

KULTURA A ROZWÓJ REGIONÓW PERYFERYJNYCH

1. Wstęp

We współczesnej literaturze ekonomicznej podkreśla się znaczenie trzech podstawowych zasobów wzrostu gospodarczego, niezbędnych do rozwoju kraju, jak i jego poszczególnych regionów. Oprócz kapitału inwestycyjnego (fizycznego) oraz kapitału pracy, związanego z wykorzystaniem zasobów ludzkich (Solow 1956), coraz większą rolę zaczyna bowiem odgrywać kapitał wiedzy, będący kluczem do innowacji organizacyjnych i technologicznych (Romer 1986).

Jak wskazuje wiele badań, obecnie o konkurencyjności regionów decyduje przede wszystkim umiejętność sprawnego i efektywnego wykorzystania własnego potencjału produkcyjnego, co przesądza o atrakcyjności danego regionu i przyciąga zagranicznych inwestorów, którzy skłonni są lokować tam właśnie swoje kapitały. Owa atrakcyjność regionu zdeterminowana jest nie tylko wyłącznie posiadaną infrastrukturą materialną, lecz również instytucjonalną i intelektualną. Zwraca się uwagę, iż siłę motoryczną rozwoju społeczno-gospodarczego stanowią w coraz większym stopniu czynniki niematerialne, w tym odpowiednia jakość kapitału ludzkiego i społecznego, które są przecież jednym z podstawowym warunków wzrostu innowacyjności i przedsiębiorczości regionów peryferyjnych. Bez wątpienia, w procesie rozwoju obszarów peryferyjnych kluczową rolę odgrywa też zdaniem autorki kultura ekonomiczna, rozumiana jako pewne systemy wartości i wynikające z nich normy zachowań.

Zasadniczym celem przeprowadzonych rozważań jest analiza powiązań zachodzących pomiędzy kulturą ekonomiczną a rozwojem społeczno-gospodarczym regionów peryferyjnych. Warto przy okazji postawić

pytanie – czy przeobrażenia w kulturze ekonomicznej polskiego społeczeństwa mają wpływ na osiągnięte wyniki gospodarcze?

2. Kultura a gospodarka

Pojęcie „kultura” jest niezwykle trudne do zdefiniowania, ponieważ jego znaczenie zmieniało się na przestrzeni dziejów. We współczesnej literaturze socjologicznej, antropologicznej, politologicznej odnaleźć można przynajmniej kilkaset definicji tego słowa. Termin ten pochodzi z łacińskiego *cultura mentis*, co oznaczało pierwotnie uprawę ziemi. Jedną z opisowych definicji kultury sformułował m.in. E. Tylor (1871). Zdaniem tego autora „kultura lub cywilizacja jest to złożona całość obejmująca wiedzę, wierzenia, sztukę, prawo, moralność, obyczaje oraz wszystkie inne zdolności i nawyki nabyte przez człowieka jako członka danej społeczności”¹. Ogólnie rzecz biorąc, kultura to całokształt ludzkich pomysłów, które okazały się skuteczne ze względu na zaspokajanie różnych jednostkowych, jak i zbiorowych potrzeb ludzi. Wśród licznych definicji kultury na uwagę zasługuje pojęcie kultura bytu, która obejmuje działania oraz wytwory związane z produkcją, dystrybucją i usługami. Wiąże się ona jednocześnie z wartościami i normami przyjętymi w sferze zachowań materialnych. Zatem, kultury nie ogranicza się jedynie do zjawisk, przedmiotów i procesów związanych wyłącznie z aspektem materialnym. Istnieje bowiem wiele alternatywnych sposobów zaspokajania potrzeb, a ich zróżnicowanie ma charakter kulturowy². F. Koneczny wyeksponował materialne elementy w definicji kultury, uznając tym samym, iż nie istnieje jakakolwiek część życia kulturowego, która by nie wiązała się z jakąś stroną bytu gospodarczego.

Spośród wielu aspektów kultury na szczególną uwagę zasługuje wymiar aksjonormatywny. Wartości i normy, jako najważniejsza część kul-

¹ W 1952 roku dwaj antropolodzy – A. L. Kroeber i C. K. M. Kluckhohn dokonali zestawienia pojawiających się wówczas w literaturze definicji kultury. Lista ta obejmowała w sumie ponad 160 pozycji. Zob. A. Glińska-Noweś, *Kulturowe uwarunkowania zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2007, s. 131 oraz A. Kłoskowska, *Socjologia kultury*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1983, s. 19.

² J. Duda, *Kultura gospodarcza. Próba określenia treści pojęcia*, [w:] *Kultura w kręgu wartości*, Towarzystwo Naukowe, red. L. Dyczewski, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2000, s. 121.

tury, stanowią podstawę tożsamości indywidualnej, jak i zbiorowej, tworząc ramy społecznie akceptowanych zachowań. Funkcjonują jako składowe elementy dynamicznych systemów społecznych działań. Po pierwsze, ze względu na to, że charakteryzują się wzajemnymi powiązaniem. Po drugie zaś, posiadają informacyjny i regulacyjny wpływ, służąc jako „nośniki” społecznej energii³. Z czysto teoretycznego punktu widzenia kultura zapewnia przejrzystość i koordynację, co ma wpływ na efektywność, tj. sposób gospodarowania rzadkimi zasobami w celu maksymalizacji funkcji użyteczności. Efektywność uzyskuje się dzięki lepszemu dostępowi do informacji, co zmniejsza znacznie ryzyko popełnienia błędnej decyzji oraz pozwala na większą racjonalność działania. Podobną rolę odgrywają wierzenia religijne, które są niezwykle użyteczne, ponieważ upraszczają znacznie procesy decyzyjne. Wartości i wierzenia wspólnie podzielane przez członków danego społeczeństwa redukują niepewność, co sprawia, że działania innych stają się bardziej przewidywalne. Ma to szczególne znaczenie w przypadku produkcji, wymiany i podziału dóbr, bowiem obniża to niewątpliwie koszty transakcyjne i wzmacnia zaufanie⁴.

Można powiedzieć, iż pomiędzy kulturą a ekonomią zachodzą obustronne zależności. Ekonomia wpływa na kulturowe warunki cywilizacyjne, lecz również i sama kultura oddziałuje na sferę ekonomiczną. Powoduje to dwojakiego typu konsekwencje, co pokazano na rysunku 1.

Konstytutywna rola kultury oznacza w tym kontekście, że to właśnie kultura pozwala zdefiniować sferę gospodarczą poprzez dostarczenie podstawowych kategorii pojęciowych i schematów interpretacyjnych. Regulacyjna z kolei przejawia się w tym, że kultura nakłada sferze ekonomicznej pewne ograniczenia związane z określonymi zasadami i normami postępowania, co wywiera wpływ na zachowania uczestników życia społeczno-gospodarczego. Kultura decyduje o tym, co jest sferą ekonomiczną, kreując jednocześnie aktorów rynkowych oraz określając zestaw dozwolonych zachowań uczestników procesów gospodarczych. Wywiera ona ogromny wpływ na kształtowanie się ludzkich preferencji, przyczyniając się tym samym do modyfikacji ich indywidualnych proce-

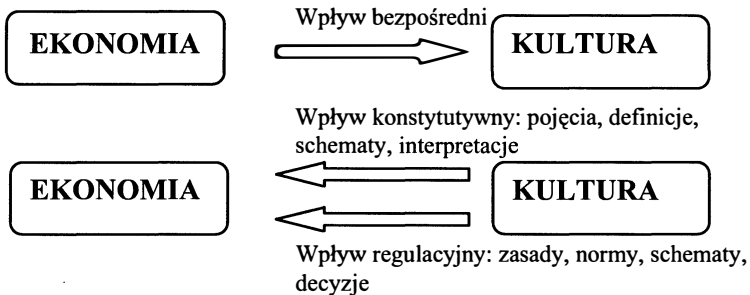
³ M. Rokeach, *Understanding Human Values. Individual and Societal*, The Free Press, New York 1979, s. 20-21.

