jego środków w 2011 r. przez ministra finansów, gromadzone na nim pieniądze przeznaczane są nie tylko na wypłatę zasiłków dla bezrobotnych, ale również na aktywizację zawodową. Zasiłek wypłacany jest w formie ryczałtu – jego wysokość nie zależy od wcześniejszych zarobków. Istnieją trzy stawki, w zależności od długości stażu. Długość wypłacania uzależniona jest od stopy bezrobocia w powiecie. Te czynniki sprawiają, że stopa zastąpienia jest zmienna w zależności od poziomu wcześniej uzyskiwanych przez bezrobotnego dochodów. W przypadku lepiej opłacanych pracowników może okazać się bardzo niska; na tle państw UE15 zasiłki dla bezrobotnych w Polsce są niewielkie – do czerwca 2013 r. wynoszą 794,20 zł (wymiar dla pracownika ze stażem pracy od 5 do 20 lat), dodatkowo zmniejszają się po 3 miesiącach.

Należy również mieć na uwadze, że samo funkcjonowanie publicznych służb zatrudnienia w Polsce pozostawia wiele do życzenia. Obsługują one specyficzny wycinek rynku pracy, w którym nadreprezentowane są osoby z niskimi kwalifikacjami, dominują zaś oferty niskopłatnych stanowisk dla pracobiorców z niższym wykształceniem. Urzędy pracy mają bardzo mało do zaoferowania młodym i dobrze wykształconym osobom poszukującym pracy. Poważną dysfunkcją jest uzależnienie od faktu bycia zarejestrowanym w PUP dostępu do ubezpieczenia zdrowotnego. To sprawia, że personel publicznych służb zatrudnienia musi poświęcać czas na aktywizację osób, które wcale pracy nie poszukują – dorabiają „na czarno” w kraju lub za granicą bądź są bierne zawodowo z ważnych powodów rodzinnych. To z kolei przekłada się na złe doświadczenia pracodawców korzystających z usług urzędów, którzy napotykać kandydatów niechętnych do podjęcia pracy (Konieczna-Salamatin i in. 2010: 89–90).

ZAKOŃCZENIE

W porównaniu z tempem, w jakim dokonano się uelastycznienie rynku pracy, zabiegi twórców polityk społecznych mające na celu reformowanie publicznych służb zatrudnienia są nader niespieszne. Pewną poprawę efektywności działania urzędów pracy przynieść może uchwalona przez Sejm w marcu 2014 r. nowelizacja ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Wprowadza ona m.in. profilowanie osób poszukujących pracy i bardziej indywidualne podejście do klientów. Bezrobotni w szczególnie trudnej sytuacji będą kierowani do prywatnych agencji zatrudnienia. Ofertę PSZ wzbogacono o instrumenty wsparcia dedykowane poszczególnym grupom bezrobotnych, takich jak młodzi oraz osoby powyżej 50. roku życia, wcześniej (od 2012 r.) testowane w ramach pilotażu (*Sejm...* 2014). Trudno obecnie rozstrzygać, czy wprowadzone zmiany przyczynią się istotnie do wzmocnienia systemu zabezpieczenia przed bezrobociem, choć można mieć co do tego wątpliwości – tym bardziej, że modyfikacje obejmują jedynie jego wycinek, ograniczając się do obszaru aktywnych polityk rynku pracy.

Opisywane wyżej rozwiązania prawne oraz wskaźniki rynku pracy i polityk publicznych służących zwalczaniu bezrobocia pokazują, że w Polsce szwankuje zakładana w modelu *flexicurity* kompensacja niepewności, z którą dla pracobiorców wiąże się elastyczność rynku pracy, przez system zabezpieczenia społecznego i odpowiednie przepisy regulujące zatrudnianie pracowników. Nasz kraj nie jest w tej dziedzinie odosobniony. Istnieją duże różnice między krajami UE15, szczególnie jej północnej części, i nowymi państwami członkowskimi UE. Bezpieczeństwo pracowników to duże koszty dla budżetu, na których ponoszenie wielu krajów nie stać; sprawność systemów zabezpieczenia społecznego związana jest z takimi czynnikami, jak poziom PKB czy średni poziom płac, przez co starsi członkowie Unii osiągają w tym zakresie o wiele lepsze rezultaty.

Nie oznacza to jednak, że nie można poszukiwać dobrych praktyk służących zwiększeniu efektywności publicznych służb zatrudnienia także w naszym regionie. Również niektóre aspekty prawa pracy powinny zostać zrewidowane w świetle obowiązujących dyrektyw unijnych.

SUMMARY

Since 70ies the fordist model of industrial relations, which had emerged after the Second World War and ensured stable employment and social guarantees for employees, has collapsed. Globalised economy dictates new, flexible labour regimes. Enterprises strive to gain freedom to dismiss employees, if their further employment is not viable. The idea of flexicurity, or flexible security, assumes that public policy compensate these tendencies. Agreements ought to be flexible, but also offer transparent rules of the game. People losing jobs can count on support in requalification and seeking new employment opportunities. They should also obtain benefits making possible to cope with a difficult situation. It appears that these assumptions are difficult to fulfil, especially in new EU member states, including Poland.

Keywords: labour market, flexicurity, employment protection, employment flexibility, social protection.

- 1 Omówienie wymienionych zjawisk także w: Bednarski 2012: 45–50.
- 2 O fordyzmie zob. Gardawski red. 2009: 52–55.
- 3 Termin ten nie pochodzi od tego autora. Od lat 80. XX wieku używali go autorzy francuscy.
- 4 Materiały z debaty pt. *Czy umowy terminowe rzeczywiście są elementem flexicurity?*, zorganizowanej przez Pracodawców RP 8 grudnia 2011 r.
- 5 Zgodnie z art. 103 ust. 2 ustawy z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (DzU nr 99, poz. 1001) dysponentem Funduszu Pracy jest minister właściwy ds. pracy.

LITERATURA

- Bednarski M. (2012), *Zatrudnienie na czas określony. Perspektywa pracodawców*, w: Bednarski M., Frieske K.W. (red.), *Zatrudnienie na czas określony w polskiej gospodarce. Społeczne i ekonomiczne konsekwencje zjawiska*, IPISS, Warszawa, s. 36–66.
- Bundesagentur für Arbeit (2013), Informacje w serwisie internetowym www.arbeitsagentur.de/nn_25650/Navigation/zentral/Buerger/Arbeitslos/Alg/Alg-Nav.html [dostęp 27.05.2013].
- Castells M. (2010), *Społeczeństwo sieci*, PWN, Warszawa.
- Gardawski J., red. (2009), *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Grzegorzczak J. (2010), *Koniec etatu?*, „Obywatel”, nr 2, s. 89–94.
- GUS (2013), *Bezrobocie rejestrowane I–IV kwartał 2012 r.*, Warszawa, www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PW_bezrobocie_rejestrowane_1-4kw_2012.pdf.pdf [dostęp 27.05.2013].
- Konieczna-Salamatin J., Gendźwiłł A., Stasik A. (2010), *Analiza popytu i podaży pracy w województwie podlaskim w ujęciu regionalnym i lokalnym*, Podlaskie Obserwatorium Rynku Pracy i Prognoz Gospodarczych, Białystok.
- Konieczna-Salamatin J., Pańków M., Stasiowski J. (2011), *Analiza struktury, uwarunkowań i perspektyw rozwoju alternatywnych form zatrudnienia na Dolnym Śląsku*, Dolnośląski Wojewódzki Urząd Pracy, Wałbrzych.
- Kryńska E., red. (2009), *Flexicurity w Polsce. Diagnoza i rekomendacje – raport końcowy z badań*, MPIPS, Warszawa.
- Łapiński K. (2011), *Umowa o pracę na czas określony w polskim i unijnym prawie pracy*, Lex a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Ostoj I. (2007), *Aktywna polityka rynku pracy i zasiłki dla bezrobotnych*, w: S. Swadźba, red. (2007), *Analiza porównawcza poziomu opiekuńczości w krajach Unii Europejskiej*, Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, Katowice.
- Patulski A. (2010), *Koncepcja flexicurity a nietypowe formy zatrudnienia, czyli jak ograniczyć segmentację polskiego rynku pracy*, w: A. Sobczyk (red.), *Stosunki zatrudnienia w dwudziestolecie społecznej gospodarki rynkowej. Księga pamiątkowa z okazji jubileuszu 40-lecia pracy naukowej profesor Barbary Wagner*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Sejm uchwalił ustawę, która ma usprawnić działanie urzędów pracy*, informacje z serwisu [www „Rzeczpospolitej”](http://www.Rzeczpospolitej.pl), <http://prawo.rp.pl/artypk/1094002.html> [dostęp 17.03.2014].
- Sennett R. (2007), *Koroza charakteru. Osobiste konsekwencje pracy w nowym kapitalizmie*, Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
- Standing G. (2011), *Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa*, tłum. P. Kaczmarowski, M. Karolak, Praktyka Teoretyczna. Polskie tłumaczenie pierwszego i drugiego rozdziału na licencji creative commons dostępne pod adresem www.praktykateoretyczna.pl/index.php/rozdzial-1-prekariat oraz www.praktykateoretyczna.pl/index.php/rozdzial-2-prekariat [dostęp 27.05.2013].
- Wspólne zasady wdrażania modelu flexicurity. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów* (2007), Bruksela, www.mpips.gov.pl/userfiles/File/flexi_komunikat_ue.pdf [dostęp 27.05.2013].
- Zarzycka E. (2008), *Polak elastyczny*, „Solidarność”, nr 34, s. 12.

KAPITALIZM NA SWOIM. ROZWÓJ RYNKU KREDYTÓW HIPOTECZNYCH W POLSCE JAKO PROCES FINANSJALIZACJI GOSPODARSTW DOMOWYCH*

Mikołaj Lewicki

Instytut Socjologii, Uniwersytet Warszawski

WSTĘP

Rodzina na swoim – nazwa rządowego programu wsparcia nabywających mieszkania zdaje się dobrze opisywać jedną z podstawowych potrzeb usamodzielniających się gospodarstw domowych w Polsce. Podczas wywiadów przeprowadzonych przede wszystkim z kredytobiorcami, którzy zaciągnęli kredyt hipoteczny na zakup mieszkania lub domu, kwestia usamodzielnienia, autonomizacji własnego życia zajmowała centralne miejsce. „Bycie na swoim” wyraża emocjonalne zaangażowanie oraz jeden z celów życiowych. Jest także formą zamieszkiwania, coraz silniej związaną z własnością nieruchomości. Kwestia mieszkaniowa – dostęp do mieszkania i samo jego zamieszkiwanie przez gospodarstwa domowe jest problemem i wyzwaniem rozwojowym dla modernizacji Polski właściwie od dziesiątek lat.

Znaczenie kwestii mieszkaniowej jest przedmiotem obserwacji i analiz naukowych, szczególnie ekonomistów, demografów oraz badaczy polityki społecznej (Frąckiewicz 2005; Cesarski 2007) oraz poruszane w dokumentach strategicznych państwa i w dyskursie publicznym, szczególnie przy okazji dyskusji o młodych.

Celem artykułu jest diagnoza procesów, które dotyczą kwestii mieszkaniowej – przede wszystkim instytucjonalnego porządku i jego przekształceń związanych z urynkowaniem sektora mieszkaniowego oraz coraz ściślejszym jego związaniem z sektorem finansowym, analiza nowego typu procesów instytucjonalnych powstałych na styku rynków: finansowego i mieszkaniowego oraz analiza zmiany funkcji państwa w kształtowaniu się procesów związanych z zależnościami między rynkiem mieszkaniowym a sektorem finansowym.

Stawiam hipotezę, że rozwój rynku kredytów hipotecznych oraz ich instytucjonalne zakorzenienie tworzą nową tendencję rozwojową nie tylko w kwestii mieszkaniowej, ale także są one symptomami transformacji systemu gospodarczego w Polsce, przynajmniej w zakresie funkcji państwa oraz rynku w odniesieniu do kwestii mieszkaniowej. Nie chodzi tu wyłącznie o politykę mieszkaniową rozumianą jako realizację celów wyznaczanych przez administrację państwową, lecz raczej o potraktowanie kwestii mieszkaniowej właśnie jako problemu rozwojowego – problemu związanego nie tylko z mobilnością pracowników, czy szerzej mieszkańców Polski, lecz także problemu funkcji rynków mieszkaniowego i finansowego w rozwoju społecznym oraz form społeczeństwa, które zdają się one generować (Aalbers 2008). Prowokuje to do pytania o funkcję w gospodarce i rozwoju społecznym związków sektora finansowego z pozostałymi sektorami.

ROLA PAŃSTWA W SEKTORZE MIESZKANIOWYM

Dominacja państwa w sektorze mieszkaniowym w czasach PRL-u była oczywista: planowanie, budowa i dystrybucja mieszkań podporządkowane były instytucjom państwowym (Cesarski 2005; Nieciński 2005). Dysfunkcje polityki mieszkaniowej oraz narastające problemy w kwestii mieszkaniowej nie tylko gospodarcze, ale przede wszystkim społeczne, związane z procesami urbanizacji, procesami demograficznymi oraz ich konsekwencjami politycznymi są dobrze opisane (Kucharska-Stasiak 2008; Cesarski 2007; Jarosz 2010). Skutkiem ubocznym zbyt wolnej budowy mieszkań

* Artykuł oparty jest na badaniach finansowanych w ramach badań statutowych Instytutu Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego.

było powstanie, a raczej powiększenie istniejącego zapewne „od zawsze” deficytu mieszkań, liczonego jako stosunek mieszkań oddanych do użytku względem samodzielnych gospodarstw domowych. Deficyt wynosił od połowy lat 70. między 1200 a 1500 tys. mieszkań. Choć tempo budowy nowych mieszkań z czasem rosło, deficyt pozostawał na podobnym poziomie. Pojawiały się natomiast formy quasi-rynkowej wymiany: kupna i sprzedawania mieszkań własnościowych, tytułów do mieszkań etc. (Jarosz 2010). Gospodarka socjalistyczna nie rozwiązała więc zarówno problemu społecznego, jak i nie spełniła swej obietnicy – dekomodifikacji dobra, jakim było i jest mieszkanie.

Dziedzictwo PRL-u w postaci kwestii mieszkaniowej, choć radykalnie inaczej realizowanej, pozostało w przeciągu 20 lat transformacji systemowej nie tylko w postaci deficytu mieszkań, ale także deficytu jakiegokolwiek konsekwentnie realizowanej polityki mieszkaniowej (Nieciński 2005). Urynkowanie sektora mieszkaniowego w Polsce stworzyło jego strukturę opartą na inwestycjach jednostek – gospodarstw domowych. Obecnie ponad 90% inwestycji dokonują pośrednio (przez deweloperów) lub bezpośrednio osoby prywatne, a inwestycje gmin oscylują między 1 a 4% w wolumenie mieszkań oddawanych do użytku rocznie. Nie zmienia to ogólnego obrazu – liczba jednostek mieszkaniowych na osobę w Polsce jest o co najmniej 30% niższa niż w bardziej rozwiniętych krajach Unii Europejskiej. Deficyt mieszkań pozostaje więc z jednej strony potencjałem rynkowym – „obietnicą” popytu, z drugiej zaś problemem społecznym związanym z ograniczonymi możliwościami zakładania samodzielnych gospodarstw domowych czy ograniczoną mobilnością siły roboczej. Wynika to z prostego faktu dostępności źródeł finansowania, skoro zakup mieszkania bardzo rzadko i dla bardzo wąskiej grupy może być sfinansowany samodzielnie. Choć finansowanie inwestycji mieszkaniowych jest jedynie jednym z problemów hamujących rozwój mieszkalnictwa, stworzenie jego mechanizmów wydaje się niezbędne.

Związek między rozwojem mieszkalnictwa a rozwojem finansowania inwestycji budowlanych stawał się więc coraz bardziej powszechny i trwały. Z kolei podaż instrumentów finansowania budownictwa coraz bardziej zależna od polityki monetarnej oraz cykli rozwoju samego rynku finansowego, w którym państwo i sektor publiczny sprawują funkcje nadzorcze, ewentualnie angażują się w kreowanie popytu indywidualnego. Pojawienie się kredytu hipotecznego jako głównego narzędzia finansowania inwestycji mieszkaniowych zdaje się z perspektywy czasu niejako „naturalne” wobec braku innych, rynkowych i nierynkowych sposobów nabywania mieszkań, a wzrost jego znaczenia – niemal bezalternatywny.

SEKTOR BANKOWY I SYMPTOMY FINANSJALIZACJI. RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH W POLSCE

Rozwój rynku kredytu hipotecznego, choć formalnie trwa od mniej więcej 1997 r., *de facto* mógł nastąpić dopiero wówczas, gdy zmniejszyła się znacząco inflacja oraz poprawiła kondycja złotówki. O ile wartość kontraktów kredytowych w latach 2001–2004 nie przekroczyła 36 mld zł, to w latach 2005–2009 roczny wzrost wartości kredytów wynosił przeciętnie 30%; w ciągu zaledwie 4 lat wartość kredytów wzrosła do 200 mld zł, by około 2012 r. przekroczyć 300 mld zł. W 2002 r. zawartych było niespełna 290 tys. umów kredytowych, w 2005 r. już powyżej 717 tys., a w 2012 r. – ponad 1,6 mln. W momencie kulminacyjnym boomu (2008 r.)

ogromna większość przyznawanych kredytów (prawie 90%) była denominowana we frankach szwajcarskich. W całej puli kontraktów kredyty denominowane w walutach obcych sięgały do niedawna 60% liczby wszystkich umów. Mimo faktycznego zablokowania oferty tego typu kredytów przez Urząd Kontroli Nadzoru Finansowego, udział w wielkości i wartości kredytów nadal przekracza 50%.

