

*prof. dr hab. Bogumiła Mucha-Leszko*¹ 

Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Podażowe i popytowe źródła wzrostu gospodarczego w Polsce i największych krajach Unii Europejskiej w latach 2000–2018

WPROWADZENIE

Wzrost PKB jest podstawą rozwoju społeczno-ekonomicznego krajów i ma zasadniczy wpływ na ich pozycję w regionalnym i globalnym układzie sił. Wysoki i stabilny wzrost gospodarczy tworzy warunki do powiększania potencjału produkcyjnego i zmian strukturalnych w gospodarkach krajowych, które są intensyfikowane dzięki inwestycjom kreującym postęp technologiczny. Rosnące dochody przedsiębiorstw i gospodarstw domowych sprzyjają wzrostowi popytu inwestycyjnego i konsumpcyjnego. W warunkach globalizacji i coraz większej otwartości gospodarczej krajów oraz integracji regionalnej rośnie znaczenie popytu zagranicznego mierzonego wielkością eksportu jako czynnika dynamizującego aktywność biznesową.

Popytowe oddziaływanie na stopę wzrostu PKB, konsumpcji i inwestycji różni się istotnie pod względem siły i okresu impulsów pro wzrostowych. Odnosi się to także do efektów polityki antycyklicznej. W sytuacji niskiej skłonności do inwestowania zwiększa się rola konsumpcji w pobudzaniu koniunktury. Jednak stosowanie instrumentów mających na celu wzrost konsumpcji daje możliwość uzyskiwania impulsów pro wzrostowych w krótkim okresie, a trwałe długookresowe wzrost PKB mogą zapewnić tylko inwestycje oparte na nowoczesnych technologiach. Popytowe czynniki oddziałują na wzrost gospodarczy w ścisłej współzależności z czynnikami podażowymi, którymi są zasoby i jakość czynników wytwórczych. Należą do nich kapitał ludzki i kapitał rzeczowy oraz produk-

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Wydział Ekonomiczny, pl. M. Curie-Skłodowskiej 5, 20-031 Lublin; e-mail: mucha@hektor.umcs.lublin.pl. ORCID: 0000-0002-1288-4662.

tywność kapitału i pracy. Główne składowe popytu całkowitego to: konsumpcja, inwestycje, wydatki publiczne i eksport netto (wydatki zagraniczne netto). Natomiast czynniki podażowe obejmują: nakłady i jakość pracy, nakłady kapitałowe i całkowitą produktywność czynników wytwórczych.

Poziom produktywności pracy zależy od nakładów kapitałowych i całkowitej produktywności czynników wytwórczych. Określenie wkładu do wzrostu realnego produktu wszystkich czynników produkcji jest skomplikowane, jeśli nie ograniczamy się do badania tylko tradycyjnych czynników wzrostu produktu krajowego (pracy i kapitału), lecz dążymy do uwzględnienia wkładu do wzrostu realnego PKB także czynników pośrednich, jak: postęp technologiczny, zmiany strukturalne w gospodarce, innowacyjne zmiany w organizacji pracy, zmiany udziału sektorów w tworzeniu PKB itp. Miernikiem wieloczynnikowej produktywności jest *Total Factor Productivity* (TFP). Wskaźniki TFP uzyskały powszechne zastosowanie w analizach wydajności pracy i źródeł długookresowego wzrostu gospodarczego, a wzrost TFP jest interpretowany jako miara postępu technologicznego i zmian strukturalnych².

Analiza źródeł wzrostu gospodarczego w ujęciu podażowym i popytowym zyskuje na znaczeniu co najmniej z pięciu istotnych powodów. Po pierwsze, produktywność pracy od XVIII w. znajduje się w centrum zainteresowań ekonomistów ze względu na jej wpływ na efektywność gospodarczą i przewagę konkurencyjną w wymianie międzynarodowej. Po drugie, reformy systemowe w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i wysoki wzrost gospodarczy krajów Azji Wschodniej, a także innych gospodarek z grupy krajów doganiających, przyciągają uwagę analityków ze względu na zróżnicowanie dynamiki gospodarczej i efektów w procesie zmniejszania luki gospodarczej wobec krajów wyżej rozwiniętych. Po trzecie, w warunkach wysokiego tempa postępu technologicznego coraz większe zainteresowanie budzą czynniki determinujące wzrost TFP. Po czwarte, kryzys 2008–2009 spowodował pogłębienie dysproporcji rozwojowych krajów (mierzonych PKB *per capita*, konsumpcją *per capita*) wskutek wzrostu zróżnicowania płac oraz duży spadek skłonności do inwestowania, także zróżnicowany pomiędzy krajami. Po piąte, badania pokazują, że ograniczenia popytu występujące ze strony konsumpcji, związane z hipotezą podkonsumpcji, stanowią poważną barierę wzrostu PKB, na co wskazuje malejący udział płac w PKB i rosnące nierówności dochodów i majątku (Koronowski, 2018, s. 5–34). Ważnymi obszarami badań są efektywność rynków produktów i usług oraz efektywność polityki państwa w tworzeniu instytucji wspierających rozwój biznesu oraz sprzyjającego klimatu inwestycyjnego.

Wśród teoretyków ekonomii istnieje duża zgodność, że na współczesnym etapie rozwoju jednym z ważniejszych zadań państwa jest organizowanie i koordynacja współpracy i wspólnych badań podmiotów z sektora prywatnego

² Pojęcie i metody mierzenia wzrostu TFP są przedmiotem licznych kontrowersji, co nie zmniejsza powszechności ich stosowania w analizach ekonomicznych. Przykładem pracy świadczącej o różnicach w rozumieniu pojęcia zagregowanej funkcji produkcji i wzrostu TFP jest (Felipe, MacCombie, 2004, s. 321–327).

i publicznego jako warunku transferu technologii i know-how oraz rozwoju społeczeństwa uczącego się (Mucha-Leszko, 2016a, s. 240–252; Katz, 1986, s. 527–543; Lin, Monga, 2013, s. 23). Współcześnie autorzy badań coraz dokładniej analizują czynniki dynamizujące i spowalniające wzrost gospodarczy w poszczególnych krajach, w tym konwergencję i dywergencję gospodarczą w UE. Dlatego analiza wpływu na wzrost PKB czynników podażowych i popytowych staje się przydatną metodą służącą poznawaniu przyczyn zróżnicowania krajów pod względem zdolności do wzrostu gospodarczego i tendencji do osłabiania procesu konwergencji.

Celem artykułu jest ocena wkładu do wzrostu PKB w Polsce i największych krajach Unii Europejskiej czynników podażowych i popytowych w latach 2000–2018 oraz wskazanie, które z nich oddziaływały pro wzrostowo, a które spowalniająco. W długookresowej analizie zostały wyodrębnione trzy podokresy: 1) 2000–2007 (lata względnie dobrej koniunktury gospodarczej, z wyjątkiem zjawisk recesyjnych – 2001–2003), 2) 2008–2013 (lata recesji i stagnacji gospodarczej) oraz 3) 2014–2018 (lata postkryzysowego ożywienia). Wkład do wzrostu PKB czynników podażowych obejmuje: godziny pracy, jakość pracy, kapitał spoza sektora ICT, kapitał w sektorze ICT i wzrost TFP. Czynniki popytowe ilustrują wkład konsumpcji prywatnej, publicznej, inwestycji i eksportu netto. Krajami odniesienia dla Polski są: Francja, Hiszpania, Niemcy, Wielka Brytania i Włochy. Pierwotne wskaźniki wkładu podażowych czynników wzrostu PKB pozyskano z bazy danych The Conference Board, a popytowych z bazy danych Ameco.

PRZEGLĄD LITERATURY

Teoretyczne podstawy analizy makroekonomicznej zostały stworzone przez A. Smitha (1723–1790) i D. Ricardo (1772–1823). Byli oni zwolennikami liberalizmu gospodarczego i wierzyli w racjonalność działania mechanizmu wolnej konkurencji. Z punktu widzenia celu niniejszej pracy pojawia się pytanie: czy wolny rynek zapewniał efektywną alokację zasobów. Mimo umacniania się wolnej konkurencji mechanizacja produkcji w Anglii, Francji i Stanach Zjednoczonych była wspierana przez władze tych krajów (Sadzikowski, 1993, s. 16–19). Wolna konkurencja na rynkach krajowych rozwijała się od końca XVIII wieku do połowy XIX wieku.

Druga fala industrializacji, rozwój masowej produkcji fabrycznej, monopoli, pierwsza depresja 1873–1874 oraz długookresowe osłabienie koniunktury w Wielkiej Brytanii, a następnie boom inwestycyjny w latach 90. wymagały pogłębienia badań nad źródłami wzrostu PKB (Mucha-Leszko, 2016b, s. 436–449). Wyzwanie dla teoretyków ekonomii stanowiło dostosowanie narzędzi i metod badań do nowych potrzeb w zakresie interpretacji zjawisk i procesów gospodar-

cych. Przedstawiciele szkoły neoklasycznej przywiązani do tezy, że współzależności w gospodarce rynkowej cechuje zdolność dostosowawcza zapewniająca powrót do równowagi nie byli skłonni korygować swoich poglądów.

Do prawdziwej rewolucji w ekonomii przyczynił się największy wstrząs gospodarczy, jaki miał miejsce w latach 30. XX wieku. W latach 1929–1933 produkt narodowy brutto w Stanach Zjednoczonych zmniejszył się o 30%, a stopa bezrobocia wzrosła o 24 pkt proc. (Sorkin, 1988, s. 7). Prawdziwego przełomu w makroekonomii dokonał J.M. Keynes. Negując prawo rynków Sayera uznał, że mechanizmy rynkowe nie posiadają siły autoregulacyjnej, a wahania koniunktury gospodarczej są skutkiem zbyt niskiego efektywnego popytu, który mógłby zapewnić rozwój produkcji. Jako rozwiązanie tego problemu zaproponował nową koncepcję utrzymania równowagi gospodarczej polegającą na zarządzaniu popytem w celu lepszego wykorzystania mocy produkcyjnych (Keynes, 1936; Mankiw, Taylor, 2014, s. 311–317; Woźniak, 2004, s. 111–115). Wielkość popytu kształtowana przez wydatki na konsumpcję, inwestycje i eksport netto wpływa na poziom produkcji, produktu krajowego i zatrudnienia. Istotnym założeniem teorii Keynesa jest konieczność stymulacji popytu przez państwo, aby nie nastąpiła nadmierna akumulacja oszczędności ograniczających inwestycje. Ekonomia popytu rozwijana przez zwolenników Keynesa była dominującym nurtem teoretycznym i podstawą polityki ekonomicznej, zwłaszcza w Europie, do początku lat 70. XX wieku.

Równoległe z rozwojem ekonomii popytu neoklasycy, zwani też neoliberalistami, wskazując słabe strony zarządzania popytem wzmocniali pozycję w teorii ekonomii alternatywnego nurtu, jakim jest ekonomia podaży. Wyjściowym założeniem tego kierunku jest wzrost produkcji, która kreuje popyt. Główne tezy ekonomii podaży są następujące: 1) rozwój gospodarczy zależy przede wszystkim od wzrostu produkcji, a zagregowany popyt od zagregowanej podaży (podaż tworzy popyt), 2) wzrost produkcji i podaży zależy od efektywnego wykorzystywania czynników produkcji (Belka, 1992, s. 25). Z tego wynika, że działania ze strony państwa powinny być skierowane na aktywizowanie podmiotów gospodarczych, stymulowanie popytu oraz tworzenie sprzyjających warunków do rozwoju przedsiębiorczości i wzrostu skłonności do inwestowania. Załamanie koniunktury gospodarczej w latach 1973–1975 wskutek szoku podażowego wywołanego wzrostem cen ropy naftowej i pozostałych surowców przesądziło również o spadku zaufania do polityki antycyklicznej prowadzonej według założeń ekonomii popytu. Zwalczenie inflacji kosztowej metodami stosowanymi w warunkach inflacji popytowej nie hamowało wzrostu cen, lecz prowadziło do wzrostu bezrobocia (Sołdaczuk, 1987, s. 116). Keynesistowskie podejście do stabilizowania koniunktury polegało na stymulowaniu popytu w czasie recesji i ograniczaniu popytu w sytuacji wzrostu cen, ale realizacja tych dwóch celów w tym samym czasie okazała się niemożliwa (np. 1970–1971, 1973–1975) (Reynolds, 2001, s. 263–275). Rozwiązanie tego problemu zaproponował w 1971 roku

R. Mundell, wskazując, aby kontrolę inflacji pozostawić w gestii banku centralnego, co jest współcześnie znane jako wyznaczanie celu inflacyjnego (*inflation targeting*). Wkład R. Mundella do debaty dotyczącej przeciwdziałania wzrostowi cen jest określany „rewolucją ekonomii podaży” 1971–1986 (Reynolds, 2001, s. 263–275). Od połowy lat 70. XX wieku do kryzysu 2008–2009 ekonomia podaży wydawała się być sprawdzonym zasobem wiedzy i doświadczeń wystarczających do wyprowadzania gospodarek na ścieżkę rozwoju z każdego szoku skutkującego wzrostem nierównowag makroekonomicznych. Okazało się jednak, że kryzys finansowo-gospodarczy wymagał aktywnej polityki antycyklicznej prowadzonej przez państwa, czego dowodem były fiskalne pakiety stabilności w krajach UE i USA w latach 2009–2010 (European Commission, 2010, s. 20).

Niemniej w okresie około trzech dekad zwolennicy ekonomii podaży utrzymywali swoją dominującą pozycję w teorii ekonomii, w interpretacji zjawisk i procesów gospodarczych oraz w przekonywaniu, że gospodarki rynkowe posiadają wewnętrzne siły samoregulacji, a więc i powrotu do równowagi po przebytych szokach. W połowie lat 70. przedstawiciele ekonomii podaży podważyli efektywność instrumentów polityki fiskalnej w stabilizowaniu wzrostu gospodarczego (Barro, 1974, s. 1095–1117) uznając za narzędzie właściwe politykę pieniężną i ilościową teorię pieniądza M. Friedmana (Barczyk, Lubiński, 2009, s. 77–81). Jednak dyskusje postkeynesistów, a w szczególności neokeynesistów, z reprezentantami ekonomii neoklasycznej prowadzone od połowy lat 80. doprowadziły do częściowego kompromisu. Nowi keynesiści akceptują tezę, że gospodarka posiada wewnętrzne siły przywracania równowagi w długim okresie, ale nie zgadzają się z przedstawicielami nowej szkoły klasycznej, że jest to możliwe w krótkim okresie (Próchnicki, 2011, s. 67–89). Współczesne dyskusje koncentrują się wokół sposobu łączenia instrumentów polityki pieniężnej i budżetowej w celu bardziej efektywnego oddziaływania na wzrost gospodarczy (*policy mix*). Przeważa pogląd, że instrumenty polityki pieniężnej są skuteczniejsze w zarządzaniu popytem, a instrumenty polityki budżetowej sprawdzają się w podziale środków między sektor prywatny i publiczny. Polityka budżetowa wpływa również na kształtowanie się relacji między konsumpcją, oszczędnościami i inwestycjami (Levy, 2001, s. 278; Barczyk, Lubiński, 2009, s. 77). M.D. Levy (2018, s. 171–183) podkreśla, że celem polityki pieniężnej jest kontrolowanie stóp procentowych i podaży pieniądza w gospodarce i w ten sposób oddziałuje ona na zagregowany popyt i inflację w długim okresie. Natomiast polityka budżetowa ma na celu gromadzenie środków i ich wydatkowanie na usługi i dobra publiczne, ale także na wspieranie rozwoju dziedzin/sektorów uznanych za priorytetowe dla danej gospodarki. W ten sposób za pomocą polityki podatkowej i finansowania projektów społecznych i biznesowych polityka budżetowa ma wpływ na wyniki gospodarcze, w tym na produktywność i potencjalny wzrost gospodarczy. M.D. Levy zwraca uwagę, że polityka pieniężna i budżetowa mają zupełnie inne obszary oddziaływania i nie są zastępowalne.

Podażowe i popytowe czynniki oddziałują na wzrost PKB we współdziałaniu. Znaczenie każdego z nich zmienia się wraz z postępem technologicznym i osiąganiem wyższych etapów w rozwoju gospodarczym krajów oraz w warunkach coraz większej współzależności procesów rozwojowych w wymiarze międzynarodowym i globalnym. Zmieniające się uwarunkowania wzrostu gospodarczego znajdują swoje odzwierciedlenie w nowych teoriach. Ich autorzy badają wpływ na wzrost PKB wybranych czynników w celu określenia, które z nich w największym stopniu przyczyniają się do dynamizacji gospodarek dzięki podnoszeniu efektywności nakładów pracy i kapitału. Ze względu na spadkową tendencję w kształtowaniu się stóp wzrostu gospodarczego oraz wydajności pracy i *Total Factor Productivity* (TFP), zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych, przedmiotem szczególnej uwagi są następujące czynniki wzrostu PKB: inwestycje i konsumpcja, wzrost wydajności pracy i jej determinanty, w tym zwłaszcza identyfikacja głównych czynników wzrostu TFP.

Rola inwestycji we wzroście gospodarczym została wyeksponowana w literaturze przez A.H. Hansena w latach 30. XX w., czyli w okresie przedłużającej się stagnacji gospodarczej w Stanach Zjednoczonych, kiedy przedstawił hipotezę sekularnej stagnacji jako następstwa zbyt niskich inwestycji w stosunku do wyższych oszczędności (Hansen, 1939, s. 1–15; Brown, 1989, s. 1–10). Stwierdził, że ożywienie w latach 1934–1937 było rezultatem wzrostu wydatków konsumpcyjnych, natomiast trwały długookresowy wzrost PKB mogą zapewnić tylko inwestycje oparte na nowoczesnych technologiach. Poglądy A. Hansena podziela wielu amerykańskich ekonomistów, w tym W.C. Peterson (1988, s. 198–199) i R.J. Barro (1990, s. 199–205). Pierwszy z nich podkreśla: 1) duży wpływ inwestycji na wielkość popytu zagregowanego, 2) strategiczny wpływ na sytuację w gospodarce, ponieważ zakupy dóbr inwestycyjnych w większym stopniu przyczyniają się do wzrostu zatrudnienia i dochodów niż zakupy dóbr konsumpcyjnych, ale 3) zasadniczy wpływ wydatków inwestycyjnych na wzrost gospodarczy polega na rozwijaniu potencjału wytwórczego o wyższym poziomie produktywności. W.C. Peterson zwraca również uwagę, że wydatki na inwestycje są bardziej wrażliwe na zmiany koniunktury gospodarczej niż wydatki na konsumpcję. Tę tezę potwierdził w swoich badaniach R.J. Barro na przykładzie gospodarki USA. Jednak w tym przypadku konieczny jest komentarz, gdyż zachowania konsumentów nie są schematyczne, lecz uzależnione od wielu czynników i mogą przeczyć zasadzie spadku skłonności do oszczędzania w czasie recesji. Istotny wpływ na skłonność do konsumpcji i oszczędzania ma realizowana polityka zabezpieczenia społecznego i wprowadzane zmiany w tej dziedzinie.

Intensyfikacja dyskusji i badań nad wpływem inwestycji na wzrost gospodarczy nastąpiła po kryzysie finansowo-ekonomicznym 2008–2009, ponieważ główną barierą przedłużającej się stagnacji gospodarczej w UE (do 2014 r.) była niska skłonność do inwestowania. Zgodnie z poglądami

A. Hansena długookresowy wzrost PKB mogą zapewnić tylko nowe inwestycje kreujące postęp technologiczny. Do hipotezy sekularnej stagnacji Hansena nawiązał L. Summers (2014; 2015, s. 60–65) formułując własną o nowej sekularnej stagnacji (2014/2015) i wskazując wiele przyczyn utrzymywania się przewagi prywatnych oszczędności nad prywatnymi inwestycjami, które nie mają bezpośredniego związku z cyklicznością rozwoju gospodarki rynkowej, lecz są skutkiem zmian strukturalnych i w pewnym stopniu polityki pieniężnej. L. Summers uważa, że przyczyn nowej sekularnej stagnacji należy poszukiwać raczej po stronie popytu niż podaży wskazując spadający popyt jako czynnik ograniczający inwestycje, niemniej nie uważa za słuszne eliminowanie wpływu czynników podażowych. W celu wspierania ożywienia gospodarczego rozważa trzy strategie: 1) reformy strukturalne prowadzące do większego uelastycznienia gospodarki, choć nie przywiązuje do nich większej wagi, 2) rozwój inwestycji infrastrukturalnych ze środków publicznych i 3) poluzowanie polityki pieniężnej, ponieważ ryzyko deflacji uznaje za większe zło niż ryzyko inflacji.

Inny amerykański ekonomista – R.J. Gordon (2015, s. 54–59) twierdzi, że sekularna stagnacja w USA została spowodowana przede wszystkim czynnikami ze strony podaży. To nie spadek tempa wzrostu wydajności pracy przyczynił się do spowolnienia tempa wzrostu potencjalnego produktu, ale wolniejszy wzrost liczby ludności i spadek stopy partycypacji w rynku pracy. Obniżyło to potrzeby zwiększania nakładów kapitałowych na nowe miejsca pracy i skutkowało spadkiem tempa wzrostu wydajności pracy, a w następstwie także spadkiem tempa wzrostu TFP. W konkluzji R.J. Gordon uważa, że sekularna stagnacja była zjawiskiem ewidentnym do 2014 roku, natomiast jej przyczyny są bardziej złożone i pochodzą także z interakcji między czynnikami popytowymi i podażowymi. Podsumowując, w ocenie roli inwestycji w gospodarce uwzględniane są efekty popytowe i podażowe. W pierwszym przypadku wydatki na inwestycje są składnikiem zagregowanego popytu i, jak pisze L.H. Summers, inwestycje infrastrukturalne mogą w istotnym stopniu przyczyniać się do wzrostu PKB. Jednak to podażowy aspekt inwestycji stanowi o ich fundamentalnym znaczeniu, ponieważ określają one warunki i możliwości dynamicznego wzrostu gospodarczego w długim okresie oraz decydują o zmianach strukturalnych i konkurencyjności (Mucha-Leszko, Twarowska, 2018, s. 1057). Zgodnie z teorią endogenicznego wzrostu Solowa (1957, s. 312–320) inwestycje realizowane z wykorzystaniem technologii wysoko zawansowanych przyczyniają się do wzrostu całkowitej produktywności czynników wytwórczych (TFP).

W związku z tym, że już prawie dwie dekady utrzymuje się niskie tempo wzrostu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej, rośnie zainteresowanie teoretyków ekonomii i analityków gospodarczych czynnikami, które w największym stopniu wpływają na wzrost wydajności pracy. Jak

pokreślono, tempo wzrostu wydajności pracy kształtują dwa czynniki: nakłady kapitałowe i produktywność czynników wytwórczych (TFP). Z badań wynika, że ważniejszy z nich jest TFP i dlatego głównym przedmiotem badań stały się czynniki determinujące wzrost TFP (Gomez-Salvador, Musso, Stocker, Turunen, 2006, s. 5–21).

Przegląd literatury pozwala na zidentyfikowanie pięciu czynników oddziałujących na wzrost TFP i jednocześnie na wzrost wydajności pracy: innowacje i inwestycje w B+R, kształcenie, efektywność rynku, infrastruktura publiczna i instytucje publiczne (Kim, Loayza, 2019, s. 6–11). W dalszej części pracy przedstawiono wkład podażowych i popytowych czynników do wzrostu PKB w Polsce, we Francji, w Hiszpanii, Niemczech, Wielkiej Brytanii i we Włoszech, aby skonfrontować osiągnięcia Polski w zmniejszaniu luki rozwojowej w stosunku do najwyżej rozwiniętych krajów UE oraz Hiszpanii i Włoch mających strukturalne problemy gospodarcze.

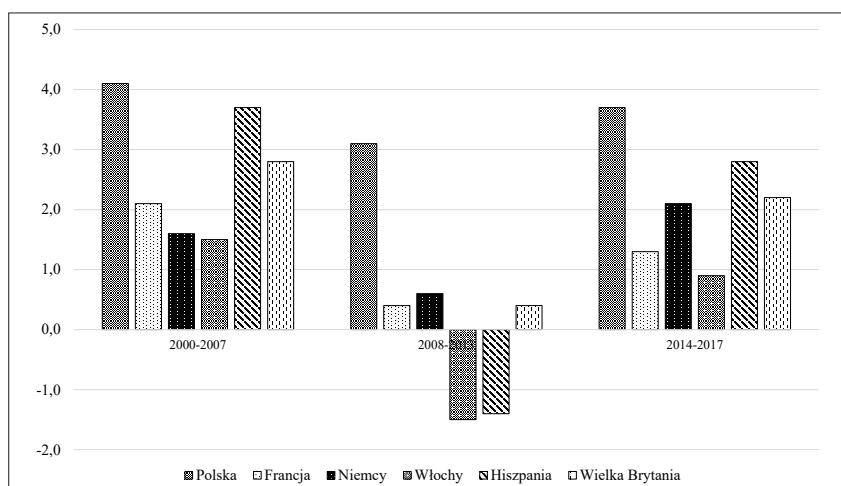
ANALIZA PODAŻOWYCH ŹRÓDEŁ WZROSTU GOSPODARCZEGO W POLSCE I NAJWIĘKSZYCH KRAJACH UE

Polska w badanej grupie krajów w latach 2000–2017 osiągała najwyższe stopy wzrostu PKB, a największą przewagę pod tym względem uzyskała w czasie kryzysowego i stagnacyjnego okresu 2008–2013. W czasie postkryzysowego ożywienia (2014–2017) Polska również zmniejszała lukę gospodarczą w UE, zwłaszcza wobec: Hiszpanii, Włoch, Francji, Niemiec i Wielkiej Brytanii. W latach względnie dobrej koniunktury gospodarczej (2000–2007) jedynie Hiszpania miała stopę wzrostu PKB tylko o 0,4 pkt proc. niższą od Polski. Najślabsze wyniki gospodarcze notowane były we Włoszech i Niemczech. Największe straty w PKB w latach kryzysowych poniosły Włochy i Hiszpania. Dane liczbowe ilustrujące nakłady pracy i zmiany produktywności pracy pokazują, że wzrost nakładów pracy w Polsce nie miał większego znaczenia w latach 2000–2013, natomiast był znaczący w okresie 2014–2017, podobnie jak w pozostałych krajach. W Hiszpanii w czasie recesji i stagnacji nastąpił duży wzrost bezrobocia i w związku z tym spadek nakładów pracy. Problem ten dotknął też Włochy, ale w mniejszej skali niż Hiszpanię. Niemniej wzrost zatrudnienia przed kryzysem w Hiszpanii był wysoki. Duży spadek PKB w latach 2008–2013 powodował redukcję zatrudnienia, dlatego stopa bezrobocia wzrosła do około 25%. Pod względem średniookresowych zmian produktywności pracy najlepsze wyniki uzyskała Polska, a najgorsze Niemcy. Może dziwić wzrost produktywności pracy w okresie kryzysu w Hiszpanii, ale był on spowodowany upadkiem sektorów o niskiej wydajności pracy (budowlany) i spadkiem zatrudnienia (por. tabela 1 i rys. 1–3).

Tabela 1. Średnie okresowe stopy wzrostu PKB, liczby godzin pracy i produktywności pracy (PKB/godz.) w Polsce i największych krajach UE w latach 2000–2017 (w %)

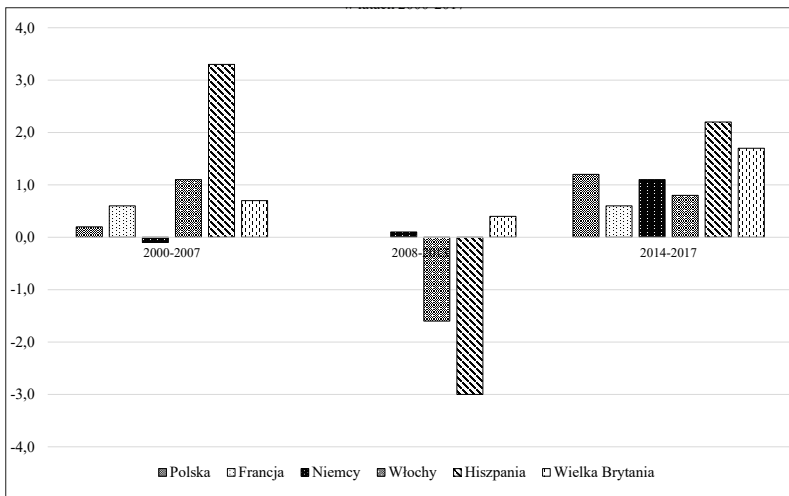
Państwo	Lata		
	2000–2007	2008–2013	2014–2017
Zmiany PKB			
Polska	4,1	3,1	3,7
Francja	2,1	0,4	1,3
Niemcy	1,6	0,6	2,1
Włochy	1,5	-1,5	0,9
Hiszpania	3,7	-1,4	2,8
Wielka Brytania	2,8	0,4	2,2
Zmiany liczby godzin pracy			
Polska	0,2	0,0	1,2
Francja	0,6	0,0	0,6
Niemcy	-0,1	0,1	1,1
Włochy	1,1	-1,6	0,8
Hiszpania	3,3	-3,0	2,2
Wielka Brytania	0,7	0,4	1,7
Zmiany produktywności pracy (PKB/godz.)			
Polska	0,7	1,0	0,4
Francja	0,4	0,6	0,5
Niemcy	0,2	0,5	0,0
Włochy	0,4	0,3	0,2
Hiszpania	0,5	0,8	0,3
Wielka Brytania	0,6	0,8	0,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (The Conference Board, 2019).



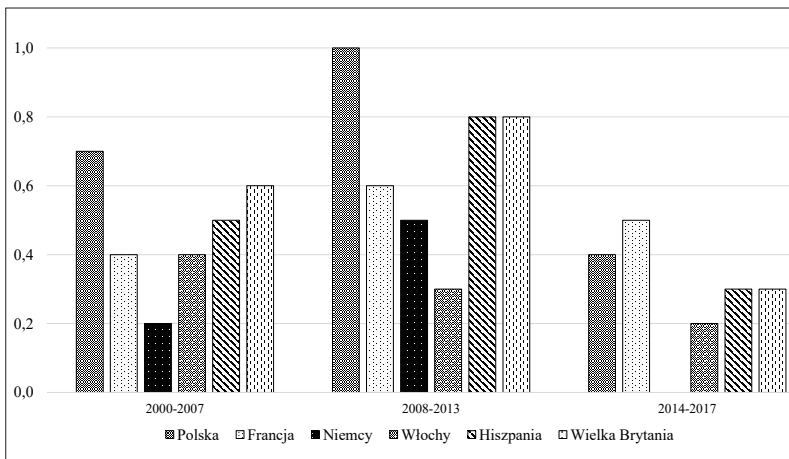
Rys. 1. Średnie okresowe stopy wzrostu PKB w Polsce i największych krajach UE w latach 2000–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (The Conference Board, 2019).



Rys. 2. Średnie okresowe stopy wzrostu liczby godzin pracy w Polsce i największych krajach UE w latach 2000–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (The Conference Board, 2019).



Rys. 3. Średnie okresowe stopy wzrostu produktywności pracy (PKB/godz.) w Polsce i największych krajach UE w latach 2000–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (The Conference Board, 2019).

W tabeli 2 zostały zaprezentowane dane ilustrujące wkład czynników produkcji do wzrostu PKB w badanych krajach. Dane dotyczące wkładu pracy potwierdzają wcześniej sformułowane wnioski. W latach 2000–2007 wysoki wkład pracy do wzrostu PKB charakteryzował Hiszpanię (2,1), a drugie miejsce pod tym względem zajmowały Włochy (0,6), zaś wskaźniki wkładu pracy pozostałych

krajów kształtowały się od 0,0 do 0,4. Wkład jakości pracy był analogicznie niski i zróżnicowany. Wkład kapitału spoza sektora ICT był czynnikiem, który miał największy wpływ na wzrost PKB we wszystkich krajach, z wyjątkiem Hiszpanii (choć też był wysoki) i Niemiec. Wkład kapitału ICT kształtował się w przedziale od 0,3 do 0,6. Najbardziej zróżnicowany był wkład wzrostu TFP, od najwyższego w Polsce (1,5) do wskaźników ujemnych w Hiszpanii (-0,8) i we Włoszech (-0,6). W pozostałych analizowanych krajach wkład wzrostu TFP był niski.