⁴ M. Casson, A. Godley, *Cultural Factors in Economic Growth*, Springer, Berlin 2000, s. 7.

sów decyzyjnych. Wartości kulturowe kontrolują zachowania poszczególnych jednostek poprzez ustanowienie norm kulturowych⁵. Dzięki tym normom wykształciły się pewne standardy zachowań, gwarantujące utrzymanie odpowiednich relacji społecznych. Nieprzestrzeganie ich grozi sankcjami. Jednak oprócz wartości kulturowych, które odznaczają się względną trwałością, występują też wartości cechujące się znaczną dynamiką, a więc takie, które ewaluują wraz ze zmianami zachodzącymi w społeczeństwie⁶. Doskonałym tego przykładem może być stopniowy zanik tradycyjnych wartości wczesnego kapitalizmu, do których zalicza się pracowitość i oszczędność.

Rysunek 1.

Wzajemne oddziaływania pomiędzy ekonomią a kulturą



Źródło: L. Czarkowska, *Antropologia kultury*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 1999, s. 18.

W kulturze najważniejsze są wartości, ponieważ znajdują się one u podstaw jej istnienia i rozwoju. Ostatecznie określają one daną kulturę, decydując o stylu życia, specyficznych zachowaniach, treściach i formach wytworów społecznych w obrębie danego społeczeństwa. Zatem społeczeństwo składa się z praktyk, które rozumie się jako obserwowalne

⁵ Według C. J. Van Der Poel wartość to pewne dobro, które uważa się za godne realizacji, zaś norma wyznacza sposoby i granice, w obrębie których możliwa jest konkretna realizacja wartości, zob. M. Rybak, *Profile wartości studentów SGH*, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Warszawa 1997, s. 5.

⁶ H. Assael, *Consumer Behavior and Marketing Action*, South-Western College Publishing, NY 1998, s. 464.

sposoby działania jednostek i zbiorowości. Ludzie, działając w różnych dziedzinach życia, postępują zgodnie ze swoistymi regułami kulturowymi. W każdym z pól dążą do osiągnięcia swoich celów, ale także do sukcesu i wyróżnienia się na tle danej zbiorowości. Posługują się jako celem działania, a zarazem środkiem akumulacji, różnymi rodzajami kapitału. Chodzi tu przede wszystkim o kapitał ekonomiczny, a więc pieniądź; kapitał społeczny, do którego zalicza się więzi i koneksje oraz kapitał kulturowy, związany z takimi kategoriami jak prestiż, nawyki czy obyczaje. Sposób rozporządzania tymi rodzajami kapitału zdeterminowany jest silnie kulturowo. Przy czym należy podkreślić, że wartości kulturowe nie są dane jednostkom jako gotowe wytyczne, gdyż nie narzucają im jakiegoś wyraźnego, skonkretyzowanego planu wiodącego do sukcesu w społeczeństwie. Bowiernie niezmiernie ważną rolę odgrywa stopień posiadanej świadomości na ich temat oraz umiejętność rozpoznania własnych potrzeb. Nie bez znaczenia są również warunki zewnętrzne, które ostatecznie mogą skłaniać do nieco odmiennych zachowań, często zupełnie niezgodnych z wartościami powszechnie uznawanymi⁷.

Rynek w ujęciu ewolucjonistycznym postrzega się najczęściej jako element ekonomicznej, politycznej i kulturowej rzeczywistości. Stąd też mechanizm jego działania można zrozumieć jedynie w aspekcie istniejących instytucji politycznych, prawa, obyczajów, moralności. Stanowią one swego rodzaju kompleks kulturowy danego społeczeństwa⁸. Warto więc pamiętać, iż proces społeczno-gospodarczy to nie tylko kapitał, inwestycje czy też nowoczesne technologie. Bowiernie współczesna ekonomia jest częścią świata kultury, w którym niezwykle istotną rolę odrywają wartości. Analizując znaczenie układu wartości dla sprawnego funkcjonowania systemu rynkowego, zwrócić należy uwagę na funkcje, jakie pełni wobec tegoż systemu. Po pierwsze, wartościom przypisuje się rolę integracyjną, ponieważ pełnią funkcję łącznika między ludźmi, kształtując ich nie tylko fizycznie, ale i psychicznie poprzez wpływ na ich sposób myślenia, postawy i zachowania. Wartości stają się podstawą do tworzenia różnych instytucji i organizacji w obrębie rynku, wpływając pozytywnie na całość życia społecznego. Po drugie, wartości mają charakter inspirujący. Uczest-

⁷ L. Dyczewski, *Trwałość kultury...*, op. cit., s. 30-31.

⁸ B. Pognowska, *Jednostkowa racjonalność gospodarowania w teoriach ekonomicznych*, [w:] *Studia z etyki i socjologii gospodarowania*, red. F. Krzykała, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1999, s. 76.

nicy rynku zintegrowani określonymi wartościami jednoczą się, podejmując wspólne działania dla urzeczywistnienia danych wartości⁹.

Kultura obejmuje pewne idee, wartości, szeroko rozpowszechnione przekonania, składające się na tzw. kulturę symboliczną (niematerialną). Znajduje ona swoje odzwierciedlenie w ludzkich postawach, zachowaniach, czy też sposobie spełniania zadań wynikających z określonych funkcji społecznych. Poza kulturą materialną, odnoszącą się do materialnych wytworów człowieka, istnieje kultura niematerialna. Według D. North (1990) dużą rolę ma do spełnienia właśnie ta druga z wymienionych kultur, która ma ostateczny wpływ na „reguły gry” w społeczeństwie¹⁰. Zgodnie z koncepcją D. Northa instytucje wiążą się nieodzownie z wartościami, mając tym samym niezwykle istotny wpływ na normatywną ocenę podejmowanych działań¹¹. Instytucje nieformalne utożsamia się ze „społecznym zakorzeniem”, na które składają się: tradycje, obyczaje, normy moralne, religia. O ich ostatecznym kształcie decyduje zdolność przetrwania. W tradycji społeczeństwa utwierdzają się z reguły instytucje najlepiej rozwiązujące konkretne problemy społeczne. Warto jednocześnie podkreślić, iż to właśnie regulatory miękkie wywierają dominujący wpływ na długookresową kondycję gospodarki¹².

3. Tradycje kulturowe a rozwój obszarów peryferyjnych

Kultura ekonomiczna obejmuje całokształt wartości, norm oraz przekonań i postaw, które mają związek z aktywnością gospodarczą jednostek, organizacji lub instytucji¹³. Okazuje się, że system społeczny

⁹ F. Byłok, B. Sztumska, J. Sikora, *Przemiany wartości w gospodarce rynkowej*, [w:] *Przekształcenia społeczne w gospodarce polskiej*, red. A. Suwalski, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2001, s. 106.

¹⁰ G. M. Hodgson, *The Approach of Institutional Economics*, „Journal of Economic Literature” 1998, Vol. 36 Issue 1, s. 35.

¹¹ D. C. North, *Understanding Economic Change and Economic Growth*, Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management, Distinguished Lectures No. 7, Warsaw 2002, s. 10.

¹² K. Kostro, *Nieformalne instytucje w życiu gospodarczym*, „Studia Ekonomiczne” 2004, nr 1-2, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, s. 77.

¹³ M. E. Porter, *Postawy, wartości i przekonania a makroekonomia dobrobytu*, [w:] *Kultura ma znaczenie*, red. L. E. Harisson, S. P. Huntigton, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Kraków 2003, s. 59.

poprzez swoją kulturę ma wpływ na ludzkie postawy i skłonności, w tym skłonność do ryzyka, mobilność, kreatywność, konkurencję, stosunek wobec pieniędzy i bogactwa. Wszystko to sprawia, iż jedne społeczeństwa są mniej, inne zaś zdecydowanie bardziej postępowe. Bez wątpienia, kultura ekonomiczna jest czynnikiem, który w znacznym stopniu determinuje zdolność danego społeczeństwa do pomyślnego rozwoju dzięki temu, iż kształtuje wyobrażenia jednostek na temat ryzyka, gratyfikacji i dostępnych możliwości. W szczególności wartości kulturowe pełnią niezwykle istotną rolę, gdyż to na nich opierają się zasady, wokół których organizowana jest działalność ekonomiczna. F. Koneczny mawiał, iż „wystarczy poznać zapatrywanie się na sposoby bogacenia się, na stosunek do potrzeb, potrzeb zaś do ilości pracy i na jej rozkład, a z drugiej strony poznać rodzaj i stopień zdadności do zbiorowej pracy gospodarczej (...), a da się określić rodzaj i stopień kultury”¹⁴.