Parokrotny wzrost liczby i wartości kredytów hipotecznych jest dla ekspertów i analityków rynku finansowego nie tylko dowodem na to, jak duży może być popyt na te instrumenty finansowe, ale także jak szybko mogło dojść do niekontrolowanych i „żywołowych” procesów, w których „wartość fundamentalna” przestaje odgrywać rolę w wycenie nieruchomości, a realne przychody kredytobiorców nie odpowiadają liberalnym kryteriom zdolności kredytowej (Główska 2012). A więc jak szybko rynek, na którym realizowane są ważne potrzeby społeczne, może podlegać procesom spekulacyjnym.

Jeśli wziąć pod uwagę relację aktywów finansowych do PKB, to jest ona parokrotnie niższa niż wśród krajów Europy Zachodniej; aktywa finansowe to 118% PKB, podczas gdy w Europie Zachodniej niejednokrotnie przekraczają one 500%. Sektor finansowy w polskiej gospodarce nie zajmuje roli dominującej, a jego znaczenie dla rozwoju gospodarczego trudno byłoby wprost uznać za objaw finansjalizacji. Podczas gdy aktywa sektora bankowego wynosiły w 2004 r. 726,3 mld zł, to w 2011 r. przekroczyły 1805 mld zł, a pokazną część tego wzrostu stanowił boom na rynku kredytów hipotecznych. Wartość kredytów udzielonych przedsiębiorstwom w latach 2000–2012 zwiększyła się z około 110 mld zł do 280 mld zł. W tym czasie wartość kredytów udzielonych gospodarstwom domowym wzrosła z około 60 mld zł do 550 mld zł, tymczasem udział kredytów udzielonych przedsiębiorstwom spadł z około 60% do 29%, zaś kredytów dla gospodarstw domowych wzrósł niemal dokładnie odwrotnie – z około 30% do 58% (Kotowicz 2012: 28). Można pokusić się o stwierdzenie, że właśnie specyfika procesów odbywających się na rynku finansowym niejako odciąga banki od jednej z ich standardowych funkcji – kredytowania inwestycji gospodarczych. Miast tego banki finansują tworzenie się i rozwój standardów gospodarstw domowych, tyle że wobec określonej grupy społecznej, która musi spełnić szereg kryteriów kwalifikujących ją do uczestnictwa w rynku kredytowym.

Dopływ finansowania zewnętrznego wobec polskiego systemu bankowego, choć nie konieczny dla funkcjonowania banku na rynku kredytów hipotecznych, miał kluczowe znaczenie dla rozwoju rynku, a w efekcie dla powstania bańki spekulacyjnej. Bez niego konkurencja i wzrost akcji kredytowej byłyby wolniejsze, a zarazem bezpieczniejsze, ponieważ banki ze względu na ograniczenia regulacyjne nie mogłyby powiększać w nieskończoność ujemnego salda między kredytami a depozytami. Wówczas ograniczenia regulacyjne byłyby przynajmniej częściowo wystarczające, choć – jak dowodzą analizy – również to mogłoby być zawodne (Chmielewski Sławiński 2010). Mówiąc najprościej, banki nie miałyby pieniędzy, by pożyczać kupującym nieruchomości. Ponadto wybuch kryzysu pokazał, że ani banki w Polsce, ani Narodowy Bank Polski (regulator) nie mają kontroli nad stabilnością ani własnej akcji kredytowej, ani całego sektora bankowego. Mamy więc przynajmniej dwa wymiary „umiedzynarodowienia” polskiego boomu na rynku kredytów hipotecznych: wymiar indeksacji i denominacji kredytu w walucie obcej oraz finansowania jego akcji. Oba są zasadnicze dla zrozumienia procesów, które odbywały się i odbywają w Polsce.

PROBLEM FINANSOWANIA WZROSTU SEKTORA BANKOWEGO

Z punktu widzenia systemowych ryzyk istotne jest, że w 2011 r. 42% kredytów było zależnych od oscylacji stóp procentowych poza zasięgiem NBP, zaś w 2009 r. było denominowanych lub indekso-

wanych w obcej walucie 29% zagregowanych aktywów banków (Kotowicz 2012: 50–59). Pozbawiało to wpływu banku centralnego na akcję kredytową, skoro podwyższenie stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej mające skutkowało ograniczeniem dostępności pieniądza na rynku nie dotyczyło franka szwajcarskiego czy euro. Nie zapobiegły temu regulacje wprowadzane przez UKNF, czyli kolejne wersje tzw. rekomendacji S. Banki w Polsce uzyskały ponad 145 mld zł na finansowanie swej działalności od banków-matek. Jak można sądzić, większość z tej sumy stanowiły opcje walutowe. Jak twierdzi UKNF, zależność od finansowania zewnętrznego implikuje sytuację, że gdy bank-matka traci wiarygodność na rynku, spada jego rating i obniża się jego wiarygodność, to niemal automatycznie zmniejsza się dostępność finansowania dla spółek-córek. Tym samym źródła zewnętrzne finansowania mogą być niestabilne.

Warto także dodać, że standaryzacją w ograniczony sposób był zainteresowany NBP, a jego działania w tym zakresie do czasu wybuchu kryzysu na globalnym rynku finansowym były, jak się wydaje, niewystarczające. Stały się jednak bardzo intensywne wówczas, gdy zagrożona była płynność wymiany międzybankowej, definiowana już nie jako wyzwanie dla pojedynczych banków, lecz problem całej gospodarki. W związku z tym podjęte środki angażowały zasoby publiczne. Jak twierdzą Chmielewski i Sławiński, problem znaczenia kredytów hipotecznych w sektorze bankowym i dynamika jego wzrostu nie wiąże się jedynie z ryzykiem kursowym, na jakie narażone są kredyty walutowe: *W rzeczywistości główne zagrożenie, jakie niesie ze sobą masowe udzielanie przez banki kredytów walutowych wynika stąd, że akcja kredytowa zaczyna w takiej sytuacji trwale i znacznie przewyższać tempo wzrostu dochodu narodowego, a więc szybciej niż zdolność kredytobiorców do spłaty zaciągniętych kredytów* (Chmielewski, Sławiński 2010: 6).

Rosnące zadłużenie z tytułu kredytów hipotecznych, które według wielu ekspertów jest naturalne, gdy porównywać rynek polski z rynkami krajów bardziej rozwiniętych, stwarza systemowo presję na poszukiwanie ich finansowania (Główska 2012). A jest to trudne do wygenerowania na wystarczającym poziomie, opierając się na wewnętrznych źródłach sektora bankowego w krajach Europy Środkowej i Wschodniej; oczywiście o ile uznać, że to kredyt hipoteczny miałby być dalej podstawowym źródłem finansowania sektora mieszkaniowego. To zaś wydaje się być na razie bezalternatywną perspektywą w świetle wcześniejszej analizy.

Widać więc, że presja na kredyty hipoteczne będzie jednocześnie wywoływać presję na nowe mechanizmy finansowania, które nie będą oparte jedynie na akcji depozytowej banków bez względu na to, czy miałyby się rozwijać wyłącznie kredyty złotowe, czy też walutowe. Nie tylko „rynek” i „obywatele” zdają się to potwierdzać, ale także państwo, dofinansowując spłatę indywidualnych zobowiązań przez takie programy, jak *Rodzina na swoim* czy *Mieszkanie dla młodych*.

Zmiana funkcji państwa w trakcie rozwoju rynku kredytów hipotecznych ma więc dwa zasadnicze wymiary. W jego genezie zawarte jest wycofanie się państwa z pełnionych wcześniej funkcji w mieszkalnictwie i pozostawienie miejsca działaniom rynku. Jego rozwój był możliwy przy ograniczonej znacznie funkcji kontrolnej instytucji publicznych; nie tyle co do ich formalnie zdefiniowanych obowiązków, lecz co do zabezpieczenia systemu finansowego, a w konsekwencji całej gospodarki przed ryzykami. Ryzyka te należałoby jednak także zredefiniować: to nie kwestia „chorób” rynku, lecz raczej mechanizmów, które zdają się być podobne i powiązane w skali globalnej. W efekcie opisanych procesów finansowanie poprzez kredyt hipoteczny stało się głównym sposobem zapewnienia sobie dachu nad głową dla gospodarstw domowych, a jednocześnie ważnym ogniwem w procesach kreowania zysku na rynku bankowym. Przyniosło również taki rodzaj systemowych ryzyk, które uprzednio w gospodarce polskiej nie były znane. Ryzyka te nie dotyczyły jedynie sektora bankowego i jego stabilności. Zostały

one niejako eksternalizowane na gospodarstwa domowe. Aby przedstawić to powiązanie, potrzebna będzie analiza samej konstrukcji kredytu oraz jego społecznych uwarunkowań.

FINANSJALIZACJA GOSPODARSTW DOMOWYCH

Warto podkreślić, że działania rządu w postaci wprowadzenia programów *Rodzina na swoim*, a następnie *Mieszkanie dla młodych* oparte są, po pierwsze, na założeniu, że kredyt hipoteczny jest podstawowym instrumentem umożliwiającym zamieszkiwanie, skoro wszelkie inne rozwiązania zostały zmarginalizowane zarówno w kontekście tworzenia instytucji – „infrastruktury” dla innego rodzaju inwestycji niż deweloperskie, jak i w sensie finansowania. Po drugie, programy te – choć tu ocena jest różna – przyczyniły się przede wszystkim do utrzymania popytu na kredyty hipoteczne, utrzymania wysokich cen mieszkań (Chmielewski, Sławiński 2010; Pawłowicz 2009).

W rezultacie wspomniane programy działały procyklicznie, a nie antycyklicznie, jak można by spodziewać się po instytucjach publicznych, których jednym z podstawowych zadań jest mitygacja ryzyk społecznych (Sławiński, Tymoczko 2013). Można więc powiedzieć, że „powrót” państwa do polityki mieszkaniowej był podporządkowany uznaniu *implicite*, że hipoteki są odpowiedzią na deficyt mieszkań. Oczywiście jedynie pewien odsetek gospodarstw domowych jest w stanie kupić mieszkanie na własność. Na ile jest on jednak duży, nie zależy wyłącznie od obiektywnych warunków finansowych gospodarstw domowych („zdolności kredytowej”), ani też od działania „efektywnego” rynku, lecz od procesów, które motywują (by nie powiedzieć – zmuszają) gospodarstwa domowe do wykalkulowania swej własnej raty kredytowej. Te procesy są związane z tworzeniem się popytu na kredyty mieszkaniowe oraz ze statusem własności¹.

Kalkulacja dostępności kredytu przez gospodarstwa domowe nie musi być rozumiana w sensie czysto matematycznej operacji, wykonywanej przez modelowego „*homo oeconomicus*”. Kalkulacja jest uwikłana w społecznie skonstruowaną instytucję kredytu wkomponowaną w wyobrażenie dobrego życia, ale przede wszystkim zależna od dystrybucji ryzyka wynikającego z takiej, a nie innej „architektury rynku” oraz dyspozycji do działania, zawartych w kredycie hipotecznym. Dla respondentów badań przeprowadzonych przez autora wraz Mateuszem Halawą wśród kredytobiorców, którzy zaciągnęli kredyt hipoteczny we frankach szwajcarskich w latach 2005–2008, kupno mieszkania było przedstawiane jako jedna z osi projektu samodzielnego życia – usamodzielnienia się, założenia rodziny. Przedstawiane było także jako racjonalna decyzja: miast płacić czynsz za najem, lepiej spłacać raty kredytu. Przy niewielkim spektrum alternatyw decyzja o kupnie mieszkania zdawała się być drogą do realizacji ważnych celów życiowych oraz racjonalnym ekonomicznie postępowaniem.

Decyzja o kredycie i „pójściu na swoje”, oprócz wymiaru autonomizacji życia nabywających mieszkanie, ma jednak także wymiar uspołecznienia – tworzenia nowych relacji z instytucjami. Wymiary uspołecznienia generowanego przez kredyt hipoteczny zostaną przedstawione jedynie w zarysie² przez trzy zasadnicze wymiary: procesu kwalifikacji – tego, kto dostawał kredyty, „testowania” – wymiarów finansowych życia kredytobiorców z kredytem w sytuacji skoku raty oraz ekwiwalencji między rynkiem kredytów a rynkiem mieszkań, które „upłynniały” kapitał gospodarstw domowych na rynku bankowym, jednocześnie w przypadku znacznej części populacji kredytobiorców „uziemiając” ich projekty życiowe w przynajmniej okresowo niesprzedawalnej nieruchomości.

Proces kwalifikacji

Przeważająca większość kredytów (od bez mała 80% w okresie do 2008 r., a nie mniej niż 60% po 2008 r.) była przyznawana na zakup mieszkań w największych aglomeracjach Polski: Warszawie

(na ogół 20–30% kontraktów), Poznaniu, Trójmieście, Wrocławiu, Łodzi, Krakowie, Szczecinie, Białymstoku, aglomeracji śląskiej). Średnia wartość udzielonego kredytu ogółem wzrosła z poniżej 100 tys. zł w latach 2002–2003, do około 150 tys. w 2007 r., a następnie bez mała 200 tys. w 2009 r. Średnie wartości kredytów denominowanych i walutowych rosły jednak szybciej: w 2006 r. przekroczyły 150 tys., w 2009 r. – 300 tys., a na początku 2012 r. – 400 tys. zł. Nie oznacza to jednak, że pojedyncze kredyty w walutach obcych były o wiele wyższe, lecz ich odsetek był przez długi czas większy niż kredytów złotych. Gdy przyjrzymy się szacunkowym wartościom kredytów, a także dochodom gospodarstw domowych³, to okazuje się, że kredyty walutowe były przyznawane tak samo zamożnym lub mniej zamożnym klientom, jak kredyty złote (Kotowicz 2012: 86).

Przyjmując, że w 2011 r. przeciętne wynagrodzenie za pracę wynosiło około 3400 zł, a płaca minimalna – 1386 zł, łatwo zorientować się, że ponad 250 tys. kredytobiorców zarabiało poniżej średniej, kolejne 155 tys. – do 6 tys. zł, a wysokie dochody posiadało około 120 tys. kredytobiorców. Dane te są o tyle niedokładne, że nie uwzględniają struktury gospodarstw domowych. Nie wiemy więc, jaki odsetek np. w grupie zarabiających powyżej 6 tys. zł stanowią małżeństwa, których dochody sumują się dopiero do tej wielkości.

Kolejną wskazówką świadczącą o tym, że kredytobiorcami były gospodarstwa domowe o niezbyt wysokich dochodach jest przeciętna wielkość kupowanych mieszkań: większość ma od 50 do 60 m², duża część – między 25 a 50 m², a jedynie niewielka powyżej 80 m². Jeśli uwzględnić fakt, że relacja między długiem a wartością nieruchomości (wskaźnik LTV⁴) oznacza, że większość mieszkań była kupowana w przeważającej mierze za kredyt, a nie za inne źródła finansowania (wkład własny), wówczas uzasadnione będzie stwierdzenie, że populacja kredytobiorców składa się głównie z gospodarstw domowych o przeciętnych dochodach, zaś obciążenie budżetu domowego ratą kredytu – wysokie. Dla około 680 tys. gospodarstw obciążenie do 30% budżetu nie było – jak można sądzić – kłopotem, jednak gdy wynosiło ono od 30% do 50% (dotyczyło to około 570 tys. gospodarstw), to nie tylko spłata kredytu, ale *de facto* cały budżet domowy był reorganizowany przez zobowiązanie kredytowe. Obciążenia powyżej 50% dochodów, będące udziałem ponad 200 tys. gospodarstw, zdają się wskazywać na tych, którzy podczas wywiadów w trakcie badań jakościowych określali siebie bądź innych jako „podtopionych”.

Wysokie obciążenie kredytem rodzi ryzyko po stronie kredytobiorców i po stronie banków. Po pierwsze, dłuższy okres kredytowania wiąże się ze wzrostem kosztów kredytu. W efekcie kapitał, jaki pozostaje do spłaty, jest wysoki, co utrudnia możliwość wcześniejszej spłaty. Po drugie, ukryte początkowo ryzyko zmienności oprocentowania, a przede wszystkim fluktuacji raty na skutek zmiany kursu waluty kredytu doprowadzały i doprowadzają do sytuacji, gdy rata gwałtownie rośnie, co powoduje duże napięcie budżetu domowego. Po trzecie, populacja kredytobiorców, którzy posiadają kredyt walutowy, cechuje się tym samym podwyższonym ryzykiem niewypłacalności. Kredyt hipoteczny, przybierając niejako formę „urządzenia rynkowego” (*market device*; Callon, Muniesa, Millo 2009), tworzy więc populację, której przychody są ograniczone i na stałe obciążone. Jednocześnie podlegają one ciągłej niepewności związanej z niekontrolowaną i nieprzewidywalną zmiennością kursu waluty. Choć różnice te efektywnie oznaczają dla większości kredytobiorców wzrost bądź spadek raty o kilkadziesiąt złotych, w perspektywie paru miesięcy mogą osiągnąć zupełnie nieprzewidziane i trudno wyobrażalne zmiany. Najlepszym świadectwem tego ryzyka były lata 2008–2011, gdy wartość franka szwajcarskiego względem złotówki wzrosła o prawie 78%.