Tabela 2. Wkład do wzrostu PKB podstawowych czynników produkcji (średnie okresowe) w Polsce i w największych krajach UE w latach 2000–2018 (w pkt proc.)

Państwo	Lata		
	2000–2007	2008–2013	2014–2017
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Wkład godzin pracy			
Polska	0,1	0,0	0,7
Francja	0,4	0,0	0,3
Niemcy	0,0	0,0	0,6
Włochy	0,6	-0,9	0,4
Hiszpania	2,1	-1,8	1,2
Wielka Brytania	0,4	0,2	0,9
Wkład jakości pracy			
Polska	0,4	0,6	0,2
Francja	0,2	0,3	0,3
Niemcy	0,1	0,3	0,0
Włochy	0,2	0,2	0,1
Hiszpania	0,3	0,5	0,2
Wielka Brytania	0,3	0,5	0,2
Wkład kapitału spoza sektora ICT			
Polska	1,6	1,8	1,5
Francja	0,9	0,6	0,5
Niemcy	0,6	0,5	0,6
Włochy	1,0	0,3	0,0
Hiszpania	1,6	0,7	0,6
Wielka Brytania	1,0	0,6	0,9
Wkład kapitału ICT			
Polska	0,4	0,4	0,2
Francja	0,4	0,3	0,3
Niemcy	0,4	0,3	0,2
Włochy	0,3	0,2	0,2
Hiszpania	0,5	0,3	0,3
Wielka Brytania	0,6	0,3	0,1

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Wkład wzrostu TFP			
Polska	1,5	0,3	1,0
Francja	0,2	-0,9	-0,1
Niemcy	0,4	-0,5	0,6
Włochy	-0,6	-1,3	0,2
Hiszpania	-0,8	-1,1	0,5
Wielka Brytania	0,5	-1,2	0,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (The Conference Board, 2019).

Podsumowując, źródła wzrostu PKB w Polsce wskazują, że wkład kapitału i wzrostu TFP był porównywalny, ale to co najistotniejsze, oba te czynniki pozytywnie wpływały na wydajność pracy. Zmniejszyła się też luka technologiczna i gospodarcza wobec badanych krajów. Natomiast względnie wysoki wzrost gospodarczy Hiszpanii był ekstensywny, oparty na wzroście zatrudnienia i inwestycjach w sektorach o niskiej wydajności pracy.

Lata 2008–2013 były okresem szczególnego sukcesu Polski – średnia stopa wzrostu PKB wynosiła 3,1%, a jego źródłami były: wysoki (na tle pozostałych krajów) wkład kapitału spoza sektora ICT, wkład kapitału ICT oraz wkład jakości pracy i wzrostu TFP. Pod względem wkładu pracy największe straty poniosły Hiszpania i Włochy. Nastąpiło również duże pogorszenie sytuacji na rynku pracy. Warto też zwrócić uwagę na negatywny wpływ na wzrost gospodarczy całkowitej produktywności czynników wytwórczych we wszystkich badanych krajach, z wyjątkiem Polski.

Oceniając wkład czynników podażowych do wzrostu PKB w postkryzysowych latach 2014–2017 należy odnotować wzrost wkładu pracy, a więc i wzrost zatrudnienia oraz poprawę sytuacji na rynku pracy we wszystkich badanych krajach, w tym w Polsce. Jednak obniżył się wkład jakości pracy, a w szczególności w Polsce, do pracy zaczęli wracać pracownicy o niższych kwalifikacjach. Polska utrzymała swoją przewagę dotyczącą wysokiego wkładu do wzrostu PKB kapitału spoza ICT i osiągnęła poprawę wskaźnika wzrostu TFP do 1,0 pkt proc. średniorocznie. Była to znacznie większa poprawa w porównaniu z Francją, Włochami, Wielką Brytanią, Hiszpanią i Niemcami. Oba wymienione czynniki, a zwłaszcza TFP, zasadniczo wpływają na wzrost wydajności pracy. W przypadku wkładu kapitału korzystniejszy byłby wzrost wkładu kapitału ICT kreującego postęp technologiczny, ale w krajach europejskich inwestycje w tej dziedzinie były stosunkowo niskie. Podsumowując, dynamika gospodarcza Polski w latach 2000–2017 była na tle badanych krajów wysoka, a jej źródła w ujęciu podażowym korzystnie oddziaływały na wzrost wydajności pracy, ale przede wszystkim na wzrost TFP.

ANALIZA POPYTOWYCH ŹRÓDEŁ WZROSTU GOSPODARCZEGO W POLSCE I NAJWIĘKSZYCH KRAJACH UE

W tabeli 3 zostały zestawione popytowe wskaźniki wkładu do wzrostu PKB obejmujące popyt wewnętrzny i zewnętrzny. W krajach UE konsumpcja stanowi ważny instrument wspierania aktywności gospodarczej. W latach 2000–2007 najwyższy wkład konsumpcji prywatnej do wzrostu PKB miały: Wielka Brytania, Polska i Hiszpania, a niski Niemcy i Włochy. Decydujący wpływ na konsumpcję indywidualną mają: wzrost zatrudnienia i płac, polityka podatkowa, polityka pieniężna i transfery socjalne. W Hiszpanii wysoka konsumpcja była następstwem wzrostu zatrudnienia, boomu kredytowego po przyjęciu euro i wzrostu płac. W Wielkiej Brytanii wysoka konsumpcja była rezultatem wysokiego wzrostu gospodarczego i wzrostu dochodów ludności. W Niemczech niska konsumpcja była skutkiem utrzymywania stabilnych płac i ograniczenia dostępu do tanich kredytów po wprowadzeniu euro oraz wzrostu oprocentowania kredytów dla gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, co przyczyniło się do spadku tempa wzrostu gospodarczego.

W Polsce głównymi źródłami wzrostu prywatnej konsumpcji były: 1) wysoki (z wyjątkiem lat 2001–2002) wzrost PKB i związany z tym wzrost dochodów ludności, 2) wzrost skłonności do konsumpcji wynikający z systematycznej poprawy sytuacji gospodarczej i dobrze ocenianych perspektyw wzrostu gospodarczego, 3) łatwy dostęp do kredytów dla gospodarstw domowych, w tym w szczególności mieszkaniowych. Wzrost aspiracji konsumpcyjnych społeczeństwa spowodował gwałtowny spadek skłonności do oszczędzania. Od stycznia 2002 roku do stycznia 2006 roku stopa oszczędności obniżyła się z 10% do 0% (NBP, 2016, s. 43). Istotny wkład do wzrostu gospodarczego w Polsce wносиła także konsumpcja publiczna, podobnie jak w Hiszpanii i Wielkiej Brytanii. Natomiast wkład inwestycji do wzrostu PKB w Polsce na tle analizowanych krajów można ocenić jako średni. Spadająca stopa oszczędności gospodarstw domowych nie sprzyjała inwestowaniu. Wyjątkowo wysoki wkład inwestycji do wzrostu PKB (na tle pozostałych krajów) w Hiszpanii był w dużym stopniu skutkiem rozwoju budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych, czyli branż o niskiej produktywności.

Interesująco prezentują się wskaźniki wkładu do wzrostu PKB popytu wewnętrznego wyrażonego w eksporcie netto, które pokazują wysoką konkurencyjność handlową Niemiec i duże znaczenie popytu zewnętrznego w popycie zagregowanym oraz względnie dobrą konkurencyjność handlową Polski, do czego przyczyniała się rosnąca wydajność pracy oraz ważne jej źródło – wzrost TFP. Zdecydowanie największe problemy z konkurencyjnością miała Hiszpania, ale wyniki w handlu zagranicznym Wielkiej Brytanii i Francji też trudno uznać za zadowalające.

Tabela 3. Wkład do wzrostu PKB czynników popytowych (średnie okresowe) w Polsce i największych krajach UE w latach 2000–2018 (w pkt proc.)

Państwo	Lata		
	2000–2007	2008–2013	2014–2018
Konsumpcja prywatna			
Polska	2,13	1,76	2,20
Francja	1,28	0,31	0,70
Niemcy	0,41	0,41	0,87
Włochy	0,65	-0,80	0,72
Hiszpania	2,10	-1,25	1,42
Wielka Brytania	2,16	-0,01	1,43
Konsumpcja publiczna			
Polska	0,75	0,35	0,56
Francja	0,37	0,35	0,30
Niemcy	0,13	0,34	0,44
Włochy	0,26	-0,05	-0,04
Hiszpania	0,85	0,12	0,24
Wielka Brytania	0,59	0,15	0,18
Inwestycje			
Polska	0,82	0,43	0,65
Francja	0,68	-0,19	0,49
Niemcy	0,10	0,05	0,60
Włochy	0,56	-1,05	0,39
Hiszpania	1,66	-1,91	0,96
Wielka Brytania	0,49	-0,23	0,53
Eksport netto towarów i usług (łącznie z handlem intra-EU)			
Polska	0,16	0,98	0,01
Francja	-0,24	0,00	-0,15
Niemcy	1,02	0,08	0,07
Włochy	-0,01	0,60	-0,14
Hiszpania	-0,82	1,76	-0,04
Wielka Brytania	-0,26	0,10	-0,24

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (European Commission, 2019b).

W okresie recesyjno-stagnacyjnym 2008–2013 najważniejszymi popytowymi czynnikami wzrostu gospodarczego Polski były: wysoka na tle pozostałych krajów konsumpcja prywatna i inwestycje oraz bardzo dobre wyniki w wymianie handlowej. W przypadku Hiszpanii wysoki wkład eksportu netto jest tylko częściowo następstwem poprawy konkurencyjności, gdyż przede wszystkim wynika z ograniczenia importu w warunkach przedłużającej się recesji i spadku popytu wewnętrznego (Mucha-Leszko, 2013, s. 118). Jako najważniejsze czynniki wysokiej dynamiki eksportu Polski można wymienić: 1) rosnącą wydajność pracy, 2) presję konkurencyjną na rynku wewnętrznym UE, 3) napływ zagranicznych inwestycji bezpo-

średnich i zaawansowanych technologii, 4) zmiany strukturalne, 5) wzrost udziału w eksporcie produktów innowacyjnych, 6) upłynnienie kursu złotego i 7) wzrost znaczenia specjalizacji wewnątrzgałęziowej oraz udział w europejskich sieciach produkcyjnych i łańcuchach wartości (Białowas, Wojtas, 2014, s. 31–40).

W czasie istotnej poprawy koniunktury gospodarczej w latach 2014–2018 w największym stopniu zwiększył się w Polsce wkład do wzrostu PKB konsumpcji prywatnej, który był zdecydowanie wyższy w porównaniu z pozostałymi krajami. Polska ma również najwyższy, spośród badanych krajów, wkład do wzrostu PKB konsumpcji publicznej. Wkład inwestycji zwiększył się, ale jest porównywalny z pozostałymi krajami, z wyjątkiem wyższego wkładu inwestycji w Hiszpanii i niższego we Włoszech. Spadek wkładu popytu zagranicznego do wzrostu PKB we wszystkich badanych krajach jest skutkiem regresyjnych tendencji w handlu międzynarodowym (Wojtas, 2017, s. 75–87).

Podsumowując, struktura popytu zagregowanego wskazuje na dominację w Polsce konsumpcji prywatnej w całym okresie badawczym, a wkład inwestycji do wzrostu PKB pozostaje na niskim poziomie od prawie dwóch dekad. Natomiast ożywienie gospodarcze w UE (od roku 2014) nie wpłynęło na wzrost skłonności do inwestowania w Polsce. Rodzi to obawy o zapewnienie potencjału wzrostu gospodarczego, w tym możliwości kreowania postępu technologicznego i wzrostu wydajności pracy. Krótkoterminowa prognoza wzrostu PKB dla Polski nie jest korzystna. Wynika z niej, że nastąpi spowolnienie wzrostu gospodarczego. Stopa wzrostu PKB spadnie z 5,1% w 2018 roku do 4,4% w roku 2019 i 3,6% w roku 2020 (European Commission, 2019a).

PODSUMOWANIE

Z przeglądu literatury wynika, że znaczenie podażowych i popytowych źródeł wzrostu PKB zmieniało się wraz z rozwojem dyskusji wokół ekonomicznych funkcji państwa. Jej efektem jest zbliżanie poglądów zwolenników samoregulacyjnych zdolności mechanizmu rynkowego ze zwolennikami interwencjonizmu państwowego i zarządzania popytem. Współzależność oddziaływania na aktywność gospodarczą czynników podażowych i popytowych powoduje, że od dwóch dekad badania są skoncentrowane na ich wpływie na wzrost PKB w celu identyfikacji tych czynników, które dynamizują wzrost wydajności pracy i całkowitej produktywności czynników wytwórczych (TFP) oraz inwestycji i konsumpcji.

Z przeprowadzonej analizy danych statystycznych ilustrujących wzrost PKB w Polsce, Francji, Hiszpanii, Niemczech, Wielkiej Brytanii i Włoszech wynika, że w czasie względnie dobrej koniunktury gospodarczej w latach 2000–2007 największy wkład do wzrostu ich PKB pochodził: 1) z nakładów kapitału w sferach gospodarki poza sektorem ICT (z wyjątkiem Hiszpanii), 2) a w ujęciu popytowym przede wszystkim ze wzrostu konsumpcji prywatnej (z wyjątkiem Niemiec).

W Hiszpanii najważniejszym źródłem wzrostu PKB w ujęciu podażowym były nakłady pracy – wzrost ekstensywny. W Niemczech największy wkład do wzrostu PKB, w ujęciu popytowym, miał eksport netto.

Jedynym krajem, w którym nakłady kapitału w sektorze ICT miały nieco większy wkład do wzrostu gospodarczego niż w pozostałych badanych krajach była Wielka Brytania. Lata 2000–2007 wyróżniają się jako okres rewolucji ICT, która kreowała postęp technologiczny w krajach realizujących inwestycje w tej dziedzinie. Prowadziły one do wzrostu wydajności pracy i TFP. Centrum rozwoju technologii ICT były Stany Zjednoczone, a Unia Europejska poniosła koszty niskich inwestycji w ICT polegające na wzmoczeniu luki technologicznej. Polska osiągnęła w latach 2000–2007 wyższą dynamikę wzrostu PKB niż pozostałe badane kraje (tabela 1). Największy wkład do tego wzrostu miały: 1) kapitał poza sektorem ICT, 2) wzrost TFP, 3) konsumpcja prywatna i publiczna, 4) inwestycje (tabele 2, 3). Warto też zwrócić uwagę na pro-wzrostowy wkład popytu zewnętrznego pochodzącego z Niemiec.

Drugi okres – to lata kryzysu finansowo-gospodarczego, krótkiego ożywienia i drugiej fali recesji (2008–2013). Wówczas Polska osiągnęła wyjątkowy sukces, jej średnia okresowa stopa wzrostu PKB wynosiła 3,1%, a drugie pod tym względem Niemcy uzyskały tylko 0,6% (tabela 1). Ujemną stopę wzrostu PKB notowano we Włoszech i Hiszpanii (-1,5% i -1,4%). Największy wkład do wzrostu gospodarczego w Polsce pochodził z: 1) nakładów kapitału poza ICT, 2) jakości pracy, 3) konsumpcji prywatnej, 4) popytu zagranicznego (eksport netto), 5) inwestycji. W Niemczech i we Francji wzrost podtrzymywała głównie konsumpcja prywatna i publiczna oraz nakłady kapitału poza ICT.

Ożywienie w latach 2014–2017 było najwyższe w Polsce (3,7%), Hiszpanii (2,8%), Wielkiej Brytanii (2,2%) i w Niemczech (2,1%). Było ono efektem wkładu kapitału spoza ICT, nakładów pracy, wzrostu TFP, a w ujęciu popytowym, wzrostu konsumpcji i inwestycji.

Reasumując, słabością wzrostu gospodarczego we wszystkich badanych krajach były niskie inwestycje, koncentracja nakładów kapitału w sferach poza sektorem ICT i duże znaczenie konsumpcji w podtrzymywaniu aktywności gospodarczej. Uwaga dotycząca wkładu konsumpcji do wzrostu gospodarczego odnosi się w szczególności do lat 2014–2018. W przypadku Polski konsumpcja była dominującym źródłem wzrostu PKB w całym okresie 2000–2018. Prognozy dla Polski zapowiadają spadek tempa wzrostu PKB w latach 2019–2020.

BIBLIOGRAFIA

- Barczyk, R., Lubiński, M. (2009). *Dylematy stabilizowania koniunktury*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Barro, R.J. (1974). Are Government Bonds Net Wealth. *Journal of Political Economy*, 82 (6), 1095–1117. DOI: 10.1086/260266.

- Barro, R.J. (1990). *Macroeconomics*. New York: John Wiley&Sons, Inc.
- Belka, M. (1992). Ewolucja poglądów teoretycznych na temat roli państwa w gospodarce. W: M. Belka (red.), *Ekonomiczne strategie krajów wysoko rozwiniętych* (s. 10–32). Wrocław, Warszawa, Kraków: PAN.
- Białowas, T., Wojtas, M. (2014). The role of foreign value added in creating Poland's comparative advantage in world merchandise exports. *Annales UMCS. Sectio H, XLVIII* (2), 31–40. DOI: 10.17951/h.2014.48.2.31.
- Brown, A.C. (1989). Alvin H. Hansen's Contributions to Business Cycle Analysis. *Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology, Working Paper, 515*.
- European Commission (2010). Public Finances in EMU 2010. *European Economy, 4*.
- European Commission (2019a). Economic forecast for Poland. Pobrane z: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-performance-and-forecasts/economic-performance-country/poland/economic-forecast-poland_en (2019.10.10).
- European Commission (2019b). *Macro-economic database AMECO*. Pobrane z: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/macro-economic-database-ameco_en (2019.06.30).
- Felipe, J., MacCombie, J.S. (2004). To Measure or not to Measure TFP Growth? A Reply to Mahadervan. *Oxford Development Studies, 32* (2), 321–327. DOI: 10.1080/13600810410001700017.
- Gomez-Salvador, R., Musso, A., Stocker, M., Turunen, J. (2006). Labour Productivity Development in the Euro Area. *ECB Occasional Paper Series, 53, October*.
- Gordon, R.J. (2015). Secular Stagnation: A Supply-Side View. *American Economic Review, Papers & Proceedings, 105* (5), 54–59. DOI: 10.1257/aer.p20151102.
- Hansen, A.H. (1939). Economic Progress and Declining Population Growth. *The American Economic Review, XXIX* (1), 1–15.
- Katz, M. (1986). An Analysis of Cooperative Research and Development. *Rand Journal of Economics, 17* (4), 527–543. DOI: 10.2307/2555479.
- Keynes, J.M. (1936). *General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan Cambridge University Press.
- Kim, Y.E., Loayza, N.V. (2019). Productivity Growth, Patterns and Determinants across the World. *World Bank Policy Research Working Paper 8852*, May. DOI: 10.1596/1813-9450-8852.
- Koronowski, A. (2018). Czy niski udział płac w PKB prowadzi do stagnacji? Hipoteza niedostatecznego popytu konsumpcyjnego. *Gospodarka Narodowa, 4*, 5–34. DOI: 10.33119/GN/102221.
- Levy, M.D. (2001). Don't Mix Monetary and Fiscal Policy: Why We Returned to an Old Flawed Framework. *Cato Journal, 2*, 277–283.
- Levy, M.D. (2018). Sorting out Monetary and Fiscal Policies. *Cato Journal, Cato Institute*, Winter, 171–183.
- Lin, J.Y., Monga, C. (2013). Comparative Advantage: the Silver Bullet of Industrial Policy. W: J.E. Stiglitz, J.Y. Lin (red.), *The industrial policy revolution I. The Role of Government Beyond Ideology* (s. 19–38). London: Palgrave Macmillan. DOI: 10.1057/9781137335173_2.
- Mankiw, M.G., Taylor, M. (2014). *Makroekonomia*. Warszawa: PWE.

- Mucha-Leszko, B. (2013). Hiszpania w unii walutowej – czynniki rozwoju, przyczyny problemów gospodarczych i procesy dostosowawcze. *Annales UMCS, sectio H: Oeconomia, XLVII* (1). DOI: 10.17951/h.2013.47.1.107.
- Mucha-Leszko, B. (2016a). Causes and Consequences of Deindustrialization in the Euro Area. *Problems of World Agriculture, 16* (4), 240–252. DOI: 10.22004/ag.econ.253059.
- Mucha-Leszko, B. (2016b). Przyczyny słabego ożywienia koniunktury gospodarczej w strefie euro w świetle hipotezy o nowej sekularnej stagnacji. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 449*, 436–449. DOI: 10.15611/pn.2016.449.39.
- Mucha-Leszko, B., Twarowska, K. (2018). *Investment as a Determinant of the Sustained Economic Growth in the European Union after Crisis 2008-2009. W: Proceedings of the 4th International Conference on European Integration*, 2nd part (s. 1054–1067). 17–18 May, Ostrava: VŠB-Technical University of Ostrava, Czech Republic.
- NBP (2016). *Raport o stanie równowagi polskiej gospodarki*. Materiał dla KSF-M, Warszawa: Instytut Ekonomiczny, kwiecień.
- Peterson, W.C. (1988). *Income, Employment and Economic Growth*. New York, London: W.W. Norton&Company.
- Próchnicki, L. (2011). Nowa szkoła keynesowska – teoretyczne i polityczne implikacje. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, 19*, 67–89.
- Reynolds, A. (2001). The Fiscal-Monetary Policy Mix. *Cato Journal, 21* (2), 263–275.
- Sadzikowski, W. (1993). *200 lat gospodarki rynkowej*. Warszawa: PWN.
- Soldaczuk, J. (1987). *Współczesna gospodarka światowa*. Warszawa: PWE.
- Solow, R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics, 39* (3), 312–320. DOI: 10.2307/1926047.
- Sorkin, A.L. (1988). *Monetary and Fiscal Policy and Business Cycles in the Modern Era.*, Lexington: Lexington Books.
- Summers, L.H. (2014). Reflections on the “New Secular Stagnation Hypothesis, Vox, CEPR’s Policy Portal. Pobrane z: <https://voxeu.org/article/larry-summers-secular-stagnation> (2019.07.02).
- Summers, L.H. (2015). Demand Side Secular Stagnation. *American Economic Review: Papers & Proceedings, 105* (5), 60–65. DOI: 10.1257/aer.p20151103.
- The Conference Board (2019). *Total Economy Database*. Pobrane z: <https://www.conference-board.org/data/economydatabase/> (2019.07.02).
- Wojtas, M. (2017). Przyczyny spowolnienia światowego handlu. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, 49* (2), 75–87. DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-06.
- Woźniak, M.G. (2004). *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

Streszczenie

Utrzymujące się prawie od dwóch dekad niskie tempo wzrostu gospodarczego w krajach wysoko rozwiniętych powoduje, że autorzy badań naukowych coraz większą wagę przywiązują do analizy źródeł wzrostu PKB w ujęciu podażowym i popytowym. Koncentrują uwagę na poznawaniu przyczyn zróżnicowania krajów pod względem zdolności do wzrostu gospodarczego i na czynnikach spowalniających aktywność gospodarczą oraz procesy konwergencji. Przedmiotem artykułu

jest ocena wkładu do wzrostu gospodarczego w Polsce i największych krajach UE czynników podażowych i popytowych w latach 2000–2018.

W długookresowej analizie zostały wyodrębnione trzy podokresy: 1) 2000–2007 (lata względnie dobrej koniunktury gospodarczej, z wyjątkiem zjawisk recesyjnych – 2001–2003), 2) 2008–2013 (lata recesji i stagnacji gospodarczej) oraz 3) 2014–2018 (lata postkryzysowego ożywienia). Wkład do wzrostu PKB czynników podażowych obejmuje: godziny pracy, jakość pracy, kapitał spoza sektora ICT, kapitał w sektorze ICT i wzrost TFP. Czynniki popytowe ilustrują wkład konsumpcji prywatnej, publicznej, inwestycji i eksportu netto. Krajami odniesienia dla Polski są: Francja, Hiszpania, Niemcy, Wielka Brytania i Włochy. Z analizy wynika, że dynamika gospodarcza Polski w latach 2000–2017 była na tle badanych krajów wysoka, a jej źródła w ujęciu podażowym korzystnie oddziaływały na wzrost wydajności pracy, ale przede wszystkim na TFP. Analiza struktury zagregowanego popytu wskazuje na dominację w Polsce konsumpcji prywatnej w całym okresie badawczym, a wkład inwestycji do wzrostu PKB pozostaje na niskim poziomie od prawie dwóch dekad.

Słowa kluczowe: wzrost PKB, produktywność pracy, TFP, inwestycje, konsumpcja, eksport netto.

Supply- and demand-side sources of economic growth in Poland and the largest EU member states in 2000–2018

Summary

The low rate of economic growth persisting in developed countries for nearly two decades has led researchers to focus on analysing the sources of economic growth from the supply and demand perspective. They concentrate on defining the causes for the differentiation of countries in terms of capacity for economic growth, factors hindering economic activity and convergence. The aim of the paper is to evaluate the contribution of supply and demand factors to economic growth in Poland and the largest EU countries in 2000–2018.

The study period was divided into three shorter periods: 1) 2000–2007 (relatively good economic conditions, with the exception of a 2001–2003 recession), 2) 2008–2013 (recession and stagnation), and 3) 2014–2018 (post-crisis revival). Supply-side factors contributing to the GDP growth encompassed: total hours worked, labour quality, non-ICT capital, ICT capital, and TFP growth. Demand-side factors included the inputs of private and public consumption, investment and gross exports. The reference countries for Poland were: France, Spain, Germany, the UK and Italy. The conclusion is that the economic dynamics of Poland in 2000–2017 was relatively high in comparison to the reference countries, and its supply-side sources positively affected the growth in labour productivity and TFP. Analysis of the aggregate demand structure indicated the predominance of private consumption in Poland throughout the research period, while the contribution of investment remained low for nearly two decades.

Keywords: GDP growth, labour productivity, TFP, investment, consumption, gross exports.

JEL: E00, O47, O52, O57.

*dr hab. Ryszard Kata, prof. UR*¹ 

Katedra Rynków Finansowych i Finansów Publicznych
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski

Wewnątrzsektorowe nierówności dochodów gospodarstw rolniczych w Polsce w latach 2004–2017

WPROWADZENIE

Rolnictwo jest ważne dla całego społeczeństwa, gdyż sektor ten dostarcza wielu istotnych dóbr prywatnych i publicznych, tj. ekonomicznych, środowiskowych i społeczno-kulturowych. Realizowanie funkcji ekonomicznych, ekologicznych i społecznych przez rolnictwo, a przez to osiągnięcie tzw. zintegrowanego ładu w ramach tych funkcji, możliwe jest wówczas, gdy sektor podąża ścieżką rozwoju zrównoważonego (Wilkin, 2010; Zegar, 2012; B. Czyżewski, 2016). Istotą zrównoważonego rozwoju jest zapewnienie trwałej poprawy jakości życia współczesnych i przyszłych pokoleń poprzez kształtowanie właściwych proporcji pomiędzy trzema rodzajami kapitału: ekonomicznym, ludzkim i przyrodniczym (Piontek, 2002, s. 27).

W odniesieniu do rolnictwa potrzeba uwzględniania priorytetowego znaczenia środowiska przyrodniczego przy realizacji strategicznych celów rozwojowych jest szczególnie istotna, gdyż produkcja rolna jest uzależniona od przyrody i dokonuje się poprzez wykorzystanie zasobów przyrody. Warunkiem koniecznym zrównoważonego rozwoju jest podtrzymywanie lub rozwijanie zasobów środowiskowych, ale także kapitału ekonomicznego i społecznego w taki sposób, aby dochody i jakość życia rolników i innych mieszkańców wsi były porównywalne do innych grup społecznych i w odniesieniu do przyszłych pokoleń (Żmija, 2014). Poziom dochodów uzyskiwanych przez rolników (w tym dochodów z gospodarstwa rolnego) możemy rozpatrywać w kontekście ładu ekonomicznego, ale także społecznego. Wartość dochodu jest ekonomicznym rezultatem podejmowanych decyzji przez rolnika, a tym samym wymiernym efektem prowadzonej działalno-

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, Instytut Ekonomii i Finansów, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów; e-mail: rdkata@univ.rzeszow.pl. ORCID: 0000-0001-6085-3935.

ści rolniczej². Odpowiedni poziom dochodu sprawia, że rodzina może być „połączona” z gospodarstwem rolnym, bowiem dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego zabezpiecza przynajmniej jej podstawowe oczekiwania ekonomiczne i społeczne oraz pozwala na trwały rozwój rodziny i gospodarstwa (czyli gwarantuje chociażby reprodukcję prostą). Brak przewagi dochodów z gospodarstwa lub zbyt niski ich poziom powoduje, że gospodarstwo przestaje pełnić rolę czynnika, wokół którego ogniskuje się życie rodziny, nie będzie ono podstawowym miejscem pracy, a rodzina przestanie trwale wiązać z nim swoją przyszłość (Począta, 2015, s. 148).

W kategoriach ekonomicznych dochód należy traktować jako środek do realizacji celów gospodarstwa, który decyduje o jego możliwościach rozwojowych i jednocześnie jest jednym z podstawowych czynników warunkujących przemiany kulturowe oraz społeczne zachodzące w środowisku wiejskim. Oznacza to, że dochód jednostek jest nie tylko kategorią ekonomiczną, ale i społeczną. Stanowi on bowiem wyznacznik społecznego statusu gospodarstwa. Dla rolników ważne jest nie tylko zmniejszanie dysparytetu dochodowego w odniesieniu do innych grup społeczno-zawodowych, ale także zmniejszanie nierówności dochodowych w samym rolnictwie (wewnątrzsektorowych).

Dysparytet dochodowy międzysektorowy oznacza ujemną dysproporcję (lukę) pomiędzy dochodami ludności rolniczej a dochodami innych grup społeczno-zawodowych. Jeśli luka ta jest względnie duża i trwała, to trudno mówić o zrównoważeniu ekonomicznym, ale także społecznym. Brak tego zrównoważenia (ładu) jest widoczny poprzez odpływ zasobów pracy z rolnictwa – nie tylko tych zbędnych, ale przede wszystkim odpływ jednostek o największym potencjale kapitału ludzkiego (młodych, ambitnych, wykształconych)³. Podobnie odpływ ziemi z użytkowania rolniczego (do pozarolniczych zastosowań oraz nieużytków) widoczny w Polsce w ostatnich trzech dekadach, jest dowodem braku równowagi ekonomicznej i społecznej w tym sektorze⁴. Istnienie zbyt dużych dysproporcji dochodowych wewnątrz sektora jest także skutkiem braku równowagi ekonomicznej i spójności społecznej. Wielkość uzyskiwanych dochodów, w porównaniu nie tylko do innych grup społeczno-zawodowych, ale także do innych rolników, stanowi miarę poziomu stopy życiowej ludności rolniczej i jest czynnikiem koniecznym do zaistnienia satysfakcji, użyteczności i dobrobytu. Chodzi przy

² Na poziom dochodu wpływa nie tylko struktura i wielkość produkcji rolnej, ale w coraz większym stopniu szeroki wachlarz dopłat skierowanych do producentów rolnych.

³ Według danych GUS z badań BAEL liczba pracujących w rolnictwie w Polsce pomiędzy rokiem 2002 a 2016 zmniejszyła się 37,6%, zaś według danych FADN liczba pełnozatrudnionych w rolnictwie (AWU) zmniejszyła się w tym samym czasie o 30,3%. Ponadto postępował proces „starzenia się” ludności rolniczej (Zob. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski... 2006–2016, 2007–2017* oraz dane Eurostat, <http://pp.eurostat.ec.europa.eu>).

