

# MIERNIKI ROZWOJU GOSPODARCZEGO – ICH ZRÓŻNICOWANA WARTOŚĆ DIAGNOSTYCZNA I PROGNOSTYCZNA NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH PAŃSTW TZW. NOWEJ UNII

*Marcin Krysiński*

*Katedra Informatyki, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki*

## Streszczenie

Artykuł dotyczy problematyki pomiaru procesów gospodarczych w wymiarze makroekonomicznym, ze szczególnym uwzględnieniem ich efektów rozwojowych. W części teoretycznej przedstawiono ujęcia definicyjne pojęcia proces gospodarczy, w tym proces rozwoju oraz związane z tym pojęciem kategorie rozwoju gospodarczego i rozwoju społeczno-gospodarczego. W tej części omówiono także mierniki procesów rozwoju, ich klasyfikację oraz syntetycznie zaprezentowano strukturę wybranych instrumentów tego rodzaju. W części empirycznej dokonano analizy wyników pomiaru poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego Polski i wybranych państw „nowej Unii”: Czech, Cypru, Litwy, Malty, Słowenii i Węgier, przy pomocy dwóch mierników ilościowych (PKB (PSN) pc i DNB oraz dwóch mierników jakościowych (HDI i SLI), pod kątem wartości diagnostycznej i prognostycznej osiągniętych przy ich pomocy wyników. Wnioski wyprowadzone z analizy sformułowano w podsumowaniu.

**Słowa kluczowe:** proces gospodarczy; rozwój społeczno-gospodarczy; miernik procesów rozwoju.

## 1. Wprowadzenie

Już potoczna obserwacja prowadzi do spostrzeżenia, iż wszelkie akty sprawcze w gospodarce tak w skali mikroekonomicznej, jak i – bardziej nas w niniejszym opracowaniu interesującej – skali makroekonomicznej, mają charakter dynamiczny, nie statyczny, są rozciągniętymi w czasie sekwencjami działań i zdarzeń, nie zaś pojedynczymi epizodami. Prowadzą one do określonych zmian w systemie gospodarczym, jego sektorze (np. dziale gospodarki) czy wyodrębnionej jednostce (np. przedsiębiorstwie), zależne od skali zamierzeń i obszaru ich występowania. Zmiany te mogą być zarówno planowane i zamierzone, jak i nieplanowane i mimowolne, progresywne, o charakterze stagnacyjnym lub też regresywnym. Mogą one dotyczyć różnych wymiarów funkcjonowania organizacji i struktur gospodarczych. Niezależnie od tego do jakich zmiennych będziemy pojęcie zmiany odnosić, dokonuje się ona w wyniku procesu, do istoty którego nawijemy w dalszej części niniejszego opracowania.

Procesy gospodarcze prowadzą do określonych zmian rozwojowych. Aby uzyskać wiedzę na temat ich charakteru, niezbędne jest dokonanie ich pomiaru,

przy pomocy występujących w obiegu naukowym mierników. Zasadniczym celem niniejszego opracowania jest przybliżenie problematyki stosowania mierników procesów rozwojowych w skali makroekonomicznej, kwestii ich wartości diagnostycznej (dla opisu stanu rzeczywistego), jak i prognostycznej (na potrzeby procesów decyzyjnych).

Wiedza o charakterze zmian rozwojowych jest niezbędna zarówno do opisu stanu aktualnego badanego obszaru (użyteczność diagnostyczna), jak do podejmowania decyzji gospodarczych (użyteczność prognostyczna), tak w wymiarze mikroekonomicznym, jak i makroekonomicznym. Identyfikacja charakteru zmian gospodarczych w danym, określonym obszarze, wymaga ich pomiaru, tj. zastosowania określonych, zweryfikowanych empirycznie, instrumentów.

Dla celów empirycznych stosuje się różnorodne, adekwatne dla rodzaju i charakteru procesu instrumenty pomiaru. Po ogólnym przedstawieniu, mierników nieco więcej uwagi poświęcimy miernikom makroekonomicznych procesów rozwoju, a więc zachodzących przynajmniej na poziomie gospodarek narodowych. W opracowaniu zastosowane zostanie ujęcie komparatystyczne, obejmujące wybrane kraje tzw. Nowej Unii Europejskiej, w tym Polskę. Będzie w ten sposób wykazane, iż mierniki procesów rozwoju mają zależnie od kraju zróżnicowaną wartość tak diagnostyczną, jak i prognostyczną.