Testowanie – *stress-testy*⁵ gospodarstw domowych

Gdyby nie specyficzna konstrukcja kredytów denominowanych w postaci ich zmiennej stopy procentowej – podobnie jak w przypadku kredytobiorców na Węgrzech – kredytów zagrożonych i niespła-

canych byłoby w Polsce nie około 3%, lecz między 15% a 20%, jak na Węgrzech, gdzie stopy procentowe kredytów były stałe. Niemniej wahania kursu franka i złotówki wprowadzają w budżetach domowych sytuację ciągłego *stress-testu*. Rodzi to szereg działań dostosowawczych wśród kredytobiorców, począwszy od oszczędzania do poszukiwania w samym narzędziu (np. fakcie zaciągnięcia zobowiązania w walucie obcej) sposobów na mitygację zagrożenia. Wzrost wartości franka szwajcarskiego czy euro implikuje jeszcze jeden, niezmiernie ważny efekt: wartość całości zobowiązania denominowanego w obcej walucie również wzrasta, a przy wysokim początkowym wskaźniku LTV oznacza, że wartość zobowiązania kredytowego przewyższa wartość zastawu hipotecznego.

Jeśli gospodarstwo domowe bierze kredyt i przyjmuje jego poziom w budżecie domowym na np. 30%, to na skutek wzrostu kursu płaconą przez nie rata rośnie o co najmniej 30%. Nie znając logiki zmienności walutowej, a jedynie przyjmując kryterium wielkości raty i dostępności kredytu, „frankowcy” nie działali nieracjonalnie. Nie byli jednak w stanie przewidzieć, jak „zewnętrzny” i w gruncie rzeczy nagły proces w postaci zmiany na rynkach finansowych przeobrazi sytuację ich gospodarstwa. A dodatkowo sprawi, że śledzenie kursu franka stanie się niemal codzienną praktyką. Praktyką, która w języku ekonomii wiąże się z utrzymywaniem płynności – relacją między aktywami a pasywami, między dochodami gospodarstwa domowego a jego zobowiązaniami.

Ekwiwalencje

Przedmiotem odrębnej analizy należałoby uczynić strategię gospodarstw domowych z kredytem hipotecznym, zapewniające utrzymanie „płynności” ich budżetów. Dotychczasowe badania autora wskazują, że działanie kredytu jako urządzenia rynkowego zmienia postawy wobec rynku pracy, ponieważ stała praca lub stałe dochody pozwalają utrzymać spłatę zobowiązania, skłania też do dyscypliny domowego budżetu i wprowadzania rozmaitych sposobów oszczędzania kosztem konsumpcji. Kredyt hipoteczny w tym sensie implikuje racjonalizację domowego budżetu.

Owa racjonalizacja w przypadku posiadających kredyt denominowany lub walutowy ma jednak swe „obiektywne” ograniczenia, przynajmniej w aspekcie planowania: nie sposób przewidzieć w dającym się objąć rytmem codziennych i dalszych planów zmian w kursie franka szwajcarskiego bądź euro. Niepewność generowana przez rynek finansowy musi więc być nieustannie absorbowana i zamieniana w kalkulowane ryzyko gospodarstwa domowego. Ryzyka systemowe związane z genezą i funkcją kredytu hipotecznego, szczególnie denominowanego w walucie obcej, są przenoszone na jednostki, dla których niepewność związana z rynkiem finansowym musi być kalkulowana względem innych, pozafinansowych sfer życia.

UPLYNNIENIE DOMOWEGO BUDŻETU

Moment zawierania kontraktu hipotecznego ma podwójne oblicze: z jednej strony wiąże się ze stresem i pośpiechem, a z drugiej oznacza obietnicę nie tylko spłaty, ale także własności. Pośpiech nie wynika wyłącznie z potrzeb jednostek czy gospodarstw domowych; nie chodzi tu wyłącznie o stan umysłu („chcę wreszcie mieć swój kąt”). Po pierwsze, pośpiech jest społecznie skonstruowanym rytmem cyklu koniunkturalnego: przez wzrost cen nieruchomości następujący niemal nieuchronnie (zgodnie z prawami rynku!) po zwiększeniu się podaży kredytu oraz zwiększeniu popytu na nieruchomości. Po drugie, jak można było to zaobserwować przez ostatnie 8 lat, generowany jest przez dyskurs zarówno samych banków (reklamy, promocje, informacje dla kredytobiorców), jak i przez powszechnie dostępne artykuły i analizy rynków nieruchomości i finansowego.

Choć to temat na odrębną analizę, wystarczy tu wspomnieć główne „kody pośpiechu”: spodziewany wzrost cen mieszkań po akcesji

Polski do Unii Europejskiej, niskie stopy procentowe i coraz szersza oferta bankowa, następnie zagrożenie bardziej restrykcyjną polityką nadzorczą (rekomendacje), program *Rodzina na swoim*, spodziewane zakończenie oferty kredytów hipotecznych, kolejne wzrosty stawek za mieszkania. To tylko główne tematy społecznie konstruowanej potrzeby pośpiechu i oczekiwanej (a także faktycznie spełnionej) wyżki cen mieszkań.

Utrata płynności przez banki to nie tylko moment, gdy zatrzymuje się dynamika akcji kredytowej, a zyski banków spadają. Jak wskazują Sławiński i Tymoczko, to także moment obniżonego zaufania między graczy na rynku międzybankowym (Sławiński Tymoczko 2013). Nikt nie wie, kto ma stabilną relację między aktywami a pasywami, kto zaś ma z tym kłopoty i komu nie warto pożyczać. Doprowadza to do sytuacji, w której nie tylko następuje spowolnienie rynkowe z perspektywą recesji, ale także zakwestionowane mogą być wartości wszystkiego tego, co było przedmiotem transakcji podczas boomu. Jest to więc moment, gdy mowa o np. „wartości fundamentalnej” wskazuje na zakwestionowanie „struktury społecznej płynności”. Termin ten zaproponowali Carruthers i Stinchcombe, by wskazać, że płynność to *społeczne i poznawcze osiągnięcie, a kupujący i sprzedawcy muszą podzielać głębokie przekonanie o tym, że produkty, cyrkulujące w dużej ilości na rynku finansowym są ekwiwalentne i zakwalifikowane jako takie same, w istocie takie są* (Carruthers, Stinchcombe 1999: 353–354). Zdaniem autorów bez standardyzacji przynoszącej większą przejrzystość i podzielane postrzeganie rynku nie udaje się stworzyć naprawdę płynnych rynków. Owa standardyzacja, jak podkreślają, tkwi bardziej w poznawczych kategoriach niż w samych standardach. Te *de facto* są pochodną podzielanych znaczeń oraz statusu wprowadzającego owe standardy. Zatem płynność jest kategorią społeczną w tym sensie, że musi istnieć zgoda co do natury i wartości „upłynnianego” produktu, jak i ten, który wprowadza standardy (na ogół publiczna instytucja bądź instytucja zaufania społecznego) winien mieć odpowiednio wysoki status uwiarygodniający standard.

Jeśli odnieść to do analizy polskich hipotek, wnioski mogą być zgoła inne, choć centralne miejsce hipoteki w generowaniu płynności oraz braku płynności należałoby utrzymać. Bez hipotek pewnie niemożliwe byłoby 85% transakcji na rynku mieszkalnictwa zawartych w 2008 r., czy jeszcze więcej w następnych, albo 30-procentowy wzrost wartości kredytów hipotecznych w portfelu kredytów konsumpcyjnych. Tymczasem trudno jest mówić o standardyzacji na rynku hipotek: ani narzędzia pomiaru zdolności kredytowej (scoringi, praca analityków), w tym przede wszystkim kosztów utrzymania wnioskujących o kredyt, ani tym bardziej ustalanie wartości nieruchomości nie były procesami, które można by uznać za standardyzację, jeśli przez ten proces rozumieć ustalanie obiektywizujących „zewnętrznych” kryteriów, relatywnie niezależnych od kontekstu oceniającego i ocenianego (czyli np. statusu oceniającego). Zatem standardów oceny ryzyka wspólnych dla całego rynku było za mało.

Ocena zdolności kredytowej nie odnosi się do wieloletnich danych o populacji kredytobiorców, spłacalności (gdyż ta jest jeszcze proporcjonalnie minimalna), ani też wartości nieruchomości, lecz do danych, które obejmują relatywnie krótki okres. Kryteria używane do oceny zdolności kredytowej zresztą podlegały ciągłej zmianie co do ich „wagi” (czy np. stały etat jest dobrym wskaźnikiem prawdopodobieństwa spłaty, gdy tak wielu młodych takowego kontraktu nie ma? Czy posiadanie telefonu stacjonarnego pozwala ocenić status materialny mieszkania? etc.). Istniały też duże rozbieżności co do interpretacji i szacowania wydawałoby się tak prostych wskaźników, jak kryterium dochodowości, odnoszone wobec środków potrzebnych do minimalnego funkcjonowania kredytobiorcy, przy obciążeniu ratą kredytu.

Brak owych standardów i rozbieżności w ich interpretacji stylizowały jednak, a nie ograniczały wzrost rynku kredytów. Klient, który nie dostał kredytu w jednym banku, próbował w innym, ma-

jąc nadzieję, że dane o jego stanie materialnym i przychodach zostaną inaczej zinterpretowane. Braki standardów pozwalały podwyższać ceny nieruchomości oraz zwiększać pulę klientów o gorszej ocenie zdolności, a więc czynić system bardziej elastycznym. Czy jednak nie powodowało to w efekcie chaosu i nieufności, a na dłuższą metę doprowadziłoby do zahamowania akcji kredytowej?

Odpowiedź częściowo znajdujemy u Carruthersa i Stinchcombe'a (1999: 364): *szacowanie (appraisal) jest procesem powtarzalnych porównań, które tworzą wiarygodną wiedzę publiczną. Najbliższe obszary rynku (market cells), posiadające „częściowo zastępowalne” cechy, wyznaczają horyzont porównań i relatywnie szybkiego ustalania ceny, podobnie jak wprowadzone nieopodal, nowe kryteria oceny. Zatem referencje między cenami najbliższych mieszkańców, odniesienie do podobnych klientów etc. miały obiektywizować i uwiarygadniać. Płynność w tym sensie jest nie tylko osiągnięta przez standaryzację i homogenizację, ale także przez „nieustającą aukcję” – jak nazywają ten drugi proces Stinchcombe i Carruthers. To jednak nie zapobiegało kolektywnym błędom i kolektywnemu odrywaniu się od innych kryteriów niż czysto finansowe (cena najbliższych produktów).*

Proces ten jednak nie byłby możliwy, gdyby nie funkcjonowały dwa rodzaje struktur temporalnych: pośpiechu oraz wychylenia w przyszłość. Ta pierwsza została już właściwie opisana: bez niej rynek nie osiągałby tak dużej dynamiki, a dodatkowo dynamika pozwalała na tak „krótką” perspektywę porównawczą („najbliższego produktu”). Ponadto sam kredyt hipoteczny angażuje w projektowanie przyszłości, w budowanie narracji o nadziei, planach i oczekiwaniach zarówno po stronie kredytobiorców, jak i po stronie aktorów rynku finansowego czy mieszkalnego zakładających, że na długotrwałym zobowiązaniu klientów można ustanowić mechanizmy wytwarzania krótkoterminowego zysku. Bez względu na to, czy mówimy tu o wzroście i coraz bardziej ryzykownym lewarowaniu na rynku papierów pochodnych, jak to miało miejsce w sfinansalizowanych gospodarkach, czy też o rynku kredytów denominowanych w obcej walucie. Dzięki temu procesowi powstaje rynek „ciągłej aukcji”, z jednej strony bardzo blisko odzwierciedlający modelowe wyobrażenie rynku, na którym jednostki, optymalizując swe decyzje, wciąż negocjują warunki wymiany i jej stawki, z drugiej jednak angażują się w tworzenie narracji o przyszłości, opartej na abstrakcyjnie długim kontrakcie.

WNIOSKI

Odwołując się do dotychczasowej analizy można przedstawić parę wniosków, które zdają się wskazywać na mechanizmy strukturalne, a nie jedynie na chwilowe uwarunkowania rozwoju rynków – finansowego i mieszkaniowego. Powstał silny związek między sektorem bankowym a mieszkalnictwem, szczególnie gdy wziąć pod uwagę minimalne funkcje innych mechanizmów rozwoju rynku mieszkaniowego oraz jego finansowania.

Ponadto polski sektor bankowy został włączony, w zależności od międzynarodowych rynków finansowych, w strumienie przepływu kapitału, który ma już ustaloną i trwałą właściwość, opartą na tworzeniu produktów pozwalających na bardzo szybką kapitalizację kosztem stabilności systemów finansowych poszczególnych państw narodowych. Kluczowa wydaje się kwestia finansowania akcji kredytowej, która w latach 2002–2012 dotyczyła głównie kredytów hipotecznych w bankach-córkach. W tym sensie dbanie o stabilność makroekonomiczną w państwie narodowym nie jest gwarantem skutecznej izolacji wobec krążących „wirusów”, ale też bez działań prewencyjnych i ostrożnościowych podatność na „zakażenia” może być o wiele większa. Warto w tym miejscu jedynie zasygnalizować, że w kontekście analizy zarówno samego rozwoju rynku kredytów hipotecznych, jak i ich konstrukcji, należałoby odrzucić tezę o „efekcie zakażenia” – kryzys nie tyle przychodzi z ze-

wnątrz, co jest „wpisany” czy też zaprogramowany w mechanizmy rozwoju rynku finansowego.

Zasadne wydaje się stwierdzenie, że wobec powyższego rynek finansowy kreuje specyficzne formy uspołecznienia i różnicowania społecznego. Poprzez kwalifikację kredytobiorców kredyt dokonuje podziałów w całej populacji, a poprzez dynamikę rozwoju dystrybuuje w zróżnicowanym stopniu ryzyka i standardy. W wyniku swojej zmienności wywołuje specyficzne testy domowych budżetów, wpływając na postawy członków gospodarstw wobec pracy, konsumpcji czy oszczędzania. Przede wszystkim jednak z perspektywy sektora bankowego zdaje się być skutecznym narzędziem dystrybucji ryzyka systemowego na gospodarstwa domowe.

Wobec powyższego finansjalizacja gospodarstw domowych może wiązać się z funkcjami kontroli i dystrybucji statusu, strategii działania etc. Jest to władza zdepolityzowana, poddana zarządzaniu i administracji przez aktorów rynku finansowego, nie zaś obywateli i ich reprezentantów, konkurujących o uznanie i legitymizację w sferze politycznej.

Depolityzacja nie wyklucza jednak na stałe państwa i sektora publicznego ze swych ról – regulatora, uprawnionej władzy czy dysponenta i kontrolera publicznych zasobów. J. Goldthorpe uważa, że relacje wolnorynkowe nie są w stanie same z siebie stworzyć stabilnej bazy do swego trwania, a w istocie są *źródłem podziałów i antagonizmów, których doświadczamy jako problemy gospodarcze* (Goldthorpe 1978: 211–212, za Krippner 2011: 149). Jak dowodzi G. Krippner, państwo niejako „wraca” do gospodarki, by „gasić pożary”, wywołane przez sektor FIRE⁶.

W tym kontekście „uspokajanie rynków” przez premiera czy ministra finansów to nie tylko świadectwo zależności od nich i ich znaczenia we współczesnym państwie, ale także sygnał powtórnego zaangażowania państwa w naprawę niedoskonałości rynków – nie za pomocą prywatnych inwestycji, lecz dzięki publicznym zasobom. Wycofanie państwa ze swych funkcji na rzecz rynku nie oznacza, że w efekcie to państwo i sektor publiczny będą uwolnione od kosztów, także finansowych, rozwoju społecznego, a – jak wskazują analizy ekonomii politycznej – w efekcie będą płaciły rachunki za depolityzację procesów i obszarów życia społecznego, od których zależą istotne procesy społeczne.

¹ Ze względu na ograniczenia objętościowe artykułu, drugi aspekt zostanie pominięty.

² Autor tekstu prowadzi wciąż badania, które mają doprowadzić do szczegółowej analizy instytucjonalnych i społecznych wymiarów zarówno kredytu hipotecznego jako instrumentu finansowego, jak i jako instytucji społecznej, dzięki której tworzone są lub zmieniane gospodarstwa domowe.

³ Dane, na których oparte są niniejsze analizy, pochodzą z informacji banków przekazanych do UKNF. Autor nie miał dostępu w trakcie badań do baz danych EU-SILC obejmujących badania gospodarstw domowych, w których znajdują się informacje na temat obciążeń związanych z kredytem.

⁴ Wskaźnik LTV (*Loan-To-Value Ratio*) to stosunek między wartością rynkową nieruchomości w momencie zaciągnięcia kredytu a jego wartością. Wskaźnik może podlegać zmianie wraz ze zmianą wartości zarówno nieruchomości, jak i samego kredytu, gdy jego wartość pieniężna zależy od np. kursu wymiany waluty, w której został zaciągnięty. Im wyższy LTV, tym wyższe pokrycie zobowiązania kredytowego w wartości nieruchomości.

⁵ Autor jest świadom, że termin *stress-test* w bankowości ma swoje jasno wyznaczone znaczenie, jednak jego mechanizm: poddanie instytucji symulacji zagrożenia ma określać dostosowanie się jej do mechanizmów systemowych – sprawdzenie jej adaptacji i zabezpieczenia, a w konsekwencji sprawdzenie reguł systemowych i ich adekwatności. W tej części artykułu analizowana jest sytuacja (a nie symulacja) zagrożenia stabilności (wyplacalności) gospodarstw domowych, traktowanych jako specyficzna instytucja rynkowa.

⁶ FIRE – to akronim *Finance, Insurance, Real Estate [Markets]*, używany w literaturze przedmiotu, który wskazywać ma silne związki międzysektorowe wymienionych rynków.