⁴ Użytki rolne w gospodarstwach o powierzchni powyżej 1 ha zmniejszyły się z 18,72 mln ha w roku 1990 do 14,38 mln ha w roku 2016, czyli o 23,2% (Czyżewski, Kata, Matuszczak, 2019b).

tym nie tylko o jego wymiar obiektywny, ale także subiektywny. Ma to określone przełożenie na decyzje rolników dotyczące produkcji rolnej oraz podejmowania dodatkowych aktywności gospodarczych, jak również decyzje o ewentualnych zmianach w gospodarstwie rolnym i domowym (w tym dotyczących alokacji zasobów gospodarstwa oraz inwestycji i modernizacji majątku lub odwrotnie dezinvestycji⁵). Nadmierne rozpiętości pomiędzy gospodarstwami reprezentującymi różne typy produkcji rolnej, mogą powodować niekorzystną alokację zasobów w rolnictwie, niesprzyjającą realizacji idei zrównoważonego rozwoju rolnictwa. Zasoby mogą bowiem przepływać do tych rodzajów produkcji, które są bardziej dochodowe, co będzie zwiększało skalę produkcji i powodowało jej koncentrację w jednych gałęziach, kosztem ograniczania lub porzucania produkcji w innych, ważnych w kontekście dóbr publicznych dostarczanych przez rolnictwo lub w aspekcie bezpieczeństwa żywnościowego.

Nadmierne rozwarstwienie dochodów może oddziaływać negatywnie na mechanizmy motywacyjne i grozi tym, że znaczna część rodzin rolniczych może funkcjonować na granicy lub poniżej granicy ubóstwa, ze wszystkimi społecznymi konsekwencjami takiej sytuacji. W aspekcie politycznym nadmierne rozwarstwienie dochodów prowadzi z kolei do polaryzacji poglądów politycznych w społeczeństwie. Grupy społeczne, które mają niewiele do stracenia, chętnie dokonują ryzykownych wyborów politycznych, co z kolei może zagrażać ogólnemu dobrobytowi ekonomicznemu i łaadowi politycznemu, a w każdym razie zagraża istniejącemu układowi władzy (Goemans, 2000).

Zjawisko nierówności dochodowych było obecne w historii społeczeństw od zawsze. Ludzie różnią się pod względem ilości wykonywanej pracy, produktywności posiadanej ziemi oraz posiadanych zdolności, co rzutuje na ich marginalną produktywność i w konsekwencji na osiągnięty dochód (Mises, 1998). Występowanie nierówności dochodowych w społeczeństwie jest naturalne i nieuniknione. W teorii ekonomii znany jest pogląd na temat konkurencyjnej substytucyjności efektywności gospodarowania i równości dochodowej społeczeństwa, w myśl którego większa efektywność wymaga wzrostu nierówności, a większa równość negatywnie wpływa na efektywność. Słuszność tej tezy jest jednak podważana i między ekonomistami toczą się w tym zakresie nieustanne spory. Problemem nie jest sam fakt istnienia nierówności dochodowych, ale ich skala i pogłębianie się tych nierówności, co może prowadzić do napięć i konfliktów społecznych. Duże zróżnicowanie dochodu narusza zasadę spójności społecznej, a zwiększanie nierówności podziału dochodów wprawdzie sprzyja krótkookresowej efektywności ekonomicznej, ale staje się zarazem źródłem zaburzeń stabilności długookresowego wzrostu i rozwoju gospodarczego (Stiglitz, 1994, s. 49–50; Kowalski, Pollok, 2007, s. 31–32; Wołoszyn, Wysocki, 2014). Ponadto w rolnictwie w dłu-

⁵ Istotę dezinvestycji opisuje K. Szydłowski (2018), zaś problem dezinvestycji w rolnictwie (określany także mianem „dywestycji”) opisuje T. Wojewodzic (2017).

gim okresie prowadzi do zmiany struktury podmiotowej gospodarstw oraz reguł konkurencji (Niezgoda, 2009, s. 28–29). Przyjmując słuszność tego poglądu, trzeba jednocześnie zaznaczyć, że występujące w gospodarce rynkowej zjawisko nierówności dochodów może być łagodzone poprzez politykę państwa, a w szczególności mechanizm redystrybucji budżetowej.

Ponieważ rolnictwo akumuluje nadwyżkę kapitału kilka razy wolniej niż ma to miejsce w najbardziej rentownych jego zastosowaniach, to – zdaniem A. Czyżewskiego (2007) – sektor ten w warunkach gospodarki rynkowej jest partnerem słabszym wobec pozarolniczego otoczenia. Mechanizm rynkowy może być zatem układem dyskryminującym rolnictwo, co narzuca konieczność działań korygujących poprzez politykę gospodarczą. Ponadto mechanizm rynkowy prowadzi do procesu polaryzacji dochodowej producentów rolnych, co w przypadku nadmiernych nierówności dochodowych, może być także przesłanką do interwencji w aspekcie funkcji redystrybucyjnej polityki fiskalnej państwa.

Środki budżetowe kierowane do rolnictwa, czy to z budżetu krajowego, czy z budżetu środków europejskich (BŚE) są częścią wydatków publicznych, poprzez które państwo realizuje określone cele, które wpisują się w trzy podstawowe funkcje finansów publicznych, tj. alokacyjną, redystrybucyjną i stabilizacyjną (Buchanan, Musgrave, 1999; Owsiak, 2017). Realizacja celów funkcji redystrybucyjnej w odniesieniu do rolnictwa pozostaje w centralnym miejscu Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) od samego jej początku (Poczta, 2015, s. 142–144). Problem polega jednak na tym, jak jednoznacznie określić cele tej funkcji?

Bez wątplenia przedmiotem oddziaływania wydatków publicznych w ramach funkcji redystrybucyjnej są dochody rolnicze (czy szerzej dochody gospodarstw domowych rolników). W aspekcie wcześniej wymienionych przesłanek możemy wyróżnić dwa cele redystrybucyjne (Kulawik, 2009; Juszczak, Gołasa, Wysokiński, 2016):

- 1) redukcję dysparytetu dochodowego rolników w stosunku do innych grup społeczno-zawodowych, czyli złagodzenie negatywnych skutków dochodowych mechanizmu rynkowego;
- 2) zmniejszenie nadmiernych rozpiętości dochodowych w obrębie różnych typów i grup gospodarstw rolnych.

Realizacja tych celów polega na bezpośrednim i pośrednim oddziaływaniu na poziom dochodów rolników w ujęciu absolutnym i względnym (w relacji do dochodów innych grup społecznych). To także oddziaływanie na wewnątrzsektorowy rozkład dochodów. Oprócz wcześniej wymienionych przesłanek, cele redystrybucyjne mają swoje uzasadnienie ekonomiczno-społeczne i polityczne.

W opracowaniu dokonano analizy zmian w poziomie nierówności dochodowych rolników w Polsce w latach 2004–2017, czyli w okresie, gdy do sektora skierowano znaczące wsparcie finansowe z budżetu krajowego i funduszy Unii Europejskiej. Przedmiotem analizy jest dochód rozporządzalny na jedną osobę (*per capita*) w gospodarstwach domowych rolników oraz dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego. Celem analizy nierówności dochodowych wewnątrz sek-

tora rolnego jest ocena skuteczności realizacji funkcji redystrybucyjnej wydatków publicznych na rolnictwo. Zakładamy, że wzrost wydatków budżetowych na rolnictwo, jaki miał miejsce po przystąpieniu Polski do UE i objęciu sektora instrumentami WPR, powinien prowadzić nie tylko do zmniejszenia dysparytetu dochodowego rolników względem innych grup społeczno-zawodowych, ale także do redukcji rozpiętości dochodowych w rolnictwie. Ta druga teza wynika z faktu, że wśród wydatków z budżetu krajowego i funduszy UE znajdują się instrumenty realizujące wsparcie liniowe (np. emerytury rolnicze) lub wsparcie regresywne, tzn. malejące wraz ze wzrostem wielkości gospodarstw.

Źródłem danych na temat dochodów rozporządzalnych w różnych typach gospodarstw domowych w Polsce były cykliczne badania GUS pt. „Budżety gospodarstw domowych”, z lat 2003–2017. Do badań empirycznych zróżnicowania dochodów z rodzinnego gospodarstwa rolnego, w aspekcie różnych typów rolniczych oraz wielkości ekonomicznej gospodarstw, skorzystano z danych systemu rachunkowości rolnej FADN (*Farm Accountancy Data Network*). W tym celu pozyskano dane dotyczące dochodu z indywidualnego gospodarstwa rolnego odniesionego na osobę pełnozatrudnioną (AWU)⁶. W opracowaniu wykorzystano także dane na temat wydatków budżetowych na rolnictwo, których źródłem było Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW).

Zakres czasowy badań dotyczył zasadniczo lat 2004–2017, czyli okresu poakcesyjnego, jednakże dla zilustrowania zmian, jakie zaszły w tym okresie w sferze dochodów gospodarstw rolniczych, wyniki porównywano z danymi z lat wcześniejszych (w szczególności z roku 2003).

WYDATKI BUDŻETOWE NA ROLNICTWO W POLSCE W LATACH 2004–2017

Poprzez wydatki budżetowe na sektor rolny (wydatki budżetu rolnego) rozumiemy fundusze publiczne kierowane do rolnictwa (w tym bezpośrednio do producentów rolnych) oraz na rozwój wsi, rynki rolne i wsparcie systemu ubezpieczeń społecznych w rolnictwie (dotacja do KRUS). Środki te pochodzą z budżetu krajowego, jak i budżetu środków europejskich (z wyjątkiem KRUS).

Kwestia przypisania wydatków do określonej funkcji finansów publicznych nie jest łatwa, gdyż często oddziałują one na różne procesy społeczne i gospodarcze, a ich efekty są zróżnicowane. Zasadniczym celem funkcji redystrybucyjnej jest wsparcie dochodów rolniczych. W tym kontekście w zasadzie wszystkie wydatki budżetu rolnego bezpośrednio lub pośrednio, wpływają na dochody rolników. Niektóre wydatki np. dopłaty bezpośrednie wprost zasilają dochody rolników, zaś inne wpływają na dochody poprzez zmniejszenie kosztów produkcji rolnej ponoszonych przez rolników (np. wsparcie do postępu biologicznego, zwrot akcyzy od paliwa rolniczego). Jeszcze

⁶ *Annual Work Unit* – jednostka przeliczeniowa pełnego etatu pracy w rolnictwie, stanowiąca równowartość 2120 godzin pracy w roku.

inne wydatki wspierają procesy rozwojowe gospodarstw rolnych, tworzenie alternatywnych źródeł dochodów oraz rozwój obszarów wiejskich (Czyżewski, Kata, Matuszczak, 2019a). Te wydatki, z pewnym przesunięciem czasowym, mogą także wpływać korzystnie na dochody rolników (poprzez efekty inwestycji w gospodarstwach rolnych) lub wpływają na jakość życia rodzin rolniczych.

W tabeli 1 zaprezentowano kwoty rocznych wydatków budżetu rolnego ogółem w Polsce w latach 2004–2017 (środki krajowe i UE). Oszacowano i przedstawiono także wydatki, których zasadniczym celem było wsparcie dochodów rolniczych (bezpośrednio i w krótkim okresie). Te wydatki określone zostały jako wydatki redystrybucyjne.

Tabela 1. Wydatki budżetu rolnego ogółem oraz wydatki redystrybucyjne w latach 2004–2017 – na tle przeciętnych wydatków dla lat 1995–2003 (mld zł)

Rok	Wydatki budżetowe na rolnictwo (w mld zł)			Udział wydatków redystrybucyjnych* w wydatkach na rolnictwo ogółem (w %)
	ogółem	w tym:		
		redystrybucyjne ogółem	dotacja do KRUS	
Średnia dla lat 1995–2003	16,7	12,5	12,3	74,7
2004	25,2	23,6	15,6	93,7
2005	31,1	23,0	14,5	74,0
2006	34,3	25,7	15,0	74,9
2007	42,1	26,9	15,2	63,9
2008	50,3	27,6	15,8	54,9
2009	52,7	32,1	17,0	60,9
2010	45,1	32,4	16,2	71,8
2011	51,3	33,5	15,8	65,3
2012	48,7	33,5	15,9	68,8
2013	52,3	34,6	16,5	66,2
2014	53,7	35,4	16,7	65,9
2015	55,4	35,1	17,6	63,4
2016	53,3	36,0	18,2	67,5
2017	48,4	34,6	16,2	71,5

* wydatki redystrybucyjne to m.in. dopłaty bezpośrednie, płatności ONW, płatności rolno-środowiskowe, dotacja do KRUS, dopłaty do paliwa rolniczego, dopłaty do rolniczych ubezpieczeń, dopłaty do materiału siewnego.

Źródło: obliczenia na podstawie danych MRiRW (Czyżewski, Kata, Matuszczak, 2019a).

Po objęciu polskiego rolnictwa instrumentami WPR, wolumen wydatków redystrybucyjnych wzrósł do przeciętnego poziomu 31 mld zł rocznie (kształtował się od 23,6 do 36 mld zł). Oznacza to, że w okresie poakcesyjnym wydatki te no-

minalnie były wyższe o 148,7% w stosunku do średniej z lat 1995–2003 (zaś realnie były wyższe o 69,8%). O skali wzrostu wydatków redystrybucyjnych świadczy jednak inna wielkość. Jeżeli weźmiemy pod uwagę wydatki redystrybucyjne bez dotacji do KRUS, to wówczas przeciętna roczna kwota tego typu wydatków w okresie poakcesyjnym była nominalnie 83-krotnie wyższa od średniej kwoty takich wydatków w latach 1995–2003 (realnie była wyższa 52-krotnie). Dzięki objęciu rodzimego rolnictwa i obszarów wiejskich instrumentami WPR, pojawiły się w sektorze rolnym środki finansowe, które bezpośrednio wspierały dochody szerokiej zbiorowości gospodarstw rolnych. Tego typu wsparcie w zasadzie nie istniało w okresie przedakcesyjnym (Czyżewski, Kata, Matuszczak, 2019a).

Bezpośrednio po przystąpieniu Polski do UE, czyli w roku 2004 udział środków redystrybucyjnych w budżecie rolnym osiągnął rekordowy poziom 93,5% (tabela 1). Wynikało to z faktu, iż uruchomienie instrumentów WPR ukierunkowanych na rozwój rolnictwa (np. działań wspierających inwestycje w gospodarstwach rolnych) było nieco opóźnione w stosunku do uruchomienia środków bezpośrednio wspierających dochody rolnicze. W roku 2004 skumulowały się zatem wydatki *stricte* krajowe, niemal w całości dedykowane wówczas funkcji redystrybucyjnej, z wydatkami WPR, które wspierały dochody rolników. W kolejnych latach po akcesji widzimy jednak, że znaczącemu nominalnemu wzrostowi wydatków redystrybucyjnych (tabela 1), zarówno ze środków UE, jak i krajowych (wkład krajowy do instrumentów WPR), towarzyszy spadek udziału tego typu wydatków w budżecie rolnym Polski do poziomu niespełna 55% w roku 2008 (tabela 1). Oprócz celów socjalno-dochodowych, transfery budżetowe do rolnictwa w coraz większym stopniu wspierały bowiem cele funkcji alokacyjnej i stabilizacyjnej w rolnictwie. W latach 2009–2010 udział środków redystrybucyjnych ponownie wzrósł, zaś w latach 2011–2016 ustabilizował się na poziomie około 2/3 budżetu rolnego ogółem (tabela 1).

Wśród instrumentów redystrybucji wewnątrzsektorowej w ramach WPR obecnych w ostatniej perspektywie finansowej (2014–2020) należy wymienić funkcjonującą w Polsce od roku 2015 tzw. płatność redystrybucyjną (dodatkową), która przysługuje do powierzchni gruntów kwalifikujących się do jednolitej płatności obszarowej, mieszczących się w przedziale od 3,01 ha do 30 ha UR. Stosowane jest także ograniczenie dopłat do wysokości 150 tys. euro na gospodarstwo (tzw. *capping*). Ograniczenie to dotyczy bardzo dużych gospodarstw (powyżej 1,4 tys. ha UR), a kwota (około 20 mln euro) uzyskana w wyniku stosowania tego mechanizmu zasila budżet II filara WPR. Pewne korzyści dla małych gospodarstw rolnych wynikają z uproszczonego systemu płatności, jaki jest stosowany dla gospodarstw, w których dopłaty bezpośrednio nie przekraczają 1250 euro/rok⁷. Podobnie drobne gospodarstwa (poniżej 10

⁷ Korzystający z tego systemu są poddani mniej rygorystycznym wymogom w zakresie wzajemnej zgodności i są zwolnieni z obowiązku „zazielenienia”. Ponadto określono minimalną płatność na poziomie 500 euro/rocznie.

lub 15 ha UR) zwolnione są z tzw. zazielenienia, a tym samym obowiązku wypełnienia określonych wymogów dotyczących dywersyfikacji upraw, utrzymania trwałych użytków zielonych oraz utrzymania obszarów proekologicznych. Wymienione korzyści mogą w jakimś stopniu redukować koszty działalności operacyjnej i dawać drobnym rolnikom większą swobodę w kształtowaniu struktury produkcji rolnej.

Problem ze skutecznością wpływu tych instrumentów na zmniejszenie dysproporcji dochodowych w rolnictwie polega na tym, że wciąż wielkość gospodarstwa i skala produkcji rolnej (także jej intensywność) mają decydujące znaczenie w kształtowaniu dochodów rolniczych. Zasadniczo jest to słuszne z punktu widzenia przymusu konkurencyjności gospodarstw rolnych i zachowania prorynkowych (efektywnościowych, merkantylnych) mechanizmów motywacyjnych w tym sektorze. Niemniej potrzeba zrównoważonego rozwoju rolnictwa, a co za tym idzie – osiągnięcia zintegrowanego ładu w sferze ekonomicznej, społecznej i przyrodniczej skłania do tego, aby: 1) istniały mechanizmy ograniczające nadmierną koncentrację rolnictwa w zakresie obszaru gospodarstw oraz nadmierną skalę produkcji w gospodarstwach; 2) niewielkim obszarowo gospodarstwom, produkującym na mniejszą skalę, stworzyć szansę uzyskania dochodów, które pozwoliłyby zatrzymać zasoby ziemi, a także niezbędne zasoby kapitału i pracy w produkcji rolnej.

Realizacja przez interwencjonizm budżetowy państwa redystrybucji wewnętrzsektorowej jest też podyktowana przytoczonymi wcześniej przesłankami wynikającymi z teorii wyboru publicznego oraz teorii niedoskonałości rynku, który „faworyzuje” tych silniejszych, a deprecjonuje słabszych.

ZRÓŻNICOWANIE DOCHODÓW GOSPODARSTW ROLNICZYCH W POLSCE W LATACH 2004–2017

Analiza *Budżetów gospodarstw domowych* GUS wskazuje, że w roku 2017 dochody rozporządzalne rolników na osobę były wyższe nominalnie, w stosunku do roku 2003, o 232,5%, zaś realnie o 150% (jako deflator użyto indeksu cen CPI). W tym samym czasie dochody gospodarstw domowych ogółem wzrosły nominalnie o 135% (realnie o 77%), zaś gospodarstw domowych pracowników wzrosły nominalnie o 120,3%, zaś realnie o 65,9%. Ponieważ dochody rozporządzalne rolników podlegały dosyć istotnym wahaniom, zaś w roku 2017 uległy znacznemu wzrostowi (tabela 2), bardziej miarodajne będzie porównanie przeciętnego poziomu dochodów rozporządzalnych w latach 2004–2017 w stosunku do roku 2003. W tej perspektywie przeciętne dochody rolników w okresie poakcesyjnym były nominalnie ponad 2-krotnie wyższe niż w roku 2003 (wzrost o 104%), zaś realnie były wyższe o 66,5%. Tymczasem dochody gospodarstw domowych ogółem były wyższe nominalnie o 70,2% (realnie o 39,1%), zaś gospodarstw pracowników wzrosły realnie o 60%, zaś nominalnie o 30,7%. Dane te wskazują jednoznacznie, że w okresie poakcesyjnym, a zatem w okresie zwiększonego wsparcia rolnictwa ze środków

budżetowych (krajowych i UE) dochody rolników realnie rosły i wzrastały szybciej niż dochody innych grup społeczno-zawodowych. Wyrazem tego jest poprawa parytetu dochodowego rolników względem innych grup gospodarstw domowych. Przeciętna luka dochodowa pomiędzy dochodami rolników w latach 2004–2017 a dochodami pracowników była mniejsza w stosunku do luki z roku 2003 o 17,5 pkt proc. (tabela 2), zaś w stosunku do gospodarstw ogółem o 13,4 pkt proc.

Tabela 2. Poziom i zróżnicowanie dochodów rozporządzalnych w gospodarstwach domowych rolników w latach 2003–2017 w porównaniu do innych grup gospodarstw domowych

Rok	Dochód rozporządzalny na osobę w gosp. rolników (w zł)	Parytet dochodowy rolników w relacji do gosp. pracowników (%)	Zróżnicowanie dochodów rozporządzalnych <i>per capita</i> mierzone współczynnikiem Giniego		
			gospodarstwa domowe:		
			ogółem	pracowników	rolników
2003	474	64,9	0,343	0,364	0,473
2004	541	69,2	0,344	0,371	0,491
2005	606	78,7	0,345	0,371	0,497
2006	690	83,2	0,340	0,358	0,496
2007	847	92,5	0,340	0,352	0,548
2008	887	84,5	0,339	0,340	0,572
2009	884	78,7	0,336	0,343	0,536
2010	1025	85,4	0,342	0,347	0,533
2011	984	79,1	0,338	0,346	0,539
2012	1092	85,3	0,338	0,343	0,559
2013	1156	88,5	0,338	0,341	0,599
2014	1051	77,9	0,326	0,334	0,544
2015	1046	75,4	0,322	0,327	0,553
2016	1153	77,1	0,304	0,307	0,541
2017	1576	98,0	0,298	0,293	0,547
średnia w latach 2004–2017	967	82,39	0,332	0,341	0,540
Różnica: – 2017/2003	232,5%	33,1 p.p.	-0,045	-0,071	0,074
– średnia 2004–2017/2003	104,0%	17,5 p.p.	-0,011	-0,023	0,067

Źródło: (*Budżety gospodarstw domowych...*, 1996–2018).

Warto podkreślić, że poprawa dochodów w rolnictwie była skutkiem nie tylko wzrostu transferów budżetowych do tego sektora, ale także wzrostu jego produktywności, zarówno w ujęciu globalnym, jak i produktywności poszczególnych czynników wytwórczych w rolnictwie (Kata, 2018). Obydwa te czynniki wzrostu dochodów rolników nie były jednak na tyle silne, aby całkowicie zlikwidować

dysparytet dochodowy w rolnictwie, bez wątpienia jednak spowodowały znaczne zmniejszenie tego dysparytetu. Wzrost produktywności rolnictwa w okresie poakcesyjnym, do pewnego stopnia był także zasługą transferów budżetowych do tego sektora. Transfery te pozwoliły rolnikom na realizację inwestycji modernizacyjnych i zwiększających potencjał produkcyjny gospodarstw, a w efekcie dochodowość produkcji rolnej.

Powstaje pytanie, czy efekty redystrybucyjne wzrostu wydatków publicznych wystąpiły tylko w odniesieniu do redukcji dysparytetu dochodowego rolników względem innych grup społeczno-zawodowych, czy także w odniesieniu do zróżnicowania wewnątrzsektorowego dochodów gospodarstw rolniczych? Statystyki GUS dostarczają informacji wskazujących na ogólny poziom dysproporcji dochodowych w poszczególnych sektorach gospodarstw domowych, które mierzone są za pomocą współczynnika Giniego⁸. Wartości tego współczynnika w latach 2003–2017, ustalonego dla dochodu rozporządzalnego *per capita* wskazują, że największe zróżnicowanie dochodów dotyczy gospodarstw domowych rolników. Nie jest to zaskoczeniem zważywszy na fakt, że dominującym źródłem dochodów rodzin rolniczych jest gospodarstwo rolne. Wiadomo natomiast, że gospodarstwa rolne są bardzo zróżnicowane pod względem potencjału produkcyjnego (m.in. obszaru użytków rolnych), struktury i skali produkcji itd. Ważną kwestią jest to, czy zróżnicowanie dochodowe zmniejsza się w czasie i czy tendencja w zakresie wartości współczynnika Giniego jest podobna, jak w przypadku ogółu gospodarstw domowych? W zbiorowości gospodarstw pracowniczych i gospodarstw ogółem, zróżnicowanie dochodów w latach 2003–2017 wykazywało tendencję spadkową (tabela 2). W przypadku gospodarstw rolników obserwujemy wzrost wskaźnika Giniego w latach 2003–2008, zaś w kolejnych latach wykazuje on trend horyzontalny, kształtując się w granicach 0,533–0,556, z jednorazowym odchyleniem w górę w roku 2013 (do 0,559). Generalnie poziom ten należy uznać za bardzo wysoki. Badania innych autorów (Wołoszyn, Wysocki, 2014; Jędrzejczak, Pekasiewicz, 2017) potwierdzają, że rolnicy są najbardziej zróżnicowaną pod względem dochodów grupą społeczno-zawodową. Z badań A. Jędrzejczak i D. Pekasiewicz (2017) wynika, że w latach 2006–2014, w grupie gospodarstw rolniczych około 26–28% jednostek zagrożonych było ubóstwem, z kolei około 7–10% gospodarstw osiągało dochody powyżej granicy bogactwa. Obydwa wskaźniki – ubóstwa i bogactwa – dla grupy społeczno-ekonomicznej rolników są zdecydowanie wyższe w porównaniu z wartościami wyznaczonymi dla ogółu gospodarstw domowych w Polsce.

Biorąc powyższe pod uwagę można wysunąć ostrożną tezę, że wzrost wsparcia budżetowego dla rolnictwa od 2004 roku nie przyniósł zmniejszenia wewnątrzsektorowych dysproporcji dochodowych. Pozostaje do rozstrzygnięcia problem, na ile wydatki budżetowe wpływały na łagodzenie polaryzacji dochodowej gospodarstw

⁸ Współczynnik Giniego przybiera wartość pomiędzy [0; 1]. Im wyższa jest wartość wskaźnika, tym większy jest stopień koncentracji dochodów i większe ich zróżnicowanie.

rolniczych poprzez efekty redystrybucyjne? Kwestia ta będzie przedmiotem dalszej analizy. Z badań Wołoszyna i Wysockiego (2014) wynika, że w 2010 r. przeciętne dochody rozporządzalne *per capita* dużych gospodarstw rolnych (powyżej 30 ha UR) były wyższe od średniej dla sektora o 55%, natomiast dochody gospodarstw małych były niższe od tej średniej o 19%. Dowodzi to, że zasoby produkcyjne, w tym w szczególności wielkość gospodarstwa, jest główną determinantą dochodów gospodarstw domowych rolników. Z badań C. Moreddu (2011) dla krajów OECD oraz Ł. Kryszaka (2016) dla krajów UE wynika, że największe gospodarstwa mają zwykle większy udział w wykorzystaniu użytków rolnych oraz tworzeniu produkcji rolnej, niż w dochodach netto. Jest to spowodowane instrumentarium WPR, które wpływa na pewne „spłaszczenie” różnic dochodowych.

ZRÓŻNICOWANIE POZIOMU DOCHODÓW ROLNIKÓW W GOSPODARSTWACH O RÓŻNYCH TYPACH ROLNICZYCH I WIELKOŚCI EKONOMICZNEJ

Informacji na temat zróżnicowania dochodów rolników uzyskiwanych tylko z działalności rolniczej w przekroju różnych typów gospodarstw dostarczają dane rachunkowości rolnej FADN⁹. Przedmiotem badań jest dochód rolniczy (dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego, dochód przedsiębiorcy rolnego), który jest wynagrodzeniem za pracę w gospodarstwie rolnym i za zaangażowany majątek produkcyjny, w tym ziemię (Chmielewska, 2018).

Wyniki FADN potwierdzają wysoką dynamikę dochodów rolniczych w okresie poakcesyjnym, jednocześnie wskazują na ogromne nierówności dochodów w przeliczeniu na pełnozatrudnionego (AWU), występujące w polskim rolnictwie. Biorąc pod uwagę dwa kryteria grupowania gospodarstw, tj. typ rolniczy i wielkość ekonomiczną (według wartości standardowej nadwyżki), widzimy, że zróżnicowanie dochodów jest duże w aspekcie typu rolniczego i bardzo duże w przekroju wielkości ekonomicznej (tabela 3).

W analizie zróżnicowania dochodowego gospodarstw, ujęto dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego jako średnią z 3 lub 2 lat (2016–2017) po to, aby zmniejszyć wpływ fluktuacji dochodów wynikających z czynników przyrodniczo-klimatycznych. Badania wykazały, że:

- 1) zróżnicowanie dochodów jest wyraźnie większe w odniesieniu do dochodów z pominięciem dopłat, niż w przypadku dochodów z dopłatami. Ten wniosek jest tożsamy z wynikami badań S. Juszczaka, P. Gołasy i M. Wysokińskiego (2016), którzy wykazali, że transfery finansowe wynikające z realizacji WPR nie tylko zwiększają dochody gospodarstw rolnych w Polsce, lecz mają łagodzący wpływ na ich zróżnicowanie;

⁹ Dane FADN mają charakter mikroekonomiczny i są reprezentatywne do około 730 tys. towarowych gospodarstw rolniczych, odpowiedzialnych za około 90% produkcji rolnej.

- 2) w przypadku większości typów rolniczych gospodarstw (z wyjątkiem typu: uprawy polowe i mieszane), zaś w aspekcie wielkości ekonomicznej w grupie gospodarstw dużych (od 100 do 500 tys. euro SO), obserwować można było w latach 2004–2015 tendencję do wzrostu zróżnicowania ich dochodów względem średnich dochodów (szczególnie dochodów bez dopłat). Dopiero w latach 2016–2017 miało miejsce zmniejszenie zróżnicowania wewnątrzsektorowego dochodów rolniczych;

Tabela 3. Zróżnicowanie dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego w przeliczeniu na AWU (ogółem oraz z pominięciem dopłat) według typów rolniczych oraz wielkości ekonomicznej gospodarstw

Wyszczególnienie	Przeciętny dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na AWU w relacji do średniej dla gospodarstw FADN (w %), w latach:					
	2004–2006		2010–2012		2016–2017	
	ogółem	bez dopłat	ogółem	bez dopłat	ogółem	bez dopłat
A. Typ rolniczy gospodarstw						
Uprawy polowe	132,9	103,9	120,6	90,9	98,8	-14,3
Uprawy ogrodnicze	112,9	185,7	83,8	170,1	106,3	240,3
Uprawy trwałe	72,4	107,8	83,7	144,1	69,9	88,6
Krowy mleczne	129,3	146,9	131,7	165,0	170,0	148,0
Zw. trawożerne	55,0	16,6	62,4	-11,7	69,9	-125,7
Zw. ziarnożerne	164,9	204,1	223,3	356,2	255,2	329,5
Mieszane	73,3	56,7	67,2	37,6	64,4	-45,3
Rozstęp (krotność średniej)	1,10	1,88	1,61	3,68	1,90	4,55
Wsp. V (w %) ¹	40,0	67,3	56,1	118,4	65,3	150,8
B. Wielkość ekonomiczna wg standardowej nadwyżki (SO) w tys. euro/gospodarstwo						
2 ≤ € < 8	123,8	77,7	123,7	50,0	31,5	-21,0
8 ≤ € < 25	243,5	230,2	201,1	157,3	69,3	26,6
25 ≤ € < 50	522,4	594,0	413,0	495,8	146,1	182,5
50 ≤ € < 100	772,8	920,6	675,9	888,9	246,0	410,4
100 ≤ € < 500	892,5	1 063,0	883,4	1 200,6	330,7	629,4
€ ≥ 500	635,8	562,5	428,5	152,5	79,4	-141,0
Rozstęp (krotność średniej)	7,68	9,85	7,60	11,50	3,00	7,70
Wsp. V (w %) ¹	299,6	380,6	286,0	465,2	116,1	290,6

¹ Współczynnik zmienności – mała zmienność: $V < 50\%$; umiarkowana zmienność: $50\% < V < 100\%$; duża zmienność: $V > 100\%$.