## **2. Pojęcie procesu gospodarczego i klasyfikacja procesów gospodarczych**

Punktem wyjścia do definiowania pojęcia „proces gospodarczy” jest znaczenie słowa „proces”. Wydawnictwa leksykalne odnotowują jego znaczenie systemowe (logiczne) i „materialne”, tj. odnoszące się do materialnej, fizycznej sfery rzeczywistości. Zgodnie z pierwszym z nich bardziej przydatnym dla rozważanej kwestii, proces to „przebieg następujących po sobie i powiązanych ze sobą przyczynowo określonych zmian, stanowiących stadia, fazy, etapy rozwoju czegoś, rozwijanie się, przeobrażanie czegoś” [Słownik 1988, s. 926]. Zdaniem Stanisława Nowosielskiego [Nowosielski 2012, s. 157], odwoływanie się w definiowaniu procesu gospodarczego do systemowej wykładni pojęcia „proces” nie jest trafne, gdyż takie ujęcie „nie mówi o ograniczeniach, rozpiętości, zwartości i odbiorcach procesu”, będących immanentnymi cechami procesu gospodarczego. Nie istnieje zatem jedna ogólnie akceptowana w literaturze definicja procesu gospodarczego. Z pewnością, jak zwracają uwagę niektórzy badacze, proces jest według wykładni systemowej „sekwencją (ciągami) logicznie i chronologicznie uporządkowanych czynności, ale merytorycznie zamkniętym [...]. Oznacza to, że sekwencja tych czynności (procesów prostych) służy wytworzeniu określonego produktu czy usługi, przeznaczonego do określonego klienta [...] [Nowosielski 2012, s. 157].

Podobnie definiują proces Krzysztof Dziekoński i Arkadiusz Jurczuk. Ich zdaniem jest to „ciąg ukierunkowanych działań realizowanych w celu zaspokojenia zapotrzebowania (produkt, usługa, informacja) zgłoszonego przez klienta (zewnętrznego lub wewnętrznego), który jest odbiorcą wyniku danego procesu.

Do jego realizacji potrzebne są określone zasoby materialne, jak i niematerialne [Dziekoński, Jurczuk 2006, s. 72].

Przytoczone powyżej ujęcia definicyjne „procesu” odnoszą się do aspektu procesów gospodarczych na poziomie przedsiębiorstw. W pełni uzasadnione jest zatem posługiwanie się takimi pojęciami jak „produkt” czy „usługa” wytwarzanych z myślą o określonym „klientie”. Na poziomie makroekonomicznym odwoływanie się do tych kategorii ekonomicznych jest nietrafne.

Procesy gospodarcze rozpatrywane na tym poziomie powinny prowadzić do określonych, pożądaných i zaplanowanych stanów (właściwości) systemu gospodarczego (gospodarki narodowej), choć – w razie wystąpienia niekorzystnych okoliczności – mogą prowadzić do stanów innych niż planowane i oczekiwane np. zamiast rozwoju mogą prowadzić do stagnacji albo nawet do regresu. Celem dążeń, o których mowa może być na poziomie przedsiębiorstw zdobycie nowych rynków, powiększenie produkcji, dotarcie do nowych klientów, znalezienie bardziej wydajnych sposobów sprzedaży, produkcji itp. Podobny katalog celów może być także, *mutatis mutandis*, identyfikowany na poziomie makroekonomicznym. Czy to więc kierownictwo przedsiębiorstwa, czy organy państwa odpowiedzialne za jego politykę ekonomiczną swoimi decyzjami uruchamiają procesy pozwalające urzeczywistnić w/w dążenia. Procesy te określane są mianem procesów gospodarczych. Z perspektywy mikroekonomicznej, a więc z perspektywy zagregowanych wielkości ekonomicznych (produkcja, popyt, podaż, ceny itp., ujmowane w kategoriach rozwoju) opisującym gospodarkę narodową, procesem gospodarczym jest „zbiór czynności wymagający na wejściu wkładu i dający na wyjściu rezultat mający pewną wartość dla klienta [Gabryelczyk 2006, s. 15], w znaczeniu bardziej ogólnym natomiast procesem gospodarczym jest sekwencja następujących po sobie działań, mających początek i koniec, oraz jasno zdefiniowany wkład i rezultat [Gabryelczyk 2006, s. 15]. Proces gospodarczy ma zatem zawsze swoje źródła w świadomych decyzjach gospodarczych osób czy gremiów uprawnionych do ich podejmowania, a ich rezultat zależy od tego czy zostały one podjęte w oparciu o właściwe przesłanki diagnostyczne i prognostyczne. Każdy proces, w tym gospodarczy, opisywany jest przy pomocy następujących kategorii [Lofland i in. 2009, s. 215-219]:

- stadium – okres lub etap w procesie, charakteryzujących się określonym natężeniem aktywności podmiotów (systemów) gospodarczych lub jednym z kilku okresów, których początek i koniec zazwyczaj odznaczają się istotną zmianą struktury procesu;
- etap – stadium w ramach procesu, charakteryzujące się regularnością i uporządkowaniem przebiegu;
- okres – odcinek czasu o nieokreślonej długości, „posiadający dystynktywny, określony charakter” lub jednostką czasu, w której coś zostaje zakończone i przygotowane do tego, by toczyć się dalej w tym samym porządku”;
- cykl – powtarzające się sekwencje etapów, faz czy stadiów;
- faza – etap lub odcinek „w trakcie rozwoju czy cyklu”;
- punkt zwrotny – krótki, brzemienisty w skutki etap, który zmienia kierunek procesu.