LITERATURA

- Aalbers M. (2008), *The Financialization of Home and the Mortgage Market Crisis*, „Competition & Change” 12, no. 2, s. 148–166.
- Callon M., Muniesa F., Millo Y., eds. (2007), *Market Devices*, Blackwell Publishing, London.
- Carruthers B., Stinchcombe A. (1999), *The Social Structure of Liquidity: Flexibility, Markets, and States*, „Theory and Society” 28, no. 3, s. 353–382.
- Cesarski, M. (2007), *Sytuacja mieszkaniowa w Polsce w latach 1988–2005: dziedzictwo i przemiany. Wyzwania społeczno-ekonomiczne*, Oficyna Wydawnicza SGH, SGH, Warszawa.
- Chmielewski T., Sławiński A. (2010), *Wykorzystywanie instrumentów nadzorczych w polityce makroostabilnościowej*, w: Zarządzenie Publiczne, nr 3(13), Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa, s. 49–66.
- Duménil G., Lévy D. (2004), *Capital Resurgent*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Epstein G.A., red. (2005), *Financialization and the World Economy*, Edward Elgar Publishing, Northampton.
- Frąckiewicz L., red. (2005), *Przeszłość i przyszłość polskiej polityki mieszkaniowej*, IPISS, IGN, Warszawa-Katowice.
- Główka G. (2012), *System finansowania nieruchomości mieszkaniowych w Polsce: doświadczenia i kierunki zmian*, Oficyna Wydawnicza SGH, SGH, Warszawa.
- Goldthorpe J.H. (1978), *The Current Inflation: Towards a Sociological Account*, w: F. Hirsch, J.H. Goldthorpe (eds.), *The Political Economy of Inflation*, Martin Robertson, London.
- Jarosz D. (2010), *Mieszkanie się należy: studium z peerelowskich praktyk społecznych*, Oficyna Wydawnicza Aspra-JR, Warszawa.
- Kotowicz A. (2012), *Raport o sytuacji banków w Polsce*, UKiNF, Warszawa.
- Krippner G.R. (2011), *Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Kucharska-Stasiak E. (2008), *Ewolucja polityki mieszkaniowej*, w: Kucharska-Stasiak E. (red.), *Gospodarowanie nieruchomościami. Studia i materiały*, „Journal Of The Polish Real Estate Scientific Society”, s. 21–37.
- Lewicki M. (2012), *Kalkulacje codzienności. Życie (w sieciach relacji) z długiem*, w: Maślanka T., Strzyczkowski K., *Między rutyną a refleksyjnością. Praktyki kulturowe i strategie życia codziennego*, Wydawnictwa UW, UW, Warszawa, s. 51–78.
- Nieciński W. (2005), *Czterdzieści pięć i dziewięć lat polityki mieszkaniowej w Polsce*, w: Frąckiewicz L. (red.), *Przeszłość i przyszłość polskiej polityki mieszkaniowej*, IPISS, IGN, Warszawa-Katowice, s. 113–122.
- Pawłowicz L. (2009), *Polska wobec wyzwań kryzysu na rynku finansowym UE*, w: S. Kasiewicz (red.), *Polska wobec kryzysu na rynku finansowym UE*, IBnGR, Gdańsk.
- Pawłowska M. (2012), *Competition, concentration and foreign capital in the Polish banking sector (prior and during the financial crisis)*, National Bank of Poland, Warsaw.
- Sławiński A., Tymoczko D. (2013), *Polityka makroostrożnościowa jako instrument ograniczania wykorzystywania przez banki krótkoterminowego finansowania hurtowego*, nieopublikowany referat konferencyjny, Sopot.
- Sobolewski P., Tymoczko D., red. (2013), *Rozwój polskiego systemu finansowego. Raport*, NBP, Warszawa.

SUMMARY

„Family on its own” – a label of the government’s program supporting young mortgagors defines neatly the social, political and economic transformation, associated with the housing question in Poland. Tighter and more complex intermingling of financial and housing markets indicates processes of the households financialization: universal banks’ capitalization through the mortgage debt of households seems to delineate future tendencies that push the banks towards households’ offers rather than towards provision of capital for commercial investment. The state, deregulating the market and pulling back from an active role on the housing market throughout 1990-ties and at the threshold of the new millennium, has become much more active in promotion of the stronger dependencies between financial and housing markets, mainly through the governmental programs supporting individual (households’) investment in the purchase of an apartment but also – taking a specific role of the „FIRE – extinguisher” on the financial market securing its liquidity in times of crisis. As a consequence, as my hypothesis claims, households in Poland will be submitted to the processes of their „liquidation”.

Keywords: housing question, financialization, mortgage, financial markets, liquidation of the household.

KLASA ŚREDNIA I DOŚWIADCZENIA ELASTYCZNOŚCI

Maciej Gdula

Instytut Socjologii, Uniwersytet Warszawski

WPROWADZENIE

Relacja między indywidualnym doświadczeniem a wymogami nowoczesnego ładu społecznego to jeden z żelaznych tematów socjologii. Od Webera przez Parsonsa, Riesmana, Bella do Bauman i Giddensa badanie związków łączących jednostkowe odruchy, interpretacje i emocje ze strukturami społecznymi zapewniało socjologii nowe impulsy w refleksji nad społeczeństwem. Ze względu na zainteresowanie powszechną dynamiką rządzącą zmianą społeczną ta generalna perspektywa rzadko łączyła się jednak z nymysłem nad specyfiką doświadczeń jednostek określaną przez pozycję klasową.

W artykule chcę zaproponować analizę łączącą wymiar zmian strukturalnych, jakie następują we współczesnych zachodnich społeczeństwach, z klasowo uwarunkowanym sposobem doświadczania wymogów świata społecznego. Odwołam się do materiału zgromadzonego podczas badań nad młodymi ludźmi świadczącymi pracę w elastycznych formach zatrudnienia, które uznają za część dynamiki w istotny sposób zmieniającej warunki działania

jednostek. Uelastycznienie stosunków pracy jest jedną z najważniejszych tendencji kształtujących współczesny świat społeczny, którego różne aspekty socjologowie próbują oddać, nazywając go neoliberalizmem (Harvey 2005), społeczeństwem ryzyka (Beck 2001) czy postfordyzmem (zob. np. Koch 2006).

Badanie przeprowadzone zostało metodą biograficzną, pozwalającą najpełniej zrekonstruować drogi życiowe rozmówców i uwzględnić jednocześnie interpretacje, jakim oni sami je poddają. Skoncentruję się na osobach z klasy średniej ze względu na rosnące znaczenie tej klasy w strukturze społecznej (Gdula 2009) i jej rolę w określaniu hegemonii kulturowej w wielu obszarach życia społecznego (Jacyno 2007). W analizie nacisk położony zostanie na specyficzne dla tej klasy dyspozycje kulturowe, aktualizujące się w konfrontacji z realiami uelastycznionego rynku pracy. Wydobyć chcę zarówno wykorzystywane przez badanych strategie pozwalające na zajęcie pozycji na rynku pracy, jak i napięcia, jakie rodzi nowy świat pracy dla osób z klasy średniej.

Analiza, jaką proponuję, pozwala odnieść się do kilku ważnych problemów związanych z procesami uelastycznienia. Ujawnia róż-

norodność strategii wobec elastycznego rynku pracy nawet w obrębie klasy średniej. Pozwala także przyjrzeć się, jak jednostki rozumieją i organizują relacje między życiem i pracą, wykształceniem a wykonywanym zawodem oraz planowaniem i ryzykiem, czyli wymiarami identyfikowanymi jako rodzące współcześnie największą napięć u pracowników poddanych reżimom uelastycznienia. Pojawia się wreszcie możliwość postawienia pytań o krytyczny stosunek młodych pracowników z klasy średniej do nowego reżimu zatrudnienia.

STYL ŻYCIA KLASY ŚREDNIEJ A PRZEKSZTAŁCENIA STOSUNKÓW PRACY

Istnieją dwie zasadnicze tradycje w posługiwaniu się pojęciem klasy średniej. Pierwsza wiąże się z jej wyodrębnianiem jako jednej z klas społecznych, zajmującej pośrednie miejsce między innymi klasami. W tradycji marksistowskiej będzie to np. klasa nadzorców pracy i specjalistów pozbawionych własności środków produkcji, ale posiadających wykształcenie pozwalające im na wyższe zarobki niż w przypadku robotników (Wright 1997). U Pierre'a Bourdieu klasa średnia zajmuje miejsce między klasą ludową a wyższą, starając odróżnić się od robotników i chłopów i jednocześnie upodobnić do przedstawicieli elit (Bourdieu 2005).

Druga tradycja uznaje, że znaczna część praktyk cechujących klasę średnią stała się charakterystycznym wzorem kulturowym dzisiejszych społeczeństw (Domański 1994). Zamiast wyodrębnić klasę wobec innych klas mamy tu do czynienia raczej ze „średnioklasowością”, czyli zjawiskiem przejmowania przez większość ludzi istotnych elementów etosu klasy średniej. Do najważniejszych z nich należą nacisk na zdobywanie wykształcenia, orientacja na sukces, szacunek dla własności, a także wysoka wartość przypisywana indywidualizmowi i swobodzie autoekspresji.

Ujmowanie współczesnych społeczeństw w kategoriach „średnioklasowości” jest jedną z wersji opowieści o końcu klas i rozmywaniu się wyraźnych niegdyś podziałów społecznych. Choć trudno zaprzeczyć, że klasowe identyfikacje utraciły dużą niegdyś nośność w tworzeniu zbiorowych i indywidualnych tożsamości, to jednocześnie liczne studia potwierdzają utrzymywanie się podziałów klasowych i istnienie różnych klasowych stylów życia (zob. np. Benett i in. 2009; Gdula, Sadura 2012). Rozpatrywanie klasy średniej jako odrębnej klasy pozwala też lepiej uchwycić dynamikę przemian współczesnych społeczeństw, nie tracąc z oczu wzajemnych stosunków sił między aktorami społecznymi. Dlatego też dalej odwoływał się będę do pierwszego rozumienia klasy średniej jako osobnej klasy.

Interpretując doświadczenia młodych przedstawicieli klasy średniej wobec elastycznych stosunków pracy, odwoływał się będę do wyników badań, które prowadziłem razem z Przemysławem Sadurą nad stylami życia w Polsce (Gdula, Sadura 2012). Badania nawiązujące do perspektywy teoretycznej Pierre'a Bourdieu pozwoliły ukazać istnienie trzech odrębnych stylów życia. Styl życia klasy średniej wyraźnie różnił się od stylu życia klasy ludowej z właściwą mu familiarnością, praktycyzmem i konserwatywną tolerancją oraz stylu życia klasy wyższej z jego swobodą, poświęceniem i antykolektywizmem. Klasę średnią charakteryzują aspiracje, samodyscyplina i nastawienie na porządek. Aspiracje wyrażają się w dążeniu do zdobycia dobrego wykształcenia, nastawieniu na sukces zawodowy i wzorach konsumpcji zorientowanej na nabywanie rzeczy podwyższających symboliczny status ich właścicieli. Samodyscyplina jest zarówno narzędziem pozwalającym zrealizować aspiracje, jak i wartością samą w sobie. Planowanie, inwestowanie w swoje kompetencje czy też nie pobłażanie sobie stają się albo generatywną zasadą działań, albo przynajmniej niedoścignionym ideałem, do którego powinno się dążyć. Wizja świata bliska przedstawicielom klasy średniej to rzeczywistość uporządkowana, z wyraźnie wyznaczonymi granicami, przewidywalna i pozwalająca

uniknąć konfliktów. W nacisku na porządek znajdują wyraz z jednej strony oczekiwania związane z wysokimi standardami, a z drugiej dążenie do redukcji niepewności, która jest ważną częścią doświadczenia klasy średniej ze względu na deficyty w kapitale kulturowym (Bourdieu 2005; Sadura 2012).

Można spodziewać się, że styl życia klasy średniej w konfrontacji ze współczesnymi reżimami zatrudnienia będzie prowadził do licznych napięć. Pierwszą kwestią, która rodzi takie napięcia, są relacje między życiem zawodowym i prywatnym. Zawłaszczanie życia przez pracę jest zjawiskiem często wskazywanym przy refleksji nad elastycznym zatrudnieniem (Sennett 2009). Jednostki muszą sprostać rosnącym oczekiwaniom do bycia dyspozycyjnymi wobec pracodawców i udowodnić swoją przydatność jako pracowników w bardzo konkurencyjnym środowisku. Prowadzi to do sytuacji, w której poświęcanie pracy większej ilości czasu kosztem życia prywatnego staje się nie indywidualnym wyborem, ale strukturalnym wymogiem. Dla osób z klasy średniej ciągłe zawłaszczanie życia przez pracę może rodzić szczególne napięcia, wchodząc w konflikt z dyspozycją do wytyczania wyraźnych granic i przywiązaniem do uporządkowanych praktyk.

Druga kwestia wiąże się z niestabilnością zatrudnienia (Beck 2001; Sennett 2009). Uelastycznienie rozluźnia związki między pracodawcami a pracownikami, prowadząc do sytuacji, w której świadczenie pracy nie równa się bezpieczeństwu. Wielu pracowników musi myśleć w krótkim horyzoncie i niepewność staje się częścią codziennego doświadczenia. Taka sytuacja może być szczególnie dotkliwa dla reprezentantów klasy średniej ceniących planowanie i przewidywalność.

Trzecie zagadnienie to relacja między wykształceniem a wykonywaną pracą. Uelastycznienia nie można uznać za przyczynę *deskillingu* we współczesnych rozwiniętych gospodarkach, ale jej wpływu nie należy też ignorować i to z dwóch powodów. Po pierwsze, uelastycznienie uprawomocnia taki wzorzec wchodzenia na rynek pracy, który zakłada pracę poniżej kwalifikacji przynajmniej przez jakiś czas. Po drugie, domaganie się od pracowników większej mobilności między różnymi typami pracy i dostosowywania się do zmiennego zapotrzebowania rynku i pracodawców rodzi problem zaspokajania oczekiwań pracowników, jakie pojawiają się podczas edukacji oraz problem zaangażowania w pracę niedającą szans na wykorzystanie posiadanych umiejętności. Ta sytuacja może rodzić napięcia dla klasy średniej traktującej edukację jako inwestycję i postrzegającą swoją obecność na rynku pracy w kategoriach kariery.

Analizując wywiady młodych osób z klasy średniej, będę starał się ustalić, na ile te zjawiska obecne są w biografii badanych i jakie praktyczne i interpretacyjne strategie podejmują oni, konfrontując się z realiami uelastycznionego rynku pracy.

CZTERY BIOGRAFIE, DWIE ŚCIEŻKI BIOGRAFICZNE

Analiza obejmuje cztery spośród ponad dwudziestu wywiadów biograficznych z osobami pracującymi w elastycznych formach zatrudnienia zgromadzonych podczas badań, jakie prowadziłem w dwóch ostatnich latach w Instytucie Socjologii UW. Wszystkich czworo rozmówców wywodzi się z klasy średniej, podjęło naukę na poziomie wyższym, a ich wejście na rynek pracy zbiegło się (ze względu na ich młody wiek) ze zmianami legislacyjnymi stwarzającymi dogodne warunki do upowszechnienia się nowych, elastycznych form zatrudnienia. Wszyscy rozmówcy zajmują pozycje na rynku pracy, które pozwalają ulokować ich w klasie średniej. Na początku przedstawię biografie rozmówców, a następnie te różnice między nimi, które przełożyły się na odmienne strategie życiowe i kariery zawodowe*.

* Imiona i niektóre dane zmienione.

1. Marta pochodzi z podwarszawskiej miejscowości. Jej matka jest nauczycielką. Ojciec – także nauczyciel – zmarł, kiedy Marta była jeszcze dzieckiem. Matka wychowywała ją i jej brata samotnie. W liceum Marta wybrała klasę z rozszerzonym językiem angielskim. Naukę kontynuowała w trybie zaocznym na publicznej uczelni w kolegium kształcącym nauczycieli języka angielskiego. Jednocześnie pracowała, zajmując się dziećmi. Po uzyskaniu dyplomu licencjata rozpoczęła pracę jako lektorka w szkole językowej. Przez rok uczyła się w wyższej szkole turystycznej, ale przerwała te studia i podjęła na uczelni prywatnej zaoczne studia magisterskie na kierunku anglistyka. W momencie wywiadu jest rok po uzyskaniu stopnia magistra i pracuje w kilku miejscach jako lektorka. Dodatkowo pracuje dorywczo przy organizacji imprez dla dzieci. Ma chłopaka muzyka, z którym mieszka w Warszawie.

2. Marcin pochodzi ze średniego miasta w województwie mazowieckim. Jego matka jest nauczycielką. Ojciec lekarz zmarł, zanim Marcin wszedł w dorosłość. Matka samotnie wychowywała jego i dwójkę braci. Marcin uczył się w renomowanym miejscowym liceum. Po zdaniu matury wybrał studia w Warszawie na kierunku ratownictwo medyczne. Po uzyskaniu dyplomu licencjata rozpoczął pracę jako ratownik. Pracuje na kontrakcie w pogotowiu w swojej miejscowości i zabezpiecza imprezy masowe. Mieszka w Warszawie, ma dziewczynę i myśli o małżeństwie i założeniu rodziny.