- 3) wielkość ekonomiczna, a także silnie skorelowany z nią obszar gospodarstwa, mają znacznie większy wpływ na dysproporcje dochodowe niż typ rolniczy, czyli dominujący kierunek i struktura produkcji rolnej. Prowadzi to do wniosku, że chcąc łagodzić nadmierne rozpiętości dochodowe należy stosować instrumenty, które są „oderwane” nie tylko od skali produkcji, tak jak płatności typu decoupled, ale także „oderwane” od powierzchni gospodarstwa, lub mające degresywny charakter względem obszaru gospodarstwa.

Postępujące wewnątrzsektorowe zróżnicowanie dochodów w polskim rolnictwie jest przede wszystkim pochodną przemian strukturalnych, tj. procesów koncentracji struktury agrarnej¹⁰ oraz spadku zatrudnienia w rolnictwie. Prowadzą one do poprawy relacji czynników produkcji (ziemi, pracy i kapitału) i w efekcie do wzrostu ich wydajności (produktywności). Kluczem jest tutaj zwiększenie zasobów kapitału przypadających na jednostkę pracy (wzrost technicznego uzbrojenia pracy) i na jednostkę ziemi oraz zmniejszenie nakładów pracy. Te zmiany prowadzą do wzrostu produkcji, wydajności pracy oraz dochodowości na zatrudnionego (Poczta i in., 2009; Gołaś, 2010; Czyżewski, Kryszak, 2016; Kata, 2018). Opisane tu tendencje nie są jednak powszechne dla całej zbiorowości gospodarstw. Jedne gospodarstwa rozwijają swój potencjał wytwórczy, inwestują, intensyfikują i zwiększają skalę produkcji, inne poszukują alternatywnych ścieżek rozwoju i źródeł dochodu, a jeszcze inne wchodzą w fazę schyłkową lub upadają, stanowiąc do pewnego stopnia rezerwuar zasobów dla gospodarstw rozwijających się. Zróżnicowanie dochodów w rolnictwie musi zatem postępować, gdyż jest naturalną konsekwencją rozwoju sektora. Rozwój zrównoważony wymaga jednak, aby procesy te nie zachodziły żywiołowo, lecz stabilnie, prowadząc do zatrzymania w sektorze rolnym niezbędnych zasobów pracy, o wysokim kapitale ludzkim, zaś odpływu zasobów nadwyżkowych. Dochody z działalności rolniczej powinny zapewniać godziwe wynagrodzenie czynników produkcji, w tym czynnika pracy, zaangażowanych w tym sektorze, ale powinny być przede wszystkim uzyskiwane na rynku.

PODSUMOWANIE

W kontekście znaczenia zróżnicowania dochodów gospodarstw rolniczych dla rozwoju sektora toczy się w literaturze dyskusja. Z jednej strony wskazuje się, że zróżnicowanie to jest pochodną zróżnicowania gospodarstw rolnych i w tym sensie jest „naturalne” dla tego sektora. Równie wysokie nierówności dochodów (wyrażone współczynnikiem Giniego) dotyczą osób pracujących na własny ra-

¹⁰ W latach 1995–2016 przeciętna powierzchnia gospodarstw rolnych zwiększyła się z 7,6 ha do 10,7 ha UR. Udział gospodarstw rolnych powyżej 15 ha UR w ogólnej liczbie gospodarstw wzrósł z 8% do 15%, a ich udział w powierzchni użytków rolnych wzrósł z 31% do 60,4%. W tym samym okresie zatrudnienie w rolnictwie, wyrażone w AWU, zmniejszyło się aż o 51,8% (Czyżewski, Kata, Matuszczak, 2019b).

chunek poza rolnictwem, co także należy uznać za naturalne dla tej grupy jednostek. Różnice dochodowe są często postrzegane jako mechanizm motywujący do wyższej efektywności ekonomicznej. Z drugiej strony wysoki poziom nierówności dochodowych jest niepożądany w aspekcie społecznego kontekstu zrównoważonego rozwoju rolnictwa, który jest postulowany w wielu oficjalnych dokumentach Unii Europejskiej. Ponadto, wśród krajów najbardziej rozwiniętych rolniczo najwyższy stopień zrównoważenia rozwoju obserwuje się tam, gdzie stopień nierówności dochodowych jest relatywnie niski (Kryszak, 2016), co może wskazywać, że nadmierne nierówności dochodowe nie sprzyjają zrównoważonemu rozwojowi tego sektora.

Powiększanie się dysproporcji dochodowych wewnątrzsektorowych może wskazywać, że cel redystrybucyjny wydatków budżetowych na rolnictwo nie jest w pełni osiąganym. Wyniki badań, przeprowadzonych dla gospodarstw będących w polu obserwacji FADN wykazały jednak, że zróżnicowanie dochodów pomiędzy różnymi typami rolniczymi gospodarstw oraz ich grupami według wielkości ekonomicznej jest znacznie większe dla dochodów pomniejszych o dopłaty budżetowe, niż dla dochodów ogółem. Przeprowadzone badania skłaniają zatem do ostrożnej konkluzji, że wydatki budżetowe kierowane do rolnictwa, w tym także te o charakterze redystrybucyjnym, nie zmniejszają postępującej polaryzacji dochodowej gospodarstw rolniczych (wewnątrzsektorowej), ale łagodzą tę polaryzację. Z punktu widzenia zrównoważonego rozwoju rolnictwa, takie łagodzenie procesów nadmiernej polaryzacji dochodowej przez wydatki budżetowe, ale bez naruszania rynkowych mechanizmów proefektywnościowych, wydaje się być najbardziej korzystne.

BIBLIOGRAFIA

- Aktywność ekonomiczna ludności Polski... 2006–2016* (wydania z lat 2007–2017). Warszawa: GUS.
- Buchanan, J.M., Musgrave, R.A. (1999). *Public Finance and Public Choice: Two Contrasting Visions of the State*. Massachusetts Institute of Technology, CESifo Book Series, USA.
- Budżety gospodarstw domowych w roku... 1995–2017* (wydania z lat 1996–2018). Warszawa: GUS.
- Czyżewski, A. (2007). Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolnego. W: A. Czyżewski (red.), *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej* (s. 15–56). Poznań: Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Czyżewski, A., Kata, R., Matuszczak, A. (2019a). The redistribution function in Poland's agricultural budgets in the long term. *ACTA Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, 18 (2), 25–35. DOI: 10.22630/ASPE.2019.18.2.16.
- Czyżewski, A., Kata, R., Matuszczak, A. (2019b). Wpływ krajowych i unijnych wydatków budżetowych na alokację czynników produkcji w polskim rolnictwie. *Ekonomista*, 1, 45–72.

- Czyżewski, A., Kryszak, Ł. (2016). Relacje głównych składowych determinujących rachunki dochodów rolniczych w krajach o różnym stażu członkowskim w Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, 103 (4), 17–31.
- Czyżewski, B. (red.). (2016). *Political Rents of European Farmers in the Sustainable Development Paradigm. International, National and Regional Perspective*. Warszawa: PWN.
- Chmielewska, B. (2018). Zmiany zróżnicowania dochodów rolniczych w państwach członkowskich Unii Europejskiej. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2 (355), 61–75. DOI: 10.30858/zer/92062.
- Eurostat. Pobrane z: <http://pp.eurostat.ec.europa.eu> (2019.11.14).
- Goemans, H.E. (2000). *War and Punishment: The Causes of War Termination and the First World War*. Princeton: Princeton University Press.
- Gołaś, Z. (2010). Wydajność i dochodowość pracy w rolnictwie w świetle rachunków ekonomicznych dla rolnictwa. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 3, 19–42.
- Jędrzejczak, A., Pekasiewicz, D. (2017). Nierówności dochodowe gospodarstw domowych rolników na tle innych grup społeczno-ekonomicznych w Polsce w latach 2006–2014. *Problemy Rolnictwa Światowego*, 17 (3), 166–176. DOI: 10.22630/PRS.2017.17.3.63.
- Juszczyk, S., Gołasa, P., Wysokiński, M. (2016). Redystrybucyjna rola Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej – przesłanki teoretyczne i rezultaty. *Ekonomista*, 5, 704–726.
- Kata, R. (2018). Agricultural Productivity in Poland in the Context of Structural Changes in the Sector in 2002–2016. *Proceedings of the 2018 International Scientific Conference Economic Sciences for Agribusiness and Rural Economy*, No. 2, Warsaw, 7–8 June 2018, 109–115.
- Kowalski, R., Pollok, A. (2007). Rozwarstwienie dochodowe gospodarstw domowych w Polsce w okresie transformacji systemu gospodarczego. *Zeszyty Naukowe AE w Krakowie*, 738, 29–51.
- Kryszak, Ł. (2016). Nierówności dochodowe w rolnictwie krajów Unii Europejskiej w kontekście koncepcji zrównoważonego rozwoju. *Roczniki Naukowe SERiA*, 18 (2), 166–171.
- Kulawik, J. (2009). Polityka fiskalna i budżetowa a finanse polskiego rolnictwa. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 4 (321), 21–39.
- Mises, L. (1998). *Human Action: A Treatise on Economics, The scholar's edition*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Moreddu, C. (2011). Distribution of Support and Income in Agriculture. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*, 46, 1–109.
- Niezgoda, D. (2009). Zróżnicowanie dochodu w gospodarstwach rolnych oraz jego przyczyny. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1 (318), 24–37.
- Owsiak, S. (2017). *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Warszawa: PWN.
- Piontek, B. (2002). *Koncepcja rozwoju zrównoważonego i trwałego Polski*. Warszawa: PWN.
- Poczta, W. (2015). Instrumenty wsparcia ekonomicznego dla rodzinnych gospodarstw rolnych w polityce strukturalnej UE i w ramach interwencjonizmu państwowego oraz rola i znaczenie tych instrumentów. W: M. Podstawka (red.), *Ekonomiczne i prawne mechanizmy wspierania i ochrony rolnictwa rodzinnego* (s. 142–159). Warszawa: KSOW.
- Poczta, W., Śledzińska, J., Mrówczyńska-Kamińska, A. (2009). Determinanty dochodów gospodarstw rolnych Unii Europejskiej według typów rolniczych. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 76, 17–30.

- Stiglitz, J.E. (1994). *Whither Socialism?* Cambridge: MIT Press.
- Szydłowski, K. (2018). Dezinwestycje jako źródło finansowania działalności przedsiębiorstw. *Research Papers of Wrocław University of Economics*, 533, 219–228. DOI:10.15611/pn.2018.533.21.
- Wilkin, J. (red.). (2010). *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne*. Warszawa: IRWiR.
- Wojewodziec, T. (2017). Procesy dywertycji i dezagraryzacji w rolnictwie na obszarach o rozdrobnionej strukturze agrarnej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rolniczego im. H. Kołłątaja w Krakowie*, 535, seria rozprawy z. 412, 1–285.
- Wołoszyn, A., Wysocki, F. (2014). Nierówności w rozkładzie dochodów i wydatków gospodarstw domowych rolników w Polsce. *Roczniki Naukowe SERiA*, XVI (6), 535–540.
- Zegar, J.S. (2012). *Współczesne wyzwania rolnictwa*. Warszawa: PWN.
- Żmija, D. (2014). Zrównoważony rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce. *Studia Ekonomiczne. Polityka gospodarcza w okresie transformacji i kryzysu*, 166, 149–158.

Streszczenie

W artykule dokonano analizy zróżnicowania dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych rolników oraz dochodów z rodzinnego gospodarstwa rolnego w Polsce w latach 2004–2017. Celem badań było ustalenie skali nierówności dochodowych wewnątrz sektora rolnego, kierunku zmiany tego zjawiska w czasie oraz ocena wpływu dopłat budżetowych dla rolników na poziom nierówności dochodów rolników. Zróżnicowanie dochodów z rodzinnego gospodarstwa rolnego analizowano w przekroju typów rolniczych gospodarstw oraz ich wielkości ekonomicznej. Źródłem materiałów empirycznych do badań były statystyki GUS i Eurostat, dane systemu rachunkowości rolnej FADN oraz dane Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Wykazano, że w okresie poakcesyjnym nierówności dochodowe w rolnictwie miały tendencję rosnącą. Zróżnicowanie dochodów gospodarstw było jednak wyraźnie większe w odniesieniu do dochodów z pominięciem dopłat bezpośrednich i innych subsydiów, niż w przypadku dochodów z dopłatami. Transfery finansowe wynikające z realizacji Wspólnej Polityki Rolnej zwiększyły dochody gospodarstw rolnych w Polsce, ale miały także wpływ na ich zróżnicowanie. Wydatki budżetowe kierowane do rolników nie zmniejszyły postępującej polaryzacji dochodowej gospodarstw rolniczych, ale hamowały ten proces. Skuteczniejsze łagodzenie nierówności dochodowych w rolnictwie poprzez instrumenty fiskalne, wymaga stosowania dopłat, które nie tylko są „oderwane” od skali produkcji, ale także od wielkości ekonomicznej i obszaru gospodarstwa.

Słowa kluczowe: dochód rozporządzalny, dochód z gospodarstwa rolnego, nierówności dochodowe, wydatki budżetowe na rolnictwo.

Intra-sectoral income inequalities between farms in Poland in the 2004–2017 period

Summary

The article analyses the disposable income differentiation between agricultural households and the income differentiation between family farms in Poland in the 2004–2017 period. The objective of the studies was to establish the scale of the income inequalities within the farming sector and de-

termine how they changed over time. It was also to assess the impact of state budget subsidies for farmers on the level of income inequalities between them. The differentiation of the income of family farms was analysed by farm type and by farm economic size. The empirical materials used in the study comprised of the statistics from the Polish Central Statistical Office (GUS) and Eurostat, data from the FADN farming accounting system and data of the Polish Ministry of Agriculture and Rural Development. Income inequalities in agriculture were demonstrated to have displayed a growth tendency in the post-accession period. However, the differentiation of household income was substantially higher for income without any direct grants or other subsidies than for subsidised income. The financial transfers under the Common Agricultural Policy increased the income of farms in Poland but also contributed to its differentiation. The budgetary expenditures on farmers did not reduce the progressing income polarisation of farms but they inhibited the process. Successful management of income inequalities in farming through fiscal instruments requires subsidies that are ‘detached’ not only from the scale of production but also from the economic size and surface area of the farm.

Keywords: disposable income, farm income, income inequalities, budgetary agricultural expenditures.

JEL: E62, H50, Q01, Q14.

*dr hab. Andrzej Parzonko, prof. SGGW*¹ 

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Instytut Ekonomii i Finansów
Szkola Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Nierówności w potencjale produkcyjno-ekonomicznym i poziomie dopłat bezpośrednich w gospodarstwach mlecznych z wybranych krajów UE²

WPROWADZENIE

Kraje UE są jednym z największych producentów mleka i eksporterów produktów mlecznych na świecie. W 2017 r. produkcja mleka w UE wynosiła 163,71 mln ton, co stanowiło 19,8% światowej produkcji i więcej mleka produkowały tylko Indie (170,73 mln ton). W 2025 r. prognozy OECD wskazują, że produkcja mleka w UE stanowić będzie 18,2% światowej. Wytworzone w UE produkty mleczne były w 2017 r. w znacznej liczbie eksportowane poza granice UE. Eksport masła, sera żółtego, pełnego i odtłuszczonego mleka w proszku w 2017 r. stanowił odpowiednio 22,6%, 31,6%, 22,1% i 35,9% światowego eksportu produktami mlecznymi (*OECD-FAO Agricultural Outlook 2018–2027*). W łańcuchu dystrybucji produktami mlecznymi bardzo ważnym ogniwem są gospodarstwa rolnicze zajmujące się produkcją surowca (mleka) do wytwarzania gotowych produktów mlecznych. Ich lokalizacja, potencjał produkcyjny, tempo rozwoju i szeroko rozumiana efektywność produkcji ma wpływ na decyzje przetwórców mleczarskich o skali produkcji i kierunkach rozwoju (Parzonko, 2013). Gospodarstwa rolnicze, we wszystkich krajach UE, objęte są tzw. Wspólną Polityką Rolną (WPR), która została zapoczątkowana w postaci przepisów powołujących zręby EWG, czyli obecnej Unii Europejskiej. W arty-

¹ Adres korespondencyjny: Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Instytut Ekonomii i Finansów, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa; tel. 22 5934221; e-mail: andrzej_parzonko@sggw.pl. ORCID: 0000-0003-0244-1996.

² Artykuł został przygotowany i sfinansowany w ramach badań statutowych Katedry Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, Instytutu Ekonomii i Finansów SGGW.

kule 39 Traktatu Rzymskiego, przyjętego 25 marca 1957 r., sformułowano pięć celów Wspólnej Polityki Rolnej. Były to: 1) podnoszenie produktywności rolnictwa poprzez wspieranie postępu technologicznego; 2) zapewnienie ludności rolniczej godziwych warunków życia (głównie poprzez zwiększenie dochodów ludności pracującej w rolnictwie); 3) stabilizacja rynku rolnego; 4) zapewnienie odpowiedniego poziomu zaopatrzenia w produkty rolnicze; 5) umożliwienie konsumentom kupna produktów żywnościowych po godziwych cenach (Chmielewska-Gil, Czaplą, Dąbrowski, Guba, 2003). Pierwotne założenia WPR UE w kolejnych latach funkcjonowania UE ewoluowały, jednak nie wycofano się z regulowania i dofinansowania rolnictwa krajów UE. Ostatnie zmiany w WPR UE zostały wprowadzone w 2013 r. i będą obowiązywały do 2021 roku. W sposób znaczący dotyczyły one sektora mleczarstwa, a szczególnie gospodarstw zajmujących się chowem bydła i produkcją mleka. W 2015 r. ostatecznie zlikwidowano „kwotowanie produkcji mleka w UE³” i zmniejszono ograniczenia celne w napływie produktów mlecznych spoza UE. Działania te przyczyniły się do zwiększenia konkurencji na rynku mleka w UE. Ceny skupu mleka proponowane w mleczarniach europejskich zaczęły się wahać i podążały za cenami w Nowej Zelandii i USA (Parzonko, 2019). Istotnym problemem, wymagającym prezentacji i oceny jest zagadnienie nierówności w potencjale produkcyjno-ekonomicznym (zasobach majątkowych) oraz uzyskiwanych wynikach ekonomicznych w gospodarstwach ukierunkowanych na produkcję mleka w poszczególnych krajach UE. Podkreślenia wymaga to, że skazane są one na konkurencję na jednolitym rynku UE, a liberalizacja polityki rolnej (prowadzona sukcesywnie od 2007 r. szczególnie w sektorze mleczarstwa) preferuje silniejsze ekonomicznie podmioty. Celem głównym artykułu jest zaprezentowanie stanu i zmian w potencjale ekonomicznym, uzyskiwanych wynikach ekonomicznych i poziomie otrzymywanych dopłat bezpośrednich w gospodarstwach ukierunkowanych na produkcję mleka z wybranych krajów UE w latach 2005–2016.

METODYKA I ŹRÓDŁA DANYCH

W realizacji wskazanego celu głównego zastosowano metodę porównawczą. Wykorzystano mierniki i wskaźniki ekonomiczne stosowane do oceny zasobów i efektów ekonomicznych prowadzonej działalności rolniczej. Fundamentem do

³ Zaznaczyć należy, że z kwotowania produkcji mleka UE zaczęła się wycofywać stopniowo od 2007 roku. Był to dość wyrafinowany mechanizm, polegający na zwiększaniu poszczególnym krajom UE narodowych kwot mlecznych. Spowodowało to, że w wielu krajach UE kwoty mleczne przestały faktycznie ograniczać realizowaną produkcję mleka.

prowadzonej analizy była „zasobowa teoria przedsiębiorstw” lub inaczej określana, jako „podejście zasobowe”. Zgodnie z podejściem zasobowym źródłem sukcesu przedsiębiorstwa jest posiadanie oraz odpowiednie wykorzystanie wartościowych zasobów i umiejętności, w tym wiedzy i kompetencji⁴ (Hamel, Prahalad, 1994). Przedstawiciele zasobowej teorii przedsiębiorstwa koncentrują się na wyjaśnieniu, które z zasobów posiadanych przez przedsiębiorstwa mają potencjał do zapewnienia im przewagi konkurencyjnej i w konsekwencji umożliwiają osiągnięcie lepszych wyników gospodarczych.

Źródłem materiałów empirycznych wykorzystanych w prowadzonej analizie były dane rachunkowe z gospodarstw rolniczych gromadzone w ramach europejskiego systemu FADN. W zakresie obserwacji europejskiego systemu FADN znajdują się gospodarstwa towarowe, które wytwarzają około 90% wartości Standardowej Produkcji w danym regionie lub kraju. W poszczególnych państwach członkowskich progi wielkości ekonomicznej określające minimalną wielkość gospodarstw rolnych włączanych do pola obserwacji FADN są różne, przede wszystkim z powodu istniejących różnic w strukturze agrarnej (Goraj, 2008). W badaniach uwzględniono tylko gospodarstwa wyspecjalizowane w produkcji mleka wydzielone zgodnie z metodyką FADN, tzw. typ 45 (Goraj, Bocian, Cholewa, 2013, s. 91–103). Dodatkowo, aby wyraźniej skoncentrować się na problemie badawczym, zawężono pole obserwacji do gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji mleka tylko z sześciu krajów charakteryzujących się największym przyrostem produkcji mleka w latach 2005–2015. Były to też kraje charakteryzujące się największą produkcją mleka w UE w 2015 r. (Parzonko, 2016, s. 89–99).

NIERÓWNOŚCI W POTENCJALE PRODUKCYJNYM I WYNIKACH EKONOMICZNYCH GOSPODARSTW WYSPECJALIZOWANYCH W PRODUKCJI MLEKA Z WYBRANYCH KRAJÓW UE

W zasobowej teorii przedsiębiorstw można znaleźć nieco odmienne podejścia do wydzielania zasobów w organizacjach. H. Itami dzieli zasoby na fizyczne, ludzkie, pieniężne oraz zasoby niewidzialne, takie jak: umiejętności menedżerskie, technologie, zaufanie klienta, kulturę organizacji (Itami, 1987). J.B. Barney definiuje zasoby, jako aktywa, zdolności, procesy organizacyjne, informacje, wiedzę, które umożliwiają realizację strategii ukierunkowanej na rozwój sprawności i skuteczności organizacji (Barney, 1991, s. 99–120). Zasadniczy problem w ogól-

⁴ Problemem w pełnym zastosowaniu teorii zasobowej w prowadzonych badaniach w gospodarstwach rolniczych, na podstawie bazy danych europejskiego FADN, jest brak informacji o wiedzy i kompetencjach kierowników gospodarstw.

nej definicji zasobów wynika z różnorodności podmiotów gospodarczych i innych organizacji w zakresie prowadzonej działalności. W przypadku gospodarstw rolniczych, które w wyniku społecznego podziału pracy współcześnie głównie zajmują się wytwarzaniem surowców o charakterze masowym dla przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-żywnościowego, ciągle bardzo ważnym zasobem są składniki majątkowe, a w nich ziemia, budynki, maszyny, urządzenia i narzędzia rolnicze. Ich liczba, wartość oraz umiejętność wykorzystania przez rolnika wpływa na poziom realizowanej produkcji i wydajność pracy, co przekłada się na osiągnięte wyniki ekonomiczne.

Bardzo ważnym i niezbędnym zasobem do realizacji produkcji rolniczej jest ziemia. Jej cechy szczególne takie jak: nieprzemieszczalność, ograniczoność i przestrzenność, nadają jej wymiar ważności i osobliwości spośród innych czynników produkcji (Czyżewski, Matuszczak, 2011, s. 5–23). Przeciętna powierzchnia UR (własnych i dzierżawionych) w gospodarstwach ukierunkowanych na produkcję mleka objętych obserwacją FADN w porównywanych krajach UE kształtowała się w 2016 r. od 20,96 ha w Polsce do 156,05 ha w Danii (tabela 1). Zaznaczyć należy, że występowała (we wszystkich badanych krajach) tendencja zwiększania średniej powierzchni UR gospodarstw mlecznych w analizowanym okresie. Jest to zjawisko dość oczywiste, ponieważ ziemia (użytki rolne) jest bardzo ważnym czynnikiem produkcji w działalności rolniczej wpływającym na podstawowy wskaźnik w gospodarce rynkowej, jakim jest wydajność pracy. W rolnictwie ciągle funkcjonuje trójczynnikowa funkcja produkcji, w której bardzo ważnym czynnikiem jest ziemia (Bezat, Rembisz, 2011). Trudno zwiększyć wydajność pracy i rentowność zaangażowanego kapitału bez zwiększania zasobów ziemi. Zjawisko powiększania zasobów ziemi najbardziej dynamicznie przebiegało w gospodarstwach duńskich. Od 2005 r. do 2016 r. średnia powierzchnia UR gospodarstwa prowadzącego chów bydła mlecznego w Danii zwiększyła się o 65,43 ha. W Polsce ten przyrost wyniósł tylko 3,1 ha.

Drugim bardzo ważnym zasobem, świadczącym pośrednio o potencjale produkcyjnym, są różnego rodzaju środki techniczne, mające charakter środków trwałych i umożliwiające zastępowanie pracy ludzkiej uprzedmiotowioną. Pewnym ich wyrazem jest ich wartość. Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 1, w przeciętnym gospodarstwie ukierunkowanym na chów bydła mlecznego w badanych krajach UE, wartość środków trwałych była bardzo zróżnicowana. Przeciętne gospodarstwo zajmujące się chowem bydła mlecznego w Danii w 2016 r. dysponowało 16-krotnie większym majątkiem trwałym niż gospodarstwo w Polsce. Zaznaczyć należy, że ta różnica w czasie uległa zmniejszeniu, ponieważ w 2005 r. wartość majątku trwałego gospodarstwa w Danii była aż ponad 30-krotnie większa niż w Polsce.

Tabela 1. Wybrane mierniki i wskaźniki potencjału ekonomicznego przeciętnego gospodarstwa ukierunkowanego na produkcję mleka z wybranych krajów UE w latach 2005–2016

Wyszczególnienie	Lata	Wybrane kraje UE					
		PL*	DE	FR	NL	DK	IE
Średni stan krów w gospodarstwie (sztuk)	2005	11,63	43,17	43,35	66,35	96,64	51,77
	2010	14,29	53,20	51,91	81,80	149,96	63,75
	2016	15,99	62,80	59,78	92,24	165,21	75,49
Powierzchnia UR (ha)	2005	17,86	59,41	75,61	43,50	90,62	49,02
	2010	20,18	70,44	86,87	49,23	145,13	59,18
	2016	20,96	72,01	92,11	51,06	156,05	60,15
Łączna wartość aktywów (tys. euro)	2005	67,69	570,43	214,80	2 080,01	1 631,55	950,57
	2010	164,37	678,16	283,94	2 519,98	3 808,88	1 185,06
	2016	199,10	794,24	313,06	2 344,75	3 278,32	1 285,80
Wartość budynków (tys. euro)	2005	29,68	85,37	75,92	144,73	672,02	75,15
	2010	38,32	100,38	109,39	269,15	638,19	139,94
	2016	45,32	125,50	104,82	283,98	568,41	99,16
Finansowanie aktywów kapitałem własnym (%)	2005	90,96	84,04	60,62	74,49	34,72	95,85
	2010	93,87	82,44	56,91	69,52	31,95	94,34
	2016	95,41	75,94	51,25	64,66	21,78	95,40
Nakłady pracy ludzkiej (własnej i najemnej) (godz.)	2005	3 838	4 036	2 818	3 806	4 173	3 673
	2010	4 094	4 365	2 960	4 016	5 018	3 870
	2016	4 002	4 390	2 979	4 151	5 690	3 737

* PL – Polska, DE – Niemcy, FR – Francja, NL – Holandia, DK – Dania, IE – Irlandia

Źródło: opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database_de.cfm (2019.04.30).

Miernikiem prezentującym uzyskiwane efekty ekonomiczne z użytkowanych zasobów bez uwzględnienia czy stanowią one własność rodziny rolniczej, czy też jedynie są w ich użytkowaniu jest wartość dodana netto. Jest to kategoria ekonomiczna, która w pewnym zakresie przedstawia też umiejętności rolnika w prowadzeniu działalności rolniczej. Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 2, najwyższą przeciętną wartością dodaną netto charakteryzowały się gospodarstwa duńskie. W 2016 r. wynosiła ona 186 062 euro i była aż o 65% większa niż w 2005 roku. Na drugim biegunie były polskie gospodarstwa ukierunkowane na produkcję mleka. Przeciętna wartość dodana netto w 2016 r., generowana przez polskie gospodarstwo była ponad trzynastokrotnie mniejsza niż w gospodarstwach duńskich. Uwzględniając koszty zaangażowania zewnętrznych czynników produkcji (ziemi, pracy i kapitału) okazuje się, że gospodarstwa duńskie tracą swoje przewagi. W 2016 r. przeciętny dochód z gospodarstwa rolniczego w Danii wynosił

tylko 9802 euro i był najniższy spośród porównywanych krajów. Największy dochód z gospodarstwa rolniczego w 2016 r. przeciętnie generowały gospodarstwa z Irlandii (60 192 euro) i Niemiec (40 640 euro). Przeciętne gospodarstwo ukierunkowane na produkcję mleka w Polsce, jak wynika z danych z systemu FADN, osiągało dochód z gospodarstwa w kwocie 12 891 euro.

Tabela 2. Wybrane mierniki i wskaźniki efektywności ekonomicznej przeciętnego gospodarstwa ukierunkowanego na produkcję mleka z wybranych krajów UE w latach 2005–2016

Wyszczególnienie	Lata	Wybrane kraje UE					
		PL*	DE	FR	NL	DK	IE
Wartość dodana netto (euro)	2005	8 851	53 735	43 132	84 110	112 745	51 750
	2010	14 073	72 747	58 612	109 629	192 451	61 203
	2016	13 744	74 931	43 192	71 569	186 062	70 879
Dochód z gospodarstwa rolniczego (euro)	2005	7 967	32 513	30 600	51 033	29 237	41 103
	2010	13 354	44 302	41 740	58 309	-14 453	47 798
	2016	12 891	40 640	23 175	26 730	9 802	60 192
Dochodowość pracy własnej (euro/ godzinę) (DP ₀)**	2005	2,15	9,95	11,63	14,15	10,12	12,69
	2010	3,36	13,69	15,39	15,88	-5,45	14,17
	2016	3,29	11,88	8,87	7,38	3,71	18,40

* PL – Polska, DE – Niemcy, FR – Francja, NL – Holandia, DK – Dania, IE – Irlandia

** Dochodowość pracy własnej (DP₀) = Dochód z gospodarstwa rolniczego (euro) / nakłady pracy własnej rodziny rolniczej (rbh)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database_de.cfm (2019.04.30).

W ocenie efektywności ekonomicznej wykorzystanych zasobów technicznych i pracy ludzkiej w gospodarstwach rolniczych ważny jest wskaźnik ekonomicznej wydajności pracy lub dochodowości zaangażowanej pracy własnej. Większą wartość informacyjną (szczególnie w porównaniach międzynarodowych) ma dochodowość pracy własnej. Można ją ustalić za pomocą dwóch trochę odmiennych podejść. W pierwszym bierzemy pod uwagę dochód z gospodarstwa rolniczego w relacji do poniesionych nakładów pracy własnej. W drugim uwzględniamy dochód z gospodarstwa rolniczego pomniejszony o koszty zaangażowania własnych czynników produkcji (kapitału i ziemi) i odnosimy do poniesionych nakładów pracy własnej. W prezentowanym artykule ograniczono się do pierwszego wskaźnika ze względu na trudności z określeniem kosztów zaangażowania własnych czynników produkcji mających charakter kosztów kalkulowanych (nie są faktycznie poniesione). Jak wynika z przeprowadzonych obliczeń, przeciętna dochodowość pracy własnej w gospodarstwach ukierunkowanych na produkcję mleka w analizowanych krajach była dość zróżnicowana (tabela 2). Stosunkowo niski dochód z przeciętnego

gospodarstwa rolniczego w Polsce i Danii skutkowało bardzo niskim wskaźnikiem dochodowości pracy. Reasumując uzyskane wyniki obrazujące zasoby majątkowe i efektywność ekonomiczną przeciętnych gospodarstw ukierunkowanych na produkcję mleka można stwierdzić, że: 1) są dość duże różnice zarówno w przeciętnych zasobach majątkowych, jak również w generowanym dochodzie (szczególnie w wartości dodanej) na poziomie przeciętnego gospodarstwa z analizowanych krajów; 2) ze względu na stosunkowo niską dochodowość pracy własnej (w stosunku do cen pracy ludzkiej na rynku) we wszystkich analizowanych krajach będzie musiała nastąpić dalsza poprawa efektywności ekonomicznej; 3) polskie przeciętne gospodarstwa ukierunkowane na produkcję mleka, na tle przeciętnych gospodarstw z wybranych krajów UE, charakteryzują się niską dochodowością pracy własnej.