W ujęciu makroekonomicznym pojęcie procesu dotyczy, jak sygnalizowano, zagregowanych wartości mikroekonomicznych. Badaniami empirycznymi najczęściej obejmowane są takie ujmowane w kategoriach procesualnych czynniki jak: wartość PKB, poziom inflacji (wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych), wartość podaży pieniądza (agregat M3), kursy walutowe czy stopy procentowe [Fiszeder, Rowiński 2012, s. 154]. Uogólnionym celem wszystkich procesów makroekonomicznych jest nie tylko poprawa wartości strictly ekonomicznych, ale także ich przełożenie na ich użyteczność społeczną, wyrażającą się w coraz lepszym zaspokajaniu przez gospodarkę lub za sprawą gospodarki potrzeb społecznych. Zagregowana sfera społeczna i ekonomiczna opisywana jest w kategoriach rozwoju społeczno-gospodarczego. Jego elementem składowym jest rozwój gospodarczy, rozumiany jako „proces transformacji gospodarek o niskim dochodzie narodowym w nowoczesne gospodarki” [Kubiczek 2014, s. 42]. Obejmuje on nie tylko ilościowe, ale i jakościowe zmiany w obszarze danej gospodarki narodowej.

Przywołane wcześniej pojęcie rozwoju społeczno-gospodarczego ma szerszy zakres znaczeniowy, gdyż obejmuje również rozwój społeczny. W języku agendy ONZ United Nations Development Programme (UNDP) jest to „proces poszerzania wyborów ludzkich, które prowadzą do długiego i zdrowego życia, zdobywania wiedzy i utrzymania przyzwoitego standardu życia [cyt. za: [Kubiczek 2014, s. 42]. Tym samym więc rozwój społeczno-gospodarczy to „korzystne ilościowe, jakościowe i strukturalne zmiany zachodzące w gospodarce i społeczeństwie danego kraju [Kubiczek 2014, s. 42].

Kategoria rozwoju ma zatem w wymiarze makroekonomicznym szczególne znaczenie społeczne. O ile na poziomie przedsiębiorstwa rozwój jest na ogół postrzegany w kategoriach sukcesu biznesowego przedsiębiorcy, który niekoniecznie musi przekładać się na lepsze zaspokojenie oczekiwań i potrzeb zatrudnianych przez niego ludzi, to na poziomie gospodarki narodowej ocenie podlega nie tylko poprawa samych wartości ekonomicznych, ale również, a może przede wszystkim to, czy i w jakim stopniu przekłada się to na podniesienie poziomu zaspokojenia potrzeb społecznych, jakości życia oraz – coraz częściej będącego przedmiotem badań empirycznych – dobrostanu społecznego. Z tego względu w dalszej części niniejszego opracowania skupimy się na procesach rozwoju w wymiarze makroekonomicznym.

### **3. Pojęcie procesu gospodarczego i klasyfikacja procesów gospodarczych**

Pojęcie rozwoju gospodarczego czy społeczno-gospodarczego, choć potocznie wydaje się oczywiste, w istocie sprawia duże trudności definicyjne, gdyż jest kategorią niezmiernie pojemną. Heintz W. Arndt zauważył, iż słowo rozwój wywołuje u ludzi zróżnicowane skojarzenia. Dla jednych jest nim wzrost standardu życia, dla innych wzrost PKB, dla jeszcze innych wzrost zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej, a dla bardzo wielu sprawiedliwą dystrybucję dóbr, pozwalającą wspólnocie się rozwijać, a jednostce zapewnić samorealizację [Arndt 1987, s. 1].

Kathleen Staudt zidentyfikowała ok.700 różnych definicji rozwoju [Staudt 1991]. Jedną z kluczowych trudności w definiowaniu rozwoju, zwłaszcza w warunkach globalizacji, są kulturowe konotacje problematyki rozwoju. To, co w kręgu kultury zachodniej uznawane jest za wskaźnik rozwoju, w kulturach nastawionych na wartości duchowe, niekoniecznie musi być tak postrzegane.