Znaczenie kultury z punktu widzenia rozwoju gospodarczego społeczeństw zaczęto dostrzegać stosunkowo wcześniej. Już D. Hume w wieku XVIII pisał, iż stopień rozwoju ekonomicznego zależy po pierwsze od czynników psychologicznych (motywów pracy i pracowitości) oraz od stanu intelektualnego i kulturowego ludzi, zresztą jedno wywiera wpływ na drugie. Praca, wiedza i „ludzkość” są ze sobą związane nierozzerwalnym łańcuchem, stanowią cechę bardziej kulturalnych, bogatych wieków¹⁵. Podobnie zdaniem M. Webera kreacja wartości ekonomicznych w społecznym procesie gospodarowania nie byłaby możliwa bez zasobu cnót i zalet, jakie powinni posiadać poszczególni uczestnicy życia gospodarczego¹⁶. Poszukując genezy rozwoju gospodarki kapitalistycznej, Weber wykazywał protestanckie (głównie kalwińskie) jej korzenie, wynikające z doktryny predestynacji. Źródłem kapitalistycznej etyki był kalwinizm, kładący nacisk na takie wartości, jak oszczędność, przedsiębiorczość, pracowitość, rzetelność, zaangażowanie w pracę, co otwierało drogę do świata interesów, będąc jednocześnie oznaką przyszłego Zbawienia. Inspiracji Weberowskiej można doszukać się również w poglądach

¹⁴ J. Duda, *Kultura gospodarcza...*, op.cit., s. 121.

¹⁵ E. Lipiński, *Historia powszechnej myśli ekonomicznej do roku 1870*, PWN, Warszawa 1981, s. 182.

¹⁶ A. Dylus, *Zmienność i ciągłość. Polskie transformacje ustrojowe w horyzoncie etycznym*, Centrum im. Adama Smitha & Wydawnictwo Akademii Teologii Katolickiej, Warszawa 1997, s. 53.

W. Sombarta, który stwierdził, że każdy system gospodarczy cechuje się jakąś określoną psychiką, nierozzerwalnie związaną z całokształtem stosunków społecznych. Poszukiwał on pewnej idei jako czynnika sprawczego wyjaśniającego cały proces przemian, stwarzając koncepcję „ducha gospodarności”. Chodzi tutaj o jedność takich cech, jak: pilność, pracowitość, oszczędność, gospodarność oraz zdolności organizacyjne, które mają ogromny wpływ na rozwój gospodarczy danego społeczeństwa.

A. de Tocqueville na początku XIX wieku upatrywał źródeł sukcesu amerykańskiego systemu politycznego i gospodarczego m.in. w kulturowym przystosowaniu społeczeństwa do demokracji. Przekonanie, że kultura wiąże się z gospodarką wyrażał m.in. G. Myrald (1956), twórca teorii kumulatywnego uwarunkowania. Twierdził, że proces rozwoju społecznego i ekonomicznego uzależniony jest nie tylko od wyboru, lecz przede wszystkim stopnia zaakceptowania celów społecznych w obrębie danego społeczeństwa. Podobnie D. S. Landes w swoim dziele *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy* wskazuje m.in. na znaczenie kultury, religii oraz położenia geograficznego, jako czynników determinujących rozwój społeczeństw. Wskazania dotyczące znaczenia dziedzictwa kulturowego pojawiają się także w badaniach dotyczących barier ewolucji instytucjonalnej społeczeństw, czego doskonałym przykładem są chociażby kraje Ameryki Łacińskiej. Na znaczenie kultury i wartości wyznawanych w społeczeństwie oraz kulturowe zakorzenienie działań gospodarczych zwraca uwagę obecnie m.in. Harrison, Huntigton (2003), North (1990/2004). Badaniem wpływu kultury na zróżnicowanie rozwoju gospodarczego oraz procesów zachodzących w organizacjach i ich osadzeniu w narodowym (regionalnym) kontekście kulturowym zajmuje się z kolei Hampden-Turner, Trompenaars (1998, 2002) czy też Hofstede (2000)¹⁷.

L. von Mises, posługując się przykładem wyeliminowania złudzeń hamujących wzrost dobrobytu, stwierdził, że odkrywanie znaczenia badanych zjawisk gospodarczych pozwala ludziom na kreowanie coraz to nowszych potrzeb i coraz skuteczniejszą ich realizację. W przeciwieństwie do zjawisk przyrodniczych, specyfiką faktów gospodarczych jest ich duchowy charakter. Jednostki w procesie gospodarowania nawiązują między sobą stosunki, które można by określić mianem stosunków eko-

¹⁷ K. Sosenko, *Ekonomia w perspektywie aksjologicznej*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1998, s. 34-35.

nomicznych. Niezwykle ważną rolę odgrywa w tym procesie świadomość i wola skierowania się ku wartościom. Z tego też powodu naturalne wydaje się być założenie, że podmiot realizuje jakieś cele w zależności od przyjętego przez siebie systemu wartości. I tak, według koncepcji Rokeach czy też Schwarza wartości służą jako środki, pozwalające zaspokajać uniwersalne ludzkie potrzeby. Innymi słowy, wartości to pożądane cele, uporządkowane w sposób hierarchiczny, które nadają nie tylko sens, lecz i kierunek ludzkim działaniom. Wartości mają wpływ na sposób, w jaki zaspakają się potrzeby biologiczne oraz zapewniają społeczne interakcje, co stanowi podstawowy warunek przetrwania grupy¹⁸.

Wiadomo, iż te same wartości mogą zajmować różne miejsce w społecznym systemie wartości, co wynika z różnic kulturowych. Hierarchia wartości charakterystyczna dla społeczeństw indywidualistycznych i kolektywistycznych, determinuje niewątpliwie jednostkowe, jak i społeczne potrzeby, mając tym samym wpływ na sposób ich zaspokajania. W świetle teorii potrzeb Masłowa (1954) potrzeby indywidualne zmieniają się w ciągu całego życia jednostki. Analogicznie do tego, jak jednostka przechodzi z niższego na wyższy szczebel hierarchii potrzeb, odbywa się również ewolucja kulturowa¹⁹. Warto dodatkowo podkreślić, iż według Masłowa społeczeństwo, podobnie jak jednostka, po zaspokojeniu swych podstawowych potrzeb materialnych, zaczyna być świadome potrzeb wyższego rzędu, niematerialnych, intelektualnych, duchowych itp. Na podobieństwa w teorii potrzeb Masłowa (1954) oraz ewolucji kulturowej zwrócił uwagę m.in. Inglehart (1977). Jednakże Rostow (1960) już dużo wcześniej dostrzegł pewną zależność pomiędzy ewolucją kulturową a fazami rozwoju gospodarczego. Wzajemne związki, jakie zachodzą pomiędzy wartościami kulturowymi a wzrostem gospodarczym zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1 została sporządzona w oparciu o dwa wymiary wyłonione w ramach badań socjologiczno-psychologicznych, a mianowicie równość i wolność. Poszczególne kolumny, jak i wiersze, oznaczają różny stopień równości czy też wolności. Podstawowa różnica w pojęciu: równość

¹⁸ A. Tesser, N. Schwarz, *Blackwell Handbook of Social Psychology. Intraindividual Process*, Blackwell, Oxford 2001, s. 464.

¹⁹ M. Marini, *Cultural Evolution and Economic Growth: A theoretical Hypothesis with Some Empirical Evidence*, „The Journal of Socio-Economics” 2004, Vol. 33, s. 771.

i egalitaryzm dotyczy udziału w bogactwie, który w pierwszym przypadku jest proporcjonalny do włożonego wkładu, natomiast w drugim niezależny od poniesionego wysiłku. Analogicznie w przypadku wolności można mówić o: absolutnym braku wolności (zwierzchnictwo), wolności negatywnej lub pozytywnej.