NIERÓWNOŚCI W POZIOMIE DOPLAT BEZPOŚREDNICH OTRZYMYWANYCH PRZEZ GOSPODARSTWA WYSPECJALIZOWANE W PRODUKCJI MLEKA Z WYBRANYCH KRAJÓW UE

Dopłaty bezpośrednie wypłacane rolnikom w UE są jednym z wielu instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej UE. Współcześnie, ich głównym zadaniem jest wsparcie dochodów rolników, które z reguły (ze względu na specyfikę działalności rolniczej) są mniejsze niż w działach pozarolniczych. Dodatkowo zasadność dopłat bezpośrednich łączy się z ochroną środowiska przyrodniczego związanego z produkcją rolniczą oraz z faktem świadczenia dóbr publicznych przez rolnictwo (Czyżewski, Stępień, 2011, s. 15). J.S. Zegar argumentuje zasadność dopłat bezpośrednich i innych mechanizmów interwencyjnych w rolnictwie słabością rynku, co powoduje, że znaczna część nadwyżki ekonomicznej tworzonej w rolnictwie jest wyprowadzana poza rolnictwo (Zegar, 2010). A. Czyżewski stwierdza, że w długim okresie występuje „drenaż” wartości dodanej, od rolnictwa do przetwórcy, straty zaś z okresu dekonunktury nie są rekompensowane rentami w fazie ożywienia (Czyżewski, 2007). Główne zarzuty przeciwników interwencjonizmu w rolnictwie (w tym dopłat bezpośrednich) to jego koszty ponoszone przez całe społeczeństwo w postaci podatków oraz wzrost biurokracji (Żmija, 2011, s. 53–68). Bez względu na argumenty zwolenników i przeciwników interwencjonizmu w rolnictwie, współcześnie dopłaty bezpośrednie funkcjonują i prawdopodobnie w kolejnej perspektywie finansowej UE (lata 2021–2027) nie zostaną zlikwidowane. Problemem jest ich różnorodność, zarówno w sposobie naliczania, jak również puli środków przeznaczonych na ten cel w poszczególnych krajach UE. Różnice wynikają z wielu przyczyn, z których ważną są uwarunkowania historyczne. Trzeba pamiętać, że w tzw. starych krajach UE dopłaty bezpośrednie na początku zostały wprowadzone, aby zwiększyć produkcję rolniczą (dopłaty do produkcji). Dopiero dalszym eta-

pem, który wynikał z problemu nadprodukcji surowców rolniczych w UE było odchodzenie od płatności do produkcji na rzecz dopłat do gospodarstwa. Państwa członkowskie Unii Europejskiej na podstawie reformy z 2003 r. zostały zobowiązane do wdrożenia systemu płatności jednolitej (SPS – *Single Payment Scheme*) w okresie od 1 stycznia 2005 r. do 1 stycznia 2007 roku. Kraje przyjęte do UE w roku 2004 i później stosowały tzw. uproszczony system płatności bezpośrednich (SAPS – *Single Area Payment Scheme*). Wyjątkiem były Malta, Słowenia i Chorwacja, które wdrożyły system SPS. Podkreślenia wymaga fakt, że w ramach systemu SPS tzw. stare państwa UE miały możliwość wprowadzenia jednego z trzech modeli płatności bezpośrednich: historycznego, regionalnego i hybrydowego (mieszanego) (Kowalski, 2015, s. 153–164). Wprowadzone rozwiązania skutkowały bardzo dużą różnorodnością w sposobie naliczania dopłat bezpośrednich przez poszczególne kraje UE mimo funkcjonowania tzw. Wspólnej Polityki Rolnej. Od 1 stycznia 2015 r., zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r., wprowadzono nowy system płatności bezpośrednich. W tzw. starych krajach UE system płatności jednolitej (SPS) został zastąpiony systemem płatności podstawowej (*Basic Payment Scheme*). Zmiany te dotyczą też tzw. nowych krajów stosujących wcześniej system uproszczonych płatności (SAPS).

Tabela 3. Wybrane wskaźniki informujące o poziomie i znaczeniu dopłat bezpośrednich w przeciętnym gospodarstwie ukierunkowanym na produkcję mleka z wybranych krajów UE w latach 2005–2016

Wyszczególnienie	Lata	Wybrane kraje UE					
		PL*	DE	FR	NL	DK	IE
Wartość dopłat do działalności operacyjnej (euro/gospodarstwo)	2005	2 313	25 591	25 333	18 964	42 084	16 313
	2010	6 021	35 550	33 635	28 982	73 521	24 759
	2016	7 460	32 347	33 189	22 864	69 585	20 555
Udział dopłat do działalności operacyjnej w dochodzie z gospodarstwa (%)	2005	29,03	78,71	82,79	37,16	143,94	39,69
	2010	45,09	80,24	80,58	49,70	-	51,80
	2016	57,87	79,59	143,21	85,54	709,91	34,15
Wartość dopłat do działalności operacyjnej na osobę pełnoetatową (euro)	2005	1 369	17 291	15 447	12 901	33 939	11 907
	2010	3 542	24 349	19 902	18 819	61 268	17 194
	2016	4 363	22 308	20 361	14 847	57 508	14 682
Wartość dopłat do działalności operacyjnej na hektar UR (euro)	2005	130	431	335	436	464	333
	2010	298	505	387	589	507	418
	2016	356	449	360	448	446	342

* PL – Polska, DE – Niemcy, FR – Francja, NL – Holandia, DK – Dania, IE – Irlandia

Źródło: opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database_de.cfm (2019.04.30).

W nowym systemie płatności bezpośrednich wprowadzono następujące ich rodzaje: płatność podstawową na hektar, płatności dla rolników przestrzegających praktyk rolniczych na rzecz klimatu i środowiska, płatność dla młodych rolników rozpoczynających działalność rolniczą przez pięć lat, płatność redystrybucyjną, wsparcie dla rolników na obszarach z ograniczeniami naturalnymi i wsparcie powiązane z produkcją, przyznawane ze względów gospodarczych lub społecznych. Trzy pierwsze elementy zostały uznane za obowiązkowe, pozostałe za dobrowolne do wprowadzenia (Biernat-Jarka, 2016, s. 37–54). Wskazane zmiany trochę ujednoliciły system naliczania dopłat bezpośrednich we wszystkich krajach UE, jednak nie zlikwidowały różnic w wysokości dopłat bezpośrednich.

Jak wynika z przeprowadzonej analizy w gospodarstwach ukierunkowanych na produkcję mleka z wyodrębnionych sześciu krajów UE, poziom dopłat do działalności operacyjnej był bardzo zróżnicowany (tabela 3). Przyczyną były zarówno wyraźne różnice w potencjale produkcyjnym (głównie ziemi, jako podstawowego nośnika dopłat bezpośrednich), jak również w puli środków przeznaczonych na dopłaty bezpośrednie w danym kraju. Podkreślenia wymaga fakt dużego udziału dopłat do działalności operacyjnej w stosunku do generowanych dochodów z gospodarstwa. W przeciętnym gospodarstwie francuskim i duńskim poziom dopłat bezpośrednich w 2016 r. przewyższał poziom osiąganego dochodu z gospodarstwa rolniczego. W polskich gospodarstwach ukierunkowanych na produkcję mleka dopłaty do działalności operacyjnej stanowiły przeciętnie 57,9% w 2016 r., natomiast w 2005 r. było to tylko 29,03%.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

- 1) Sektor mleczarstwa, a w nim gospodarstwa rolnicze ukierunkowane na produkcję mleka, stanowi ważny element gospodarki krajów UE, w tym Polski. Przyjęta i realizowana po 2015 r. polityka rolna UE w zakresie rynku mleka zmieniła funkcjonowanie podmiotów z tego sektora gospodarki. Zniesienie dopłat do eksportu produktów mlecznych poza granice UE, ograniczenie dopłat do prywatnego przechowywania produktów mlecznych oraz likwidacja mechanizmu stabilizującego produkcję mleka w poszczególnych krajach UE, czyli tzw. kwot mlecznych zwiększyły konkurencję na wewnętrznym rynku mleka UE. Znaczące nadwyżki w wytwarzanych produktach mlecznych UE zmuszają też przetwórców do konkurencji pozaunijnej i mają odzwierciedlenie w zmienności cen skupu mleka oferowanych rolnikom.
- 2) Z przeprowadzonych badań wynika, że potencjał produkcyjny i ekonomiczny przeciętnych gospodarstw ukierunkowanych na produkcję mleka ze znaczących w tej działalności krajów charakteryzował się tym, że: 1) był bardzo zróżnicowany, a polskie gospodarstwa w tym zakresie były przeciętnie naj-

- słabsze; 2) w analizowanym okresie 11 lat (2005–2016) różnice pomiędzy krajami w niewielkim zakresie zostały zniwelowane, 3) gospodarstwa duńskie dysponowały największą wartością majątku, jednak był on w znacznym zakresie finansowany zobowiązaniami (w 2016 r. przeciętnie aż 78,22% zgromadzonego majątku w duńskich gospodarstwach było finansowane zobowiązaniami).
- 3) Efektywność ekonomiczna gospodarstw ukierunkowanych na produkcję mleka w badanych sześciu krajach UE była bardzo zróżnicowana. Największy dochód z gospodarstwa rolniczego w 2016 r. przeciętnie generowały gospodarstwa z Irlandii (60 192 euro) i Niemiec (40 640 euro). Ze względu na stosunkowo niską dochodowość pracy własnej (w stosunku do cen pracy ludzkiej na rynku) we wszystkich analizowanych krajach będzie musiała następować dalsza poprawa efektywności ekonomicznej. Polskie przeciętne gospodarstwa ukierunkowane na produkcję mleka charakteryzowały się niską dochodowością pracy własnej.
 - 4) Mimo funkcjonowania Wspólnej Polityki Rolnej w UE, sposób naliczania oraz poziom dopłat bezpośrednich adresowanych do gospodarstw ukierunkowanych na produkcję mleka w poszczególnych krajach UE był bardzo zróżnicowany. Wynikało to zarówno z uwarunkowań historycznych, jak również politycznych. We wszystkich analizowanych krajach dopłaty do działalności operacyjnej, w przeciętnym gospodarstwie ukierunkowanym na produkcję mleka, stanowiły znaczący udział w dochodzie z gospodarstwa rolniczego.

BIBLIOGRAFIA

- Barney, J.B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17, 99–120. DOI. 10.1177/014920639101700108.
- Bezat, A., Rembisz, W. (2011). Zastosowanie funkcji typu Cobba-Douglasa w ocenie relacji czynnik – produkt w produkcji rolniczej. *Komunikaty. Raporty. Ekspertyzy*, 557. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Biernat-Jarka, A. (2016). Ewolucja systemu płatności bezpośrednich w UE ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji w Polsce. *Studia BAS*, 4 (48), 37–54.
- Chmielewska-Gil, W., Czapla, J., Dąbrowski, J., Guba, W. (2003). *Wspólna Polityka Rolna – zasady funkcjonowania oraz ich reforma*. Warszawa: Wydawnictwo MRiRW, FAPA.
- Czyżewski, A. (2007). Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolnego. W: A. Czyżewski (red.), *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej. Ujęcie makro- i mikroekonomiczne* (s. 15–57). Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Czyżewski, A., Matuszczak, A. (2011). Dylematy kwestii agrarnej w panoramie dziejów. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Seria Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 90, 5–23.
- Czyżewski, A., Stępień, S. (2011). Wspólna polityka rolna UE po 2013 r. a interesy polskiego rolnictwa. *Ekonomista*, 1, 9–36.

- Goraj, L. (2008). *FADN i Polski FADN (Sieć danych rachunkowych z gospodarstw rolnych i system zbierania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych)*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Goraj, L., Bocian, M., Cholewa, I. (2013). Wspólnotowa typologia gospodarstw rolnych po zmianie w 2010 roku. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 334 (1), 91–103.
- Hamel, G., Prahalad, C.K. (1994). *Competing for the future*. Boston MA: Harvard Business School Press.
- http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database_de.cfm (2019.04.30).
- Itami, H. (1987). *Mobilizing Invisible Assets*. Cambridge: Harvard University Press.
- Kowalski, S. (2015). Dopłaty bezpośrednie w nowej perspektywie finansowej Unii Europejskiej na lata 2014–2020. W: J. Grzywacz, S. Kowalski (red.), *Wybrane problemy gospodarki europejskiej. Nauki Ekonomiczne*. T. XXI (s. 153–164). Płock: Wydawnictwo PWSZ w Płocku.
- OECD-FAO Agricultural Outlook 2018–2027. Pobrane z: www.fao.org/3/I9166EN/I9166EN.pdf (2019.04.30)
- Parzonko, A. (2013). *Globalne i lokalne uwarunkowania rozwoju produkcji mleka*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Parzonko, A. (2016). Szanse i bariery rozwoju sektora mleczarskiego w wybranych krajach UE po likwidacji kwotowania produkcji mleka. W: Z. Gil, G. Skrzyński, K. Adamczyk (red.), *Produkcja mleka i wołowiny – teraźniejszość i przyszłość* (s. 89–99). XXIV Szkoła Zimowa Hodowców Bydła. Zakopane 7–10.03.2016.
- Parzonko, A. (2019). Zmienność cen skupu mleka w wybranych mleczarniach z UE. USA i Nowej Zelandii – ocena w latach 2007–2018 i przewidywania na przyszłość. *Przeгляд Mleczarski*, 2, 44–52.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające przepisy dotyczące płatności bezpośrednich dla rolników na podstawie systemów wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 637/2008 i rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009.
- Zegar, J.S. (2010). Ekonomia wobec kwestii agrarnej. *Ekonomista*, 6, 779–804.
- Żmija, D. (2011). Dylematy dotyczące aktywnej roli państwa w obszarze rolnictwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 863, 53–68.

Streszczenie

Celem głównym artykułu jest zaprezentowanie stanu i zmian w potencjale ekonomicznym, uzyskiwanych wynikach ekonomicznych i poziomie otrzymywanych dopłat bezpośrednich w gospodarstwach ukierunkowanych na produkcję mleka z wybranych krajów UE w latach 2005–2016. W realizacji wskazanego celu wykorzystano mierniki i wskaźniki ekonomiczne stosowane do oceny zasobów i efektów ekonomicznych prowadzonej działalności rolniczej. Źródłem materiałów empirycznych, wykorzystanych w prowadzonej analizie, były dane rachunkowe z gospodarstw rolniczych gromadzone w ramach europejskiego systemu FADN. Dodatkowo, aby wyraźniej skoncentrować się na problemie badawczym zawężono pole obserwacji do gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji mleka tylko z sześciu krajów charakteryzujących się największym przyrostem produkcji mleka w latach 2005–2015.

Z przeprowadzonych badań wynika, że potencjał produkcyjny i ekonomiczny przeciętnych gospodarstw ukierunkowanych na produkcję mleka ze znaczących w tej działalności krajów charakteryzował się tym, że: 1) był bardzo zróżnicowany, a polskie gospodarstwa w tym zakresie były przeciętnie najsłabsze; 2) w analizowanym okresie 11 lat (2005–2016) różnice pomiędzy krajami w niewielkim zakresie zostały zniwelowane, 3) gospodarstwa duńskie dysponowały największą wartością majątku, jednak był on w znacznym zakresie finansowany zobowiązaniami. Największy dochód z gospodarstwa rolniczego w 2016 r. przeciętnie generowały podmioty z Irlandii (60 192 euro) i Niemiec (40 640 euro). Polskie przeciętne gospodarstwa mleczne charakteryzowały się niską dochodowością pracy własnej. Mimo funkcjonowania Wspólnej Polityki Rolnej w UE sposób naliczania oraz poziom dopłat bezpośrednich adresowanych do gospodarstw ukierunkowanych na produkcję mleka w poszczególnych krajach UE był bardzo zróżnicowany. We wszystkich analizowanych krajach dopłaty do działalności operacyjnej, w przeciętnym gospodarstwie ukierunkowanym na produkcję mleka, stanowiły znaczący udział w dochodzie z gospodarstwa rolniczego.

Słowa kluczowe: gospodarstwa mleczne, efektywność ekonomiczna, dopłaty bezpośrednie.

Inequalities in economic potential and the level of direct payments in dairy farms from selected EU countries

Summary

The main aim of the article is to present the state and changes in economic potential, achieved economic results and level of direct payments received by dairy farms in selected EU countries in the period 2005–2016. Economic indicators that are useful in assessing the resources and economic effects of agricultural activity were used to achieve the objective. The source of the empirical materials used in the conducted analysis were accountancy data from farms within the European FADN system. Additionally, to focus more clearly on the research problem, observations were limited to farms specializing in milk production, from only six countries with the highest increase in milk production over 2005–2015.

The results show that the production and economic potential of the average farms focusing on milk production from countries significant in this activity were characterised by the fact that: 1) it was highly diverse, and Polish farms in this regard were, on average, the weakest; 2) over the 11 year analysed period (2005–2016), differences between countries were reduced to a limited extent, 3) Danish farms had the highest property value, however it was financed to a large extent by obligations. The highest income from farms in 2016 was, on average, generated by farms in Ireland (EUR 60,192) and Germany (EUR 40,640). On average farms in Poland focused on milk production were characterised by the low profitability of their own work. Despite the functioning of the Common Agricultural Policy in the EU, the method of calculating and the level of direct payments addressed to farms oriented at milk production in individual EU countries was highly diverse. In all the analysed countries, the subsidies for the operating activities for the average farm focused on milk production constituted a significant part of the income for that farm.

Keywords: dairy farms, economic efficiency, direct payments.

JEL: Q18.

*mgr Magdalena Kuźma*¹ 

Zakład Finansów i Rachunkowości
Katedra Finansów
Wydział Ekonomii i Finansów
Uniwersytet w Białymstoku

Rola nowej ekonomii instytucjonalnej w wyjaśnianiu procesów wzrostu i rozwoju gospodarczego²

WPROWADZENIE

W wyniku rozwoju nowej ekonomii instytucjonalnej nastąpiła weryfikacja podejścia do wyjaśniania zmian ilościowych i jakościowych w gospodarce. Według jej założeń to czynniki instytucjonalne odgrywają kluczową rolę w tych procesach, a więc decydują o sukcesie gospodarczym lub zacofaniu poszczególnych krajów. Konieczność ich wprowadzenia do analizy wynikała między innymi z narastających trudności związanych z wyjaśnieniem coraz bardziej złożonych zjawisk ekonomicznych, zróżnicowania w poziomie rozwoju poszczególnych krajów czy gwałtownych przemian w gospodarkach. Pojawiające się problemy uwidoczniły braki neoklasycznych modeli wzrostu, które poszukiwały jego źródeł w akumulacji kapitału i postępie technicznym, nie oddając zawikłaności i skomplikowania problemów występujących w rzeczywistości gospodarczej.

Celem artykułu jest systematyzacja wiedzy na temat głównych założeń nowej ekonomii instytucjonalnej dotyczących roli instytucji w wyjaśnianiu procesów gospodarczych i zachowań uczestników tych procesów, ze szczególnym uwzględnieniem założeń odnoszących się do problematyki wzrostu i rozwoju gospodarczego. Realizacja tak sformułowanego celu nastąpiła poprzez wskazanie głównych powiązań i różnic pomiędzy nową ekonomią instytucjonalną a neoklasycznym nurtem w ekonomii.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet w Białymstoku, ul. Warszawska 63, 15-062 Białystok; e-mail: m.kuzma@uwb.edu.pl. ORCID: 0000-0001-8727-6955.

² Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych na realizację projektu w ramach Badania Młodych Naukowców 2018 (BMN 443).

Problematyka ta wydaje się być wciąż aktualna i interesująca, gdyż pomimo licznych badań nad instytucjonalnymi aspektami procesów gospodarczych dystans rozwojowy pomiędzy różnymi gospodarkami nadal istnieje³. Znalezieniem sposobów na wyrównywanie tych dysproporcji zainteresowana jest nowa ekonomia instytucjonalna, według której to właśnie instytucje oddziałują na poprawę wyników gospodarczych w długim okresie (Acemoglu, Robinson, Johnson, 2005, s. 386–472; Easterly, Levine, 2002, s. 3–39). Dlatego też, konieczne jest ciągle akcentowanie znaczenia instytucji i struktury instytucjonalnej gospodarki w analizowaniu odbywających się w niej procesów ekonomicznych, których konsekwencją jest wzrost i rozwój gospodarczy.

INSTYTUCJE I ICH ROLA W ANALIZIE PROCESÓW GOSPODARCZYCH

Badacze reprezentujący nową ekonomię instytucjonalną podejmują próbę jej syntezy z ekonomią neoklasyczną i nie odrzucają jej podstawowych założeń, lecz uzupełniają ją o elementy, które, traktowane przez nią jako statyczne i nieistotne, znajdowały się poza jej zasięgiem i były pomijane w badaniach. Jedną z takich kategorii jest instytucja, której wprowadzenie umożliwiło analizę procesów gospodarczych w sposób bardziej zbliżony do rzeczywistości.

Poglądy przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej na temat konceptualizacji tego pojęcia są niejednoznaczne ze względu na dużą różnorodność przejawów instytucji, przez co występują problemy z ich dokładnym zidentyfikowaniem, określeniem źródeł i czynników wpływających na ich zmiany, a także dokonaniem ich kwantyfikacji⁴. Jedną z najbardziej znanych i najczęściej przytaczanych definicji jest ta opracowana przez D.C. Northa (North, 2009, s. 3), według której instytucje to reguły gry w społeczeństwie, bardziej formalne – wymyślone przez ludzi ograniczenia, których celem jest kształtowanie ich wzajemnych interakcji. Składają się one z (North, 1984, s. 204):

– zestawu ograniczeń w formie reguł i regulacji nakładanych na zachowania jednostek;

³ Potwierdza to m.in. zróżnicowany poziom PKB *per capita* (według parytetu siły nabywczej) pomiędzy krajami. Według danych za 2017 r. wśród państw generujących najwyższy jego poziom wymienia się: Katar – 128 646,8 USD, Luksemburg – 115 367,4 USD i Singapur – 107 640,6 USD, a wśród tych o najniższym poziomie: Republikę Środkowoafrykańską – 727,5 USD, Burundi – 735,5 USD i Demokratyczną Republikę Konga – 889,1 USD (The World Bank Database, <http://>).

⁴ W literaturze przedmiotu można wskazać trzy podejścia do definiowania instytucji (Gancarczyk, 2002, s. 82). W pierwszym z nich instytucje utożsamiane są z organizacjami i takie ujęcie przyjmują przedstawiciele ekonomii neoklasycznej. W drugim (np. D.C. North, O.E. Williamson, S. Pejovich, E. Ostrom) instytucje traktowane są jako formalne (normy prawne, prawa własności, kontrakty, koszty transakcyjne i regulacje itd.) i nieformalne (tradycje, zwyczaje, konwencje, kodeksy zachowań, sankcje itd.) zasady, normy i reguły postępowania warunkujące i ograniczające działania jednostek. W trzecim (np. M. Aoki) instytucje definiuje się jako stan równowagi.

- zbioru procedur wykorzystywanych do wykrywania odchylenia od reguł i regulacji;
- zestawu norm moralnych, etycznych i behawioralnych wyznaczających granice tworzenia oraz egzekwowania reguł i regulacji.

Celem instytucji jest kształtowanie mechanizmów działania uczestników interakcji społecznych i transakcji gospodarczych. Z jednej strony stanowią one zewnętrzne ramy gospodarowania, określając przestrzeń, w ramach której wybierane są cele oraz sposoby ich realizacji. Umożliwiają wskazanie podmiotów uprawnionych do podejmowania decyzji w określonych obszarach, działań dozwolonych oraz zabronionych, zasad agregacji możliwych do stosowania, procedur, które muszą być przestrzegane, informacji, które muszą być dostarczane lub zostać utajnione, a także wynagrodzenia, jakie otrzymują jednostki w zależności od swoich indywidualnych działań (Ostrom, 1990, s. 51). Z drugiej, bezpośrednio oddziałują na preferencje oraz systemy wartości poszczególnych jednostek (Staniek, 2017, s. 3). Podmioty gospodarcze odwołują się do instytucji w sytuacjach niepewnych, gdyż ograniczają one ryzyko i porządkują relacje w sferze wymiany gospodarczej, politycznej i społecznej.

Uzupełnienie ekonomii neoklasycznej o teorię instytucji umożliwia wprowadzenie aspektów instytucjonalnych do analizy procesów gospodarczych. Za ich pomocą przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej starają się wyjaśnić fragmenty rzeczywistości gospodarczej zawierające elementy ewolucji i zmiany, kształtowane przez upływ czasu, miejsce, uwarunkowania kulturowe, historię i inne czynniki wcześniej wyizolowane z analiz ekonomicznych (Godłów-Legiędź, 2003, s. 59). Przyjmują, że jednostki żyjące w społeczeństwie otoczone są instytucjami, które oddziałują na ich decyzje i zachowania.

Funkcjonowanie w świecie relacji międzyludzkich powoduje, że człowiek w swoich wyborach kieruje się nie tylko względami ekonomicznymi, ale także podzielanymi społecznie regułami, normami i zasadami postępowania czy własną moralnością. Znajduje się pod wpływem ograniczeń zakorzenionych w jego umyśle i będących rezultatem niecelowych i ewolucyjnych zmian w strukturze instytucjonalnej społeczeństwa, czyli instytucji nieformalnych. Ludzie również świadomie tworzą określone instytucje formalne, co sprawia, że oddziałują na środowisko, w którym żyją, a tym samym na system ekonomiczny i przebieg procesów gospodarczych. To sprawia, że znaczący wpływ instytucji powinien być uwzględniany w badaniach prawidłowości związanych z funkcjonowaniem gospodarki.

W ekonomii neoklasycznej kwestie instytucjonalne znajdowały się poza obszarem zainteresowań jej przedstawicieli. Instytucje były uznawane w najlepszym wypadku za komplikacje modeli ekonomicznych, a w najgorszym w ogóle nie uwzględniano ich w badaniach (Kasper, Streit, Boettke, 2012, s. 5). Neoklasycy traktowali zachowania ekonomiczne jako uniwersalne, niezależne od miejsca i czasu (Neale, 1988, s. 230–231), pomijając znaczenie instytucji, fakt ich zróżnicowania i możliwość ewolucji. Instytucje były postrzegane jako na-

rzucone z góry i tym samym egzogeniczne wobec podmiotów gospodarczych, które w pełni dostosowywały się do istniejącego otoczenia instytucjonalnego (Kasper i in., 2012, s. 5). Założenie danych i znanych warunków instytucjonalnych sprawiło, że badania prowadzone w tym nurcie miały charakter statyczny. Neoklasycy nie analizowali wpływu instytucji na przebieg procesów ekonomicznych i osiągnęli przez społeczeństwo poziom rozwoju gospodarczego (Godłowski-Legiędź, 2003, s. 59), uważając, że nie stanowią one części wyboru ekonomicznego. Uznali, że nie ukierunkowują one zachowań jednostki i nie oddziałują na podejmowane przez nią decyzje. Tym samym w analizach pomijali wpływ rzeczywistych uwarunkowań kulturowych, psychologicznych i społecznych na indywidualne działania podmiotów gospodarczych.

ZNACZENIE INSTYTUCJI W ANALIZIE ZACHOWAŃ UCZESTNIKÓW PROCESÓW GOSPODARCZYCH

Podkreślenie przez nową ekonomię instytucjonalną wpływu uwarunkowań instytucjonalnych na osobę podejmującą decyzję wiąże się z krytyką neoklasycznego modelu człowieka racjonalnego oraz rozwojem koncepcji ograniczonej racjonalności (*bounded rationality*) w działaniu podmiotów gospodarczych. Zakłada ona, że w procesie podejmowania decyzji jednostki muszą brać pod uwagę koszty informacji, ograniczone możliwości ich umysłu czy też korzyści, jakie mogą osiągnąć postępując zgodnie z powszechnie przyjętymi zwyczajami, rutynami i normami (Godłowski-Legiędź, 2009, s. 18–19). Za prekursora tej koncepcji uważa się H.A. Simona, według którego założenie o pełnej racjonalności jednostki jest nierealistyczne.

Simon stanowczo odrzuca koncepcję człowieka ekonomicznego (*economic man, rational man*) posiadającego kompletną (a jeśli nie, to przynajmniej przejrzystą i obszerną) wiedzę na temat wszystkich istotnych aspektów otaczającego go środowiska, stabilny i uporządkowany system preferencji oraz umiejętności, które umożliwiają mu wybór najlepszych rozwiązań, maksymalizujących jego użyteczność (Simon, 1955, s. 99). Wymienia on trzy powody ograniczonej racjonalności osoby podejmującej decyzję (Simon, 1976, s. 123–125):

- 1) Warunkiem zachowań racjonalnych jest posiadanie kompletnej wiedzy oraz możliwość dokładnego przewidywania wszystkich konsekwencji dokonywanych wyborów. W rzeczywistości jednostki dysponują tylko wyrwykową wiedzą na temat zewnętrznych warunków swojego działania i następstw podejmowanych decyzji.
- 2) Konsekwencje wyborów ponoszone są w przyszłości. Dlatego też, w procesie przypisywania im konkretnych wartości konieczne jest zastępowanie braków w doświadczeniu przez wyobraźnię. W rezultacie pojawia się problem z oszacowaniem prawdopodobieństwa wystąpienia skutków określonych decyzji, więc te wartości są ustalane jedynie w sposób przybliżony.

- 3) Racjonalność związana jest z dokonywaniem wyboru spośród wszystkich możliwych alternatyw, natomiast w rzeczywistości tylko niektóre z nich bierze się pod uwagę.

Zarzuty, które wysuwa Simon wobec ekonomii neoklasycznej, to przede wszystkim słabość przyjętej przez nią metodologii z powodu nieuwzględnienia wpływu rzeczywistości na osobę dokonującą wyborów i braku empirycznej weryfikacji badanych procesów (Simon, 1986, s. 211). Wskazuje on na konieczność przyjęcia realistycznych założeń przy analizie procesu podejmowania decyzji przez człowieka, a zwłaszcza uwzględnienia granic racjonalności ludzkich zachowań. Człowieka ograniczają jego nieświadome nawyki, odruchy, przyzwyczajenia i umiejętności, a także system wyznawanych przez niego wartości oraz zakres wiedzy i informacji będących w jego posiadaniu (Simon, 1976, s. 400–405). Nie oznacza to jednak, że decydujący nie usiłuje być racjonalny. Jego racjonalność jest jednak jedynie intencjonalna (Williamson, 1998, s. 58). Stara się on być racjonalny, lecz z uwagi na występowanie różnych ograniczeń, nie jest to w pełni możliwe. Nie jest on w stanie zebrać i przetworzyć wszystkich informacji do podjęcia właściwej decyzji. Skutkiem istnienia ograniczonej racjonalności wśród ludzi jest wybór nie najlepszych rozwiązań, lecz przyjęcie tych, które są satysfakcjonujące i wystarczająco dobre.

Przyjęcie założenia ograniczonej racjonalności przez przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej jest równoznaczne z krytyką koncepcji *homo oeconomicus*, w której człowiekowi gospodarującemu nadaje się cechę racjonalności. W ujęciu neoklasyków jest to istota, której zachowania są indywidualistyczne i ukierunkowane na maksymalizację (optymalizację), posiadająca zdolności kognitywne przy dokonywaniu racjonalnych wyborów i stabilne preferencje (Ducouliagos, 1994, s. 877). Przed podjęciem decyzji dokładnie analizuje sytuację, w której się znajduje oraz ocenia wszystkie nakłady i konsekwencje dokonanego wyboru. Jest to zatem jednostka postępująca racjonalnie, kierująca się egoistycznymi motywami i realizująca własne interesy celem maksymalizacji użyteczności (Wilkin, 2016, s. 154–160). Taki model człowieka jest uniwersalny i pozakulturowy, pasujący do każdego społeczeństwa i każdej gospodarki (Iwanek, Wilkin, 1997, s. 10–11).