To zapewne jedna z przyczyn, dla których występują tak duże trudności ze skonstruowaniem jednego ogólnie akceptowanego, empirycznie sprawdzalnego miernika poziomu rozwoju jako rezultatu procesów zachodzących w obrębie wskazywanych wcześniej wartości makroekonomicznych. Mierniki rozwoju bazują na wskaźnikach rozwoju, klasyfikowanych w trzech następujących grupach [Smaga 2012, s. 141-142]:

- Syntetyczne. W sposób najogólniejszy charakteryzują one rozwój społeczno-gospodarczy. Do grupy tej zalicza się wielkość PKB (wartość globalna i per capita), ujmowana dynamicznie, z podziałem na grupy społeczne, działy gospodarki i w układzie regionalnym dynamiki, struktury wytworzenia i podziału według grup społecznych działów gospodarki, w przekroju regionalnym.
- Szczegółowe. Obrazują wybrane dziedziny rozwoju społeczno-gospodarczego, których jest najwięcej. Mogą one dotyczyć praktycznie wszystkich dziedzin życia społeczno-gospodarczego, a więc zarówno inwestycji jak i szeroko rozumianego spożycia dóbr i usług materialnych i niematerialnych.
- Symptomatyczne. Charakteryzujące jedynie wybrane dziedziny, ale syntetyzujące na tyle procesy rozwoju społeczno-gospodarczego, że pozwalają wnioskować o ogólnym jego poziomie i dynamice. Zalicza się do nich m.in. produkcję na mieszkańca stali, czy też produkcję energii elektrycznej. Obecnie na czoło wysuwają się wskaźniki, obrazujące stopień wdrożenia do gospodarki wyników rewolucji naukowo-technicznej.

Wskaźniki powyższe, jak sygnalizowano wcześniej, stały się punktem wyjścia do skonstruowania konkretnych mierników rozwoju społeczno-gospodarczego. Ich obszerny wybór zawiera w ujęciu syntetycznym poniższe zestawienie:

**Tabela 1. Mierniki poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego państw**

Nazwa miernika	Autor /autorzy	Podstawa obliczeń	Elementy uwzględnione przy obliczeniach
Miernik Dobrobytu Ekonomicznego, MEW	W. Nordhaus J. Tobin	PKB	I Etap: Podział PNB na: wydatki konsumpcyjne, wydatki inwestycyjne, wydatki instrumentalne; Etap II: korzyści: z majątku, czasu wolnego, dodatnich efektów zewnętrznych; straty; wydatki instrumentalne.
Miernik Czystego Dobrobytu Netto. NNW	Zespół pod kierunkiem M. Shinohary	PKB	Korzyści: konsumpcja (publiczna, prywatna); nakłady kapitału na konsumpcję; wartość czasu wolnego; efekty działalności w gospodarstwach domowych. Koszty: nakłady na ochronę środowiska; straty z tytułu zanieczyszczenia środowiska; straty z tytułu urbanizacji.
Miernik Ekonomicznych Aspektów Dobrobytu, EAW	X. Zolotas	Indywidualna konsumpcja	Korzyści: wartość konsumpcyjnych środków trwałego użytku (budynki publiczne, instytucje publiczne służące konsumpcji); wartość pracy w gospodarstwie domowym; wartość czasu wolnego. Koszty wydatki na usługi publiczne; koszty degradacji środowiska zużycie zasobów naturalnych

<p>Miernik Trwałego Dobrobytu Ekonomicznego, ISEW</p>	<p>H.E. Daly i J.B. Cobb</p>	<p>Indywidualna konsumpcja ważona wspólnym czynnikiem nierówności społecznej</p>	<p>Korzyści: usługi na rzecz gospodarstw domowych i publiczne; wzrost kapitału netto; napływ inwestycji zewnętrznych; Koszty: nakłady na usługi publiczne; koszty zwiększenia konsumpcji (np. nakłady na reklamę, pogorszenie stanu środowiska, ubytek zasobów naturalnych); zmniejszenie kapitału netto; pogorszenie pozycji międzynarodowej kraju (np. z powodu ujemnego bilansu handlowego).</p>
<p>Wskaźnik Rzeczywistego Postępu, GPI</p>	<p>Duża grupa ekspertów (na bazie ISEW)</p>	<p>Wartości kapitału ludzkiego, kapitału społecznego i naturalnego</p>	<p>26 zmiennych społecznych, ekonomicznych i ekologicznych, określających dobrobyt, uwzględniających jego koszty, spowodowane np. przestępczością, nieopłaconą pracą, patologii społecznych itp.</p>
<p>Miernik Dobrobytu Ekonomicznego (MEW)</p>	<p>W. Nordhaus J. Tobin</p>	<p>Konsumpcja rządowa i prywatna sensu stricto,</p>	<p>Korzyści: usługi kapitału dóbr konsumpcyjnych; wartość czasu wolnego; efekty działalności prowadzonej w gospodarstwach domowych. Koszty: nakłady na ochronę środowiska; straty z tytułu zanieczyszczenia środowiska i urbanizacji</p>
<p>Indeks Ekonomicznych Aspektów Dobrobytu (EAW)</p>	<p>X. Zolotas</p>	<p>Wskaźniki jakościowych zmian dobrobytu społeczeństwa</p>	<p>Korzyści: poziom usług (kapitałowe, gospodarstw domowych, związane z dobrami trwałego użytku). poziom i dostępność usług publicznych (głównie edukacja i ochrona zdrowia); efektywność wykorzystania czasu wolnego. Koszty: nakłady (na konsumpcję prywatną, dobra trwałego użytku, reklamy); koszty społeczne (degradacja środowiska, wydatki na dojazd do pracy, ubytki zasobów materialnych)</p>