3. Olga pochodzi z Warszawy. Jej matka jest księgową, a ojciec wykonuje pracę związaną z poligrafia. Po zakończeniu liceum Olga wybieraienne studia lingwistyczne na publicznej uczelni. Rezygnuje z nich po pół roku i podejmuje nieudaną próbę dostania się na kulturoznawstwo. Ostatecznie rozpoczyna nowe studia na etnologii, gdzie uzyskuje stopień licencjata i magistra. Podczas studiów pracuje w księgarni. Po krótkim okresie bez zatrudnienia rozpoczyna współpracę z nowo powstającą agencją PR. Szybki rozwój agencji i konflikty sprawiają, że Olga przerywa współpracę. Przenosi się do innej agencji PR, która jednak upada. Olga zaczyna współpracę z kolejną agencją, która okazuje się jednak mało satysfakcjonująca. W momencie przeprowadzania wywiadu rozmówczyni szuka nowego zajęcia i jest w ciąży ze swoim partnerem. Mieszka w Warszawie.

4. Patrycja pochodzi z Warszawy. Jej matka jest pielęgniarką, a ojciec skończył studium nauczycielskie, jednak pracuje jako kierowca. Patrycja po uzyskaniu matury dostała się do szkoły aktorskiej, ale nie zaliczyła pierwszego semestru studiów i została usunięta z listy studentów. Przez krótki czas pracowała jako krupierka i pomoc biurowa. Rozpoczęła studia filozoficzne. Podczas studiów pracowała w bibliotece i jako barmanka. Dla przyjemności zapisala się na kurs tańca. W krótkim czasie zaproponowano jej występy w pokazach tańca, a później pracę instruktorki. W trakcie studiów mąż proponuje jej przenosiny do Poznania. Patrycja zakłada tam i rozwija własną szkołę tańca, co uniemożliwia jej obronę pracy i ukończenie studiów. Po okresie prosperity szkoła przeżywa jednak problemy i ogranicza swoją działalność do organizowania wymagających kursów dla wyselekcjonowanych studentów. Patrycja rozwija nowe techniki tańca i występuje w teatrze tańca. Rozstała się ze swoim mężem. Mieszka w Poznaniu.

Chociaż wszyscy rozmówcy wywodzą się z klasy średniej można też wskazać różnice w sytuacji ich rodzin. W przypadku Marty i Marcina ze względu na śmierć ojców mieliśmy prawdopodobnie do czynienia z obniżeniem statusu materialnego rodziny**. Niekoniecznie musiało to prowadzić do głębokich różnic w ogólnym poziomie kapitału ekonomicznego między rodzinami rozmówców, ale nie mogło pozostać bez wpływu na poczucie ekonomicznego bezpieczeństwa rodziny. Różnice występują także, jeśli idzie o to, co Bourdieu określa mianem kapitału kulturowego. Olga i Patrycja z racji miejsca urodzenia i edukacji do poziomu liceum oraz

** Podobny charakter ma dla kobiet i dzieci rozwód (zob. np. Newman 1999).

aspiracji rodziców dysponują wyższym kapitałem kulturowym niż Marta i Marcin. Jego poziom zaznacza się w relacjonowanych przez rozmówczynię praktykach o wyższym stopniu prawomocności, takich jak lektury wymagających książek czy wizyty w galeriach.

Różnice między Martą i Marcinem z jednej strony a Patrycją i Olgą z drugiej znajdują wyraz w realizowanych przez nich strategiach biograficznych i zajmowanym miejscu na rynku pracy. Marta i Marcin zajmują pozycje charakterystyczne dla pośredniej frakcji klasy średniej, natomiast Olga i Patrycja wykonują zawody właściwe dla wyższej frakcji klasy średniej, określanej też jako nowe drobnomieszczactwo (Bourdieu 2005: 435–446), wymagające wyższego kapitału kulturowego i zbliżające się do zawodów klasy wyższej, jeśli chodzi o wymogi i definicje pracy (zob. Gdula, Sadura 2012). Chociaż teza ta wymaga ugruntowania w wynikach dalszych badań, można przyjąć, że dwie odmienne ścieżki biograficzne stanowią warianty przebiegu ścieżek edukacyjnych i karier zawodowych w klasie średniej uzależnione od różnic w kapitale ekonomicznym i kulturowym.

Wszyscy rozmówcy zdecydowanie wysoko oceniają wartość edukacji. Uczenie się i podążanie ścieżką edukacyjną zakończoną wyższymi studiami jest dla nich w zasadzie oczywistością. W wywiadach jasno rysują się jednak dwa odmienne nastawienia do edukacji. Żeby je zrekonstruować, trzeba zerwać z popularnym przekonaniem, że edukacja dzieli się na zawodową, która charakterystyczna jest dla niższych poziomów edukacji, i wyższą zarezerwowaną dla edukacji ogólnej. Jak przytomnie zauważył brytyjski socjolog Paul Littlewood (2004), najbardziej prestiżowe kierunki studiów, jak medycyna i prawo, zbliżają się bardzo wyraźnie do wzoru nauczania zawodowego i rozróżnienie na praktyczną edukację zawodową i ogólną uniwersytecką jest zbyt sztywne.

O wiele trafniejsze wydaje się rozróżnienie między takimi kierunkami studiów, które zorientowane są na ścisłe powiązanie zdobytego wykształcenia z alokacją na rynku pracy i takimi, gdzie to połączenie jest słabe. W pierwszym przypadku dyplom daje umiejętności lub uprawnienia do wejścia w określony segment rynku pracy. Wybór takiego kierunku studiów w przypadku osób z klasy średniej może być strategią obniżającą ryzyko porażki przy wchodzeniu na rynek pracy zwłaszcza w sytuacji, gdy nie następuje gwałtowna inflacja dyplomów. W drugim przypadku konieczny jest wysiłek jednostki w ustanowieniu połączenia między uzyskanym dyplomem a rynkiem pracy. Oznacza to większe ryzyko dla osób wybierających tego typu kierunki. Jako czynnik ograniczający ryzyko działać będzie wysoki poziom kapitału kulturowego, umożliwiający redefiniowanie siebie jako pracownika i pozwalający zachować większą swobodę w dostosowywaniu się do realiów rynku pracy.

Dyspozycje i wybory naszych rozmówców dobrze dopasowane są do tych dwóch typów edukacji wyższej. Marcin i Marta decydują się na kierunki przygotowujące do wykonywania określonej pracy – ratownika medycznego i nauczycielki języków – i to kształtuje ich oczekiwania wobec instytucji. Olga i Patrycja wybierają studia oferujące wiedzę ogólną, które potocznie określa się jako „niepraktyczne” i „oderwane od rzeczywistości”. Same podejmą wysiłek powiązania siebie jako absolwenta ze specyficznym zajęciem na rynku pracy, wykorzystując w tym celu swój duży, jak na klasę średnią, kapitał kulturowy.

W przypadku Marcina i Marty wybór studiów ściśle wiążących dyplom z rynkiem pracy okazał się skuteczną strategią. Oboje po uzyskaniu stopnia licencjata rozpoczynają pracę zgodną z uzyskanym wykształceniem. Oznacza to uwolnienie się od sytuacji, w której świadczy się pracę poniżej kwalifikacji, za niskie wynagrodzenie, niestabilnie i nie kumulując doświadczenia stanowiącego potem o wartości pracownika. Marcin jest bardzo zadowolony ze swojej pracy, ale co ważne – elastyczność jest dla niego nie kondycją, ale zaledwie formą świadczenia pracy. Nieco inaczej przedsta-

wia się sytuacja Marty doświadczającej negatywnych efektów uelastycznienia, ale wciąż skłonnej do utrzymywania się z pracy lektorki, która oferuje jej wyższe dochody i mniejszą zależność od pracodawcy niż etat w szkole.

Olga i Patrycja angażują się w typy działalności, które początkowo wydawały się mało rokujące, jeśli idzie o karierę. Albo wyglądały wyłącznie na hobby, albo na nie do końca poważne przedsięwzięcie. W krótkim czasie okazuje się jednak, że są to zajęcia bardzo atrakcyjne. Patrycja zostaje szefową prosperującej szkoły tańca zatrudniającej inne instruktorki i zarabiającą, jak sama zauważa, duże pieniądze. Olga staje się kierownikiem z pensją, o której wcześniej nawet nie myślała. Obie wykonują zatem nie tylko satysfakcjonujące zajęcia, ale uzyskują jednocześnie pieniądze i władzę. Olga i Patrycja nie potrafią jednak utrwalić swojego sukcesu. Trudność sprawia im zarówno zarządzanie ludźmi, jak i poradzenie sobie z narastającą konkurencją, która sprawia, że warunki funkcjonowania w nowo powstałych obszarach stają się bardziej wymagające. Obie narratorki, choć otarty się o sukces, są dziś w sytuacji schyłkowej – albo jak Olga wycofują się z branży, albo zajmują w niej jak Patrycja pozycję niszową. Obie narratorki, tłumacząc drogę, którą przebyły, odwołują się do swoich indywidualnych cech, takich jak brak zorganizowania, niechęć do kierowania innymi czy nieumiejętność rozgrywania konfliktów. Można to jednak uznać za sposób nazywania ograniczeń w kapitałach, jakimi dysponują jako przedstawicielki określonego sektora klasy średniej.

TARCIA W ELASTYCZNOŚCI

Chociaż wprowadzaniu elastycznych form zatrudnienia towarzyszyła obietnica zniesienia napięć, jakie towarzyszą pracy, to napięcia te z pewnością nie zostały wyeliminowane – zmieniły się tylko obszary ich występowania i sposoby ich przejawiania się. Styk życia prywatnego i zawodowego, niepewność zatrudnienia i rozdział między oczekiwaniami a realiami są najważniejszymi obszarami napięć związanych z kondycją uelastycznienia, które chcą prześledzić.

Najtrudniej wychwycić napięcia w narracji Marcina. Oprócz innych powodów, takich jak wiek czy kontynuacja studiów, ważne jest to, że elastyczność to dla niego forma świadczenia pracy, a nie kondycja obejmująca szeroki zakres praktyk wykraczających poza życie zawodowe. Inaczej jest w przypadku Marty. Zauważa ona, że praca wchodzi w kolizję z życiem osobistym: *Mój chłopak gra koncerty, czyli od września, kiedy zaczął tak bardziej koncertować w pubach, to przez miesiąc czy dwa byłam na każdym prawie jego koncercie, czyli wracałam z pracy o godzinie 20, szłam na koncert, o pierwszej wracaliśmy, czy tam o północy i następnego dnia szłam do pracy, więc generalnie na pewno kosztem snu często to się odbywa i kosztem posiłków, co jest oczywiście bardzo niezdrowe* (Marta).

Praca nie tylko odbiera coraz więcej czasu, ale dodatkowo desynchronizuje działania osób poddanych reżimom elastyczności. Podtrzymywanie więzi, np. intymnych, staje się w tych warunkach trudne, a wszelkie związane z tym koszty przerzucone zostają na jednostki.

O tym, jak ciężkie zadanie przed nimi stoi, świadczy opowieść Marty o jej typowym tygodniu pracy: *W poniedziałek około godziny 13 wyjeżdżam sobie do mojego miasta, o 14 zaczynam zajęcia, mam 3 zajęcia z dziećmi, potem przejeżdżam do drugiego miejsca w tym samym mieście, czyli tam ulicę dalej, mam dwie godziny z nastolatkami, czyli powiedzmy tam 5 godzin, no z dziećmi to jest po 45 minut, więc powiedzmy, że razem cztery godziny i wracam sobie samochodem do domu i tak samo wygląda środa, bo zwykle jednak te zajęcia w szkołach językowych są dwa razy w tygodniu. Wtorki: rano co dwa tygodnie mam [...] eksperymenty chemiczne i fizyczne i pracuję w przedszkolu. [...] Czyli we wtorki rano, co dwa tygodnie sobie na 10 jadę na Żoliborz, potem*

na Pradze mam zajęcia właśnie ze szkoły językowej, czyli z Żoliborza rano jadę jeszcze do domu, zostawiam sobie rzeczy, jadę sobie na Pragę, mam tam 3 zajęcia, potem wieczorami jadę znowu na Żoliborz.

To, co mogłoby być źródłem frustracji, przekształca się jednak w wyzwanie będące źródłem dumy: *Nie dałabym sobie rady bez takiego notatnika, w którym mniej więcej mam codziennie zapisane, gdzie pracuję, co robię, co mam przygotować, czyli muszę sobie generalnie dobrze planować czas i w międzyczasie wpłacać te rzeczy prywatne* (Marta). Specyficzna dla klasy średniej dyspozycja do porządku w warunkach elastyczności staje się rodzajem zasobu wykorzystywanego do redukcji napięć i zarządzania niestabilnym życiem.

Marta wyraźnie dostrzega deficyty swojej sytuacji, jeśli chodzi o bezpieczeństwo: *Natomiast bardzo rzadko jest w tej chwili podpisana umowa zlecenie, umowy o pracę z lektorem właściwie się nie podpisuje. Nigdy. Czyli nie masz możliwości tych wszystkich, które by z umowy o pracę wynikały, możliwe, że ktoś się kiedyś tym zajmie, mam nadzieję, [...] w tym momencie, jeśli zachowuję, tak jak ci powiedziałam, nie dostaję pieniędzy. Nie idziesz do pracy, nie dostajesz pieniędzy. Nie masz możliwości pracować, bo masz złamaną nogę – nikogo to nie obchodzi. No wiadomo, może ci... nie sądzę, żeby ktoś zadzwonił i zapytał się, jak się czujesz, natomiast finansowo jesteś w d... generalnie.* (Marta).

Niepewność nie dotyczy wyłącznie kwestii zawodowych, takich jak utrata pracy, brak zleceń albo spadające stawki za zajęcia. Rozciąga się także na sfery związane ze zdrowiem i życiem prywatnym. Marta nie ma ubezpieczenia i doskonale zdaje sobie sprawę z konsekwencji tego stanu rzeczy. Jeśli ma się szczęście, choroba prowadzi tylko do uszczuplenia dochodów, ale poważny wypadek może oznaczać znalezienie się w sytuacji bez wyjścia. Choć Marta dostrzega korzyści związane z zatrudnieniem etatowym, przejście na stabilne zatrudnienie nie jest dla niej alternatywą, o której marzy. Stwierdza, że w obecnej sytuacji istotna jest dla niej wolność związana z elastycznością i brak uciążliwych zobowiązań związanych z pracą na szkolny etat.

Rozczarowaniem dla Marty były studia magisterskie: *Z 50 tysięcy na studia wydałam. Co więcej, skończenie magistra w ogóle nie poprawiło mojej sytuacji zawodowej.* Efektem uzyskania dyplomu powinno być zwiększenie stawek lektorskich, tymczasem ze względu na sytuację na rynku pracy stawki pozostały na tym samym poziomie. Studia postrzegane z perspektywy racjonalności związanej ze ścieżką biograficzną Marty okazały się być chybioną inwestycją. Nie podniosły jej atrakcyjności jako pracownika i nie dały żadnych praktycznych umiejętności dających się wykorzystać w działalności zawodowej. Rozdział między oczekiwaniami wynikającymi z uzyskania dyplomu a realiami rynku pracy nie jest jednak doświadczany jako problem systemowy, a raczej jako kwestia indywidualnej, nietrafionej decyzji. Napięcie w tym wypadku zmniejsza także wykonywanie pracy zgodnej z wykształceniem, nawet jeśli charakteryzuje się ono „przeinwestowaniem”.

W przypadku Olgi i Patrycji mamy do czynienia z rodzajami karier, w których napięcie między życiem a pracą ma być ograniczone. Dzieje się tak dlatego, że definicja pracy zakłada tu samorozwój i zaangażowanie jednostek. Działalność zawodowa to nie rezygnacja z innych zajęć na rzecz aktywności instrumentalnej, ale szansa na spełnienie i realizowanie swoich ambicji. W takiej sytuacji ścisłe rozróżnienie na życie i pracę zacierza się. Stosunek Patrycji do tańca zbliża się właśnie do takiego sposobu doświadczania pracy. Poświęcenie się działalności artystycznej nie jest postrzegane jako rezygnacja z rozwoju. Taniec daje obietnicę życia spełnionego, zapewniając możliwości samodoskonalenia się i ekspresji. Rezygnacja z tańca oznaczałaby akt konformizmu i zaprzeczenie sobie.

Podobne definicje działalności zawodowej konstruowane są w przemysłach kreatywnych, których jedną z gałęzi stanowi PR,

gdzie przebiegała znaczna część kariery Olgi. Rzeczywiście mówi ona o pracy w kategoriach ciekawych wyzwań i pochłonięcia przez aktywność zawodową, a w jej wypowiedziach pojawia się entuzjazm związany z odnalezieniem zajęcia dobrze dopasowanego do jej indywidualnych zdolności i kompetencji. W ten sposób przedstawia ona jednak przede wszystkim swoje doświadczenia z pracy w pierwszej firmie. Potem w jej narracji zaczyna dominować rozczarowanie dla działalności PR-owej: *to jest trochę męczące, no bo tak człowiek... taka chorągiewka. I się robi w zasadzie co przyjdzie, a nie co się chce* (Olga). U Olgi pojawia się rozczarowanie pracą, która obiecuje samorozwój, a okazuje się zwykłą komercyjną działalnością wymagającą tylko od pracowników większego emocjonalnego i czasowego zaangażowania. Odpowiedzią na tę sytuację jest indywidualna strategia, polegająca na poszukiwaniu pracy bardziej związanej z kulturą, gdzie mogłaby się zrealizować obietnica niespełniona przez PR.