Tabela 1.
Kulturowe syndromy wzrostu gospodarczego

Wolność Równość	Przymus	Wolność negatywna	Wolność pozytywna
nierówność	ograniczonność dóbr (pogoń za rentą)	potrzeba osiągnięć	-
równość	ograniczonność dóbr (fatalizm)	ogólne zaufanie	postmaterializm
egalitaryzm	ograniczonność dóbr (ograniczony komunitaryzm)	-	-

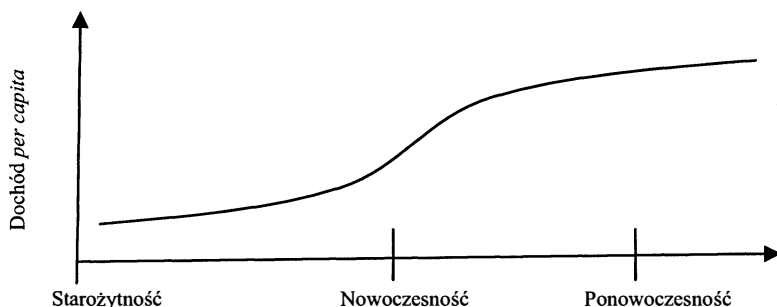
Źródło: M. Marini, *Cultural Evolution...*, op. cit., s. 772.

Rysunek 2 przedstawia z kolei trend wzrostu dochodu *per capita* z perspektywy historii. We wczesnych stadiach rozwoju gospodarki starożytnej krzywa ta jest płaska, ze względu na niski poziom technologii. W analizowanym okresie ewentualne fluktuacje były spowodowane głównie czynnikami klimatycznymi. Dopiero w kolejnym stadium nowoczesności rozpoczyna się dynamiczny wzrost gospodarki kapitalistycznej wywołanej postępującym technologicznym i rozprzestrzenianiem się innowacji, co trwa aż do chwili obecnej.

Każdemu etapowi rozwoju gospodarczego społeczeństw towarzyszyły niewątpliwie przeobrażenia zachodzące w obrębie ich kultury ekonomicznej. W przypadku starożytności najważniejszym zagadnieniem w obliczu ograniczonej ilości dóbr staje się problem dystrybucji istniejącego bogactwa, często przy użyciu siły, nie zaś kwestia jego pomnażania. Przekonanie o ograniczonej ilości dóbr miało wpływ na mentalność antycznego społeczeństwa, przekonanego o tym, że stagnacja gospodarcza jest w zasadzie normą. Stąd też krzywa dochodu *per capita* jest w tym okresie płaska, natomiast najbardziej charakterystyczne postawy dla tej epoki to: pogoń za rentą, ograniczony komunitaryzm oraz fatalizm. W sytuacji ograniczonej ilości dóbr panowało przekonanie, iż bogactwo indywidualne można uzyskać jedynie w wyniku gry o sumie zerowej, tj. poprzez monopolizację źródeł surowców

oraz rynków. Wyrazem fatalizmu jaki dominował w społeczeństwie antycznym była z kolei akceptacja istniejącego *status quo* oraz determinizm, co oznaczało całkowite podporządkowanie się losowi. Zasadniczą przyczyną takiego właśnie podejścia człowieka do otaczającej go rzeczywistości były m.in. ówczesne systemy filozoficzne i religijne, które gwarantowały jednocześnie stabilność i trwałość istniejącego ładu społeczno-gospodarczego. Warto również podkreślić, iż w systemie niewolniczym opartym na fizycznym przymusie człowieka do pracy nie występowały żadne psychologiczne, jak i ekonomiczne motywy do wydajnej pracy. Przy takim układzie stosunków społeczno-ekonomicznych, nie mogły oczywiście wykształcić się skłonności i postawy sprzyjające wzrostowi gospodarczemu, bowiem uwagę przyciągała wówczas głównie kwestia podziału istniejącego bogactwa, a nie wzrost dochodu *per capita*.

Rysunek 2.
Zmiany dochodu per capita w czasie historycznym



Źródło: M. Marini, *Cultural Evolution...*, op. cit., s. 772.

System feudalny jaki pojawił się w okresie późniejszym, stanowił pewien postęp w dziejach ludzkości w stosunku do systemu niewolniczego, na co zwracali uwagę ekonomiści stosujący ewolucyjną metodę badań w analizie gospodarczej, tj. James Stuart w XVIII wieku, czy znacznie później Saint-Simon i Richard Jones. Jednak dopiero kolejna epoka historyczna nowoczesności, której początek dały wielkie odkrycia naukowe w wieku XV oraz narodziny gospodarki kapitalistycznej w wieku XVI powstałej dzięki moralnemu wsparciu ze strony religii protestanckiej, były momentem przełomowym w rozwoju ludzkości. I tak, w epoce no-

woczesności dostrzega się wyraźny wzrost znaczenia takich wartości, jak: potrzeba osiągnięć, zaufanie, determinacja, oszczędność, niezależność, będących w tym okresie niezwykle istotnymi determinantami wzrostu gospodarczego. Skoro kapitalistyczny zysk jest jedną z najdonioślejszych podstaw rozpoznania tego, iż działalność gospodarcza została pobłogosławiona przez Boga, dążenie do jego osiągnięcia okazuje się być ważnym motywem działania jednostki gospodarującej. Przedsiębiorczość, oszczędność i pracowitość jako wartości wiążące się ściśle z moralnością protestancką, odgrywają niezwykle istotną rolę w okresie nowoczesności, przyczyniając się do wzrostu bogactwa.

Reasumując, z zaprezentowanego modelu teoretycznego jasno wynika, iż występuje dwustronna zależność pomiędzy ewolucją kulturową a wzrostem gospodarczym. Wzrost gospodarczy prowadzi do przemian kulturowych i odwrotnie, gdyż bez zmian w kulturze ekonomicznej, nie jest możliwa kreacja wartości ekonomicznych, a tym samym wzrost bogactwa. M. Weber jako jeden z pierwszych podkreślał, iż wzrost gospodarczy stanowi niejako produkt historyczny, pojawiający się wraz z przemianami kulturowymi. W związku z tym można przyjąć, iż gospodarowanie stanowi jeden z podstawowych obszarów kultury, a przysłowiowe „nawyki serca”, czy też tzw. „duch kapitalizmu”, a więc wartości kulturowe, kształtują społeczeństwa mniej lub bardziej wydajne gospodarczo.

Przekonanie o tym, że „kultura ma znaczenie” wydaje się podzielać coraz większe grono ekonomistów, którzy m.in. w czynnikach miękkich, tj. kulturze poszukują często wyjaśnienia przyczyn różnic w rozwoju społeczno-gospodarczym regionów. Intuicyjnie należy przypuszczać, iż zdynamizowanie rozwoju obszarów peryferyjnych może nastąpić głównie dzięki wykorzystaniu czynników endogennych. Ważną rolę w tym procesie ma do spełnienia kultura ekonomiczna, wynikiem której są utrwalone tradycje, normy moralne i religijne, stosunek do prawa, pewne psychospołeczne cechy ludzi, a więc gotowość do podejmowania ryzyka, otwartość na zmiany, zaufanie, umiejętność porozumiewania się, a także sieci społeczne warunkujące zbiorowe działania²⁰. W tym kontekście warto zatem zwrócić szczególną uwagę na ekonomiczną wartość kapitału spo-

²⁰ W. M. Gaczek, J. W. Komorowski, *Kapitał ludzki i społeczny regionu jako element rozwoju gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] *Innowacje w rozwoju regionu*, red. W. M. Gaczek, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2005, s. 55.

tecznego jako czynnika służącego podnoszeniu racjonalności, efektywności i konkurencyjności gospodarowania na poziomie regionów.

Kapitał społeczny nie jest tylko prostą sumą instytucji budujących społeczeństwo, lecz spoiną łączącą je razem we wzajemnych relacjach. Determinuje powstawanie efektów synergii wykorzystywanych przez organizacje i jednostki funkcjonujące w określonej przestrzeni. Zgodnie z tym ujęciem kapitał społeczny stanowi zbiór kompetencji i zdolności, będący niezwykle cennym zasobem należącym do całej zbiorowości. Putnam odnosi kapitał społeczny do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy społeczne i sieci stowarzyszeń, które mogą skutecznie zwiększyć sprawność wspólnoty regionalnej i lokalnej. Zdaniem Putnama kapitał społeczny jest czynnikiem silnie wpływającym na jakość demokracji i rozwój społeczno-gospodarczy poszczególnych regionów, przykładem czego są różnice w rozwoju południowych i północnych Włoch. E. Cox podziеляjąc poglądy R. Putnama podkreśla, iż kapitał społeczny powinien być szczególnie ceniony ze względu na to, iż przyczynia się do wzrostu wartości wszystkich pozostałych kapitałów. Z reguły regiony charakteryzujące się dużymi dysproporcjami poziomu życia, dużym zróżnicowaniem dochodów, wysokim poziomem przestępczości i korupcji, nie posiadające umiejętności współpracy tak w sferze prywatnej, jak i publicznej, to najczęściej regiony o niskiej wartości kapitału społecznego. Pozwala to na stwierdzenie, iż zniwelowanie różnic w rozwoju gospodarczym obszarów peryferyjnych nie może nastąpić bez odpowiedniego wsparcia ze strony instytucji nieformalnych. W obliczu konieczności zwiększenia konkurencyjności regionów peryferyjnych potrzebne bowiem wydają się być przeobrażenia w specyficznej dla tych obszarów kulturze ekonomicznej, tak aby przestała ona być ograniczeniem, lecz stanowiła siłę motoryczną ich rozwoju.