Wskaźnik rozwoju społecznego, HDI	Mahbub ul Haq	PKB per capita wyrażony w parzystości siły nabywczej oraz wskaźnik spodziewanej długości życia, indeks edukacji, średni przyrost PKB per capita.	Rzeczywisty poziom życia ludzi z uwzględnieniem wszystkich jego aspektów.
Współczynnik nierówności społecznych, tzw. wskaźnik Giniego	Corrado Gini	Rozkład dóbr społeczny zawarty w przedziale (0,1)	Rzeczywisty dostęp do dóbr w wymiarze ogólnospołecznym, odzwierciedlający poziom urzeczywistnienia sprawiedliwości społecznej
Wskaźnik satysfakcji z życia, SLI	A.G. White	Indywidualne, deklarowane poczucie satysfakcji z życia	Wskaźniki jakości życia: stan zdrowia; zamożność; dostęp do usług publicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Kubiczek 2014, s. 43-52], [Kawala 2012, s. 3-6], [Kędzior 2003, s. 15-16].

Powyższe zestawienie nie wyczerpuje listy mierników rozwoju społeczno-gospodarczego. Co więcej, wiele z nich ma różne odmiany, w których inaczej zostały rozłożone akcenty co do roli i znaczenia wskaźników rozwojowych. Warto przede wszystkim zwrócić na Wskaźnik Rozwoju Społecznego Amarty'i Sena, będący zrelatywizowanym do realiów państw biednych wariantem opartego na krzywej Lorenza Wskaźnika Giniego. Za podstawową miarę dobrobytu Sen uznawał zdolność wolnej jednostki do funkcjonowania w społeczeństwie, w warunkach obiektywnych zróżnicowań statusowych. Stanowczo podkreślał, że „różnimy się pod względem wieku, płci, kondycji fizycznej i psychicznej, odporności organizmu, zdolności intelektualnych, podatności na zachorowania, uwarunkowań klimatycznych, otoczenia społecznego i pod wieloma innymi względami”, mając w tym ostatnim przypadku na myśli różnice dochodowe, majątkowe, różnice w dostępie do dóbr publicznych” [Przesmycka-Kamińska



2007, s. 138]. Zbliżony do współczynnika Giniego jest także Indeks Theila, badający sposób dystrybucji dochodów państw, ze względu na ich położenie regionalne [Kubiczek 2014, s. 43-52].

Pomimo pojawiających się coraz to nowych koncepcji pomiaru rozwoju społeczno-gospodarczego, nadal najpowszechniej stosowanym jest miernik oparty na wskaźniku wielkości PKB. Wobec wielu państw jego wartość diagnostyczna potwierdza się. Istnieją jednak wyjątki od tej reguły. Np. Arabia Saudyjska, przewyższa Polskę pod względem wartości PKB per capita, ale ustępuje jej pod względem szeregu innych wskaźników rozwojowych, takich jak alfabetyzacja czy skala dostępu do nowoczesnych technologii informacyjnych i komunikacyjnych [Kawala 2012, s. 3].

Innym przykładem braku wartości diagnostycznej jest miernik rozwoju oparty na wskaźniku dostępności dóbr współczynnika Giniego. Daje on niepoprawne rezultaty w stosunku do grupy krajów uznawanych za ubogie.

Z tego względu pojawiły się jego zmodyfikowane warianty w postaci Wskaźnika Rozwoju Społecznego Sena czy Indeksu Theila. Brak wartości diagnostycznej poszczególnych mierników spowodowany jest między innymi faktem, iż występujące w obiegu mierniki nie odzwierciedlają wszystkich aspektów rozwoju społeczno-gospodarczego.

Najczęściej stosowane mierniki oparte na wskaźniku wzrostu poziomu PKB obrazują wyłącznie jego aspekt materialny. Łatwe w interpretacji służą do opisu stanu gospodarki narodowej przez najważniejsze międzynarodowe organizacje gospodarcze, takie jak OECD, Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Na ich podstawie wnioskuje się o poziomie życia w poszczególnych krajach i występującej tam skali dobrobytu [Zielenkiewicz 2013, s. 12]. Mierniki te wszakże nie odzwierciedlają natomiast jakościowych parametrów rozwoju, np. oczekiwanej długości życia, poziomu alfabetyzacji, dostępności do usług publicznych czy satysfakcji z życia [Zielenkiewicz 2013, s. 12]. Siłą rzeczy więc nie sposób przy pomocy jednego, wybranego miernika wyczerpująco i adekwatnie opisać poziom rozwoju społeczno-gospodarczego danego kraju.