Homo oeconomicus jest lojalny wobec partnerów i dotrzymuje danych im zobowiązań, a także nie próbuje ich oszukać, jeżeli leży to w jego własnym interesie. Przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej odrzucają to założenie twierdząc, że ludzie przebiegle dążą do realizacji indywidualnych korzyści (Williamson, 1973, s. 317). Ta nieuczciwość wobec innych wynika z oportunistyki jednostek. Oportuniści celowo i świadomie starają się wprowadzić partnerów w błąd, ujawniają niekompletne lub zniekształcone i niezgodne z prawdą informacje lub je ukrywają, zatajają również własne zamiary. Posługują się oni kłamstwem, oszustwem, kradzieżą lub bardziej delikatnymi formami podstępu po to, aby osiągnąć własne cele (Williamson, 1998, s. 60–61).

Zachowanie oportunistyczne to z jednej strony postępowanie niezgodne z powszechnie przyjętymi i akceptowalnymi zasadami, regułami czy normami, a więc sprzeczne z istniejącymi instytucjami. Z drugiej, to właśnie instytucje służą zapobieganiu takim działaniom. Poprzez wprowadzenie odpowiednich regulacji wraz ze skutecznym ich egzekwowaniem można przeciwdziałać oportunizmowi i zachęcać jednostki do uczciwości wobec innych.

Koncepcja *homo oeconomicus* nie uwzględnia również szerszego kontekstu psychologiczno-społecznego, a zwłaszcza roli instytucji w procesie dokonywania wyborów. Człowiek stanowi część społeczeństwa, które podziela wspólne wartości, postawy, normy moralne i etyczne, kieruje się podobnymi wzorcami myślowymi oraz posiada własną kulturę, tradycję i zwyczaje. Funkcjonowanie w określonej grupie społecznej sprawia, że jednostka nawiązuje więzi społeczne, których istnienie w ekonomii neoklasycznej było pomijane. Posiada również własne przekonania, preferencje czy systemy wartości, co też oddziałuje na motyw jego działania. Traktowanie tych czynników jako niezależnych i niemających wpływu na działania gospodarcze jednostek oddala przyjętą przez neoklasyków koncepcję *homo oeconomicus* od rzeczywistości.

NOWA EKONOMIA INSTYTUCJONALNA A WZROST I ROZWÓJ GOSPODARCY

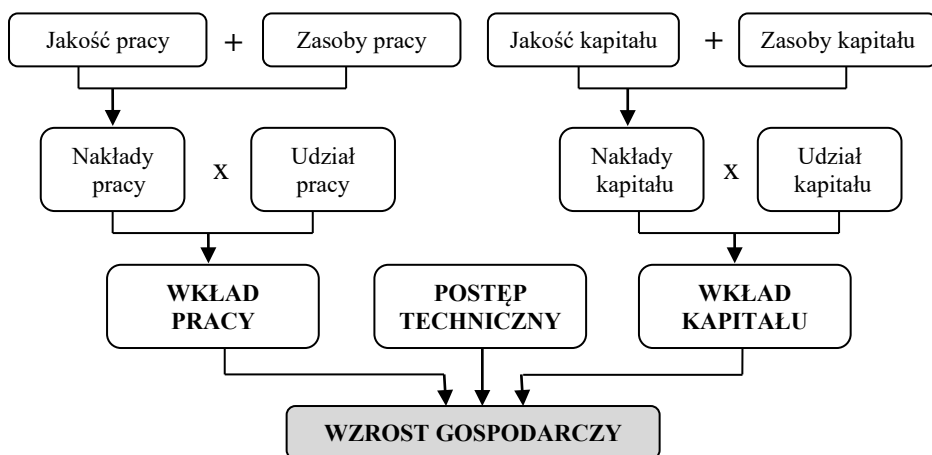
Nieuwzględnianie instytucji w modelach ekonomicznych przez przedstawicieli ekonomii neoklasycznej i brak analizy przyczyn ich istnienia sprawiło, że nie byli oni w stanie przewidywać i wyjaśniać zjawisk pojawiających się w rzeczywistości gospodarczej. System gospodarczy jawił się jako stabilny układ, beztarciowy i statyczny świat (North, 1994, s. 35) pozostający w stanie równowagi. Pojawienie się jakiegokolwiek odchylenia od tego stanu uruchamiało mechanizm adaptacyjny umożliwiający powrót do równowagi rynkowej. Jego istotą były zmiany relacji cenowych na skutek wzajemnego oddziaływania popytu i podaży na doskonale konkurencyjnym rynku. Skutecznego działania mechanizmu cenowego nie zakłócały żadne reguły, normy czy wartości podzielane przez społeczeństwo, gdyż gospodarka funkcjonowała w próżni instytucjonalnej.

Takie założenia według przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej są niezasadne, gdyż w gospodarce występują tarcia, niedostosowania i nierównowaga. System gospodarczy nie jawi się jako mechanizm autoregulacji, ale jako system powiązanych ze sobą działań, za pomocą których członkowie społeczeństwa zaspokajają swoje potrzeby. Obejmuje on zasoby wiedzy, umiejętności i przedmioty fizyczne, a także relacje pomiędzy ludźmi kształtowane i sankcjonowane przez instytucje (Ząbkowicz, 2003, s. 800). Dlatego też, w działaniu rynkowego mechanizmu alokacji ważną rolę odgrywają różnego rodzaju normy, reguły, prawa, konwencje czy wartości podzielane przez społeczeństwo (Pietrucha, 2008, s. 78). Według nich

to właśnie rozwiązania instytucjonalne determinują wydajność systemu gospodarczego (Coase, 1999). Wyznaczają one ramy funkcjonowania gospodarki i rynku, a ich analiza jest konieczna, gdyż stanowi podstawę prawidłowego zrozumienia procesów pojawiających się w rzeczywistości gospodarczej.

To, w jaki sposób postrzega się system gospodarczy w nowej ekonomii instytucjonalnej i w ekonomii neoklasycznej wpływa na to, jakie założenia przyjmowane są do wyjaśnienia procesów wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Wzrost gospodarczy to proces ilościowych zmian wielkości makroekonomicznych w gospodarce, przejawiający się wzrostem wolumenu produkcji w skali całej gospodarki na skutek powiększania jej potencjału ekonomicznego (Kwiatkowski, 2015, s. 280). Zgodnie z neoklasyczną teorią wzrostu, wymienić można trzy czynniki wpływające na wzrost produkcji (rys. 1): zwiększenie ilości i jakości pracy (poprzez wzrost populacji i edukację), zwiększenie kapitału (poprzez oszczędności i inwestycje) oraz postęp techniczny (Todaro, Smith, 2015 s. 138).



Rys. 1. Tradycyjne czynniki wzrostu gospodarczego

Źródło: (Elias, 1992, s. 32 za: Gruszevska, 2013, s. 92).

Takie ujęcie czynników wzrostu gospodarczego przedstawia neoklasyczny model wzrostu gospodarczego opracowany przez R. Solowa, zakładający istnienie stałych przychodów skali, malejącą krańcową produktywność kapitału i egzogeniczność czynników wpływających na wzrost. Tempo zwiększenia wolumenu produkcji w gospodarce przedstawia on za pomocą funkcji produkcji, w której uzależnia wzrost gospodarczy od dynamiki postępu technicznego, tempa wzrostu zasobów kapitałowych i zatrudnienia, z uwzględnieniem udziału dochodów z nakładów kapitału i pracy w dochodzie narodowym (Kwiatkowski, 2015, s. 299–301). Rozwinięciem modelu Solowa są inne modele egzogeniczne, do których zalicza się m.in. model Mankiwa-Romera-Weila czy Ramsey-Cassa-Koopmansa. Pierwszy z nich rozszerza model

Solowa o dodatkową zmienną w postaci kapitału ludzkiego (wykształcenie, umiejętności, kompetencje i inne czynniki zwiększające produktywność zasobów pracy). Drugi odrzuca założenie o egzogeniczności stopy procentowej równoważącej inwestycje i oszczędności, traktując ją jako zmienną endogeniczną, zależną od decyzji gospodarstw domowych (Kacprzyk, 2014, s. 35–52).

Ograniczona liczba zmiennych reprezentująca tradycyjne czynniki wpływające na zwiększenie wolumenu produkcji w gospodarce i proste zależności matematyczne wprowadzone do tych modeli nie oddawały zawłości i skomplikowania procesów gospodarczych, co skutkowało brakiem możliwości całkowitego wyjaśnienia zmienności tempa wzrostu gospodarczego w czasie i przestrzeni (Gruszevska, 2013, s. 91). Wśród innych słabości neoklasycznych teorii wzrostu gospodarczego można wymienić m.in. (Miłaszewicz, 2011, s. 8–11):

- przyjęcie założenia egzogeniczności tradycyjnych czynników wzrostu produkcji;
- traktowanie rozwiązań instytucjonalnych jako niezmiennych, egzogenicznych i ogólnych ram, w których funkcjonują podmioty gospodarcze, przez co pomijano je w analizach;
- brak wyjaśnienia przyczyn zwiększania dysproporcji w dochodach poszczególnych krajów i zróżnicowania w poziomie ich rozwoju, w tym opóźnień rozwojowych niektórych gospodarek;
- niesprawdzalność wytycznych dla krajów rozwijających się i słabo rozwiniętych, zawierających zalecenia dotyczące wykorzystania tradycyjnych źródeł wzrostu gospodarczego, które korzystnie wpływały na ten proces w krajach wysoko rozwiniętych;
- brak empirycznego uzasadnienia dla zakładanego w modelach neoklasycznych tempa konwergencji, związanej z wyższym tempem wzrostu krajów słabo rozwiniętych względem krajów wysoko rozwiniętych;
- niedoprecyzowanie czynników oddziałujących na rozmiary i tempo akumulacji kapitału oraz zdolności gospodarek do kreowania innowacji, a także zwrócenie uwagi wyłącznie na bezpośrednie czynniki wzrostu;
- trudności w wyjaśnieniu radykalnych zmian instytucjonalnych (np. procesów transformacji ustrojowej w Europie Środkowo-Wschodniej) i ich konsekwencji politycznych, ekonomicznych i społecznych.

Co więcej, w modelach egzogenicznych przyjęto krótko- i średniookresowy horyzont czasowy w analizie zjawisk ekonomicznych, przez co stosowane przez nie teorie wzrostu nie miały zastosowania do badania długofalowych przemian zachodzących w gospodarce i ich źródeł. Wyjaśnieniem długookresowych uwarunkowań wzrostu gospodarczego zajmowały się modele endogeniczne (m.in. model AK, P. Romera, R.E. Lucasa)⁵, jednak również one nie

⁵ Endogeniczne modele wzrostu gospodarczego zakładają, że postęp techniczny zależy od celowych działań racjonalnie zachowujących się konsumentów i producentów i/lub państwa, które kształtuje długookresową politykę makroekonomiczną, a także endogeniczny charakter stopy procentowej równoważącej oszczędności i inwestycje (Woźniak, 2008, s. 147).

dały odpowiedzi na pytanie o źródła zróżnicowanego tempa wzrostu gospodarczego w czasie i między krajami (Miłaszewicz, 2011, s. 8).

Niepowodzenie egzo- i endogenicznych modeli w wyjaśnianiu przyczyn dysproporcji w poziomie rozwoju poszczególnych krajów skłoniło badaczy do zwrócenia uwagi na tzw. fundamentalne czynniki wzrostu⁶. Wymienia się wśród nich (Rodrik, Subramanian, Trebbi, 2004, s. 132) położenie geograficzne, stopień otwartości gospodarki i instytucje⁷, przy czym wyniki przeprowadzonych badań dowodzą, iż jakość instytucji jest najważniejszym z tych czynników, a uwarunkowania geograficzne i handel międzynarodowy wpływają na dochód pośrednio poprzez oddziaływanie na jakość instytucji (Rodrik, Subramanian, Trebbi, 2004, s. 133–136).

Znaczenie czynników instytucjonalnych, jako nadrzędnej przyczyny wzrostu gospodarczego, akcentuje nowa ekonomia instytucjonalna. Determinują one nie tylko zmiany ilościowe w gospodarce, ale przede wszystkim zmiany o charakterze jakościowym, mające odzwierciedlenie w poziomie rozwoju gospodarczego⁸. Jej przedstawiciele zakładają, że zróżnicowanie poszczególnych krajów wynika z różnic w ich systemach instytucjonalnych, dlatego też ich analiza odgrywa kluczową rolę w zrozumieniu procesów gospodarnych w nich zachodzących (Legiędź, 2013, s. 78).

Badania nad zmianami jakościowymi w gospodarce w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej można podzielić na dwie grupy (Toye, 1997, s. 56; Legiędź, 2013, s. 79). Pierwsza z nich (tzw. makroanaliza instytucjonalna) dotyczy ogólnej roli instytucji w procesie rozwoju gospodarczego i koncentruje się na badaniu środowiska instytucjonalnego (*institutional environment*). Druga odnosi się do mikroanalizy instytucjonalnej, polegającej na badaniu układu instytucjonalnego (*institutional arrangement*) lub struktur zarządzania (*governance structure*). Znajduje ona zastosowanie przy badaniu konkretnych problemów pojawiających się w krajach słabo rozwiniętych.

Makroanalityczną perspektywę badawczą przyjmuje m.in. D.C. North, a poziom mikro O.E. Williamson (tabela 1).

⁶ Modele egzo- i endogeniczne uwzględniały wyłącznie akumulację kapitału i postęp techniczny, tzw. bezpośrednie (najbliższe) przyczyny wzrostu gospodarczego, ignorując jednocześnie znaczenie czynników fundamentalnych, decydujących o ich wykorzystaniu.

⁷ Inna klasyfikacja (Acemoglu, Robinson, Johnson, 2005, s. 396–402) wśród fundamentalnych czynników wzrostu wymienia położenie geograficzne, kulturę i instytucje.

⁸ Znaczenie uwarunkowań instytucjonalnych jako determinanty rozwoju gospodarczego akcentują m.in. M.P. Todaro i S.C. Smith (Todaro, Smith, 2015, s. 118). Definiują oni rozwój gospodarczy jako wielowymiarowy proces polegający na reorganizacji i reorientacji całego systemu gospodarczego i społecznego, obejmujący zarówno wzrost dochodu narodowego i wielkości produkcji, jak i radykalne zmiany struktur instytucjonalnych, administracyjnych i społecznych oraz przemiany w postawach i zachowaniach ludzi, w tym ewolucję ich zwyczajów i przekonań. Takie przemiany prowadzą do zmian jakościowych w gospodarce, w tym do zmniejszenia nierówności i ubóstwa.

Tabela 1. Mikro i makroanaliza instytucjonalna w ujęciu O.E. Williamsona i D.C. Northa

Wyszczególnienie	O.E. Williamson	D.C. North
Poziom analizy	Mikroanaliza instytucjonalna.	Makroanaliza instytucjonalna.
Program badawczy	Ekonomia kosztów transakcji.	Nowe instytucjonalne podejście do historii gospodarczej.
Obszar badań	Układ instytucjonalny stanowiący umowę pomiędzy jednostkami ekonomicznymi, określającą zasady, które determinują sposób, w jaki te jednostki współpracują i/lub konkurują ze sobą.	Środowisko instytucjonalne rozumiane jako zbiór fundamentalnych reguł politycznych, społecznych i prawnych, które stanowią podstawę procesu produkcji, wymiany i dystrybucji.
Jednostka analizy	Transakcja i związane z nią koszty transakcyjne.	Struktura i funkcjonowanie systemów ekonomicznych w czasie.
Przedmiot badań	Sposoby redukcji kosztów transakcyjnych w obrębie trzech struktur zarządzania (<i>governance structure</i>): rynku, przedsiębiorstwa i form pośrednich (hybrydy), a także wskazanie roli częstotliwości zawierania transakcji, stopnia niepewności oraz specyficzności aktywów w kształtowaniu poziomu tych kosztów.	Wpływ instytucji, tworzących odpowiednie bodźce do pożądaných zachowań ekonomicznych, i ich ewolucji, na funkcjonowanie systemów gospodarczych oraz akcentowanie roli zmiany instytucjonalnej w procesach transformacji i ścieżki rozwoju społeczeństwa (<i>path dependence</i>).
Założenia dotyczące człowieka i jego cech osobowościowych	Wprowadzenie do analizy elementów behawioralnych takich jak ograniczona racjonalność i oportunizm oraz podkreślanie roli szerszego kontekstu społecznego przy dokonywaniu wyborów i zawieraniu transakcji.	Zachowania ludzi ograniczone przez formalne i nieformalne zasady, normy i reguły postępowania, które porządkują relacje międzyludzkie oraz ograniczają niepewność i konflikty wynikające z ograniczoności zasobów.
Zastosowanie przy analizie rozwoju gospodarczego	Ocena efektywności kontraktów zawieranych w krajach słabo rozwiniętych lub rozwijających się i analiza kosztów ich przeprowadzania; właściwe określenie praw własności w tych gospodarkach; badanie zależności pomiędzy systemem gospodarczym i wynikającą z niego strukturą instytucjonalną a poziomem kosztów transakcyjnych; ocena skuteczności programów pomocowych w krajach słabo rozwiniętych (traktowanych jako specyficzny rodzaj kontraktu) z punktu widzenia kosztów transakcji i teorii agencji.	Ocena wpływu instytucji na sferę polityczną, prawną i społeczną danej gospodarki; badanie procesu zmian instytucjonalnych jako głównej przyczyny rozwoju niektórych gospodarek, w tym analizowanie problemów pojawiających się przy przekształcaniu systemów instytucjonalnych w krajach słabo rozwiniętych, stanowiących główne źródło ich zacofania; określenie pożądaných kierunków i sposobów ewaluowania instytucji, sprzyjających redukcji kosztów transakcyjnych w skali całej gospodarki.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Toye, 1997, s. 56–64; Kacprzyk, 2014, s. 87–95).

Instytucje, które według nowej ekonomii instytucjonalnej stanowią centralny punkt w teorii rozwoju gospodarczego, decydują o wykorzystaniu tradycyjnych czynników wzrostu i wpływają na poziom kosztów transakcyjnych w skali całej gospodarki. Skutecznie działające instytucje wpływają pozytywnie na akumulację kapitału fizycznego i ludzkiego, zachęcają do wdrażania postępu technicznego, rozwijania wiedzy i jej transferu czy osiągnięcia efektywnych przepływów na rynku pracy (Staniek, 2009, s. 121). Motywują one jednostki do inwestowania, zawierania umów, wprowadzania innowacji czy prowadzenia działalności gospodarczej.

Instytucje formalne, które dynamizują procesy wzrostu i rozwoju gospodarczego, powinny obejmować system prawny gwarantujący praworządność i równość ludzi wobec prawa oraz właściwe określenie praw własności i ich skuteczną ochronę (np. konstytucja i inne akty prawne, system sądowniczy), a także zapewniać egzekwowalność kontraktów (Rodrik i in., 2004, s. 135). Realizację kontraktów wspierają m.in. takie rozwiązania, które zmniejszają asymetrię informacji pomiędzy jej stronami (np. przepisy prawne wprowadzające obowiązek raportowania), oddziałując jednocześnie na redukcję kosztów transakcyjnych (Williamson, 1998, s. 15–42).

Pozytywnym zmianom w gospodarce sprzyja również wprowadzenie uregulowań prawnych wspierających konkurencję na rynku (Staniek, 2017, s. 205–213), takich jak m.in. prawo antymonopolowe i inne instytucje zwalczające nieuczciwą konkurencję czy akty prawne dotyczące licencjonowania działalności. Poza tym, skutecznie działające instytucje (Rodrik, 2011, s. 204–216):

- pełnią funkcję stabilizatorów rynku (m.in. bank centralny, systemy kursów walutowych czy akty prawne regulujące politykę makroekonomiczną);
- wspierają zabezpieczenia społeczne (m.in. system emerytalny i ubezpieczeniowy czy fundusze socjalne);
- umożliwiają rozwiązywanie konfliktów (m.in. wysokiej jakości sądownictwo czy inne instytucje wymiaru sprawiedliwości).

Na rozwój gospodarczy oddziałują również instytucje nieformalne, takie jak m.in. system wartości społeczeństwa, zaufanie społeczne, poczucie wspólnoty, wywiązywanie się z obowiązków, prawdomówność, normy religijne, wzorce kulturowe, przedsiębiorczość czy skłonność do ponoszenia ryzyka i oszczędzania, chęć podnoszenia kwalifikacji i zdobywania wiedzy lub skłonność do korupcji. Ocena ich wpływu na wzrost i rozwój gospodarczy jest jednak trudna z uwagi na problemy związane z ich kwantyfikacją.

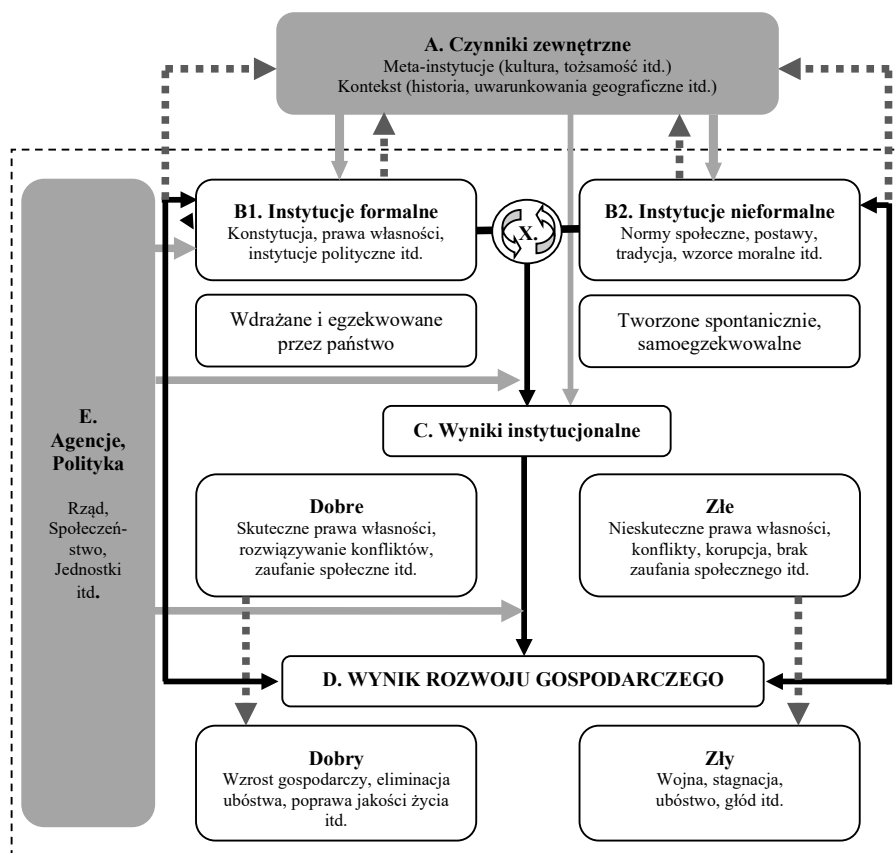
Rola instytucji w wyznaczaniu kierunków zmian ilościowych i jakościowych w gospodarce stanowi znaczący obszar badań w analizie ekonomicznej (Aron, 2000, s. 99–113; Osman, Alexiou, Tsaliki, 2011, s. 143–146). Miary instytucji i ich jakości, wykorzystywane w badaniach empirycznych, których wyniki wskazują na istnienie pozytywnej i silnej zależności pomiędzy instytucjami a wzrostem i rozwojem gospodarczym przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Zastosowanie wybranych mierników jakości instytucji w badaniach empirycznych

Miernik instytucji i ich jakości	Rodzaj instytucji ocenianych w ramach indeksu	Zastosowanie	Wykorzystanie miernika w wybranych badaniach
Index of Economic Freedom (Heritage Foundation)	Praworządność (prawa własności, uczciwość rządu, skuteczność sądownictwa); zakres interwencji państwa (wydatki rządowe, obciążenia podatkowe, polityka fiskalna); wydajność regulacyjna (wolność gospodarza i rynku pracy, polityka monetarna) otwartość gospodarki rynki (wolność handlu, swoboda przepływów kapitału, regulacje dotyczące rynku finansowego).	Ocena poziomu wolności gospodarzej, wysokości kosztów transakcyjnych, efektywności uprawnień własnościowych.	Miller, Kim, Roberts, Tyrrell (2019) i wcześniejsze), Cebula, Clark, Mixon (2012), Kilić, Arica (2014), Hussain, Haque (2016), Piątek, Szarzec, Pile (2014), Karmowska (2017)
Human Freedom Index (Fraser Institute)	Wydatki rządowe, system prawny i prawa własności, wolność wymiaru międzynarodowej, regulacje monetarne gwarantujące stabilność pieniądza (sound money), zakres regulacji na rynku kredytowym, rynku pracy i dotyczących prowadzenia działalności gospodarzej.	Ocena polityki gospodarzej państwa, uzależnionej od jego struktury instytucjonalnej.	Gwartney, Holcombe, Lawson (2016), Panahi, Assadzadeh, Refaiei (2014), Kapas (2017), Balcerzak, Pietrzak (2015)
Worldwide Governance Indicators	Siła obywateli wobec państwa (demokracja, wolność słowa, zrzeszania się i mediów), stabilność polityczna i brak przemocy, efektywność rządu i jego instytucji, jakość regulacji, praworządność, skłonność do korupcji.	Ocena jakości zarządzania (<i>governance</i>) w poszczególnych gospodarkach.	Kaufmann, Kraay, Mastruzzi (2002; 2011), Emara, Jhonsa (2014), Mitaszewicz (2011), Iheonu, Ihedimma, Onwuanaku (2017), Zielenkiewicz (2014)
Freedom House Index (Gastil Index)	Prawa polityczne (proces wyborczy, demokracja, pluralizm polityczny, funkcjonowanie rządu); wolności obywatelskie (praworządność, równość szans, swoboda zrzeszania się i niezależność organizacji, swoboda wyznania, wypowiedzi i przekonania oraz inne swobody obywatelskie).	Ocena wolności obywatelskich i gospodarczych, a także łatwości, szybkości i swobody prowadzenia działalności gospodarzej.	Isham, Kaufmann, Pritchett (1997), Coetzee, Kleyhans (2017), Harold (2014), Gruszcwska (2013), Xu (2008), Bashir, Xu (2014)
International Country Risk Guide	Stabilność władz rządowych, konflikty i napięcia społeczne, otwartość struktur społecznych, skłonność do korupcji, równo-uprawnienie inwestorów, praworządność, demokracja, biurokracja, bezpieczeństwo i porządek publiczny.	Ocena stopnia bezpieczeństwa realizacji kontraktów i poziomu ochrony uprawnień własnościowych.	Hall, Jones (1999), Acemoglu, Johnson, Robinson (2001, 2002), Hori (2003), Demetriades, Law (2006)
Corruption Perception Index	Skłonność do korupcji w sektorze publicznym (skłonność do łapówkarstwa i przekupstwa, wykorzystywania pełnionych funkcji do osiągnięcia własnych korzyści, nepotyzm, sprzeniewierzenie funduszy publicznych, wpływ prywatnych grup interesu na decyzje państwowe).	Ocena skuteczności struktury instytucjonalnej kraju w zakresie redukowania poziomu korupcji w sektorze publicznym.	Aidt, Dutta, Sena (2008), Lučić (2016), Mendonça, Oliveira (2012), Papageorgiou, Kalamara, Anastasiou, Liargovas Komminos, Dermatis (2018)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Index of Economic Freedom, <http://www.economicfreedom.org/>); (Human Freedom Index, <http://www.heritage.org/whats-new/press-releases/2014/09/10/human-freedom-index>); (Worldwide Governance Indicators, <http://www.worldbank.org/governance>); (Freedom House Index, <http://www.freedomhouse.org/>); (International Country Risk Guide, <http://www.icrg.com/>); (Corruption Perception Index, <http://www.transparency.org/en/cpi>).

Na kształt instytucji formalnych i nieformalnych (rys. 2) w danej gospodarce oddziałują czynniki zewnętrzne w postaci meta-instytucji oraz uwarunkowań historycznych, politycznych i geograficznych, a także sami uczestnicy procesów gospodarczych: rząd odpowiedzialny za tworzenie i egzekucję prawa, społeczeństwo i jednostki będące jego częścią.



Rys. 2. Ramy analizy instytucji i ich wpływ na rozwój gospodarczy

Źródło: (Soysa, Jütting, 2007, s. 34).

Pomiędzy instytucjami formalnymi i nieformalnymi zachodzą relacje komplementarności lub substytucji. Mogą one zarówno dopasowywać się do siebie i współdziałać, jak i ze sobą konkurować poprzez osłabianie znaczenia lub wypieranie jednych instytucji przez inne (Gruszevska, 2013, s. 100). Jednak nie zawsze wdrażanie sprawdzonych rozwiązań instytucjonalnych w jednym kraju przynosi oczekiwane rezultaty w innym, gdyż niespójność implementowanych instytucji z podzielanymi przez społeczeństwo systemami wartości, przekonaniami i wewnętrznymi regułami uniemożliwia ich skuteczne działanie (Zalesko, 2014, s. 487). Tylko wzajemne uzupełnianie

się instytucji formalnych i nieformalnych sprzyja pobudzaniu aktywności gospodarczej oraz osiąganiu korzyści przez wszystkie jednostki i grupy społeczne. Dlatego też, jakość i komplementarność istniejących instytucji formalnych i nieformalnych wraz ze skutecznym systemem ich egzekwowania wpływa pozytywnie na wyniki rozwoju gospodarczego, czego konsekwencją jest wzrost gospodarczy, eliminacja ubóstwa, wyrównywanie nierówności społecznych czy poprawa jakości życia.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza głównych założeń nowej ekonomii instytucjonalnej oraz ich porównanie z neoklasycznym nurtem w ekonomii potwierdziła, iż pomijanie znaczenia instytucji w analizie zjawisk ekonomicznych i zachowań ludzi skutkuje izolacją stosowanych modeli od rzeczywistości gospodarczej. To właśnie istniejące uregulowania prawne, reguły, normy czy zasady postępowania i systemy wartości ukierunkowują działania i decyzje podejmowane przez ludzi. Dlatego też, analiza zjawisk ekonomicznych bez uwzględniania szerszego kontekstu kulturowego, psychologicznego czy społecznego nie jest prawidłowa.

Dotyczy to również badań nad procesami wzrostu i rozwoju gospodarczego. Analiza zmian ilościowych w gospodarce (zwłaszcza zróżnicowanego tempa zwiększania wolumenu produkcji i innych wielkości makroekonomicznych przy podobnym wyposażeniu w tradycyjne czynniki wzrostu) oraz rozwoju gospodarczego i towarzyszących mu zmian jakościowych bez uwzględniania uwarunkowań instytucjonalnych ma ograniczoną wartość poznawczą.

Nowa ekonomia instytucjonalna podkreśla, że instytucje pełnią kluczową rolę w badaniu prawidłowości związanych z funkcjonowaniem gospodarki oraz przebiegiem procesów gospodarczych i ich konsekwencji ekonomicznych i społecznych. Odpowiednio ukształtowany, stabilny i wzajemnie uzupełniający się układ instytucji formalnych i nieformalnych w danej gospodarce oddziałuje pozytywnie na wzrost i rozwój gospodarczy. Konieczne staje się więc poszukiwanie takich instytucji, które będą dynamizowały te procesy i przyczyniały się do zmniejszenia dysproporcji w poziomie rozwoju poszczególnych krajów.

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu, D., Robinson, J.A., Johnson, S. (2005). Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. W: P. Aghion, S. Durlauf (red.), *Handbook of Economic Growth: volume 1A* (s. 386–472). North Holland: Elsevier Science & Technology. DOI: 10.1016/S1574-0684(05)01006-3.
- Aron, J. (2000). Growth and Institutions: A Review of the Evidence. *The World Bank Research Observer*, 15 (1), 99–135. DOI: 10.1093/wbro/15.1.99.