4. Kierunki ewolucji polskiej kultury ekonomicznej

Ideę transformacji ekonomicznej w Polsce, jaka miała miejsce po roku 1989, oparto na założeniu, iż z chwilą, gdy zostanie wprowadzony kapitalistyczny system i pojawią się instytucje rynkowe, reszty dokona samoistnie „niewidzialna ręka rynku” Adama Smitha. Niestety, tak się jednak nie stało, a przyczyn tego stanu rzeczy należy poszukiwać m.in. w kulturze ekonomicznej polskiego społeczeństwa. W rezultacie mówi się coraz częściej, że oprócz przemian w sferze politycznej i gospodarczej, potrzebne są

w Polsce jeszcze przemiany w obrębie istniejących instytucji nieformalnych, w tym w systemach wartości, a to jak wiadomo wymaga czasu i trudno jest wprowadzić odgórnie.

Kultura ekonomiczna to wartości, schematy poznawcze i wzorce zachowań, niezwykle istotne dla działalności gospodarczej. Analiza kultury ekonomicznej dotyczy równocześnie wielu różnych aspektów. I tak, bada się m.in. więzi społeczne lub postawy wobec instytucji formalnych. Przewodząc analizę kultury ekonomicznej, koncentruje się głównie uwagę na kwestiach związanych z przedsiębiorczością, tj. na wzorach konkurencyjności i podejmowania ryzyka, na umiejętności organizowania pracy, postawach wobec prawa, etyki itp. Duże znaczenie odgrywa tutaj również orientacja czasowa. Ogólna perspektywa czasowa kultury ekonomicznej wiąże się m.in. z odroczonej bądź natychmiastową gratyfikacją, co ma wpływ na skłonność do konsumpcji i oszczędzania. Kultura ekonomiczna przyczynia się do ukształtowania pewnych wzorców zachowań gospodarczych, rozstrzygając o tym, czy członkowie danego społeczeństwa są bardziej skłonni wydawać dyspozycyjne zasoby kapitału, czy raczej preferują akumulację w celu pomnażania istniejącego kapitału ekonomicznego, społecznego i kulturowego. Stosunek wobec bogactwa jest również pochodną dziedzictwa kulturowego. Ten wymiar analizy kultury ekonomicznej mówi z kolei o tym, w jaki sposób postrzega się bogactwo w danym społeczeństwie, które może być albo wynikiem indywidualnych umiejętności, uczciwości, inteligencji i szczęścia, albo też jest traktowane jako niezасłużona nagroda za naganne zachowania²¹.

M. Marody oraz J. Kochanowicz wskazują na co najmniej osiem specyficznych cech polskiej kultury ekonomicznej takich, jak²²:

- familiaryzm – powodujący wyraźne oddzielenie sfery życia prywatnej (rodzinnej), postrzeganej jako życzliwej jednostce i oswojonej, od publicznej, konsekwencją czego jest m.in. słaba identyfikacja z miejscem pracy;
- niechęć wobec wielkich organizacji – wynikająca z braku zaufania, niskiej jakości kapitału społecznego, spowodowanej zdaniem Sztompki (1993), niedorozwojem „kompetencji cywilizacyjnych”;

²¹ M. Marody, J. Kochanowicz, *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 26-34.

²² M. Marody, J. Kochanowicz, *Kulturowe aspekty...*, op. cit., s. 35-38.

- moralna „solidarność” – przekonanie o tym, iż każdemu przysługują pewne prawa, w tym do godnego poziomu życia; przejawem specyficznie rozumianej solidarności jest również rezerwa wobec merytokracyjnych kryteriów w systemach wynagrodzeń, co stanowi niejako pochodną dziedzictwa poprzedniego systemu, w którym to wykształciła się mentalność roszczeniowa;
- anarchiczny kolektywizm – wynika z poprzednio wymienionej cechy kultury ekonomicznej; bowiem z jednej strony podkreśla się potrzebę niezależności w życiu prywatnym, z drugiej zaś rośnie poziom oczekiwań odnośnie tego, co jednostka powinna otrzymać od państwa;
- dwuznaczna przedsiębiorczość – pierwszy rodzaj przedsiębiorczości rozumiany w sensie pozytywnym przejawia się w dużej liczbie małych i średnich przedsiębiorstw, jakie powstały w okresie transformacji, drugi z kolei rodzaj przedsiębiorczości ma pejoratywne znaczenie i wiąże się z nieobecnością etyki w życiu gospodarczym;
- krótkowzroczność czasowa – występuje tendencja do skupiania się bardziej na teraźniejszości, rezultatem czego jest brak długookresowej filozofii gospodarowania;
- wysoka skłonność do konsumpcji i niejednoznaczny stosunek do bogactwa.

Dokonując charakterystyki polskiej kultury ekonomicznej warto skoncentrować się na wybranych jej aspektach, zwracając jednocześnie uwagę na współczesne uwarunkowania systemu wartości polskiego społeczeństwa. I tak, należy podkreślić, iż transformacja społeczno-gospodarcza jaka miała miejsce w Europie Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce, stworzyła całkowicie odmienne warunki ekonomiczne. Przyniosła wiele zagrożeń egzystencjonalnych, związanych z utratą dotychczasowych miejsc pracy i standardów życia. Zmusiła jednostki do większej aktywności na rzecz poprawy własnego statusu materialnego. Automatycznie wzrosło znaczenie wartości charakterystycznych dla okresu modernizmu, nakierowanych na pracę i oszczędzanie, co jest jednocześnie sprzeczne z tendencjami, jakie występują we współczesnej kulturze Zachodu. Chodzi tu przede wszystkim o wartości dominujące w kulturze postmaterialistycznej, gdzie największą uwagę przywiązuje się do indywidualizmu, czasu wolnego i rozrywki, na co wskazuje w swoich badaniach m.in. R. Inglehart. Przejście od wartości materialistycznych do postmaterialistycznych

dotyczy w szczególności społeczeństw krajów wysoko rozwiniętych. W efekcie czego wymiar ekonomiczny wydaje się być tam mniej istotny, a zdecydowanie większe znaczenie zaczynają odgrywać wartości „libertariańskie” rozumiane jako osobista i polityczna wolność, uczestnictwo we władzy, tolerancja dla mniejszości, cudzych opinii, odmiennych stylów życia itp. Tymczasem społeczeństwo polskie zalicza się do społeczeństw materialistycznych, o czym świadczą przeprowadzone badania, z których jednoznacznie wynika, iż na skali materializm (wskaźnik 1) i postmaterializm (wskaźnik 0) średnia wartość dla Polski w latach 1992-2004 osiągnęła wartość 0,79²³.

Tabela 2.
Współczynniki skłonności do konsumpcji w latach 1996-2006

Przeciętna skłonność do konsumpcji		Krańcowa skłonność do konsumpcji	
rok	wartość	lata	wartość
1996	0,875	1995/1996	0,98
1997	0,910	1996/1997	1,22
1998	0,925	1997/1998	1,12
1999	0,946	1998/1999	1,33
2000	0,945	1999/2000	1,0
2001	0,946	2000/2001	0,76
2002	0,913	2001/2002	0,19
2003	0,946	2002/2003	2,2
2004	0,984	2003/2004	0,72
2005	0,943	2004/2005	0,19
2006	0,929	2005/2006	0,77

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Żelazna, *Ekonomika konsumpcji. Elementy teorii*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2002, s. 114; *Roczniki Statystyczne RP*, GUS 2004, s. 203-205; 2005, s. 290-292, 2006, s. 291-293, *Mały Rocznik Statystyczny Polski*, GUS, Warszawa 2007, s. 192-194.