Generalnie więc nie ma miernika rozwoju, którego wartość diagnostyczna byłaby jednakowa dla wszystkich badanych przypadków. Przekłada się to również na względność ich wartości prognostycznej, tj. wartości dla podejmowania decyzji strategicznych i budowania scenariuszy przyszłych zdarzeń. Trafność tego spostrzeżenia postaramy się wykazać w odniesieniu do Polski i wybranych państw członków tzw. „nowej UE”.

#### **4. Procesy rozwojowe w Polsce i w wybranych krajach „nowej UE” w świetle zastosowanych mierników rozwoju**

Rozważania empiryczne przeprowadzono na przykładzie (i) byłych krajów komunistycznych tj. Polski, wybranych czterech krajów „nowej Unii” (Słowenia, Czechy, Węgry i Litwa), które weszły na drogę transformacji rynkowej i wybrały orientację proeuropejską oraz (ii) Malty i Cypru państw o gospodarce rynkowej, związanych z wartościami Zachodu, dla których akces do UE był wyborem ścieżki

rozwojowej związanej z integracją europejską. Ze względu na przeszłość założyć można, iż obie te grupy w istotny sposób różnią się pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego.

Spośród wielu, wymienionych wcześniej w tabeli 1, mierników rozwoju społeczno-gospodarczego, wybrano dwa mierniki ilościowe, akcentujące przede wszystkim materialne aspekty rozwoju społeczno-gospodarczego (PKB (PSN) pc i DNB pc) oraz skupione na wskaźnikach jakości życia dwa mierniki jakościowe (HDI, SLI). Jako materiał empiryczny wykorzystano dane z badań poziomu dobrobytu w UE, przeprowadzone w 2013 roku przez Narodowe Centrum Nauki [Zielenkiewicz 2013, *passim*]. Wartości poszczególnych wskaźników dla wybranych państw zamieszczono w poniższej tabeli 2.

**Tabela 2. Niektóre wskaźniki rozwoju społeczno-gospodarczego w wybranych krajach „nowej UE” (2011)**

Kraj	PKB (PSN) pc w Euro		Poziom DNB pc		HDI		SLI	
	War- tość	Miej- sce w UE	War- tość	Miej- sce w UE	War- tość	Miej- sce w UE	War- tość	Miej- sce w UE
Polska	15 300	23	17,451	21	0,811	22	6,29	15
Czechy	19 500	19	21,405	18	0,863	14	6,23	16
Litwa	14 900	24	16,234	24	0,805	24	5,28	23
Węgry	15 900	21	16,581	23	0,814	21	4,93	23
Słowenia	20 500	17	24,914	14	0,882	9	6,62	11
Malta	21 000	16	21,460	17	0,83	16	6,44	14
Cypr	23600	14	24,841	15	0,839	16	6,8	8

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Zielenkiewicz 2013, s. 14-15].

Dodatkowym parametrem diagnostycznym jest miejsce zajmowane przez poszczególne kraje pod względem wartości danego wskaźnika w rankingu UE. Rzuca ono dodatkowe światło na diagnostyczną i prognostyczną wartość prezentowanych danych. Generalnie rzecz biorąc wartość każdego z podanych wskaźników sytuuje wybrane kraje w „dolnej połówce” państw członkowskich UE, przy czym relatywnie najkorzystniej pod tym względem prezentują się Cypr i Malta oraz Słowenia, której poziom rozwoju społeczno-gospodarczego ze względu na każdy miernik jest porównywalny z tymi pierwszymi. Słowenia jest zatem pod tym względem swoistym liderem wśród postkomunistycznych członków UE. Jej sytuacja nie przedstawiałaby się tak korzystnie, gdyby uwzględnić tylko mierniki ilościowe. Pod względem wielkości PKB pc zajmuje ona w rankingu unijnym siedemnaste miejsce (za Malcią i Cyprzem, ale przed wszystkimi pozostałymi państwami postkomunistycznymi), ale ze względu