- Coase, R.H. (1999). The Task of the Society. Opening Address to the Annual Conference International Society of New Institutional Economics. Washington. Pobrane z: <https://www.coase.org/coasespeech.htm> (2019.05.13).
- Corruption Perception Index. Pobrane z: <https://www.transparency.org/cpi2018> (2019.07.10).
- Doucouliafos, Ch. (1994). A Note on the Evolution of Homo Economicus. *Journal of Economic Issues*, 28 (3), 877–883. DOI: 10.1080/00213624.1994.11505586.
- Easterly, W., Levine, R. (2002). Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 50 (1), 3–39. DOI:10.1016/S0304-3932(02)00200-3.
- Elias, V.J. (1992). *Sources of Growth: A Study of Seven Latin American Economies*. San Francisco: Institute for Contemporary Studies Press.
- Freedom House Index. Pobrane z: <https://freedomhouse.org/> (2019.07.11).
- Gancarczyk, M. (2002). Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej. *Gospodarka Narodowa*, 5–6, 78–94.
- Godłów-Legiędź, J. (2003). Nowa Ekonomia Instytucjonalna: nowe spojrzenie na istotę gospodarowania i rozwój. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica*, 169, 59–78.
- Godłów-Legiędź, J. (2009). Instytucje i koszty transakcji jako podstawowe pojęcia nowej ekonomii instytucjonalnej. W: J. Godłów-Legiędź (red.), *Instytucje i transformacja* (s. 11–32). Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Gruszewska, E. (2013). *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Human Freedom Index. Pobrane z: <https://www.fraserinstitute.org/studies/human-freedom-index-2018> (2019.07.09).
- Index of Economic Freedom. Pobrane z: <https://www.heritage.org/index/> (2019.07.08)
- International Country Risk Guide. Pobrane z: <https://www.prsgroup.com/explore-our-products/international-country-risk-guide/> (2019.07.12).
- Iwanek, M., Wilkin, J. (1997). *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Kacprzyk, A. (2014). *Instytucjonalne determinanty wzrostu gospodarczego*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kasper, W., Streit, M.E., Boettke, P.J. (2012). *Institutional Economics: Property, Competition, Policies*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.
- Kwiatkowski, E. (2015). Wzrost gospodarczy. W: R. Milewski, E. Kwiatkowski (red.), *Podstawy ekonomii* (s. 280–309). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Legiędź, T. (2013). Nowa ekonomia instytucjonalna a zmiany paradygmatu rozwoju gospodarczego. *Ekonomia*, 4 (25), 77–91.
- Miłaszewicz, D. (2011). Jakość instytucji a wzrost gospodarczy. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 19, 5–24.
- Neale, W.C. (1988). Institutions. W: M.R. Tool (red.), *Evolutionary Economics: Foundations of institutional thought* (s. 227–256). Armonk: M.E. Sharp Inc. DOI: 10.4324/9781315493091.
- North, D.C. (1984). Transaction Costs, Institutions, and Economic History. W: E.G. Fubotn, R. Richter (red.), *The New Institutional Economics: a collection of articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics* (s. 203–213). Tubingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

- North, D.C. (1994). Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, 84 (3), 359–368.
- North, D.C. (2009). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511808678.
- Osman, R.H., Alexiou, C., Tsaliki, P. (2011). The role of institutions in economic development: Evidence from 27 Sub-Saharan African countries. *International Journal of Social Economics*, 39 (1/2), 142–160. DOI: 10.1108/03068291211188910.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511807763.
- Pietrucha, J. (2008). Behavioralne założenia nowego instytucjonalizmu. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach*, 54, 75–92.
- Rodrik, D. (2011). *Jedna ekonomia, wiele recept: globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Rodrik, D., Subramanian, A., Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth*, 9 (2), 131–165. DOI: 10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85.
- Simon, H.A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69, 99–118. DOI: 10.2307/1884852.
- Simon, H.A. (1976). *Działanie administracji*. Warszawa: PWN.
- Simon, H.A. (1986). Rationality in Psychology and Economics. *The Journal of Business*, 59 (4), 209–224. DOI: 10.1086/296363.
- Soyza, I.D., Jütting, J. (2007). Informal institutions and development: How they matter and what makes them change. W: J. Jütting, D. Drechsler, S. Bartsch, I. D. Soyza (red.), *Informal Institutions: How Social Norms Help or Hinder Development* (s. 29–43). Paryż: OECD Publishing. DOI: 10.1787/9789264039070-en.
- Staniek, Z. (2009). System instytucjonalny a wzrost i rozwój gospodarczy. W: W. Pachon (red.), *Szkice z dynamiki i stabilizacji gospodarki* (s. 121–176). Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Staniek, Z. (2017). *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne*. Warszawa: Difin.
- The World Bank Database. Pobrane z: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?most_recent_value_desc=true (2019.06.12).
- Todaro, M.P., Smith, S.C. (2015). *Economic Development*. New York, Washington: Pearson.
- Toye, J. (1997). The New Institutional Economics and its Implications for Development Theory. W: J. Harriss, J. Hunter, C.M. Lewis (red.), *The New Institutional Economics and Third World Development* (s. 49–70), New York: Routledge. DOI: 10.4324/9780203444290.
- Wilkin, J. (2016). *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Williamson, O.E. (1973). Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations. *The American Economic Review*, 63 (2), 316–325.
- Williamson, O.E. (1998). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Worldwide Governance Indicators. Pobrane z: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/#home> (2019.07.10).

- Woźniak, M.G. (2008). *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Ząbkowicz, A. (2003). Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu w ekonomii. *Ekonomista*, 6, 795–824.
- Zalesko, M. (2014). Instytucje w procesie rozwoju gospodarczego. W: S. Rudolf (red.), *Nowa Ekonomia Instytucjonalna wobec współczesnych problemów gospodarczych* (s. 477–492). Kielce: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii, Prawa i Nauk Medycznych im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach.

Streszczenie

Celem artykułu jest systematyzacja wiedzy na temat głównych założeń nowej ekonomii instytucjonalnej dotyczących roli instytucji w wyjaśnianiu procesów gospodarczych i zachowań uczestników tych procesów, ze szczególnym uwzględnieniem założeń odnoszących się do problematyki wzrostu i rozwoju gospodarczego. Do jego realizacji posłużono się metodą analizy literatury przedmiotu z zakresu omawianego zagadnienia.

W opracowaniu zostały przedstawione główne płaszczyzny powiązań i różnic pomiędzy neoklasycznym nurtem w ekonomii a nową ekonomią instytucjonalną, której założyciele uzupełnili dominujący wówczas nurt o kategorie nieuwzględniane we wcześniejszych badaniach. Jedną z nich są instytucje, które oddziałują na przebieg procesów gospodarczych i zachowania uczestników tych procesów. Ich uwzględnienie w badaniach skutkuje koniecznością przyjęcia założenia, iż jednostki dokonujące wyborów cechują się ograniczoną racjonalnością i oportunizmem.

Analiza głównych założeń nowej ekonomii instytucjonalnej pozwala na sformułowanie wniosku, iż modele neoklasyczne wykorzystywane do wyjaśniania procesów wzrostu gospodarczego, którego konsekwencją jest zwiększanie wolumenu produkcji i innych wielkości makroekonomicznych, nie mają zastosowania do analizy rozwoju gospodarczego i towarzyszących mu zmian jakościowych. Nowa ekonomia instytucjonalna podkreśla, że instytucje pełnią kluczową rolę w badaniu prawidłowości związanych z funkcjonowaniem gospodarki oraz przebiegiem procesów gospodarczych oraz ich konsekwencji ekonomicznych i społecznych. Odpowiednio ukształtowany, stabilny i wzajemnie uzupełniający się układ instytucji formalnych i nieformalnych wraz ze skutecznym systemem ich egzekwowania w danej gospodarce oddziałuje pozytywnie na wzrost i rozwój gospodarczy. Konieczne staje się więc poszukiwanie takich instytucji, które będą dynamizowały te procesy i przyczyniały się do zmniejszenia dysproporcji w poziomie rozwoju poszczególnych krajów, poprawy jakości życia społeczeństwa, eliminacji ubóstwa oraz wyrównywania nierówności społecznych.

Słowa kluczowe: nowa ekonomia instytucjonalna, ekonomia neoklasyczna, instytucje, wzrost gospodarczy, rozwój gospodarczy.

The importance of New Institutional Economics in explaining of economic growth and development

Summary

The aim of the article is to identify the general assumptions of new institutional economics concerning the role of institutions in explaining economic processes and the behaviour of the individuals who form part of these processes. In particular, the article pays attention to assumptions re-

ferring to the importance of institutions in economic growth and development. This goal is realized through a literature review within the scope of the issue being discussed.

The article shows the main connections and differences between neoclassical economics and new institutional economics. The founders of new institutional economics attempted to extend neoclassical thought with categories not included in previous research. One of these categories involves institutions which influence economic processes and the behaviour of the participants in these processes. The consequence of introducing institutional aspects to the analysis has been a bounded rationality and opportunism for the individuals who make the choices.

The analysis of the main assumptions of new institutional economics allows the conclusion that neoclassical models which have been used to explain economic growth cannot be used in economic development analysis and the qualitative changes that come with it. New institutional economics has emphasized that institutions matter. There has been a necessity to include institutional aspects in research concerning the regularities occurring in the functioning of the economy and economic processes and their economic and social consequences. An appropriate, stable and complementary system of formal and informal institutions with an effective mechanism to ensure their enforcement in a given economy has a positive influence on economic growth and development. It is necessary to determine which institutions can accelerate these processes, reduce disparities between the levels of development of the various countries, raise living standards, reduce poverty and equalize social inequalities.

Keywords: New Institutional Economics, neoclassical economics, institutions, economic growth, economic development.

JEL: B13, B52, E02, O43.

dr hab. Mirosław Bochenek, prof. UMK¹ 

Katedra Ekonomii
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

O nieporozumieniach wokół nazwy i istoty niemieckiego modelu gospodarczego²

WSTĘP

W latach 90. ubiegłego stulecia w polskiej literaturze ekonomicznej, w oficjalnych dokumentach oraz w mediach pojawił się termin „społeczna gospodarka rynkowa” odnoszący się nie tylko do gospodarki Republiki Federalnej Niemiec, ale również polskiej gospodarki. Obecnie jest on dosyć powszechnie stosowany nie tylko w publikacjach naukowych, ale również w publicystyce. Niniejsze opracowanie dotyczy niejasności terminologicznej. Jego celem jest wykazanie, że stosowany w naszym kraju termin „społeczna gospodarka rynkowa” nie odzwierciedla istoty niemieckiego modelu gospodarczego i jego używanie jest nieuzasadnione. Zadaniem nauki jest tworzenie precyzyjnych pojęć i posługiwanie się nimi. Zadaniu przestrzegania rygoryzmu definicyjnego wychodzi naprzeciw niniejsze opracowanie. Jako metodę badawczą zastosowano – właściwą historii myśli ekonomicznej – analizę dostępnej literatury fachowej.

OKOLICZNOŚCI ZAINTERESOWANIA SIĘ NIEMIECKIM MODELEM GOSPODARCZYM ORAZ WPROWADZENIA TERMINU „SPOŁECZNA GOSPODARKA RYNKOWA”

Nieprywatna gospodarka centralnie planowana³ już po kilkunastu latach funkcjonowania okazała się skrajnie niewydolna oraz nie spełniała oczekiwań

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, ul. Gagarina 13 A, 87–100 Toruń; tel. +48 56 611 48 96; e-mail: bochenek@umk.pl. ORCID: 0000-0002-5914-2789.

² Publikacja została sfinansowana ze środków funduszu statutowego Katedry Ekonomii WNEiZ UMK w Toruniu.

³ Termin ten wprowadził do polskiej literatury ekonomicznej Michał Gabriel Woźniak (1993, s. 23 i n.).

i aspiracji polskiego społeczeństwa. Doprowadzone do rozpaczliwego społeczeństwa organizowało spontaniczne – siłą stłumione – protesty w latach 1956, 1968, 1970, 1976 i 1980. W celu łagodzenia napięć i niechęci wobec systemu totalitarnego przywódcy partyjni tworzyli pozory chęci naprawy systemu. W latach 80. XX w. większość intelektualistów zrozumiała, że socjalizm – w przeciwieństwie do kapitalizmu – nie nadaje się do naprawy.

Transformacji ustrojowej z początku lat 90. XX w. towarzyszyła w naszym kraju „burza mózgow” nad przyszłym systemem gospodarczym. Pojawiły się rodzime rozwiązania oraz propozycje implementacji rozwiązań obcych, m.in.: szwedzkiego, austriackiego, anglosaskiego czy azjatyckich (japońskiego lub południowokoreańskiego). Stosunkowo liczna i aktywna grupa opowiadała się za modelem niemieckim (Kowalik, 2000, s. 258–37; Kowalik, 2005, s. 285–371; Stankiewicz, 2007, s. 263–499). Aby zadowolić i uspić czujność zwolenników niemieckiego modelu gospodarczego, zwanego również nadreńskim (Albert, 1994, s. 25 i n.), twórcy Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r., w art. 20 zadeklarowali: „Społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej” (Konstytucja, 2001, s. 43). Zobowiązania takiego nie zawiera natomiast Konstytucja niemiecka (Grimm, 1992a, s. 6 i n.). Zwiedzeni tym zapisem zwolennicy tego modelu nie zauważyli, że sam zapis w Konstytucji nie gwarantuje jego wdrożenia. Ryszard Skarżyński twierdził, że polscy liberałowie nie rozumieli idei niemieckiego ordoliberalizmu (Skarżyński, 1995, s. 8–10). Mirosław Bochenek zauważył, że model ekonomiczny wdrażany w Polsce po 1990 r. nie ma nic wspólnego z socjalną gospodarką rynkową w wydaniu niemieckim. Przypomina raczej rozwiązania południowoamerykańskie (Bochenek, 2000, s. 81). Zbliżoną opinię wyraziła Barbara Polszakiewicz, która stwierdziła stanowczo, że obecnie tworzony polski kapitalizm posiada „pewne właściwości modelu anglosaskiego oraz przede wszystkim latynoamerykańskiego” (Polszakiewicz, 2003, s. 217). Tadeusz Kowalik – znany z bezkompromisowej walki o „ucywilizowany” kapitalizm – podkreślał, że wdrażany po 1989 r. w Polsce model gospodarczy jest zaprzeczeniem konstytucyjnego zapisu o społecznej gospodarce rynkowej. Owe gwarancje zasad ustroju porównał do atrapy (Kowalik, 2003, s. 137 i 162). Jacek Moskwa wyraźnie zaznaczył, że „próba stworzenia społecznej gospodarki rynkowej nie została w ogóle podjęta” (Moskwa, 2002, s. A7).

Nieznane są powody, dlaczego tak wielu ekspertów i zwolenników niemieckiego modelu gospodarczego permanentnie stosuje nazwę „społeczna gospodarka rynkowa”. Być może jest to efekt zapisu w Konstytucji. Jej twórcy zadekretowali niefortunną nazwę, którą przejęli polscy ekonomiści.

Jak podaje Grzegorz W. Kołodko, termin „społeczna gospodarka rynkowa” pojawił się w Polsce podczas obrad Okrągłego Stołu (luty 1989 r. – kwiecień 1989 r.). Niestety, nie został on wówczas doprecyzowany. „Dlatego też określenie

»społeczna gospodarka rynkowa« okazało się jakąś zbitką pojęciową, którą wielu się posługiwało, ale bez wchodzenia w istotę rzeczy, bez wnikania w głąb, bez właściwego nauce i prawu rygoryzmu definicyjnego. Przyjmowano, że wszyscy uczestnicy obrad – mający przecież różne orientacje ideowe i rozmaite poglądy szczegółowe – zgadzają się co do tego, że o tzw. społeczną gospodarkę rynkową nam mniej więcej w polskiej przyszłości ekonomicznej chodzi. O tak zwaną, czyli że ma być efektywniej, ale na pewno ze społeczną troską, czyli że ma być również sprawiedliwiej” (Kołodko, 2010, s. 142). G.W. Kołodko zauważył również, że chętnie posługujemy się terminem „społeczna gospodarka rynkowa”, chociaż tak naprawdę nie wiemy, czym on jest. Próbując określić, czym jest społeczna gospodarka rynkowa stwierdził, że „Zasadniczo powinna ona kojarzyć tworzenie warunków do rozkwitu przedsiębiorczości opartej na prywatnej, choć nie tylko, własności środków produkcji z dzieleniem owoców tej przedsiębiorczości, funkcjonującej w warunkach wolnej konkurencji rynkowej, w sposób społecznie akceptowany. Chodzi tu o akceptowalność przez społeczeństwo jako całość i przez jego podstawowe odłamy – grupy zawodowe i dochodowe oraz regiony” (Kołodko, 2010, s. 142). Sam zapis w Konstytucji RP G.W. Kołodko ocenił jako martwy zapis, gdyż pierwsze – po wolnych wyborach – rządy, od T. Mazowieckiego, przez J.K. Bieleckiego, po H. Suchocką – wbrew deklaracjom – zarzuciły próby budowy w naszym kraju społecznej gospodarki rynkowej. Ustawodawstwo i praktyka zostały podporządkowane zasadom właściwym neoliberalnemu modelowi gospodarki rynkowej, w którym uzasadniane i apologetyzowane są pogoń za zyskiem i chciwość. Mimo to G.W. Kołodko postulował, aby pozostawić zapis o społecznej gospodarce rynkowej w naszej Konstytucji oraz nie rezygnować z zamiaru jej wdrożenia w przyszłości. Ponieważ społeczna gospodarka rynkowa okazała się modelem i efektywnym i sprawiedliwym, należy traktować ją jako naszą wizję, do której należy zmierzać (Kołodko, 2010, s. 140–148).

Nazwę „społeczna gospodarka rynkowa” przejęli uczestnicy polsko-niemieckich seminariów naukowych, dotyczących niemieckiego modelu gospodarczego, odbywających się we Vlotho nad Wezerą w latach 1991–2016⁴, w których brało udział corocznie ponad dwudziestu pracowników naukowych i praktyków gospodarczych z Polski. Organizatorem seminariów była Fundacja Ludwiga Erharda w Bonn oraz Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, inicjatorem – Bronisław Miszewski, a kierownikami – Horst-Friedrich Wünsche, Piotr Pysz i Elżbieta Mączyńska (Sasin, 2005, s. 20–22). Jego uczestnicy identyfikują się i z seminarium, i z tym terminem.

Autorzy tekstów na temat „społecznej gospodarki rynkowej” reprezentują różne ośrodki akademickie z naszego kraju. Za wspomnianym terminem opowiadali się m.in.: Justyna Bokajło (2013, s. 122–125; 2018, s. 69–72), Sławo-

⁴ Od 2017 r. seminaria te w zmodyfikowanej formule są organizowane w Elku przez Wyższą Szkołę Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Fundację Konrada Adenauera oraz PTE.

mir Czech (2014, s. 51–62), Joanna Czech-Rogosz (1999, s. 227–234; 2005, s. 7 i n.; 2006, s. 37–53, 2009, s. 47–54; 2011, s. 170–178), Józefa Famielec (2018a, s. 26–33; 2018b, s. 69–81), Wojciech Giza (2010, s. 150–160; 2013, s. 97–108), Elżbieta Gładosz (2000, s. 309), Artur Grabowski (2010, s. 89–107; 2015, s. 97–107), Ludwik Hejny (2018, s. 35–42), Łukasz Kaczmarczyk (2018, s. 147–158), Katarzyna Kamińska (2013, s. 237–238; 2018, s. 7 i n.), Grzegorz W. Kołodko (2010, s. 139–149), Jolanta Katarzyna Kowalewska (2000, s. 193–195), Tadeusz Kowalik (2000, s. 64–79; 2003, s. 137–164; 2005, s. 130–156), Ewa Kulińska-Sadłocha (2018a, s. 73–78; 2018b, s. 211–222), Krystyna Leśniak-Moczuk (2000, s. 172), Elżbieta Mączyńska (2000, s. 250; 2012, s. 18–20; 2018, s. 163–181), Michał Moszyński (2016, s. 9 i n.; 2018, s. 183–198), Tadeusz Popławski (2000, s. 133–135), Tomasz Przybyciński (2018, s. 183–189), Barbara Przybylska (2000, s. 74), Piotr Pysz (2000, s. 15–20; 2008, s. 14 i n.; 2018, s. 8–10), Michał Skąpski (2014, s. 109–123), Stanisław Swadźba (1996, s. 107–123; 2000, s. 499–506; 2001, s. 75–80), Wiesław Szczęsny (2000, s. 43–45), Andrzej Szplit (2010, s. 194–198), Grzegorz Szulczewski (2018, s. 21–34), Urszula Zagóra-Jonszta (1999, s. 5 i n.; 2000a, s. 11–13; 2000b, s. 35–54) oraz Ewa Zeman-Miszewska (2018, s. 83–92),

Powyższe zestawienie nie wyczerpuje – oczywiście ze względu na ramy niniejszego opracowania – wszystkich publikacji i autorów piszących o „społecznej gospodarce rynkowej”. Bez wątplenia wymienieni i pominięci autorzy, zarówno monumentalnych rozpraw, jak i pomniejszych opracowań – co zasługuje na najwyższe uznanie – przyczynili się do wyjaśnienia i przybliżenia polskim czytelnikom dorobku twórców niemieckiego modelu gospodarczego oraz specyfiki tego rozwiązania.

TERMIN „SOCJALNA GOSPODARKA RYNKOWA” I JEGO ZWOLENNICY

Jednak nie wszyscy polscy ekonomiści zaakceptowali ten niefortunny termin. Słusznie zauważyła to – wymieniona wyżej – J. Czech-Rogosz, że lepszym odpowiednikiem niemieckiej nazwy „Soziale Marktwirtschaft” jest określenie „socjalna gospodarka rynkowa” (Czech-Rogosz, 2006, s. 38–40; Czech-Rogosz, 2009, s. 52–54), chociaż sama posługuje się terminem „społeczna gospodarka rynkowa”.

Niefortunność nazwy „społeczna gospodarka rynkowa” wynika z dwóch powodów. Połączenie przymiotnika „społeczna” z pojęciem „gospodarka rynkowa” czyni z tego terminu zwyczajny pleonazm⁵, a to dlatego, że gospodarka rynkowa z natury jest kategorią społeczną. Robinson Crusoe, mimo prowadzenia działalności gospodarczej nie stworzył gospodarki rynkowej. Warunkiem koniecznym ist-

⁵ Pleonazm jest wyrażeniem składającym się z wyrazów to samo lub prawie to samo znaczących, czyli zbędnym określeniem (*Słownik...*, 1988, s. 690). Wyrażeniami pleonastycznymi są m.in.: cofać do tyłu, mokra woda, masło maślane, gorący wrzątek oraz okres czasu.

nienia gospodarki rynkowej⁶ jest współdziałanie wielu uczestników. Gospodarka rynkowa, jest jedynym regulatorem, który daje możliwość wymiany dóbr oraz zapewnia korzyści uczestnikom transakcji rynkowych. Ponadto przymiotnik „społeczna” w nazwie modelu gospodarczego sprawia, że pojęcie to jest zbyt pojemnym terminem, a przez to wypacza istotę niemieckiego modelu gospodarczego.

Chociaż określenie „socjalna gospodarka rynkowa” jest poprawnym określeniem modelu gospodarczego funkcjonującego w Republice Federalnej Niemiec, dotychczas było rzadziej stosowane w naszym kraju.

Pierwszymi opublikowanymi w języku polskim pracami, wyjaśniającymi istotę niemieckiego modelu gospodarczego, były książki wydane przez Fundację im. Friedricha Eberta, tj. publikacja Klausa Grimma pt. *Socjalna gospodarka rynkowa w RFN. Koncepcja – rozwój – problematyka* (1992), oraz praca zbiorowa opatrzona tytułem *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy* (1992). W pierwszej z nich K. Grimm podkreślił, że „Element »socjalny« w tej koncepcji polegać miał przede wszystkim na tym, że dążono by do zmniejszenia napięć społecznych przez zapewnienie wzrostu gospodarczego i pomnażanie dobrobytu dla całej ludności Niemiec. (...) W pierwotnej koncepcji socjalnej gospodarki rynkowej Müller-Armack przypisywał polityce gospodarczej główną rolę również w kształtowaniu »socjalnego« elementu socjalnej gospodarki rynkowej. Właściwa polityka socjalna spełniać powinna rolę uzupełniającą” (Grimm, 1992a, s. 8, 9–10). W słowie od wydawcy w drugiej z wymienionych prac K. Grimm zaznaczył, że „niemiecki termin »Soziale Marktwirtschaft« bywa tłumaczony na język polski jako »społeczna gospodarka rynkowa« i jako »socjalna gospodarka rynkowa«. W niniejszej publikacji pozostawiliśmy autorom swobodę w posługiwaniu się tymi przymiotnikami. Natomiast sprawą specjalistów jest rozstrzygnięcie sporu na temat właściwości tłumaczenia terminu »Soziale Marktwirtschaft«. W każdym razie chodzi o gospodarkę, która nie jest uspołeczniona (co często w języku polskim utożsamiano z jej upaństwowieniem), ale ma wobec społeczeństwa zobowiązania socjalne, a państwo i jego struktury terytorialne mają

⁶ Warto w tym miejscu dodać, że unikanie terminu „kapitalizm” i przemianowanie tego systemu na „system rynkowy” John Kenneth Galbraith nazwał oszustwem. Ujął to w następujący sposób: „słowo »kapitalizm« przywołuje gorzką niekiedy historię, użycie tej nazwy zanika. W szacownym ujęciu ekonomistów, rzeczników kręgów gospodarczych, uważnych politycznych oratorów i niektórych dziennikarzy jest to dziś »system rynkowy«. Słowo »kapitalizm« wciąż się słyszy, lecz rzadko z ust czujnych i wymownych obrońców tego systemu. (...) Oznaczał wyzysk cenowy, kosztowy. (...) Kapitalizm aż nazbyt oczywiście się nie sprawdził. Pod tą nazwą przestał być akceptowany. Konsekwencją było wytrwałe poszukiwanie łagodniejszej, alternatywnej nazwy. (...) Tak więc jako w miarę uczone wyrażenie pojawił się »system rynkowy«. Nie było w nim żadnej negatywnej historii, w gruncie rzeczy wcale nie było historii. Rzeczywiście trudno było znaleźć określenie bardziej pozbawione znaczenia – oto przyczyna tego wyboru. (...) Nikt jednak nie może wątpić, że przemianowanie systemu, ucieczka od nieakceptowanego słowa »kapitalizm« w pewnej mierze się powiodły. Określenie »system rynkowy« jest, powtórzmy, pozbawione znaczenia, błędne, mdłe, łagodne. (...) Oto oszustwo” (Galbraith, 2005, s. 17–23).

obowiązek ich egzekwowania z pełnym poszanowaniem generalnych reguł działań mechanizmów rynkowych” (Grimm, 1992b, s. 5). Korzystając z tego prawa K. Grimm (1992c, s. 7–22), Joanna Żabińska (1992, s. 57–63), Mieczysław Tomala (1992, s. 84), Jan Łopato (1992, s. 93) oraz Małgorzata Szyłko-Skoczny (1992, s. 126) stosowali termin „socjalna gospodarka rynkowa”, natomiast Tadeusz Skoczny (1992, s. 25–36), Andrzej Sopoćko (1992, s. 37 i n.), Jan Boguszewski (1992, s. 64–76), Józefa Famielec i Kazimierz Górka (1992, s. 95) oraz Antoni Rajkiewicz (1992, s. 113) posługiwali się nazwą „społeczna gospodarka rynkowa”.

Kolejną pracą niemieckiego ekonomisty, poświęconą niemieckiemu systemowi gospodarczemu, przetłumaczoną na język polski, zawierającą termin „socjalna gospodarka rynkowa”, jest artykuł Otto Schlechta (1997, s. 15–17) pt. *Spadek po Erhardzie. Co z socjalnej gospodarki rynkowej zabierzemy w XXI wieku?*, opublikowany w piśmie rządu federalnego „Deutschland”.

W 1996 r. ukazała się interesująca praca pt. *Socjalna gospodarka rynkowa i jej wpływ na politykę zatrudnienia i politykę pieniężną*. Jej autorzy: Jerzy Pietrucha i Jacek Pietrucha, posługujący się wyłącznie terminem „socjalna gospodarka rynkowa”, w sposób kompetentny wyjaśnili nie tylko istotę socjalnej gospodarki rynkowej, ale również zadania państwa w zakresie zatrudnienia i rozwiązywania problemu bezrobocia oraz polityki monetarnej, realizowanej w ramach obecnego modelu gospodarki niemieckiej (*Socjalna...*, 1996, s. 7 i n.). Charakteryzując ogólne założenia socjalnej gospodarki rynkowej Jerzy Pietrucha wyraźnie zaznaczył, że zgodnie z podstawowymi zasadami tego modelu, do których zalicza się sprawną konkurencję i decentralizację, sterowanie rynkiem odbywa się za pośrednictwem wzrostu gospodarczego i polityki socjalnej. I dodał: „Z założeń tych wynika, że oddziaływanie państwa na życie gospodarcze nie może naruszać zasad polityki rynkowej i powinno być związane z ogólnym systemem zabezpieczenia socjalnego” (Pietrucha, 1996, s. 15). W opublikowanym cztery lata później innym artykule Jacek Pietrucha (2000, s. 299–301) stosował nazwę „społeczna gospodarka rynkowa”.

Zamiennie przymiotniki „socjalna” i „społeczna” w nazwie niemieckiego modelu gospodarczego stosują Elżbieta Skąpska (2018, s. 223–235) oraz Tadeusz Kowalewski (2000, s. 151–152).

Konsekwentnie za terminem „socjalna gospodarka rynkowa” opowiada się Mirosław Bochenek (2000, s. 77–81; 2016, s. 120 i n.). Również polsko-niemiecki zespół autorów pracy zbiorowej pt. *Perspektywy socjalnej gospodarki rynkowej w Polsce i w Niemczech. Aktualne wyzwania dla polityki gospodarczej. Perspektiven der Sozialen Marktwirtschaft in Deutschland und in Polen. Aktuelle wirtschaftspolitische Herausforderungen* (2016, s. 5 i n.), zastosował poprawną nazwę „socjalna gospodarka rynkowa”. Zespół autorski tej książki tworzyli: Andreas Bielig, Sebastian Płóciennik, Hubertus Bardt, Hans-Peter Klös, Grażyna Wojtkowska-Łodej, Thomas Apolte, Uwe Vollmer, Jürgen Wandel oraz Eugeniusz Gostomski. Ostatni z wymienionych autorów w innej publikacji używał przymiotnika „społeczna” (Gostomski, 2018, s. 56–61).

GLÓWNE IDEE SOCJALNEJ GOSPODARKI RYNKOWEJ

W tym miejscu należy stanowczo podkreślić, że twórcy niemieckiego modelu gospodarczego nazwali go „Soziale Marktwirtschaft”, czyli „socjalna gospodarka rynkowa”. W związku z tym uzasadnione jest przypomnienie głównych idei modelu niemieckiego, który zapewnił swoim obywatelom powszechny dobrobyt. Wizję socjalnej gospodarki rynkowej stworzył zespół intelektualistów niemieckich nazywanych ordoliberalami, związanymi ze szkołą fryburską. Inicjatorem powołania szkoły w 1923 r. był Wilhelm Röpke, „ojciec duchowy” ordoliberalizmu. Budowę jego koncepcji wsparli Alexander Rüstow, Franz Böhm, Friedrich August Lutz, Walter Eucken („głowa” szkoły fryburskiej) i Alfred Müller-Armack.

Koncepcję socjalnej gospodarki rynkowej tworzą następujące filary: wolność jednostki (możliwość swobodnego kształtowania swojego życia z jednoczesną odpowiedzialnością – państwo z kolei tworzy ramy wolnej działalności gwarantującej rozwój), konkurencja (w sferze gospodarki zmusza do poprawy efektywności i wzrostu innowacyjności służących konsumentom, zaś w sferze polityki gwarantuje wyborcom wybór alternatywnych programów), socjalne wyrównanie (system pomocy społecznej wspiera słabsze jednostki na zasadzie samopomocy nie zakłócając sił rynkowych) oraz silne państwo (tworzy ono systemowe warunki ramowe z takimi elementami jak: własność prywatna, dostęp do infrastruktury publicznej, wspieranie konkurencji, otwarte rynki, ceny wolnorynkowe, stabilny pieniądz, średniookresowa polityka wzrostu i stabilizacji, wspieranie gospodarki regionalnej, ochrona środowiska naturalnego oraz wspieranie klasy średniej). Socjalna gospodarka rynkowa łączy więc zasady wolności rynkowej, wyrównania socjalnego i moralnej odpowiedzialności jednostek za całość.