Wprowadzenie zasad gospodarki rynkowej w Polsce spowodowało pojawienie się wielu szans i zagrożeń. Mianowicie próbuje się dokończyć procesy modernizacji nie tylko w sferze gospodarki i polityki, ale

²³ M. Ziółkowski, *Zmiany systemu wartości*, [w:] *Współczesne społeczeństwo polskie. Dynamika zmian*, red. J. Wasilewski, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2006, s. 158.

i w strukturze społecznej i kulturowej. Mówi się o tzw. „transformacji imitacyjnej”. Jednocześnie usiłuje się wprowadzić przynajmniej trzy fazy rozwoju, typowe dla społeczeństw kapitalistycznych. Z jednej strony występuje potrzeba nawiązania do tradycji wczesnego społeczeństwa przemysłowego, gdzie praca i oszczędzanie były największymi cnotami. Z drugiej zaś strony, społeczeństwo polskie usiłuje się dostosować do fazy późnej nowoczesności, próbując naśladować społeczeństwa postindustrialne, gdzie dominującą wartością pozostaje nadal konsumpcja²⁴. Odzwierciedleniem tego stanu rzeczy jest m.in. wysoka skłonność do konsumpcji w polskim społeczeństwie, przewyższająca skłonność do oszczędzania.

Zachodzące przeobrażenia w systemach wartości polskiego społeczeństwa znajdują swoje odzwierciedlenie w zmianach stylu życia, a to ma z kolei wpływ na skłonność do oszczędzania. Pojawienie się kultury konsumpcyjnej oznacza automatycznie mniejszą troskę o przyszłość i mniejsze oszczędności. W analizowanym okresie obserwuje się jednocześnie wzrost skłonności do zadłużania.

Badając polską kulturę ekonomiczną warto zwrócić uwagę na stosunek do oszczędzania. Mają tutaj bowiem miejsce tak naprawdę dwie tendencje. Z jednej strony zauważa się wzrost skłonności do konsumpcji i zadłużania, z drugiej natomiast coraz większego znaczenia nabiera sens cnoty pracowitości, solidności, długofalowego inwestowania, co pozwala realizować aspiracje materialne. Oszczędzanie okazuje się być coraz częściej drogą wiodącą do harmonijnego rozwoju, samorealizacji, a także poczucia dobrobytu w skali jednostki, jak i całego społeczeństwa.

Nie budzi wątpliwości fakt, iż społeczeństwo polskie mozolnie odbudowywało swoje aktywa finansowe przez ostatnie dziesięć lat. Znalazło to swoje odzwierciedlenie w dość wysokiej, dwucyfrowej stopie oszczędności brutto gospodarstw domowych i dynamicznym wzroście aktywów finansowych ludności, w tym depozytów bankowych. Do pozytywnych

²⁴ M. Bogunia-Borowska, M. Śleboda, *Globalizacja i konsumpcja. Dwa dylematy współczesności*, Wydawnictwo Universitas, Kraków 2003, s. 138-139 oraz M. Ziółkowski, *Selektywna modernizacja imitacyjna. (Europa Środkowa wobec współczesnych zachodnich debat o wartościach i celach rozwoju)*, [w:] *Zrozumieć społeczeństwo. Szanse i zagrożenia w sferze mentalności, kultury i gospodarki w przededniu wejścia Polski do Unii Europejskiej*, red. J. Łoński, Zachodniopomorska Szkoła Biznesu, Szczecin 2005, s. 17.

zjawisk należy dodatkowo zaliczyć fakt, iż rosną w Polsce aspiracje edukacyjne, o czym świadczą wskaźniki skolaryzacji młodzieży, które w analizowanym okresie systematycznie wzrastały na wszystkich etapach kształcenia. I tak, wśród studiujących wskaźnik ten wzrósł na przełomie lat 1990/1991 i 2004/2005 ponad 3,5-krotnie²⁵. Świadczy to o tym, że społeczeństwo polskie nabywa w coraz większym stopniu umiejętność antycypowania przyszłości. W zakresie kapitału kulturowego podstawowym wyrazem tych tendencji może być bardzo szybki wzrost liczby studiującej młodzieży. O ile przed rokiem 1989 wskazywano na autoteliczną wartość wykształcenia, o tyle w nowych realiach gospodarczych, większe znaczenie przywiązuje się do wartości instrumentalnej wykształcenia. Wykształcenie pozostaje nie tylko zasadniczym kryterium rozwoju osobowości i aktywności społecznej, lecz coraz częściej traktuje się je jako dobro inwestycyjne²⁶.

Analiza kultury ekonomicznej obejmuje również perspektywę czasową. W tym aspekcie społeczeństwo polskie charakteryzuje się niewątpliwie orientacją krótkookresową i jest często określane jako niecierpliwe, ponieważ pragnie niezwykle szybko widzieć pozytywne efekty wprowadzanych zmian oraz poniesionych wyrzeczeń. Odnacza się jednocześnie wysokim stopniem refleksyjności, a więc obecne są wciąż silne orientacje na terażniejszość. Przy czym owa refleksyjność przybiera dość wyraziste cechy, gdyż społeczeństwo wykazuje skłonność do nieustannego porównywania się z otoczeniem. Ważną rolę spełnia konsumpcja bieżąca, a oszczędzanie odgrywa drugorzędną rolę. Jednakże wraz z rozwojem gospodarki rynkowej rozpowszechniły się w społeczeństwie polskim także długookresowe strategie inwestowania. Określa się je jako indywidualne lub grupowe wysiłki, które mają na celu budowanie, utrzymanie, względne pomnażanie kapitałów posiadanych przez jednostki i grupy. Największe znaczenie przywiązuje się obecnie do kapitału materialnego, wokół którego skoncentrowanych jest większość wysiłków społeczeństwa.

²⁵ Współczynnik skolaryzacji brutto jest relacją osób uczących się na danym poziomie kształcenia, niezależnie od wieku, do liczby ludności wiekowo odpowiadającej temu poziomowi nauczania, zob. [w:] M. Piekut, W. Laskowski, *Wydatki w gospodarstwach domowych na edukację dzieci*, „Wiadomości Statystyczne” 2004, nr 8, s. 56.

²⁶ M. Janoś-Kresło, *Aspiracje edukacyjne Polaków*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania” 2002, nr 28, SGH, s. 177.

Przykładem kolejnym mogą być inwestycje w przyszłość dzieci, co pokazuje, że pojawiają się w społeczeństwie, znacznie silniej niż poprzednio, elementy myślenia długofalowego. Przyczynia się to zarówno do poprawy jakości kapitału społecznego, jak i kulturowego.

Tabela 3.
Oszczędności gospodarstw domowych w latach 1996-2006
(ceny bieżące)

Dane	Kwoty w mln zł	Wskaźnik wzrostu (rok poprz. = 100)	% dochodów do dyspozycji (brutto)	% oszczędności PKB
1996	35.441	100,3	12,8	10
1997	44.678,7	126	13,1	9,9
1998	52.551,1	117	13,2	10,1
1999	49.436,5	94,1	11,29	9
2000	61.856,9	125,1	12,1	7,4
2001	65.559,9	105,9	12,05	8,6
2002	55.842,7	85,2	10	5,8
2003	49.988,4	89,5	10,2	5,4
2004	44.245	88,5	10,3	4,8
2005	49.681	89,1	9,9	4,6
2006	67.289	135,4	9,5	6,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Al-Kaber, *Rynek kapitałowy w Polsce*, Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2003, s. 249; *Roczniki Statystyczne RP*, GUS 2003, s. 601; 2004, s. 688; *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2000-2005*, GUS 2007, s. 32; *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2000-2006*, GUS 2008, s. 47.