na mierniki jakościowe (HDI – 9 i SLI – 11) sytuuje się zdecydowanie wyżej, a poziom jej rozwoju społeczno-gospodarczego postrzegany z tej perspektywy jest wyższy niż niektórych krajów „starej Unii”. Hiszpania i Włochy dla przykładu, pod względem wskaźnika HDI zajmują odpowiednio 11 i 12 miejsce, a pod względem SLI jeszcze dalej – odpowiednio 18 i 20 miejsce [Zielenkiewicz 2013, s. 15]. Jeżeli uwzględnimy, że Włochy i Hiszpania przewyższają Słowenię pod względem PKB pc, zajmując odpowiednio 12 i 13 miejsce w rankingu UE, to wypada zwrócić uwagę, iż do nietrafnych konkluzji co do poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego musiałoby doprowadzić porównywanie pod tym względem Słowenii oraz Włoch i Hiszpanii tylko na podstawie mierników ilościowych. Błędem byłoby również sądzić o wyższości rozwojowej Słowenii na Hiszpanią i Włochami tylko na podstawie mierników jakościowych. Zestawienie obu grup mierników upoważnia wszakże do wniosku, iż materialne efekty rozwoju są w Słowenii dzielone bardziej sprawiedliwie aniżeli we Włoszech i Hiszpanii, jako że mniejsze zasoby przekładają się na wyższy poziom jakości życia.

O ile więc Słowenia pod względem poziomu rozwoju gospodarczego wytrzymuje konkurencję przynajmniej z gorzej zorganizowanymi państwami „starej Unii”, o tyle pozostałe analizowane państwa, nie wyłączając Malty i Cypru (jeżeli pominąć ósme miejsce tego ostatniego w rankingu SLI), w obrazie ogólnym istotnie od niej odstają.

Przypadek Słowenii jest w kontekście rozważanej problematyki wart szczególnej uwagi, gdyż na jego podstawie można sformułować dyrektywę metodologiczną, by w pomiarze poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych państw nie ograniczać się tylko do mierników ilościowych lub jakościowych, ale stosować podejście triangulacyjne: mierniki ilościowe równoważyć w badaniu miernikami jakościowymi i odwrotnie.

W mniejszym stopniu niż w przypadku Słowenii reguła ta sprawdza się w odniesieniu do Czech, których poziom rozwoju społeczno-gospodarczego postrzegany na tle UE jako całości zdecydowanie korzystniej przedstawia się w świetle mierników jakościowych niż ilościowych. Zasadne jest więc także w odniesieniu do Czech spostrzeżenie, iż materialne efekty rozwoju są sprawiedliwiej dzielone niż w innych państwach UE.

Reguła powyższa nie sprawdza się bynajmniej we wszystkich przypadkach. Dowodzi tego przypadek Litwy i Węgier, których miejsce w rankingach UE jest niezależne od zastosowane miernika: w każdym przypadku zajmują one podobne miejsca. Uwzględnienie tej okoliczności niezbędne jest w działaniach prognostycznych, tj. w wytyczaniu kierunków dalszego rozwoju, wymagających wskazania nie tylko potrzeby rozwoju ilościowego (materialnego), ale również uruchomienia mechanizmów sprawiedliwszego podziału efektów materialnego rozwoju. Podobnie sytuacja przedstawia się w przypadku Malty, a Cypr wyróżnia się zaskakująco wysokim wskaźnikiem SLI przy relatywnie niskim wskaźniku HDI, którego parametry w dużym stopniu kształtują satysfakcję z życia.

Rozpatrując na powyższym tle kwestię poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego Polski stwierdzić należy, iż bliższy jest on poziomowi Litwy i Węgier oraz bardziej zbliżony, *mutatis mutandis*, do poziomu Cypru niż Malty. Od Litwy i Węgier Polskę, sytuującą się zdecydowanie w tej samej grupie państw UE o najniższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, korzystnie

odróżnia relatywnie wysoki poziom SLI, odbiegający zdecydowanie od drugiego z mierników jakościowych HDI. Mamy tu sytuację identyczną jak w przypadku Cypru.

Rozbieżności w obrębie tej samej grupy wskaźników takie, jak w przypadku Polski i Cypru, skłaniają do pytań o przesłanki wysokiego poziomu satysfakcji życia przy relatywnie niskich materialnych możliwościach jej budowania oraz niezbyt sprawiedliwej dystrybucji materialnych efektów rozwoju. W takim przypadku jedynym wyjściem wydaje się poszerzyć paletę mierników. Bez empirycznego wyjaśnienia tych rozbieżności wartość tak diagnostyczna (na potrzeby opisu), jak prognostyczna (na potrzeby procesów decyzyjnych) pomiaru poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego będzie niepełna.

## 5. Podsumowanie

Przeprowadzona powyżej analiza materiału empirycznego dowodzi, iż ocena poziomu rozwoju gospodarczego, zwłaszcza jeżeli ma mieć ona wartość diagnostyczną i prognostyczną, musi opierać się na badaniach empirycznych, nie na „pobożnych życzeniach” lub wynikać z politycznego zapotrzebowania. Analiza powyższa przeczy bowiem obiegowym, formułowanym często na propagandowy użytek tezom, o szczególnej sile i rozwojowego zaawansowania Polski i Węgier, nominowanych swego czasu na liderów, przynajmniej gdy idzie o grupę państw postkomunistycznych, wielkiego rozszerzenia UE w 2004 roku. Tymczasem ani pod względem materialnym, jak i jakości życia Polska oraz Węgry nie odbiegają in plus od systematycznie spychanej na peryferie Litwy.