Badanie przyniosło bardzo ciekawe ustalenia w odniesieniu do kwestii poczucia bezpieczeństwa u przedstawicieli nowej klasy średniej. W samych wywiadach z nimi nie pojawia się odniesienie ani do problemów finansowych, ani do zagadnień ubezpieczenia zdrowotnego czy społecznego. W zasadzie Olga i Patrycja budują wizerunek osób dobrze dających sobie radę i nieodczuwających niepokoju związanych ze swoją sytuacją zawodową i życiową. Jeśli pojawiają się problemy, to zostają one przedstawione jako wyzwania, którym narratorki chętnie stawiają czoła. Z drugiej strony osoby przeprowadzające wywiady dostarczyły wiedzy naruszającej ten oficjalny wizerunek. Patrycja nie ma ubezpieczenia zdrowotnego i niepokoi się o to, co zdarzyłoby się w przypadku kontuzji, o którą w jej zawodzie nie jest trudno. Po wyłączeniu nagrywania powiedziała także, że występy w restauracji bywają dla niej upokorzeniem. Godzi się na nie wyłącznie ze względu na konieczność reperowania swojej słabej kondycji finansowej. Olga korzystała z pomocy finansowej znajomych, ponieważ nie dostawała na czas zapłaty za swoją pracę i nie posiadała żadnych rezerw finansowych, pozwalających przeczekać trudny okres.

Mamy tu więc do czynienia z autocenzurą, jeśli idzie o kwestie dotyczące bezpieczeństwa. Nie należy jednak generalizować, uznając autocenzurę za charakterystyczny odruch osób pracujących elastycznie. Marta i inni rozmówcy w badaniu opowiadali o problemach związanych z kondycją elastyczności i dzielili się swoimi niepokojami. Autocenzury nie należy też redukować do indywidualnej skłonności narratorek. To raczej część wymogów budowania wizerunku pracownika w zawodach obsadzanych przez nową klasę średnią. Składa się na nie oprócz otwartości, kreatywności i gotowości do osobistego zaangażowania również samodzielność i bezproblematyczność. Tam, gdzie zacierać się ma granica między osobowością a rolą zawodową, atrakcyjny pracownik nie może zdradzać się z problemami, bo zawsze świadczą one o jego osobistych deficytach. Żeby nie zaszkodzić swojemu wizerunkowi i szansom na rynku pracy, trzeba ukryć problemy. Autocenzurę w wywiadach Patrycji i Olgi interpretować należy jako wyraz dyspozycji związanych ze strukturalnymi warunkami, w jakich funkcjonują narratorki.

Brak ścisłego powiązania między edukacją a rynkiem pracy charakterystyczny dla ścieżek biograficznych Patrycji i Olgi nie pozostaje bez znaczenia, jeśli idzie o sposób kształtowania oczekiwań odnośnie do zatrudnienia. Są one w mniejszym stopniu określone i do pewnego stopnia elastyczne. Bardzo dobrze widać to w przypadku Olgi, u której można mówić o rozczarowaniu wobec wykonywanej pracy. Stara się ona zredefiniować swoją karierę, nie dokonując całkowitego zerwania z jej dotychczasowym przebiegiem. Wciąż chciałaby zajmować się kwestiami związanymi z PR-em, ale w mniej komercyjnym środowisku, bardziej związanym z kulturą lub działalnością społeczną.

Niezależnie od tego, czy zinterpretujemy to jako wierność wcześniejszym wyborom, czy jako przesunięcie akcentów z wy-

miaru finansowego na symboliczny, to trudno założyć, że podobnej redefinicji mogłaby dokonać Marta lub Marcin, u których edukacja i życie zawodowe powiązane są w bardziej sztywny sposób.

ZAKOŃCZENIE. ZRÓŻNICOWANIE DOŚWIADCZEŃ ELASTYCZNOŚCI A PERSPEKTYWY KRYTYKI

Porównanie czterech biografii ukazuje, że rozumienie uelastycznienia stosunków pracy jako procesu wywołującego jednorodne efekty jest znacznym uproszczeniem. W rzeczywistości mamy do czynienia ze zróżnicowanymi doświadczeniami elastyczności. Podziały klasowe pozostają jednym z ważniejszych wymiarów artykułowania się zmian w sposobie organizacji stosunków pracy. Różnice w strategiach i praktykach związanych z uelastycznieniem dają się wychwycić nawet w ramach frakcji klasy średniej.

Przedstawiona analiza pozwala uznać, że nowe reżimy zatrudnienia nie budują od nowa podziałów klasowych. To raczej stare podziały wynikające z ilości i kompozycji kapitałów i związanych z nimi stylów życia odgrywają zasadniczą, strukturyzacyjną rolę w organizowaniu praktyk w odniesieniu do edukacji i rynku pracy. Trudno mówić o pojawieniu się nowej klasy elastycznych pracowników przeciwstawionych np. pracownikom stabilnym. Klasy i frakcje poszczególnych klas rozwijają specyficzne strategie, które mają pozwolić na zajęcie możliwie najlepszej pozycji na rynku pracy.

Strategie stosowane przez przedstawicieli pośredniej frakcji klasy średniej – Martę i Marcina – nakierowane były na ograniczanie ryzyka związanego z elastycznością przez wybór ścieżek edukacyjnych ściśle powiązanych z rynkiem pracy, co pozwala uniknąć przynajmniej części zagrożeń wynikających z pracy poniżej swoich kompetencji, niepewności zatrudnienia czy krążenia między przypadkowymi miejscami pracy niedającymi szans na uzyskanie atrakcyjnego doświadczenia. Nie oznacza to możliwości uniknięcia wszelkich negatywnych efektów, jakie kondycja uelastycznienia niesie dla pracowników. Dobrze widać to na przykładzie Marty, która musi borykać się z rosnącą konkurencją, malejącymi dochodami i brakiem zabezpieczenia społecznego. Zauważa ona także napięcie wynikające z zawłaszczania życia prywatnego przez pracę. Utrzymywanie tego rozróżnienia jest jednym z istotnych warunków zajmowania otwarcie krytycznej postawy wobec części procesów związanych z uelastycznieniem.

Podobnej postawy ciężko szukać u przedstawicielek wyższej frakcji klasy średniej, chociaż ich sytuacja życiowa wydaje się być w większym stopniu określona przez zagrożenia wynikające z funkcjonowania pracowników w elastycznych stosunkach zatrudnienia. Olga i Patrycja weszły na drogę edukacyjną wymagającą od nich dużo większej aktywności przy mediowaniu między uzyskanym wykształceniem a pozycjami na rynku pracy. Zajęcie tych pozycji wiązało się w ich przypadku z wykorzystaniem większego kapitału kulturowego, jakim dysponowały w porównaniu z Martą i Marcinem oraz większym zaangażowaniem osobowości w wykonywane zajęcia. Wybory dokonywane przez Olgę i Patrycję otworzyły im drogę do nowych obszarów aktywności ekonomicznej, gdzie obie otarły się o możliwość uzyskiwania dużych dochodów i zarządzania innymi pracownikami.

Procesy zwiększonej konkurencji i instytucjonalizacji tych obszarów wypchnęły jednak Olgę i Patrycję na marginalne pozycje, gdzie dotykają ich negatywne zjawiska związane z niestabilnymi dochodami i brakiem bezpieczeństwa. Zacieranie granicy między życiem a pracą charakterystyczne dla zawodów nowej klasy średniej sprawia, że mówienie o niedogodnościach związanych z elastycznością staje się zagrożeniem dla pozycji zawodowej pracowników i prowadzi do autocenzury.

Oprócz różnic w strategiach i praktykach będących reakcją na elastyczne stosunki pracy mamy zatem także do czynienia z różnicami w możliwościach krytycznego odniesienia się do rzeczywi-

stości uelastycznienia. Są one większe w przypadku średnich frakcji klasy średniej, gdzie ujmowanie kariery w kategoriach inwestycji oraz podtrzymywanie rozróżnienia na życie i pracę sprawia, że łatwiejsze staje się mierzenie rozżewu między oczekiwaniami a realiami, nieobciążające samooceny pracowników i ich szans na rynku pracy. Przedstawiciele wyższej frakcji klasy średniej poddani są strukturalnej presji ograniczającej krytyczne odniesienie do negatywnych zjawisk związanych z elastycznymi reżimami zatrudnienia. Nie znaczy to jednak, że nie doświadczają oni napięć. Pozostają one ukryte, ale nie da się ich usunąć, angażując się w zabezpieczanie swojego pozytywnego wizerunku.

LITERATURA

- Beck U. (2002), *Spółeczeństwo ryzyka*, tłum. S. Cieśla, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Bennett T. et al (2009), *Culture, class, distinction*, Routledge, New York.
- Bourdieu P. (2005), *Dystynkcja* przeł. P. Biłos, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Domański H. (1994), *Spółeczeństwa klasy średniej*, Wydawnictwo IFIS PAN, Warszawa.
- Gdula M. (2009), *Transformacja i system klasowy w Polsce*, w: M. Bucholc et al, *Polska po dwudziestu latach wolności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Gdula M. (2012), *Klasa średnia jako klasa protestu*, w: M. Gdula, A. Grzymała-Kazłowska, R. Włoch, *Nowe teorie socjologiczne, nowe rzeczywistości społeczne*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Gdula M., Sadura P. (2012), *Style życia jako rywalizujące uniwersalności*, w: M. Gdula, P. Sadura, *Style życia i porządek klasowy w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Harvey D. (2004), *Neoliberalizm. Historia katastrofy*, przeł. J. Listwan, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Jacyno M. (2007), *Kultura indywidualizmu*, PWN, Warszawa.
- Koch M. (2006), *Roads to Post-fordism. Labour Markets and Social Structures in Europe*, Ashgate, Farnham.
- Littlewood P. (2004), *Putting the Garden on the Market: Vocationalisation, Commodification and Privatisation in Education and Training in Great Britain*, w: P. Littlewood, I. Glorieux, I. Jonson, *The Future of Work in Europe*, Ashgate, Farnham.
- Newman K. (1999), *Falling from Grace*, University of California Press, Los Angeles.
- Sadura P. (2012), *Wielość w jedności: klasa średnia i jej zróżnicowanie*, w: M. Gdula, P. Sadura, *Style życia i porządek klasowy w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Sennett R. (2009), *Korozja charakteru*, przeł. J. Dzierżowski, Muza, Warszawa.
- Wasilewski J. (2007), *Formowanie się nowej struktury społecznej*, w: Wasilewski J., *Współczesne społeczeństwo polskie*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Wright E.O. (1997), *Class Counts*, Oxford University Press, Oxford.

SUMMARY

Article presents the effects of research on life trajectories of young middle class representatives confronted with flexible working conditions. The research was based on collecting life-stories with representatives of different fractions of the middle class. Two different trajectories of the middle class are identified. The differences concern the character of link between education and labor market, stability of labor relations and possibilities of carrier planning. Analysis of middle class trajectories enables to present the complexity of flexible life and working conditions when it comes both to structural features and the character of personal experiences.

Keywords: middle class, flexible working conditions, biography.

„OKALECZONE POKOLENIE”: MŁODZI NA RYNKU PRACY Z PUNKTU WIDZENIA MOP

Piotr Ostrowski
Instytut Socjologii, Uniwersytet Warszawski

WPROWADZENIE

Problemy osób młodych na rynku pracy (do 24. roku życia) stały się szczególnie istotne w czasie trwającego kryzysu gospodarczego. Debaty w tej kwestii koncentrują się głównie na podkreśleniu potrzeby osiągnięcia korzystnej pozycji na rynku pracy. W tym sensie najczęściej przywołuje się zagadnienie niedopasowania struktury podaży i popytu na pracę osób młodych, także w perspektywie oferty edukacyjnej (Kozek 2013). W dyskusji zwraca się uwagę na samą potrzebę wejścia na rynek pracy. W tym kontekście najczęściej odwołuje się do alarmujących statystyk dotyczących bezrobocia osób młodych, w tym bezrobocia długotrwałego.

Rozwiązań poszukuje się zarówno na poziomie krajowym (*Młodzi...* 2010; Towalski 2013), jak i europejskim (*NEETs...* 2012). W szczególności na szczeblu Unii Europejskiej powstało wiele propozycji, ze sztandarową obecnie i szeroko komentowaną także w Polsce inicjatywą „gwarancja dla młodzieży”¹, w zamyśle mającą zapewniać młodym ludziom możliwość pracy, kształcenia lub szkolenia (przekwalifikowania) w ciągu czterech miesięcy od opuszczenia szkoły, zwłaszcza w odniesieniu do osób przedwcześnie kończących kształcenie i szkolenie oraz innych młodych osób w trudnej sytuacji. Międzynarodowa Organizacja Pracy zwraca uwagę na zagrożenie niepewnością (*vulnerability*) sytuacji osób młodych na

rynku pracy. Niepewne zatrudnienie (*vulnerable employment*) charakteryzowane jest jako praca nisko płatna, świadczona w złych warunkach, niejednokrotnie z pogwałceniem podstawowych praw pracowniczych (ILO 2012).

Międzynarodowa Organizacja Pracy podjęła się analizy sytuacji osób młodych na rynku pracy w skali globalnej już w 2005 r., kiedy to na 93. Sesji Międzynarodowej Konferencji Pracy przyjęto uchwałę dotyczącą wyzwań stojących wobec zatrudnienia osób młodych. W obliczu pogarszającej się sytuacji tej grupy, a także w kontekście niekorzystnych prognoz decyzją Rady Administracyjnej MOP z marca 2011 r. postanowiono ponownie – tym razem w specyficznym kontekście kryzysu finansowego i gospodarczego na świecie – dokonać analizy sytuacji oraz uaktualnić rekomendacje z 2005 r. Należy przy tym podkreślić, iż strona pracownicza (związki zawodowe) Rady Administracyjnej zgłaszała potrzebę dyskusji nad tą kwestią na samym początku kryzysu, gdy wyraźnie dało się dostrzec jego niekorzystny wpływ szczególnie na sytuację osób młodych. Warto przy okazji nadmienić, iż głównie z uwagi na opór organizacji pracodawców – stojących na stanowisku, iż uchwała z 2005 r. jest wystarczająca, a MOP nie powinna powielać swojej pracy – decyzja była wielokrotnie odkładana. Biuro MOP dokonało analizy i badań w zakresie sytuacji młodych na rynku pracy w dobie kryzysu i ostatecznie problematyka znalazła się w programie 101. Sesji Międzynarodowej Konferencji Pracy w 2012 r.²

MOP A GODNA PRACA

Międzynarodowa Organizacja Pracy powstała w 1919 r. w trakcie konferencji pokojowej w Wersalu jako niezależna organizacja stowarzyszona z Ligą Narodów. Krajem współtworzącym MOP była Polska. Uchwalona w 1919 r. Konstytucja MOP stanowiła rozdział XIII Traktatu Wersalskiego. MOP jest instytucją, która wywarła kluczowe znaczenie w rozwoju stosunków przemysłowych na świecie (Kaufman 2004). Współcześnie jest jedną z najdłuższych działających organizacji ponadnarodowych zajmującą się kwestiami społecznymi, w tym pracy i zabezpieczenia społecznego. Cechą charakterystyczną MOP jest jej trójstronność. W jej pracach – obok przedstawicieli rządów (jak ma to miejsce w innych agendach ONZ) – uczestniczą przedstawiciele partnerów społecznych: pracodawców i pracowników.

Do podstawowych zadań MOP należy:

a) tworzenie międzynarodowego prawa pracy (nazywanego często międzynarodowym kodeksem pracy) w formie konwencji i zaleceń (zawierających minimalne standardy) zmierzającego do zapewnienia wszystkim możliwości uzyskania godnego i produktywnego zatrudnienia, w warunkach wolności, równości, bezpieczeństwa i godności;

b) oferowanie współpracy technicznej, zwłaszcza w zakresie szkolenia zawodowego i rehabilitacji zawodowej, polityki zatrudnienia, administracji pracy, prawa pracy i stosunków pracy, warunków pracy, spółdzielczości, zabezpieczenia społecznego, statystyki pracy oraz bezpieczeństwa i higieny pracy oraz

c) promowanie rozwoju niezależnych organizacji pracodawców i pracowników, a także szkolenie członków tych organizacji (MPIPS 2010).

Najważniejszym organem MOP jest coroczna sesja Międzynarodowej Konferencji Pracy, w której uczestniczą przedstawiciele rządów, pracowników i pracodawców wszystkich krajów członkowskich MOP. Obecnie dla MOP kluczowe jest pojęcie godnej pracy (*decent work*), charakterystyczne zresztą dla całości debat w ramach tej instytucji. Idea godnej pracy jest celem strategicznym MOP (w ramach *Decent Work Agenda*). Składają się na nią cztery elementy:

– zatrudnienie (gospodarka, która tworzy możliwości dla inwestowania, przedsiębiorczości, rozwoju umiejętności, tworzenia miejsc pracy i zrównoważonych warunków życia);

– fundamentalne prawa pracownicze (uznanie i przestrzeganie praw pracowniczych; wszyscy pracownicy, a w szczególności osoby niepełnosprawne lub ubogie potrzebują reprezentacji, partycypacji i praw, które działają na rzecz ich interesów);

– zabezpieczenie społeczne (promocja zarówno integracji, jak i wydajności poprzez zagwarantowanie pracującym kobietom i mężczyznom bezpiecznych warunków pracy, czasu wolnego i czasu na odpoczynek, z wzięciem pod uwagę wartości rodzinnych i społecznych; zapewnienie właściwej rekompensaty w sytuacji utraty lub redukcji dochodu i umożliwienie dostępu do odpowiedniej ochrony zdrowia);

– dialog społeczny (dla zwiększenia wydajności, ograniczania konfliktów w miejscu pracy i budowania spójnych społeczeństw niezbędne jest zaangażowanie silnych i niezależnych organizacji pracowników i pracodawców).