Jeśli chodzi o stosunek polskiego społeczeństwo do pracy, to należy zauważyć, że częściej dostrzega się, że dochody zależą w coraz większym stopniu od wykształcenia i indywidualnego wkładu pracy. W efekcie można mówić o pojawieniu się w polskim społeczeństwie elementów moralnego wsparcia, niezbędnego do realizacji ekonomicznych aspiracji. Nowego znaczenia nabierają ponownie wartości takie, jak pracowitość, rzetelność, kreatywność, rezultatem czego jest wzrost przedsiębiorczości, rozumianej w tradycyjnym tego słowa znaczeniu, jako postawa nakierowana na

ekspansję i wzrost efektywności działania. Zdaniem J. Dietel „jeśli w społeczeństwie rozwija się przedsiębiorczość, bogactwo gromadzi się niezależnie od tego, co dzieje się z oszczędnościami, jeśli zaś przedsiębiorczość śpi, bogactwo zanika niezależnie od oszczędności”²⁷. O tym, iż w polskiej gospodarce przedsiębiorczość ma miejsce, świadczy chociażby ilość małych i średnich przedsiębiorstw. W roku 2006 było ich w sumie 3,5 mln i dawały zatrudnienie dla prawie 5,5 mln osób²⁸. Przyjmuje się, że rozwój przedsiębiorstw, a właściwie powstawanie nowych firm, ma szczególne znaczenie dla wzrostu regionalnego. Niestety, okazuje się, iż liczba nowo zarejestrowanych podmiotów w przeliczenie na 1.000 mieszkańców jest silnie zróżnicowana pod względem geograficznym.

Nowe firmy nie powstają równomiernie na terytorium całego kraju. Relatywnie najwięcej przedsiębiorstw powstaje wzdłuż granicy z Niemcami i nad morzem, tj. w województwach: zachodniopomorskim, pomorskim, lubuskim, dolnośląskim oraz tradycyjnie – mazowieckim i wielkopolskim. Tymczasem, jak wynika z badań przeprowadzonych w roku 2004, jedynie co szósta nowo utworzona firma znajdowała się w województwach „ściany wschodniej”, tj. w warmińsko-mazurskim, podlaskim, lubelskim, świętokrzyskim i podkarpackim. Dane zaprezentowane poniżej (mapa 1) również potwierdzają, iż przedsiębiorczość mieszkańców tych regionów jest zdecydowanie mniej intensywna w porównaniu do innych obszarów geograficznych²⁹. W ciągu ostatnich kilku lat nastąpiło wyraźne pogłębienie się zaobserwowanej tendencji. Aby wyjaśnić przyczynę tego stanu rzeczy, należy zwrócić uwagę nie tylko na czynniki natury czysto ekonomicznej. Bowiern poza ewidentnymi różnicami w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, w tym w infrastrukturze wymienionych obszarów, wskazać można także na pewne uwarunkowania kulturowe czy też zaszczości historyczne, które wciąż mogą przesądzać m.in. o przedsiębiorczości, innowacyjności, skłonności do oszczędzania itp.

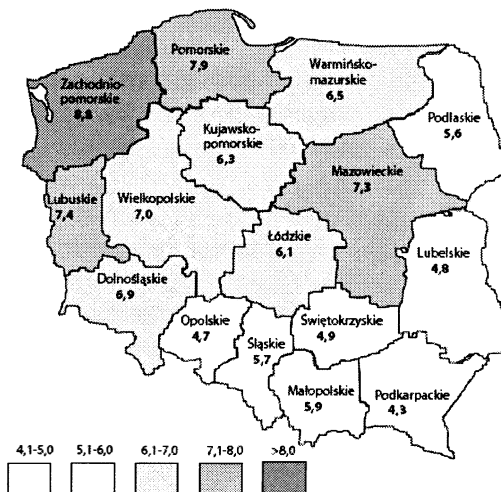
²⁷ J. Dietel, *Przedsiębiorczość*, Wyższa Szkoła Biznesu, Nowy Sącz 2006, s. 5.

²⁸ A. Sosnowska, S. Łobejko, *Małe i średnie polskie przedsiębiorstwa w warunkach konkurencji: pozytywne i trudności w rozwoju*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006, s. 5.

²⁹ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006*, PARP, Warszawa 2007, s. 23.

Mapa 1.

**Nowo zarejestrowane spółki i zakłady osób fizycznych w 2005 roku
w przeliczeniu na 1.000 mieszkańców województwa**



Źródło: *Raport o stanie sektora małych i średnich...*, op. cit., s. 43.

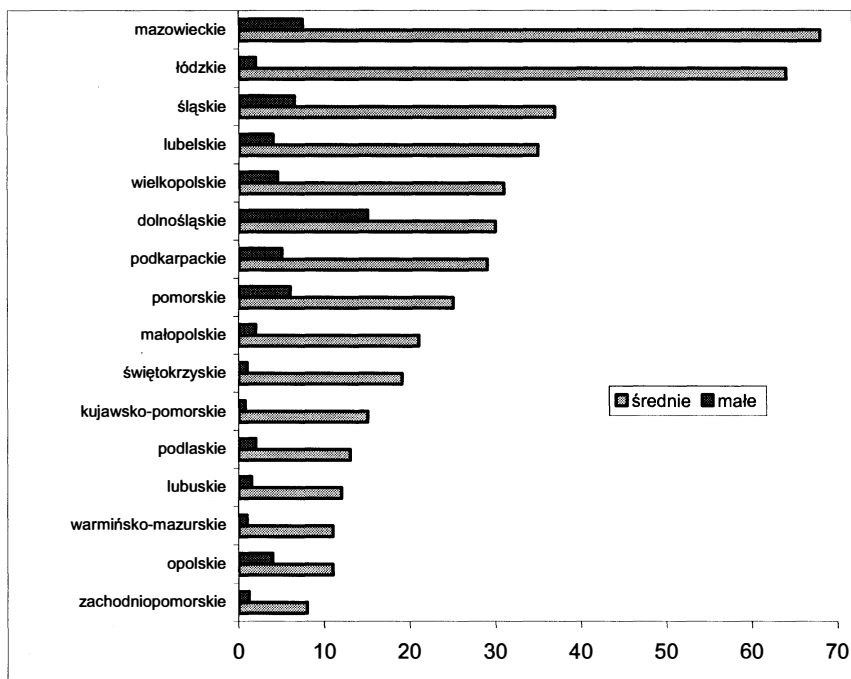
Kolejnym wyróżnikiem kultury ekonomicznej jest innowacyjność, interpretowana przez J. Schumpetera (1912) jako wprowadzanie nowych kombinacji, co stanowi główną siłę motoryczną rozwoju gospodarczego. W tym kontekście przyjąć można, iż innowacyjność regionu to jego zdolność do zmian, ulepszeń, wprowadzania reform i nowatorskich rozwiązań w różnych obszarach życia społeczno-gospodarczego, rezultatem czego jest wzrost efektywności funkcjonowania mechanizmów wspierających rozwój w regionie. Niestety, innowacyjność poszczególnych regionów w Polsce wydaje się być niezwykle zróżnicowana.

Powszechnie wiadomo, iż o innowacyjności współczesnej gospodarki decyduje przede wszystkim poziom wykształcenia społeczeństwa, wielkość ponoszonych nakładów na technologie informatyczne i telekomunikacyjne, inwestycje w badania i rozwój, liczba zgłaszanych patentów itp. Biorąc pod uwagę wyłącznie te kryteria, stwierdza się, że poziom innowacyjności polskiej gospodarki, jak i poszczególnych jej regionów, jest stosunkowo niski. Jeśli uwzględnimy tylko wielkość wydatków na badania i rozwój w sektorze MŚP w ujęciu regionalnym, to liderem pozostaje Ma-

zowsze, aczkolwiek udział podmiotów prowadzących prace B+R w sektorze małych firm kształtuje się tam na poziomie przeciętnej krajowej.

Wykres 1 potwierdza, iż działalność innowacyjna i badawczo-rozwojowa skoncentrowana jest na wybranych obszarach geograficznych, a więc w województwach: mazowieckim, śląskim, lubelskim, wielkopolskim i dolnośląskim. Tymczasem najgorzej pod tym względem wypadają takie województwa, jak: zachodniopomorskie, opolskie, warmińsko-mazurskie lubuskie i podlaskie.

Wykres 1.
Działalność innowacyjna i badawczo-rozwojowa MŚP w regionach



Źródło: *Raport o stanie sektora małych i średnich...*, op. cit., s. 207.