Zaprezentowany w opracowaniu materiał empiryczny dowodzi natomiast, iż rzeczywistym liderem wielkiego rozszerzenia UE w 2004 roku była Słowenia, która zwłaszcza pod względem mierników jakościowych wykazuje lepszą kondycję rozwojową niż niejedno państwo „starej Unii”.

Powyższe spostrzeżenia uwzględniać muszą czynnik skali. Polska ze względu na swoją wielkość ma obiektywnie większe znaczenie dla wspólnego europejskiego rynku niż Węgry, dużo większe znaczenie niż niewielka, choć prężna, gospodarka Słowenii, nie mówiąc o istotnie peryferyjnej gospodarce Litwy. Nie zmienia to faktu, że dla prawomocności formułowania tego rodzaju ocen decydujące znaczenie muszą mieć wyniki pomiarów empirycznych. Podkreślenia wymaga, że pomiar ten nie może być jednostronny, a więc nie może koncentrować się albo na materialnych albo jakościowych wskaźnikach rozwoju. Niezbędne jest nie tylko podejście triangulacyjne, ale również zrównoważenie stosowanych mierników oraz taki ich dobór, aby wyniki były optymalne tak ze względów diagnostycznych, jak i prognostycznych.

## BUSINESS PROCESSES FACTORS - THEIR DIVERSITY DIAGNOSTIC AND PROGNOSTIC VALUE ON THE EXAMPLE OF SELECTED COUNTRIES IN NEW UNION

### Abstract

The article addresses the issues of measuring the economic processes in the macroeconomic dimension, with particular emphasis on the developmental effects. In the theoretical part, it presents the definition of the concept recognized the economic process, including the development process and the related concept of categories of economic development and socio-economic development. This section also discusses the measures of development processes, their classification and synthetically presents the structure of the instruments of this kind.

In the empirical part author presents the results of measuring the level of socio-economic development Polish and selected countries of the “new EU”: Czech Republic, Cyprus, Lithuania, Malta, Slovenia and Hungary, with the help of two quantitative measures (GDP (PPS) pc and GNI and two measures of quality (HDI and SLI) for diagnostic and prognostic value achieved with their help results. The conclusions drawn from the analysis formulated in the summary.

**Keywords:** economic process; socio-economic development; development processes factors.

### Bibliografia

Arndt H. W. (1987), *Economic development. The history of an idea*, Wyd. The University of Chicago Press, Chicago.

Dziekoński K., Jurczuk A. (2006), *Rola narzędzi informatycznych w zarządzaniu procesowym* [w:] Kowalczewski W., Nazarko J. (red.), *Instrumenty zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa.

Fiszeder P., Rowiński S. (2012), *Modelowanie zależności pomiędzy wybranymi procesami makroekonomicznymi a Warszawskim Indeksom Gieldowym*, „Ekonomia i Prawo” nr 3.

Gabryelczyk R. (2006), *ARIS w modelowaniu procesów biznesu*, Difin, Warszawa.

Kawala P. (2012), *Mierniki rozwoju gospodarczego, czyli jak obiektywnie mierzyć świat*, „Analiza Unia Europejska org.”

Kędzior Z. (2003), *Metodologiczne aspekty badania jakości życia* [w:] *Jakość życia w regionie*, J. Karwowskiego (red), US, PAN, Szczecin.

Kubiczek A. (2014), *Jak mierzyć dziś rozwój społeczno-gospodarczy krajów?*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 2.

Lofland J., Snow D., Anderson L., Lofland L. (2009), *Analiza układów społecznych*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.

Nowosielski S. (2012), *Orientacja procesowa w organizacjach – teoria i praktyka* [w:] A. Stabryła, S. Wawak (red.), *Metody badania i modele rozwoju organizacji*, Mfiles, Kraków.

Przesmycka-Kamińska J. (2007), *Nierówności interpersonalne z punktu widzenia neuropsychologii i polityki społecznej w dobie gospodarki opartej o wiedzę*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 10.

Smaga M. (2012), *Czynniki wzrostu gospodarczego* [w:] M. Smaga, T. Włudyka (red), Instytucje gospodarki rynkowej, Warszawa.

Staudt K.(1991), *Managing Development: State, Society and International Contexts*, Wyd. Newbury Park, California.

Szymczak M. (1988), *Słownik języka polskiego*, pod red. M. Szymczaka, t. II, Warszawa.

Zielenkiewicz M. (red.) (2013), *Struktura sfery realnej gospodarek narodowych w UE a poziom dobrobytu. Raport z badań zrealizowanych w ramach projektu sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/B/H54/04718*, Narodowe Centrum Nauki, Sopot.