KRYZYS ZATRUDNIENIA OSÓB MŁODYCH

Uchwała 101. Sesji Międzynarodowej Konferencji Pracy *Kryzys zatrudnienia osób młodych: wezwanie do działania (The youth... 2012)* powstała w kontekście istotnych zjawisk na rynku pracy dotyczących osób młodych. Po pierwsze, bierze pod uwagę fakt, że blisko 75 mln osób młodych na całym świecie nie ma pracy lub nigdy w swoim życiu nie pracowało, a kolejne miliony zakotwiczone są w pracach niepewnych i o niskiej wydajności. Po drugie, uznając, że bezrobocie osób młodych jest zjawiskiem narastającym, MOP

podkreśla, że w 2012 r. było 4 mln więcej młodych bezrobotnych niż w 2007 r., a dodatkowo 6 mln nie poszukuje pracy, gdyż nie wierzy w jej znalezienie. Dodatkowo ponad 200 mln młodych pracuje za mniej niż 2 USD dziennie. Rośnie zatrudnienie w tzw. szarej strefie. Według MOP obecny kryzys zatrudnienia osób młodych – ściśle powiązany z kryzysem ekonomicznym i finansowym – wymaga od rządów, pracodawców i pracowników działań na rzecz promocji, tworzenia i utrzymania godnych oraz wydajnych miejsc pracy. Po trzecie, MOP zwraca uwagę, że ta niekorzystna sytuacja może doprowadzić w dłuższej perspektywie do efektu „okaleczenia” całego pokolenia osób młodych (*scarred generation*). Po czwarte, stałe bezrobocie i podzatrudnienie młodych będzie skutkowało wysokimi kosztami społecznymi i ekonomicznymi oraz zagraża podstawowej tkance społecznej.

W raporcie przedłożonym delegatom przez Biuro, jak i podczas samej sesji wskazywano również na inne, ważne elementy, stanowiące nieco szerszy kontekst dla dyskusji nad zgłoszonymi propozycjami. Wskazywano na rosnące zjawisko NEETs, czyli osób młodych niezatrudnionych, nieuczących się i/lub nieszkolących się, charakterystyczne dla osób wykluczonych ze społeczeństwa. Podkreślano wkład osób młodych w demokratyczne zmiany w Afryce Północnej (np. uczestnictwo w demonstracjach na kairskim Placu Tahrir), które jednak nie zmieniły znacząco ich sytuacji na rynku pracy. Odwoływano się do postulatów powstałego *ad hoc* ruchu tzw. oburzonych, którego główne postulaty koncertowały się na deficycie demokracji i bezrobociu osób młodych.

STANOWISKA PARTNERÓW SPOŁECZNYCH

Stanowiska reprezentacji pracodawców i pracowników w wielu aspektach różniły się od siebie, a w części po prostu nieco inaczej stawiały akcenty. Strona pracowników dążyła głównie do dyskusji w szerszym kontekście niż tylko w aspekcie polityki rynku pracy. Tym samym dążono do zwrócenia uwagi na podjęcie działań na poziomie makroekonomicznym, w rozumieniu promowania polityki tworzenia nowych, dobrej jakości miejsc pracy. W ramach diagnozy kładziono nacisk na brak dobrej instytucjonalizacji rynku pracy w zakresie monitoringu, antycypacji trendów i pomocy dla osób na rynku pracy. W kwestii zależności pomiędzy systemem edukacyjnym a rynkiem pracy (czy też – jak chcieliby pracodawcy – potrzebami biznesu), grupa pracowników wyraźnie podkreślała, że edukacja to nie tylko „produktowanie” pracowników dla potrzeb gospodarki, ale także osobisty rozwój młodego pokolenia. Postulaty związków zawodowych zbieżne były zatem z perspektywą kapitału ludzkiego, uznające podejście „dopasowania” jako niewystarczające (Kozek 2013). Pracownicy krytycznie odnosili się do zjawiska staży i praktyk, które według nich są nadużywane, a sami stażyści i praktykanci wykorzystywani niejednokrotnie jako tania, czasem nawet darmowa siła robocza.

Pracodawcy, przedstawiając swoje stanowisko, wyraźnie odchodzili od idei godnej pracy, wskazując, że w obliczu rosnącego bezrobocia osób młodych każda praca, nawet oferowana poniżej przyjętych standardów jest lepsza niż bezrobocie. Tym samym pracodawcy nie dopuszczali do włączenia w obręb dyskusji pojęcia *precarious* (ostatecznie w tekście uchwały pojęcie to się nie pojawia), odnoszone przez nich zarówno do pracy niepewnej, jak i mogącej być synonimem pojęcia pracy „śmieciowej”. Kluczowym elementem strategii pracodawców był nacisk na traktowanie, w kontekście możliwych rozwiązań dla osób młodych, zarówno przedsiębiorczości, jak i samozatrudnienia na równi z pracą najemną. W kwestii polityki rynku pracy pracodawcy wyrażali swoje przychylnie stanowisko wobec strategii *workfare*, przeciwstawiając ją tej opartej na założeniach *welfare*. W kwestii zależności pomiędzy systemem szkolnictwa a rynkiem pracy podkreślali, iż edukacja powinna być ściśle związana z potrzebami gospodarki. Wyraźnie sprzyjali zatem perspektywie „dopasowania”.

ZAŁOŻENIA I REKOMENDACJE

W uchwale podkreślono, że nie ma jednej recepty, właściwej dla wszystkich problemów osób młodych. Najwłaściwsze jest wieloaspektowe podejście zwracające uwagę, iż wzrost gospodarczy powinien być powiązany z tworzeniem miejsc pracy, a sama całościowa polityka makroekonomiczna zorientowana na tworzenie godnych miejsc pracy, biorąc przy tym pod uwagę politykę rynku pracy oraz promowanie przedsiębiorczości osób młodych. Sama uchwała zawiera pięć kategorii mających w założeniu kluczowe znaczenie dla zatrudnienia osób młodych w czasie kryzysu, a są to:

- 1) polityka zatrudnienia a polityka ekonomiczna,
- 2) zatrudnialność – edukacja, szkolenia a umiejętności oraz faza przejścia od szkoły do pracy zawodowej,
- 3) polityki rynku pracy,
- 4) przedsiębiorczość i samozatrudnienie osób młodych,
- 5) prawa osób młodych.

Polityka zatrudnienia a polityka ekonomiczna

MOP wskazuje, że jakiegokolwiek jednowymiarowe podejście będzie nieefektywne, a za niezbędne uznaje się takie polityki makroekonomiczne, które wspierają zagregowany popyt i poprawiają dostęp do finansowania biznesu. Dodatkowo podkreśla się, że nowe możliwości zatrudnienia w ramach strategii godnej pracy mogą być zapewnione przez infrastrukturalne inwestycje publiczne oraz programy zatrudnienia publicznego.

Lista działań rekomendowanych rządowi krajów członkowskich jest długa i obejmuje: wdrożenie polityki pełnego zatrudnienia zgodnie z treścią konwencji nr 122; promocję polityk makroekonomicznych zorientowanych na tworzenie miejsc pracy i takich instrumentów podatkowych, które wspierają zagregowany popyt oraz, zwiększając inwestycje, sprzyjają tworzeniu miejsc pracy i lepszemu dostępowi do finansowania; uznanie za priorytet na poziomie krajowym i międzynarodowym kwestii zatrudnienia osób młodych; rozwijanie przy zaangażowaniu partnerów społecznych zintegrowanych krajowych planów na rzecz zatrudnienia w ramach strategii godnej pracy z określeniem mierzalnych efektów; uznanie za kluczową politykę wzrostu opartą na tworzeniu nowych miejsc pracy, ugruntowanej w specyficznym kontekście ekonomicznym oraz promocja długoterminowego zrównoważenia finansowego; polityki podatkowe odwołujące się do cyklu koniunkturalnego oraz interwencje popytowe, programy zatrudnienia publicznego, programy gwarancji zatrudnienia, infrastruktura wykorzystująca zatrudnienie, subsydia płacowe i szkoleniowe oraz inne interwencje; politykę sektorową i przemysłową zorientowaną na tworzenie miejsc pracy; promocję, wdrażanie i regulowanie polityki nastawionej na przejście do formalnego zatrudnienia oraz godnej pracy; zaangażowanie partnerów społecznych w ramach trójstronnych negocjacji oraz ustanawianie i wzmacnianie monitoringu oraz mechanizmów ewaluacyjnych.

Zatrudnialność – edukacja, szkolenia a umiejętności oraz faza przejścia od szkoły do pracy zawodowej.

Edukacja, szkolenia i polityka kształcenia przez całe życie (*lifelong learning*) sprzyjają, zdaniem MOP, zatrudnialności, wydajności, wzrostowi dochodów oraz rozwojowi. Widoczny jest jednak deficyt w dostępie do kształcenia i samej jakości kształcenia, szkoleń i tym samym umiejętności w kontekście wymogów rynku pracy. Według MOP głównym powodem problemów w zatrudnieniu osób młodych są ich umiejętności i kwalifikacje, które nie są zgodne z wymogami rynku pracy. Dodatkowo kolejne trudności w integracji na rynku pracy generuje powolne i pozbawione zabezpieczenia przejście od szkoły do pracy zawodowej, co jest niejako konsekwencją braku odpowiedniego doświadczenia. W tym sensie staże,

praktyki i inne systemy zwiększania doświadczenia zawodowego mogą być, zdaniem MOP, uznawane za pomocne w osiągnięciu godnej pracy. Jednak jak się podkreśla, takie mechanizmy są ryzykowne, ponieważ w pewnych przypadkach mogą być okazją do wykorzystywania taniej siły roboczej lub zastępowania już zatrudnionych pracowników. W tym sensie rekomenduje się regulację i monitoring praktyk i staży także poprzez odpowiednie certyfikaty, w celu zagwarantowania faktycznego zbierania doświadczenia, a nie zastępowania zatrudnionych pracowników.

Polityki rynku pracy

MOP postuluje przegląd polityk i programów rynku pracy, tak aby gwarantowały w najszerszym jak to możliwe zakresie tworzenie miejsc pracy dla osób młodych. Zwraca się uwagę na potrzebę promowania aktywnych polityk, zakładających efektywne doradztwo i wsparcie zarówno dla osób młodych, jak i ich potencjalnych pracodawców, przede wszystkim mając na uwadze zatrudnienie zgodne z ideą godnej pracy. Sugeruje się przekazanie odpowiednich zasobów na politykę rynku pracy, włączając w to programy publicznego zatrudnienia (PEP) jako kluczowy element promocji zatrudnienia osób młodych. Wskazuje się na potrzebę integracji różnorodnych komponentów aktywnej polityki rynku pracy, zorientowanej na stronę popytową, jak i podaźową, na rzecz ułatwienia przejścia od edukacji w szkole do formalnego zatrudnienia. Aktywne poszukiwanie pracy powinno być wsparte gwarancją minimalnych dochodów oraz zapewniona powinna być gwarancja zabezpieczenia społecznego dla poszukujących pracy po raz pierwszy. Rozwój efektywnych służb zatrudnienia ma sprzyjać lepszemu powiązaniu podaży i popytu na pracę. Dodatkowo kraje członkowskie powinny skupić się na konsolidacji i koordynacji dostępu do usług, łącząc je z elementami systemu zabezpieczenia społecznego. Za niezbędne uznano także konsultację i włączenie partnerów społecznych w proces projektowania, wdrażania i monitoringu polityk rynku pracy.

Przedsiębiorczość i samozatrudnienie osób młodych

Przedsiębiorczość i samozatrudnienie osób młodych to element zaleceń, na którym szczególnie zależało grupie pracodawców. MOP uznała, że przedsiębiorczość może być dla niektórych osób młodych ścieżką w kierunku godnej pracy i powinno stać się komponentem wysiłków na poziomie krajowym w kontekście walki z kryzysem w zatrudnieniu. Promocja przedsiębiorczości oznacza wiele aktywności zarówno w sektorze firm nastawionych na zysk, jak i non-profit, rozwoju biznesu prywatnego, samozatrudnienia, ale także – co wydaje się być istotne – przedsiębiorstw społecznych i spółdzielni. Zdaniem MOP niezbędne jest zagwarantowanie odpowiedniego otoczenia dla rozpoczęcia i późniejszego działania biznesowego, tym samym istnieje potrzeba budowania przyjaznego środowiska pomagającego odnieść sukces. Zwraca się uwagę, iż w czasach kryzysu dostęp do finansowania działalności gospodarczej stał się utrudniony, co dotyka szczególnie osoby młode. MOP podkreśla, że istnieją liczne elementy składające się na sukces przedsiębiorczości osób młodych. Do najważniejszych należy zaliczyć: (a) wykorzystywanie wiedzy, doświadczenia, umiejętności i zasobów pracodawców obecnych już na rynku, (b) włączanie przedsiębiorczości do programów nauczania już na wstępnym etapie edukacji, (c) promocja aktywności spółdzielczej i założeń ekonomii społecznej.

Od władz krajowych MOP oczekuje głównie: koordynacji i przeglądu krajowych strategii wspierania przedsiębiorczości, tak aby gwarantowały efektywność i komplementarność; kontroli przedsiębiorczości i samozatrudnienia, aby nie stały się pretekstem do ukrytego zatrudnienia; poprawy dostępności do finansowania w sensie subsydiowania kredytów, gwarancji pożyczek i wspierania

inicjatyw mikrokredytów; zwiększenia dostępności do zamówień publicznych; promocji przedsiębiorczości we wszystkich etapach edukacji szkolnej, a także rozpowszechnienia wiedzy o zaletach spółdzielczości (zgodnie z treścią zalecenia MOP nr 193).

MOP przedstawiła także szereg rekomendacji dla organizacji pracodawców, w tym takie zalecenia, jak: partnerstwo z rządami na rzecz promocji i wsparcia przedsiębiorczości; angażowania się (wraz z rządami) w projektowanie i oferowanie programów przedsiębiorczości osób młodych; wkład w innowacyjne rozwiązania na rzecz dostępności do finansowania; mentorstwo i inne wsparcie oraz rozwój sieci młodych przedsiębiorców w ramach własnych organizacji.

Prawa osób młodych

MOP potwierdza, iż kluczową rolę w kwestii ochrony praw młodych pracowników odgrywają międzynarodowe standardy pracy. Wskazuje, że młodzi ludzie wciąż są zagrożeni brakiem dostępu do godnej pracy, narażeni na pracę niskiej jakości, co w konsekwencji oznacza nadreprezentację w tej grupie tzw. pracujących biednych (*working-poor*), pracę niskopłatną o obniżonym statusie zawodowym, pracę w złych warunkach i wypadki przy pracy. Jeśli chodzi o zatrudnionych na podstawie umowy o pracę, uważa się, że mają oni ograniczone możliwości na przejście z pracy w niepełnym wymiarze czasu pracy do tej świadczonej w pełnym wymiarze. Dodatkowo polityki zatrudnienia młodych powinny zachęcać do przejścia z terminowego do stałego zatrudnienia. Jeśli młodzi pracują w szarej strefie, to często oznacza to pracę w złych warunkach pracy. Ograniczanie bezrobocia osób młodych nie powinno osłabiać ich bezpieczeństwa pracy ani prowadzić do ich dyskryminacji. Tym samym MOP nie zgadza się z tezą formułowaną przez pracodawców wskazującą, że każda praca, nawet poniżej standardów, jest lepsza niż pozostawanie bez pracy.

MOP podkreśla, iż młodzi pracownicy mają takie same prawa, jak inni „dorośli” pracujący. W celu zwiększenia efektywności zaleca się politykę płacy minimalnej, chroniącą przed praktykami dyskryminacji płacowej i jednocześnie wzmacniającą siłę nabywczą młodych pracowników. Polityka płac powinna być jednak ustalana w ramach dialogu społecznego. Dodatkowo na młodych pracowników powinny być rozciągane ustalenia układów zbiorowych. Międzynarodowa Organizacja Pracy – analogicznie do wytycznych sformułowanych przy okazji przedsiębiorczości – wskazuje, że prawa pracownicze powinny być promowane na wszystkich etapach edukacji szkolnej.

PODSUMOWANIE

Uchwała Międzynarodowej Organizacji Pracy nie proponuje i nie narzuca jednolitego rozwiązania. Do najistotniejszych propozycji należy zaliczyć włączenie problematyki zatrudnienia osób młodych w ramach całościowej polityki makroekonomicznej, uwzględniającej także rolę aktywnych działań instytucji publicznych. Tekst zawiera postulat zwrócenia uwagi na edukację i szkolenie w kontekście popytu na pracę i oczekiwań gospodarki, a także na potrzebę ograniczania zjawiska przedwczesnego opuszczania szkół przez

SUMMARY

According to the International Labour Organisation the world is facing a crisis of youth employment: young people are three times more likely to be unemployed than adults. According to ILO data we are dealing with a situation in which more than 75 million young people around the world are looking for job. The ILO speaks of ‘scarred generation’ of young people who are faced with a dangerous mix of high unemployment, progressive inactivity and precarious work in developed countries, as well as continuing high levels of poverty in developing countries. The article is an analysis of the debate, which took place during the 101 Session of the International Labour Conference in 2012, when the analysis of the situation of young people in the labour market and an attempt to develop recommendations were taken. The representatives of the social partners and governments from around the world took part.