Nie ulega wątpliwości, iż innowacyjność, podobnie jak przedsiębiorczość mieszkańców określonego kraju lub regionu, uwarunkowana jest splotem różnorodnych czynników, niekoniecznie o charakterze *stricte* ekonomicznym, które mogą decydować o konkurencyjności międzynarodowej

i wzroście gospodarczym danego regionu. Wprowadzenie zasad gospodarki rynkowej w Polsce po roku 1989 wiązało się ze wzrostem możliwości indywidualnego wyboru. W wymiarze ekonomicznym okazało się to być silnym czynnikiem motywującym, a coraz większa część członków społeczeństwa zaczęła podzielać przekonanie, iż polepszenie bytu materialnego i sukces finansowy można osiągnąć wyłącznie dzięki ciężkiej pracy i własnej kreatywności. System gospodarki rynkowej wyzwolił więc niejako w sposób naturalny drzemiące dotąd w społeczeństwie pokłady przedsiębiorczości i innowacyjności, przy czym skala tego zjawiska wydaje się być dalece niesatysfakcjonująca. Przyczyn tego stanu rzeczy poszukuje się m.in. w dziedzictwie kulturowym jeszcze poprzedniego systemu realnego socjalizmu. Zaliczyć do niego należy chociażby specyficzny stosunek do władzy, od której oczekuje się gwarancji zatrudnienia, opieki, minimum socjalnego i przejęcia odpowiedzialności za los jednostki, niezależnie od jej indywidualnego wkładu, jak i rezultatów jej pracy. Taka właśnie silnie zakorzeniona w polskim społeczeństwie mentalność roszczeniowa nie sprzyja z całą pewnością przedsiębiorczości i innowacyjności.

Jedną z poważniejszych przyczyn niskiej innowacyjności w Polsce jest również brak współpracy pomiędzy sektorem nauki a przemysłem. Bez wątpienia, kooperacja jest szczególnie pożądana z punktu widzenia potrzeby generowania i dyfuzji innowacji w polskiej gospodarce. W związku z tym niewykluczone, iż jednym z podstawowych warunków niezbędnych do budowy w Polsce innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy jest kapitał społeczny, rozumiany jako odpowiednia ilość i jakość społecznych interakcji, wynikających z kultury ekonomicznej danego społeczeństwa. W społeczeństwach dysponujących dużym potencjałem kapitału społecznego relacje gospodarcze opierają się na zaufaniu, co sprawia, że koszty funkcjonowania przedsiębiorstw są znacznie niższe. Kapitał społeczny ma zatem zasadniczy wpływ na efektywność przedsiębiorstw, jak i ich innowacyjność. Większa jakość i ilość kapitału społecznego sprzyja z pewnością kreacji wiedzy, ponieważ przedsiębiorstwa posiadające wysoki poziom kapitału społecznego są bardziej skłonne do wprowadzania nowych sposobów działania, odznaczają się większą skłonnością do ryzyka i przedsiębiorczością. Tymczasem jakość kapitału społecznego w Polsce pozostawia wiele do życzenia. Jak wskazują wyniki European Social Survey pod względem poziomu zaufania Polska zajmuje ostatnie miejsce wśród krajów objętych badaniem. Tylko 10,5% badanych wyraża przekonanie, że większości ludziom można zaufać, natomiast w przypadku innych państw takich, jak

Dania, Norwegia czy Finlandia odsetek ten wynosi ponad 70%³⁰. Świadczy to o tym, iż zarówno przedsiębiorczość, jak i innowacyjność wymaga niewątpliwie kultury zaufania. Tworzenie takiego właśnie klimatu zaufania wymaga z pewnością czasu i przeobrażeń w dotychczasowym systemie wartości polskiego społeczeństwa, na który znaczny wpływ posiada nadal dziedzictwo kulturowe poprzedniego systemu.

Badania empiryczne kapitału społecznego w Polsce nie napawają jak dotąd optymizmem. W ostatnich latach zachodzą jednak w polskiej gospodarce także i pozytywne zmiany, a same przedsiębiorstwa zaczynają coraz częściej odczuwać potrzebę współpracy w procesie innowacyjnym, co znajduje swoje odzwierciedlenie w rosnącej liczbie umów zawieranych między różnymi podmiotami. Jakość relacji pomiędzy przedsiębiorstwami, uczelniami czy instytucjami otoczenia biznesu, wydaje się być szczególnie istotna w kontekście podnoszenia konkurencyjności regionów. Dotyczy to zwłaszcza tych regionów, które charakteryzują się niższym potencjałem konkurencyjnym oraz niższym poziomem zurbanizowania. Zarówno jakość tego typu powiązań, jak i ich charakter może decydować o rozwoju tych regionów w przyszłości. Bez wątplenia, tylko polityka regionalna prowadzona w oparciu o silne układy kooperacyjne, może sprzyjać polepszaniu jakości życia mieszkańców, wspierać przedsiębiorczość oraz skutecznie wzmacniać wizerunek danego regionu. Podkreślić też warto, że im wyższy poziom rozwoju gospodarczego danego regionu, tym łatwiej kształtują się z reguły regionalne sieci powiązań między organizacjami i łatwiej powstaje partnerstwo firm. Powstanie takich sieci powiązań zależy m.in. od umiejętności wykorzystania kapitału społecznego, niezbędnego do rozwoju pewnego poziomu wiedzy i specjalizacji, co pozwoli zapewnić nie tylko regionowi, ale i całej gospodarce stabilny rozwój w przyszłości.

5. Podsumowanie

Jak wynika z przeprowadzonej analizy kultura ekonomiczna rozumiana jako pewne systemy wartości i wzorce zachowań okazuje się być niezwykle istotną determinantą rozwoju gospodarczego. Kształtując zachowania podmiotów gospodarczych, takich jak gospodarstwa domowe, przedsię-

³⁰ K. Kostro, *Aktualny stan badań nad kapitałem społecznym w Polsce*, „Studia Ekonomiczne” 2006, nr 1-2, s. 77.

biorstwa, czy też organy władzy różnych rodzajów i szczebli, ma wpływ na zdolność do generowania i efektywnego wykorzystania zasobów strategicznych regionu, co może w ostatecznym rozrachunku przesądzać o jego konkurencyjności.

Do ewolucji kultury ekonomicznej w Polsce przyczyniała się transformacja, która zmieniła dotychczasowy porządek społeczny zarówno w sferze politycznej, ekonomicznej, jak i kulturowej. Przy czym tempo zachodzących przeobrażeń kulturowych, nie jest oczywiście adekwatne do dynamiki zmian mających miejsce w innych obszarach życia społeczno-gospodarczego, efektem czego są m.in. pogłębiające się dysproporcje w poziomie rozwoju poszczególnych regionów.

Analiza kultury ekonomicznej w Polsce została przeprowadzona w oparciu o charakterystykę jej wybranych elementów. I tak, stwierdza się, iż przeobrażenia w systemie wartości polskiego społeczeństwa doprowadziły do wzrostu znaczenia wartości materialnych, rezultatem czego był wzrost skłonności do konsumpcji i zadłużania, przy jednoczesnym spadku skłonności do oszczędzania. Warto równocześnie podkreślić, iż silne aspiracje materialne, przejawem których jest utrzymująca się presja konsumpcyjna, choć aktualnie demotywują, to mogą w perspektywie dłuższego czasu stanowić jednak pewną zachętę do oszczędzania. Wynika to z faktu, iż oszczędności pozwalają zapewnić wyższy standard życia w przyszłości, co może skutecznie wpłynąć na zmianę dotychczasowej filozofii życia, skłaniając do przyjęcia perspektywy długookresowej.

Kultura ekonomiczna ma również niewątpliwie wpływ na stosunek polskiego społeczeństwa do pracy, skłonność do ryzyka czy na poziom zaufania społecznego, co znajduje z kolei swoje odzwierciedlenie w niepokojąco niskim poziomie innowacyjności i przedsiębiorczości zarówno w skali kraju, jak i regionów. Szczególnie kluczowe znaczenie wydaje się mieć warunkowany kulturowo sposób pojmowania interesów indywidualnych, jak i ogólnych. Jednym z podstawowych warunków rozwoju regionalnej przedsiębiorczości, a zwłaszcza innowacyjności i kreatywności, okazuje się być kapitał społeczny. Niski poziom zaufania społecznego i brak tradycji współdziałania dla dobra wspólnego w regionach peryferyjnych stanowią bowiem wciąż poważną barierę ich rozwoju.