Keywords: ILO, youths, labour market, decent work, social dialogue.

osoby młode. Staże i praktyki, choć mogą być właściwym krokiem w kierunku zbliżenia edukacji i gospodarki, muszą być szczególnie monitorowane w celu eliminacji patologicznych zjawisk, takich jak tania lub darmowa siła robocza, czy zastępowanie istniejących miejsc pracy. Wydaje się zatem, że w kontekście debaty „dopasowanie czy kapitał ludzki?” sprzyja się raczej temu drugiemu, szerszemu podejściu. Międzynarodowa Organizacja Pracy widzi pozytywną rolę w rozwoju przedsiębiorczości i samozatrudnienia, choć także ono nie może stać się pretekstem do omijania faktycznego zatrudnienia. Osoby młode mają takie same prawa, co osoby starsze, dłużej aktywne na rynku pracy. Tym samym jakiegokolwiek formy ograniczania praw osób młodych są według MOP niedozwolone. Co wydaje się być istotne, to podkreślenie zaangażowania samych młodych. W tym sensie MOP zdaje się promować zasadę „nic o was bez was”: młodzi ludzie muszą partycypować w działaniach podejmowanych na ich rzecz.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że rekomendacje Międzynarodowej Organizacji Pracy zostały przyjęte – drogą kompromisu – przez delegacje rządów, pracowników i pracodawców. Należy mieć jedynie nadzieję, że zostaną właściwie wykorzystane przez Radę Ministrów w Polsce oraz krajowe organizacje pracodawców i związki zawodowe.

¹ Inicjatywa „gwarancja dla młodzieży” (*Youth Guarantee*) jest jednym z instrumentów szerszej inicjatywy *Youth Opportunities Initiative*, będącej częścią pakietu *Youth on the Move*, stanowiącą integralną część strategii Unii Europejskiej *Europa 2020*.

² Dokument *Kryzys zatrudniania młodzieży: czas na podjęcie działań* (*The youth employment crisis: Time for action*) stanowił Raport V Międzynarodowego Biura Pracy przedłożony delegatom 101. Sesji Międzynarodowej Konferencji Pracy do ogólnej dyskusji. Pracą nad uchwałą w tym zakresie zajmował się Komitet ds. kryzysu w zatrudnieniu osób młodych (*Committee on the Youth Employment Crisis*). Autor niniejszego artykułu osobiście brał udział w 101. Sesji MKP w Genewie w dniach 28 maja – 9 czerwca 2012 r. i przysłuchiwał się debacie podczas prac tego Komitetu.

LITERATURA

- ILO (2012), *Global employment trends for youth 2012* (2012), International Labour Office, Geneva, http://www.ilo.org/ilc/ILCSessions/101stSession/reports/provisional-records/WCMS_183323/lang--en/index.htm [dostęp 24.06.2013].
- Kaufman B. (2004), *The global evolution of industrial relations: Events, ideas and the IIRA*, ILO, Geneva.
- Kozek W. (2013), *Rynek pracy. Perspektywa instytucjonalna*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Młodzi 2010* (2010), Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- MPiPS (2010), *Międzynarodowa Organizacja Pracy. 90 lat istnienia. Informator*, Warszawa.
- NEETs – Young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe* (2012), Eurofound, Dublin.
- The youth employment crisis: Time for action* (2012), Report V, International Labour Office, Geneva.
- Towalski R. (2013), *Pokolenie w stanie krytycznym*, „Dialog. Pismo dialogu społecznego” nr 1(36).

DIARIUSZ POLITYKI SPOŁECZNEJ

- 23 IV – Prezydent Bronisław Komorowski podpisał ustawę przywracającą wsparcie opiekunom dorosłych osób niepełnosprawnych.
- 25 IV – Sejm przyjął poprawkę Senatu wprowadzającą coroczną waloryzację świadczeń pielęgnacyjnych dla rodziców dzieci niepełnosprawnych.
- 25 IV – NCBiR zorganizowało konferencję w ramach programu Polsko-Norweska Współpraca Badawcza. Wzięło w niej udział ponad 170 uczestników. Celem spotkania było podsumowanie dotychczasowej realizacji programu oraz prezentacja realizowanych projektów. Otrzymały one dofinansowanie wysokości 68 mln euro.
- 25 IV – W Instytucie Socjologii UW odbył się I Kongres Doktorantów, który poświęcony został tematowi mody w socjologii oraz tendencjom badawczym wśród doktorantów socjologii i ich wpływowi na rozwój dyscypliny.
- 25 IV – Centrum Partnerstwa Społecznego „Dialog” wraz z Instytutem Pracy i Spraw Socjalnych zorganizowało konferencję pt. „Reforma publicznych służb zatrudnienia – mity i realia”, w której udział wziął m.in. sekretarz stanu w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej dr hab. Jacek Męcina, dyrektor IPiSS prof. Kazimierz W. Frieske oraz dyrektor CPS „Dialog” Iwona Zakrzewska. Inspiracją do spotkania była podpisana przez prezydenta RP nowelizacja ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, w której najważniejszą zmianą jest indywidualizacja wsparcia.
- 6 V – Polski Instytut Spraw Międzynarodowych wraz z Fundacją Heinricha Bölla zorganizował konferencję pt. „Dealing with the EU's Legitimacy Crisis: False Promises or Promising Improvements?”.
- 8 V – Jak podaje NCBiR, projekty badawczo-rozwojowe otrzymały wsparcie z pieniędzy publicznych w wysokości 9,7 mld zł – tyle środków trafiło do przedsiębiorców w latach 2010–2013. Z najnowszego raportu pt. „Analiza wysokości wkładu własnego przedsiębiorców i udzielonej pomocy publicznej”, przygotowanego przez PwC dla NCBR wynika, że spośród 2755 podpisanych umów w ramach 84 programów aż 1637 dotyczyło wsparcia finansowego dla przedsiębiorstw występujących wspólnie z innymi podmiotami w konsorcjach lub indywidualnie.
- 12 V – Zakład Socjologii Zbiorowości Terytorialnych Instytutu Socjologii Uniwersytetu Rzeszowskiego zorganizował konferencję pt. „Estetyka w przestrzeni społecznej”.
- Komitet Nauk Demograficznych PAN, Komitet Nauk o Pracy i Polityce Społecznej PAN wspólnie z Katedrą Polityki Społecznej i Gospodarczej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie zorganizowały II ogólnopolską konferencję demograficzną po akcesji Polski do UE pn. „Państwo, regiony i miasta wobec przemian demograficznych”. Na konferencji poruszono m.in. zagadnienia związane z przemianami demograficznymi w Polsce i ich wpływem na rynek pracy i politykę społeczną. Przedstawiono także koncepcję Specjalnej Strefy Demograficznej.
- 13 V – Instytut Sobieskiego oraz Fundacja im. Konrada Adenauera zorganizowały debatę pn. „Jak państwo finansuje demokrację? Finansowanie partii politycznych – porównanie systemu niemieckiego i polskiego” z udziałem: prof. Antoniego Kamińskiego (Instytut Nauk Politycznych PAN), prof. dr Sophie-Charlotte Lenski (Uniwersytet w Konstancji), dr Anny Materskiej-Sosnowskiej (Uniwersytet Warszawski), prof. dr. Martina Morloka (Uniwersytet w Duesseldorfie).
- 14 V – Odbyło się kolejne posiedzenie Rady NCN. Specjalnym gościem Rady był prof. Krzysztof J. Kurzydłowski, dyrektor Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Udział prof. Kurzydłowskiego w posiedzeniu był okazją do przeprowadzenia dyskusji na temat kierunków współpracy NCN z NCBiR. W dyskusji zwrócono szczególną uwagę na konieczność współdziałania obu agencji w celu podnoszenia poziomu badań naukowych prowadzonych w Polsce, m.in. poprzez efektywne wykorzystanie przez polskich naukowców środków finansowych w ramach programu Horyzont 2020.
- 15 V – Na Uniwersytecie Warszawskim odbyła się konferencja z okazji 55 rocznicy powstania Fundacji Fulbrighta w Polsce „Leadership, Education, Innovation”.
- 17 V – Narodowe Centrum Nauki informuje, że w systemie OSF dostępne są uzasadnienia ocen wniosków złożonych w konkursach OPUS 6, PRELUDIUM 6 i SONATA 6.
- 19 V – Po raz jedenasty wręczono statuetki laureatom nagrody przyznawanej przez Konfederację Lewiatan. Konfederacja Lewiatan co roku przyznaje cztery nagrody. Jedną z nich jest nagroda im. Andrzeja Wierzbickiego. Konfederacja przyznaje ją osobie, która sprawnie zarządza firmą, uczestniczy w działaniach na rzecz środowiska przedsiębiorców, wspiera inicjatywy gospodarcze i społeczne, ma wizję rozwijania odpowiedzialnego biznesu. W tym roku otrzymał ją Tomasz Zaboklicki, współwłaściciel i prezes zarządu firmy PESA Bydgoszcz SA.
- 20 V – W Krakowie odbyło się Zgromadzenie Ogólne organizacji Science Europe (SE), zrzeszającej agencje finansujące badania naukowe oraz instytucje badawcze z Europy. Polska reprezentowana jest w SE przez Narodowe Centrum Nauki.
- 22 V – Odbyła się konferencja „Horyzont 2020: wyzwania i szanse dla polskiej nauki”. Minister nauki i szkolnictwa wyższego prof. Lena Kolarska-Bobińska obiecała wsparcie resortu dla działań polskich naukowców. Obecnie Polska, jeżeli chodzi o liczbę realizowanych projektów w 7. Programie Ramowym oraz uzyskanego dofinansowania, zajmuje kolejno 13 i 14 miejsce, co jest wynikiem niezadowolającym w kontekście posiadanego przez nasz kraj potencjału naukowego. Polscy badacze stanowią tylko 2% wszystkich naukowców w Europie zaangażowanych w projekty w 7. Programie Ramowym. Dofinansowanie polskich projektów to zaledwie 1,1% pieniędzy w tym programie. Polska zajmuje więc 28 miejsce wśród państw UE pod względem poziomu uczestnictwa określanego liczbą wnioskodawców na 1000 badaczy FTE.
- 26 V – W JM Tower odbyła się konferencja podsumowująca IV rundę panelowych badań Bilans Kapitału Ludzkiego. Prezentacje wyników badania podzielone zostały na trzy bloki tematyczne: „Na czym polega przygotowanie kompetencyjne do potrzeb rynku pracy” – w czasie tej sesji omówiono m.in. wyniki branżowego badania kompetencji zawodowych wykonanego w Krakowie, „Zmiany w edukacji a przyszły kształt rynku pracy” – gdzie m.in. przedstawiono wyniki ewaluacji programu wsparcia kierunków zamawianych na uczelniach wyższych oraz „Pracujący i nie(uczący) się Polacy – teraźniejszość rynku pracy w Polsce” – podczas tej sesji omówiono problematykę niskiego uczestnictwa Polaków w działaniach mających na celu podnoszenie ich kompetencji; czy jest to niewykorzystany potencjał czy racjonalna strategia? Więcej informacji na stronie bkl.parp.gov.pl/.
- Fundacja im. Stefana Batorego zorganizowała spotkanie pt. „Ukraina 2014. Wybory”. Seminarium było poświęcone przebiegowi i wynikom wyborów prezydenckich w tym kraju, które odbyły się 25 maja. Fundacja współorganizowała Międzynarodową Społeczną Misję Ekspertką na wybory prezydenckie na Ukrainie.

Opracował: Krzysztof Podwójcic

UWAGA CZYTELNICY!

WARUNKI PRENUMERATY „POLITYKI SPOŁECZNEJ” NA 2014 r.

Cena prenumeraty kwartalnej: I kwartał – 32,10 zł, II kwartał – 21,40 zł, III kwartał – 32,10 zł, IV kwartał – 21,40 zł (ceny zawierają VAT)

Cena jednego egzemplarza w sprzedaży archiwalnej 10,50 zł (w tym 5% VAT)

Należność z tytułu opłaty za prenumeratę przyjmują:

- POCZTA POLSKA – urzędy pocztowe do 25 listopada na I kwartał, do 24 lutego na II kwartał, do 25 maja na III kwartał, do 24 sierpnia na IV kwartał,
- RUCH SA – oddziały terenowe do 5 grudnia na I kwartał, do 5 marca na II kwartał, do 5 czerwca na III kwartał, do 5 września na IV kwartał,
- GARMOND PRESS SA – do 5 grudnia na I kwartał, do 5 marca na II kwartał, do 5 czerwca na III kwartał, do 20 września na IV kwartał,
- Zakład Wydawniczo-Poligraficzny MPiPS, „KOLPORTER Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością” S.K.A. – w każdej chwili.

Cena prenumeraty ze zleceniem dostawy za granicę jest o 100% wyższa od krajowej.

Numery archiwalne można nabyć w Zakładzie Wydawniczo-Poligraficznym MPiPS, ul. Usypiskowa 2, 02-386 Warszawa, w pokoju 5 w godz. 8÷16, tel. 22 622-46-18, 22 621-64-81; fax wew. 231; tel./fax 22 628-00-57.

Ogłoszenia przyjmuje Zakład Wydawniczo-Poligraficzny MPiPS, tel. 22 622-46-18, 22 621-64-81; fax wew. 231; tel./fax 22 628-00-57.

Redakcja nie odpowiada za treść ogłoszeń.

Zapraszamy na strony internetowe:

<http://politykaspoleczna.ipiss.com.pl>, www.ipiss.com.pl oraz www.zwp.gov.pl

KOLEGIUM REDAKCYJNE: Bożenna Balcerzak-Paradowska, Marek Bednarski, Stanisława Borkowska, Kazimierz W. Frieske (redaktor naczelny), Stanisława Golinowska, Aleksandra Jawornicka-Nowosad, Mieczysław Kabaj, Beata Kaczyńska (sekretarz redakcji), Jacek Męcina, Józef Orczyk, Antoni Rajkiewicz. REDAKTOR STATYSTYCZNY: Zofia Szwecka-Lewandowska.

Redakcja prosi o nadsyłanie **dwóch egzemplarzy wersji papierowej artykułu** (tekst w formacie *.doc, **wykresy edytowalne w formacie *.xls tylko w kolorze czarno-białym nie jako obraz**) z oryginalnym podpisem wraz z **plytą CD** podpisaną imieniem i nazwiskiem autora, na której nagrany będzie **TYLKO JEDEN PLIK** zapisany nazwiskiem i imieniem autora/autorów, zawierający **wszystkie wymagane materiały: artykuł; pismo do redakcji**, w którym autor zwraca się do redakcji o wydrukowanie pracy w czasopiśmie (jest to formalna zgoda autora na publikację), podaje pełne imię i nazwisko, tytuł naukowy (zawodowy) lub stopień naukowy, miejsce pracy (afiliacji) z dokładnym adresem i telefonem, **dokładny adres i telefon do korespondencji, adres e-mailowy** oraz krótką notkę o sobie; **oświadczenie, że praca nie była dotąd ogłoszona drukiem i nie została złożona w innej redakcji** oraz dane osobowe dla celów podatkowych i ubezpieczeniowych wg wzoru redakcji. **Dokładne formalne wymagania dotyczące składania tekstów znajdują się na stronie: <http://politykaspoleczna.ipiss.com.pl>**. Redakcja prosi o zapoznanie się z nimi przed wysłaniem tekstu do redakcji **Wszystkie nadesłane teksty są recenzowane zgodnie z modelem double-blind review proces (autorzy i recenzenci nie znają swoich tożsamości)**. **Warunkiem opublikowania tekstu jest pozytywna opinia recenzentów potwierdzona decyzją redaktora naczelnego oraz uwzględnienie zgłoszonych przez recenzentów uwag i poprawek**. Artykuł powinien zawierać imię i nazwisko autora/autorów, miejsce pracy (afiliację), tytuł po polsku i angielsku, streszczenie w języku polskim i angielskim (po ok. 700 zn.), zawierające główne tezy opracowania i być zrozumiałe bez czytania artykułu, oraz słowa kluczowe po polsku i angielsku. W przypadku współautorstwa należy podać procentowy wkład poszczególnych autorów w powstanie tekstu. **Tekst powinien spełniać standardy artykułu naukowego, tzn. zawierać wstęp, cel pracy, stosowane metody i rozwiązania, wyniki badań i analiz, podsumowanie/wnioski, wykorzystaną literaturę wg wzoru zamieszczonego na stronie internetowej**. W przypadku recenzji publikacji podajemy tytuł polski oraz jego brzmienie w jęz. angielskim (w przypadku publikacji zagranicznych prosimy o podanie oryginalnego tytułu dzieła). Objętość artykułu naukowego, pisanego Arielem 12 pkt. z półtora odstępem i wcięciami akapitowymi, łącznie z tabelami, wykresami literaturą itp. nie powinna przekraczać 15–17 stron. **Śródtytuły użyte w tekście powinny mieć zróżnicowany stopień i wyróżnienie**. Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania w nadesłanych materiałach niezbędnych skrótów, poprawek redakcyjnych, zmian tytułu i innych zgodnie z wymaganiami czasopisma. **Prace przygotowane niezgodnie z zamieszczonymi warunkami publikacji nie będą przyjmowane do redakcji**. Redakcja nie zwraca przesłanych tekstów. *Ghostwriting i guest authorship* są przejawem nierzetelności i wszelkie wykryte przypadki będą demaskowane, włącznie z powiadomieniem odpowiednich podmiotów. **Wersja papierowa pisma jest wersją pierwotną. Na liście czasopism Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego „Polityka Społeczna” ma 7 pkt.**

Właściciel tytułu: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, ul. Nowogrodzka 1/3/5, 00-513 Warszawa
Wydawca: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, ul. J. Bellottiego 3B, 01-022 Warszawa

Adres Redakcji: ul. J. Bellottiego 3B, 01-022 Warszawa, tel. 22 536-75-34; fax 22 536-75-35
e-mail: polityka.spoleczna@ipiss.com.pl, <http://politykaspoleczna.ipiss.com.pl>

Powielanie, przedrukowywanie oraz rozpowszechnianie bez wiedzy i zgody Redakcji jest zabronione.

Łamanie: Zakład Wydawniczo-Poligraficzny MPiPS

Druk: Zakład Wydawniczo-Poligraficzny MPiPS. Zamówienie 322/2014. Nakład 750 egz.