Państwo, tworząc ramy działalności oraz gwarantując przestrzeganie wolności jednostek, pobudza ich kreatywność i zdolność z jednoczesnym zabezpieczeniem godności ludzkiej. Na przykład rynek pracy został zmodyfikowany o układy zbiorowe. Zgodnie z zasadą wyrównania socjalnego, państwo niemieckie jest państwem opiekuńczym z obszernymi gwarancjami zabezpieczenia materialnego swoich obywateli. Socjalna gospodarka rynkowa miała być „trzecią drogą”, zupełnie nową wizją społeczeństwa, między socjalistyczną gospodarką planowaną centralnie, a nieludzkim kapitalizmem. Inspiracją do poszukiwań dla wspomnianych intelektualistów były zakłócenia w funkcjonowaniu gospodarki kapitalistycznej oraz dysproporcje w podziale bogactwa. Ordoliberalowie zaproponowali zmiany w systemie organizacji życia społecznego, na bazie wcześniejszych rozwiązań socjalnych, stosowanych w Niemczech.

Prekursorem reform socjalnych (ubezpieczenia chorobowe, wypadkowe, inwalidzkie i na starość) wprowadzonych przez kanclerza Ottona von Bismarcka, był Gustav Friedrich von Schmoller. Na przełomie XIX i XX wieku liberalizm socjalny rozwijał Friedrich von Naumann, wskazujący na potrzebę porozumień i wzajemnych ustępstw ze strony robotników i kapitalistów. Państwo zaś powinno bronić

ład społeczny oraz roztoczyć opiekę nad niezależną, nieskrępowaną i posiadającą warunki rozwoju jednostką. W efekcie całe społeczeństwo może korzystać z wolnej konkurencji, dzięki której jednostki i społeczeństwo mogą być bogatsze, natomiast państwo redystrybuuje dochody osiągnięte na konkurencyjnym rynku, stojąc na jego straży. Twórcy modelu wyeksponowali element „socjalny” w socjalnej gospodarce rynkowej, co znajduje potwierdzenie w polityce społeczno-gospodarczej państwa niemieckiego. Państwo przyjęło na siebie obowiązek zagwarantowania wszystkim obywatelom godnego bytu, bezpieczeństwa ekonomicznego i socjalnego na poziomie minimum oraz likwidacji niesprawiedliwości społecznej, czyli eliminowania „niezdrowych” dysproporcji dochodowych oraz majątkowych poprzez regulacje podatkowe. Zapewnienie godnego życia realizowane jest poprzez tworzenie warunków do wykonywania pracy zarobkowej, względnie uzyskiwania świadczeń socjalnych w przypadkach uniemożliwiających podjęcie pracy na skutek zdarzeń losowych. Dlatego też w centrum uwagi państwa znajduje się polityka pełnego zatrudnienia. Ponieważ nadrzędnym celem państwa jest zabezpieczenie pracy i zwiększanie miejsc pracy, stąd jego ingerencja na rynku pracy. Państwo skłania przedstawicieli pracodawców i pracobiorców do zawierania takich układów zbiorowych, które pozwalają na zwiększanie zatrudnienia.

Polityka zatrudnienia i polityka dochodowa stanowią komponenty polityki socjalnej. Według twórców modelu cele socjalne można osiągnąć stymulując wzrost gospodarczy, dlatego też najlepszą polityką socjalną jest pobudzanie wzrostu produkcji. Ponieważ polityka wzrostu gospodarczego jest uznawana za najlepszy rodzaj polityki socjalnej, jest ona również uważana za najlepszy rodzaj polityki zatrudnienia. Z uwagi na to, że socjalna gospodarka rynkowa jest gospodarką liberalną, dlatego też rząd niemiecki nie stosuje innych środków polityki zatrudnienia i polityki dochodowej. Polityka socjalna gwarantuje poczucie bezpieczeństwa socjalnego, a także nakłada na obywateli obowiązek współuczestnictwa w tworzeniu jego materialnej bazy. Dla obywatela oznacza to, że wnoszenie składki do wspólnego budżetu gwarantuje mu prawo do pewnych świadczeń. Jednostka jest zobowiązana do samostanowienia i samoodpowiedzialności za własny los. System opieki ze strony państwa i ubezpieczenia społecznego przychodzi z pomocą w sytuacji, gdy jednostka nie jest w stanie samodzielnie rozwiązać swoich problemów. Do tych sytuacji zalicza się m.in. utratę pracy, z którą wiąże się również pozbawienie systematycznego dochodu. Federalny Urząd Pracy wypłaca wówczas, za pośrednictwem urzędów terenowych, zasiłek dla bezrobotnych. Po utracie prawa do zasiłku bezrobotny może otrzymać zapomogę dla bezrobotnych, finansowaną z budżetu państwa. Dzięki tym rozwiązaniom niemieckie społeczeństwo czuje się bezpieczne i jako całość uchodzi za zamożne (Schlecht, 1997, s. 15–17; Grimm, 1992c, s. 11–13; Rajkiewicz, 1992, s. 106–107; Kowalik, 2000, s. 64 i n.; Skarżyński, 1994, s. 6 i n.).

W modelu niemieckim – wielokrotnie modyfikowanym i rozszerzanym – udaje się utrzymać, mimo istnienia sprzeczności i ciągłej walki, porządek gospodarczy, łączący efektywność gospodarczą i wyrównanie socjalne. Model ten przy-

czynił się do stworzenia najsilniejszej gospodarki na kontynencie europejskim i jednej z potęg światowych, z wzorcową opieką społeczną i dobrobytem. System niemiecki traktowany jest jako wzorzec dla Unii Europejskiej, co przysparza mu popularności. Z uwagi na rozwinięty system ubezpieczeń społecznych (zdrowotnych, wypadkowych, inwalidzkich, emerytalnych, od bezrobocia), progresywny system podatkowy oraz pomoc socjalną państwa (m.in. wysokie zasiłki dla dzieci oraz dla bezrobotnych), system niemiecki oceniany jest jako najbardziej zaawansowany w tworzeniu państwa dobrobytu (Kowalik, 2000, s. 64–65, 77–79).

Walter Eucken zwracał uwagę, że siły rynkowe nie tworzą samoczynnie porządku naturalnego. Utrzymanie naturalnego porządku gospodarczego z nieskrępowaną konkurencją, równoważącą siły rynkowe, wymaga ustalenia i przestrzegania zasad konstytuujących i regulujących. Zadaniem polityki państwa jest kreowanie i kontrola funkcjonowania ładu gospodarczego (Eucken, 1965, s. 38 i n.). Autor *Grundsätze der Wirtschaftspolitik* opowiadał się za udziałem szerokich mas społecznych w życiu gospodarczym. Współuczestnicząc w zarządzaniu przedsiębiorstwami oraz nabywając udziały w spółkach („akcje ludowe”), społeczeństwo może wywierać wpływ na życie gospodarcze. Z tego też względu socjalna gospodarka rynkowa jest efektywna, służy interesom ogółu społeczeństwa (Eucken, 2005, s. 226 i n.). We wspomnianej książce W. Eucken zwrócił uwagę, że „Stajemy wobec dysproporcji, której przezwyciężenie wymaga największego umysłowego wysiłku. Przy okazji przyjdzie nam stwierdzić, że tradycyjna dyskusja nad polityką gospodarczą pełna jest przestarzałych pojęć i sprzeczności. Bezpieczeństwo socjalne i sprawiedliwość społeczna są wielkimi wyzwaniem czasu. Od początku uprzemysłowienia kwestia społeczna coraz bardziej przekształca się w kluczowe zagadnienie ludzkiej egzystencji. Ma ona ogromną siłę historyczną, wobec czego myślenie i działanie muszą być ukierunkowane w pierwszym rzędzie na jej rozwiązanie. Ale kwestia społeczna nie jest izolowanym problemem. Można ją bowiem zrozumieć i podjąć się jej rozwiązania tylko w kontekście innych ważnych zagadnień” (Eucken, 2005, s. 41).

Twórcą całościowej koncepcji socjalnej gospodarki rynkowej oraz terminu – wprowadzonego w 1946 r. – „socjalna gospodarka rynkowa”⁷, był Alfred Müller-Armack. Analiza systemów gospodarczych doprowadziła A. Müllera-Armacka do wniosku, że w rywalizacji między gospodarką rynkową a gospodarką centralnie kierowaną, sprawniejszym systemem okazała się gospodarka wykorzystująca mechanizm rynkowy. Jednakże funkcjonowanie systemu ze skrajnym liberalizmem gospodarczym doprowadziło do niepożądanych efektów z punktu widzenia dobra ogółu. Gospodarka powinna służyć interesom mas pracujących. Klasy kapitalistów i robotników nie muszą pozostawać w antagonistycznych stosunkach, ale mogą rozwijać współpracę. Klasy te muszą jednak przestrzegać

⁷ Książka, w której zamieścił ten termin, została napisana w 1946 r., ale opublikowana dopiero rok później (Müller-Armack, 1947, s. 88).

obowiązujące reguły gry. Z tego też powodu nie zyskały aprobaty niemieckiego uczonego zarówno skrajny leseferyzm, jak i system centralnie zarządzany, w wersji gospodarki wojennej oraz socjalistycznej. Najwłaściwszym systemem ma być socjalna gospodarka rynkowa z umiarkowanym liberalizmem gospodarczym.

Ustrój ten ma kojarzyć cele społeczne z procesami gospodarczymi. Funkcjonowanie socjalnej gospodarki rynkowej należy oprzeć na rozwiązaniach systemowych, które mają regulować procesy gospodarcze. A. Müller-Armack zaproponował rozwiązania zespalające zasadę wolności prowadzenia działalności gospodarczej na rynku ze szczytną ideą, jaką jest wyrównanie społeczne. Priorytetową rolę w projektowanym porządku gospodarczym miały odgrywać uregulowania w zakresie ustroju gospodarczego, przed rozwiązaniami w zakresie prowadzenia bieżącej polityki ekonomicznej. Należało więc wprowadzić i utrzymać w gospodarce rozwiązania konkurencyjne, czyli strukturę rynkową zbliżoną do modelu konkurencji doskonałej z własnością prywatną, jako filarem tej gospodarki. Tak skonstruowana gospodarka rynkowa zapewnia najwyższą skuteczność.

Autor pojęcia „Soziale Marktwirtschaft” wyraźnie eksponował cele społeczno-gospodarcze, jakie powinny być realizowane przez socjalną gospodarkę rynkową. Mimo liberalnych poglądów, dostrzegał pozytywną rolę w działalności związków zawodowych, karteli oraz spółdzielczych organizacji pracy, a także akceptował ustalanie płacy minimalnej. Negocjacje płacowe oraz inne problemy mogą być rozwiązywane na szczeblu międzyzakładowym. Do głównych zadań państwa należą polityka pobudzania zatrudnienia oraz eliminacja nadmiernych dysproporcji dochodowych i majątkowych, a także wspieranie budownictwa socjalnego. Państwo powinno również stabilizować koniunkturę oraz stymulować wszystkie gałęzie, aby dostosowywały się do zmian strukturalnych. Głównymi narzędziami ich realizacji są regulacje podatkowe. Połączenie zasady nieskrępowanego prowadzenia działalności gospodarczej z socjalnym wyrównaniem powinno dokonać się poprzez realizację polityki pobudzania wzrostu gospodarczego, która jest uznawana za najlepszą odmianę polityki socjalnej (Müller-Armack, 1981, s. 11 i n.; Müller-Armack, 1933, s. 11 i n.; Müller-Armack, 1947, s. 19 i n.).

Z kolei Wilhelm Röpke krytycznie odnosił się do interwencjonizmu państwowego oraz podejmowania przez agendy państwowe działalności gospodarczej. Twierdził, że życie gospodarcze powinno toczyć się w efekcie podejmowania inicjatywy przez podmioty prywatne. Zadaniem państwa jest wytyczanie ram prawnych, czyli reguł gry działalności gospodarczej, a także tworzenie instytucji ułatwiających prowadzenie działalności gospodarczej. Nieskrępowane działanie mechanizmu rynkowego potrzebuje wsparcia ze strony państwa. Pomoc państwa nie może jednak oznaczać totalnej ingerencji w sferę gospodarki, a jedynie koordynację określonych działań według ściśle określonych zasad. Zadaniem państwa jest pobudzanie inicjatywy prywatnej w drodze do sukcesu gospodarczego. Samo zaś gospodarowanie stanowi wyłącznie środek realizacji celu, mającego ogół-

noludzki charakter, determinowany przez pozaekonomiczne (socjalne i etyczne) postulaty. Etyczne postępowanie i gospodarczy rozwój mają służyć realizacji *civitas humana*. Na państwie spoczywa również obowiązek kontroli monopoli, tworzonych nie tylko przez organizacje przemysłowców, ale również robotników. Uważał bowiem, że działalność związków zawodowych usztywnia płace, koszty i ceny, co negatywnie wpływa na uodpornienie gospodarki przed kryzysami oraz na procesy dostosowawcze. Z kolei monopole przemysłowe zajmują uprzywilejowaną pozycję na rynku, wyzyskują otoczenie, usztywniają rynek oraz utrudniają wejście nowych podmiotów do gałęzi, zwiększają rozmiary kapitału, koncentrują władzę gospodarczą oraz wywierają niekontrolowany wpływ na instytucje państwowe i opinię publiczną, podnoszą koszty utrzymania, utrzymują chroniczne bezrobocie, czy wreszcie zastrzają sprzeczności społeczne. Podobnie jak inni przedstawiciele szkoły fryburskiej krytykował kolektywizm oraz kapitalizm wolnorynkowy, a także był zwolennikiem „trzeciej drogi” z aktywną i liberalną polityką gospodarczą, obejmującą ochronę konkurencji, interwencje dostosowawcze, deproletaryzację społeczeństwa przez rozproszenie własności, ochronę rolnictwa i małych przedsiębiorstw (Röpke, 1979a, s. 31 i n.; Röpke, 1954, s. 279 i n.; Röpke, 1979b, s. 9 i n.).

Przedstawiony wyżej twór koncepcyjny, nazwany socjalną gospodarką rynkową, w praktyce zastosował Ludwig Wilhelm Erhard. Zajmując najważniejsze stanowiska w Republice Federalnej Niemiec, konsekwentnie wdrażał rozwiązania zaproponowane przez twórców koncepcji, dzięki czemu niemieckie społeczeństwo żyje w dobrobycie. Dlatego też polityk ten uznawany jest za „ojca” socjalnej gospodarki rynkowej i „niemieckiego cudu gospodarczego”. W swoich publikacjach L.W. Erhard wyłożył cele i zasady prowadzenia polityki gospodarczej i społecznej oraz wizję docelowego modelu socjalnej gospodarki rynkowej (Erhard, 1962, s. 19 i n.), którego realizacji poświęcił całą swoją działalność polityczną i intelektualną. Traktat *Wohlstand für Alle* stanowi jego społeczne, polityczne i ekonomiczne *credo*. Jego zamierzeniem było pogodzenie efektywności ekonomicznej i sprawiedliwości społecznej. Podkreślał, że wdrożenie i rozwój socjalnej gospodarki rynkowej wymaga stosowania zasady państwa socjalnego jako czynnika produkcji. Państwo socjalne jest równocześnie podmiotem politycznym. Autor *Dobrobytu dla wszystkich* pisał: „Chciałem, aby nie było żadnych wątpliwości co do tego, że moim dążeniem jest ustanowienie takiego systemu gospodarczego, który umożliwiłyby doprowadzenie do dobrobytu coraz liczniejszych i szerszych warstw naszego narodu. Punktem wyjścia do tego postulatu było moje życzenie ostatecznego przezwyciężenia starej konserwatywnej struktury społecznej poprzez daleko idące zwiększanie siły nabywczej szerokich warstw społecznych. Odziedziczona z przeszłości hierarchia społeczna charakteryzowała się z jednej strony, nieliczną warstwą zasobnych obywateli, którzy mogli sobie pozwolić na każdy rodzaj konsumpcji, a z drugiej strony, liczną rzeszą warstw biednych o niewystarczającej sile nabywczej.

Nowe ukształtowanie naszego porządku gospodarczego musiało zatem stwarzać warunki sprzyjające przezwyciężeniu tego, stanowiącego barierę postępu, stanu rzeczy, a tym samym jednocześnie przezwyciężaniu resentymentów między »bogatym« i »biednym«. (...) Najbardziej obiecującym środkiem do osiągnięcia i zapewnienia każdemu dobrobytu jest konkurencja. Tylko ona prowadzi do tego, że postępek gospodarczy umożliwi osiągnięcie korzyści wszystkim ludziom, szczególnie jako konsumentom, a ponadto konkurencja eliminuje wszystkie przywileje, które nie wynikają bezpośrednio z wyższej produktywności pracy. Droga poprzez konkurencję prowadzi w najlepszym tego słowa znaczeniu do socjalizacji postępu i zysków, a do tego jeszcze wspiera indywidualną przedsiębiorczość. Immanentną częścią składową przekonania, że konkurencja stanowi najlepszy sposób powiększania dobrobytu jest postulat zapewnienia wszystkim pracującym, w ślad za rosnącą wydajnością pracy, stałego wzrostu płac. Zrealizowanie tego celu wymaga jednak spełnienia ważnych warunków. W dążeniu do wzrostu konsumpcji nie możemy zapominać o pomnażaniu produktywności gospodarki. Przy czym, w pierwszej fazie, nastawionej na realizację tego celu polityki gospodarczej, główna waga przywiązywana była do ekspansji gospodarczej, aby zwiększyć podaż dóbr i w ten sposób napędzać mechanizm konkurencji. Przede wszystkim chodziło o stworzenie możliwości zatrudnienia dla rosnącej liczby osób poszukujących pracy. (...) Stąd też jednym z najważniejszych zadań państwa, bazującego na wolnościowym porządku społecznym, jest zagwarantowanie utrzymania wolnej konkurencji. (...) *Dobrobyt dla wszystkich* i dobrobyt poprzez konkurencję to postulaty ściśle ze sobą sprzężone, nierozłączne: pierwszy określa cel, drugi zaś drogę prowadzącą do tego celu” (Erhard, 2012, s. 18–20; Erhard, 1957, s. 7–9).

PODSUMOWANIE

Chociaż termin „społeczna gospodarka rynkowa” jest nieostrym pojęciem oraz pleonazmem, to jednak jest często stosowany w polskiej literaturze fachowej oraz w języku potocznym. Natomiast mniej liczna grupa polskich ekonomistów oraz autorzy publikacji niemieckich, przetłumaczonych na język polski, preferują bardziej adekwatny termin, jakim jest „socjalna gospodarka rynkowa”. Te subtelne terminologiczne różnice nie są kwestią obojętną. Przymiotnik „socjalna” w nazwie niemieckiego modelu gospodarczego wskazuje bowiem, że jego filarem jest socjalne wyrównanie oraz zasada subsydiarności, kwestie najbardziej zaniedbane i wypaczone we wszystkich programach tworzenia gospodarki rynkowej w Polsce. Zagadnienia te są niezmiernie ważne z punktu widzenia istniejących w naszym kraju dysproporcji dochodowych i majątkowych, rozmiarów ubóstwa oraz różnic rozwoju regionalnego. Należy ubolewać, że niemiecki system gospodarczy, który zapewnił obywatelom RFN powszechny dobrobyt nie został – wbrew zapisom w polskiej Konstytucji – wdrożony w Polsce. Niestety, niektóre progra-

my socjalne, realizowane w praktyce pod postacią powszechnego rozdawnictwa, są uzasadniane jako wdrażanie niemieckich rozwiązań socjalnych. Wynika to z nieznamości lub wypaczania istoty tego modelu.

System gospodarczy wdrażany w Polsce diametralnie odbiega od modelu niemieckiego, w związku z tym nasuwa się również myśl, że wieloletni wysiłek wszystkich zwolenników niemieckiego modelu gospodarczego okazał się daremny, a nadzieje na jego realizację – złudne.

BIBLIOGRAFIA

- Albert, M. (1994). *Kapitalizm kontra kapitalizm*. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy ZNAK.
- Bochenek, M. (2000). O możliwości wdrażania modelu socjalnej gospodarki rynkowej w Polsce. W: S. Partycki (red.), *Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 77–82). T. 1. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Bochenek, M. (2016). *Historia rozwoju ekonomii*, T. 5, Toruń: Wydawnictwo Naukowe UMK.
- Boguszewski, J. (1992). Polityka podatkowa w systemie gospodarki RFN. W: W. Sartorius (red.), *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy* (s. 64–77). Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Bokajło, J. (2013). Alfreda Müllera-Armacka styl: Społeczna Gospodarka Rynkowa. W: P. Pysz, E. Mączyńska (red.), *Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa wobec wyzwań współczesności* (s. 113–132). Warszawa: PTE.
- Bokajło, J. (2018). Szkoła austriacka kontra ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa. *Biuletyn PTE*, 3, 69–72.
- Czech, S. (2014). Społeczna gospodarka rynkowa pół wieku później – koncepcja, doświadczenia, współczesne wyzwania. W: M. Dzień, L. Hejny, J. Winiarski (red.), *Społeczna Odpowiedzialność Biznesu a Społeczna Gospodarka Rynkowa – ustrojowy i etyczny wymiar relacji* (s. 51–62). Bielsko Biała: Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku Białej.
- Czech-Rogosz, J. (1999). Społeczna gospodarka rynkowa – polityka państwa w zakresie umacniania i ochrony konkurencji. W: S. Swadźba (red.), *Systemy gospodarcze i ich ewolucja* (s. 227–234). Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Czech-Rogosz, J. (2005). *Ewolucja społecznej gospodarki rynkowej w RFN*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Czech-Rogosz, J. (2006). Koncepcja społecznej gospodarki rynkowej – próba interpretacji. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach*, 43, 37–53.
- Czech-Rogosz, J. (2009). Jaka społeczna gospodarka rynkowa?. W: M. Noga, M.K. Stawicka (red.), *Modele rozwoju gospodarczego dla Polski w dobie integracji europejskiej i globalizacji* (s. 47–54). Warszawa: CeDeWu.
- Czech-Rogosz, J. (2011). Historyczne uwarunkowania implementacji społecznej gospodarki rynkowej w Niemczech. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 69, 170–178.
- Erhard, L. (1957). *Wohlstand für Alle*. Düsseldorf: Econ-Verlag.

- Erhard, L. (1962). *Deutsche Wirtschaftspolitik. Der Weg der Sozialen Marktwirtschaft*. Düsseldorf und Wien – Frankfurt/Main: Econ-Verlag – Knapp-Verlag.
- Erhard, L. (2012). *Dobrobyt dla wszystkich*. Warszawa: PTE.
- Eucken, W. (1965). *Die Grundlagen der Nationalökonomie*. Berlin – Heidelberg – New York: Springer-Verlag.
- Eucken, W. (2005). *Podstawy polityki gospodarczej*. Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Famielec, J. (2018a). Rola ekonomii w polityce gospodarczej na przykładzie koncepcji Społecznej Gospodarki Rynkowej Ludwiga Erharda. *Biuletyn PTE*, 2, 26–33.
- Famielec, J. (2018b). Rola przedsiębiorczości w społecznej gospodarce rynkowej (wzorce Erharda i Euckena). W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna Gospodarka Rynkowa: Polska i integracja europejska* (s. 69–81). Warszawa: PTE.
- Famielec, J., Górka, K. (1992). Polityka ochrony środowiska. W: W. Sartorius (red.), *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy* (s. 95–105). Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Galbraith, J.K. (2005). *Gospodarka niewinnego oszustwa. Prawda naszych czasów*. Warszawa: Wydawnictwo MT Biznes.
- Giza, W. (2010). Polityka ładu gospodarczego a kwestia społeczna w koncepcji społecznej gospodarki rynkowej. W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Idee ordo i społeczna gospodarka rynkowa* (s. 150–160). Warszawa: PTE.
- Giza, W. (2013). Społeczna gospodarka rynkowa jako synteza „podejścia naukowego” i „inżynierii”. W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa wobec wyzwań współczesności* (s. 97–111). Warszawa: PTE.
- Gładosz, E. (2000). Wiedza i jej znaczenie w procesie rozwoju społecznej gospodarki rynkowej. W: S. Partycki (red.), *Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 309–312). T. 1, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Gostomski, E. (2018). Koncepcja Społecznej Gospodarki Rynkowej w praktyce gospodarczej dzisiejszych Niemiec. *Biuletyn PTE*, 2, 56–61.
- Grabowski, A. (2010). Przedsiębiorstwo sportowe w społecznej gospodarce rynkowej – nowym obszarem badań ekonomicznych. W: A. Bajdak, M. Nowak, A. Szyborski, H. Zawadzki (red.), *Zarządzanie. Informatyka. Dylematy i kierunki rozwoju. 4 Forum Naukowe UE Katowice* (s. 89–107). Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Centrum Badań i Ekspertyz.
- Grabowski, A. (2015). Niemieckie zmagania ze społeczną gospodarką rynkową – wskaźnik W3. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 211, 97–107.
- Grimm, K. (1992a). *Socjalna gospodarka rynkowa w RFN. Koncepcja – rozwój – problematyka*. Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Grimm, K. (1992b). Od Wydawcy. W: W. Sartorius (red.), *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy* (s. 5–6). Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Grimm, K. (1992c). Koncepcja, historia i praktyka socjalnej gospodarki rynkowej. W: W. Sartorius (red.), *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy* (s. 7–24). Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Hejny, L. (2018). „Pomieszanie porządków” – problem ładu gospodarczego w perspektywie koncepcji Społecznej Gospodarki Rynkowej i ordo liberalizmu jako jej teoretycznej podstawy. W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna Gospodarka Rynkowa: Polska i integracja europejska* (s. 35–42). Warszawa: PTE.

- Kaczmarczyk, Ł. (2018). Elementy Społecznej Gospodarki Rynkowej w programach polskich partii opozycyjnych w świetle zasad konkurencyjnego ładu gospodarczego Waltera Euckena. W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna Gospodarka Rynkowa: Polska i integracja europejska* (s. 147–160). Warszawa: PTE.
- Kamińska, K. (2013). Wpływ ordoliberalizmu na rozwój polityki konkurencji w RFN i Unii Europejskiej. *Ekonomia i Prawo*, 12 (2), 233–243. DOI: 10.12775/EiP.2013.018.
- Kamińska, K. (2018). *Ordoliberalizm i keynesizm – dwie sprzeczne koncepcje w polityce gospodarczej powojennych Niemiec*. Warszawa: Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
- Kołodko, G.W. (2010). Społeczna gospodarka rynkowa – Konstytucja i rzeczywistość. W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Idee ordo i społeczna gospodarka rynkowa* (s. 139–149). Warszawa: PTE.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej*. (2001). Lublin: Lubelskie Wydawnictwa Prawnicze.
- Kowalewska, J.K. (2000). Rodzina w społecznej gospodarce rynkowej. W: S. Partycki (red.), *Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 193–195). T. 1, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Kowalewski, T. (2000). Rola szkolnictwa wyższego w społecznej gospodarce rynkowej. W: S. Partycki (red.), *Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 151–154). T. 1, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Kowalik, T. (2000). *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstawanie, ewolucja, kryzys*. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego.
- Kowalik, T. (2003). Społeczna gospodarka rynkowa – dekoracja czy program działania? W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce* (s. 137–165). Warszawa: PTE.
- Kowalik, T. (2005). *Systemy gospodarcze. Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*. Warszawa: Fundacja Innowacja.
- Kulińska-Sadłocha, E. (2018a). Ze spółdzielczością ku Społecznej Gospodarce Rynkowej w Polsce. *Biuletyn PTE*, 2, 73–78.
- Kulińska-Sadłocha, E. (2018b). Spółdzielnie kredytowe w realizacji zasad społecznej gospodarki rynkowej. W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna Gospodarka Rynkowa: Polska i integracja europejska* (s. 211–222). Warszawa: PTE.
- Leśniak-Moczuk, K. (2000). Czynniki stymulujące i destabilizujące rozwój społeczności lokalnych funkcjonujących w warunkach społecznej gospodarki rynkowej. W: S. Partycki (red.), *Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 172–177). T. 2, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Łopato, J. (1992). Interwencjonizm państwa w rolnictwie. W: W. Sartorius (red.), *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy* (s. 86–94). Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Mączyńska, E. (2000). Jaki model ustroju gospodarczego dla Polski? Wokół dyskusji na forum RSSG i Rady Naukowej ZK PTE. W: S. Partycki (red.), *Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 249–255). T. 2, Wydawnictwo UMCS, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Mączyńska, E. (2012). Ład gospodarczy. Pochwała ordo. *Biuletyn PTE*, 5, 18–20.
- Mączyńska, E. (2018). Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa jako podstawa inkluzyjnego systemu społeczno-gospodarczego. W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna Gospodarka Rynkowa: Polska i integracja europejska* (s. 163–181). Warszawa: PTE.

- Moskwa, J. (2002). Gdzie się podziela Solidarność. *Rzeczpospolita*, 262, s. A7.
- Moszyński, M. (2016). *Niemiecki model Społecznej Gospodarki Rynkowej – perspektywa rynku pracy*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe UMK.
- Moszyński, M. (2018). Model Społecznej Gospodarki Rynkowej z perspektywy rynku pracy w Niemczech i w Polsce – elementy analizy komparatywnej. W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna Gospodarka Rynkowa: Polska i integracja europejska* (s. 183–198). Warszawa: PTE.
- Müller-Armack, A. (1933). *Staatsidee und Wirtschaftsordnung im neuen Reich*. Berlin: Junker und Dünhaupt Verlag.
- Müller-Armack, A. (1947). *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*. Hamburg: Verlag für Wirtschaft und Sozialpolitik.
- Müller-Armack, A. (1981). *Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft. Frühschriften und weiterführende Konzepte*. Bern und Stuttgart: Verlag Paul Haupt.
- Perspektywy socjalnej gospodarki rynkowej w Polsce i w Niemczech. Aktualne wyzwania dla polityki gospodarczej. Perspektiven der Sozialen Marktwirtschaft in Deutschland und in Polen. Aktuelle wirtschaftspolitische Herausforderungen.* (2016). A. Bielig (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Pietrucha, J. (2000). Autonomia NBP a ordoliberalna wizja porządku pieniężnego. W: S. Partycki (red.), *Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 298–302). T. 1, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Pietrucha, J. (1996). Podstawy socjalnej gospodarki rynkowej. W: J. Pietrucha, J. Pietrucha (red.), *Socjalna gospodarka rynkowa i jej wpływ na politykę zatrudnienia i politykę pieniężną* (s. 11–27). Gliwice: Politechnika Śląska.
- Polszakiewicz, B. (2003). Jaki model gospodarki rynkowej w Polsce? W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce* (s. 207–217). Warszawa: PTE.
- Popławski, T. (2000). Kapitalizm peryferyjny a projekt społecznej gospodarki rynkowej. Esej z socjologii zmiany społecznej. W: S. Partycki (red.), *Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 133–135). T. 2, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Przybyciński, T. (2018). Wolność w koncepcji społecznej gospodarki rynkowej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 349, s. 183–191.
- Przybylska, B. (2000). Kapitalizm czy wolny rynek – dyskusja nie tylko teoretyczna. W: S. Partycki (red.), *Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 73–76). T. 1, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Pysz, P. (2000). Liberalizm gospodarczy i koncepcja społecznej gospodarki rynkowej po drugiej wojnie światowej. W: S. Partycki (red.), *Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 15–20). T. 1, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Pysz, P. (2008). *Społeczna gospodarka rynkowa. Ordoliberalna koncepcja polityki gospodarczej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pysz, P. (2018). Ciekawe czasy, burzliwa historia i Społeczna Gospodarka Rynkowa. *Biuletyn PTE*, 2, 8–10.
- Rajkiewicz, A. (1992). Polityka socjalna w niemieckiej gospodarce rynkowej. W: W. Sartorius (red.), *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy* (s. 106–114). Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.

- Röpke, W. (1954). *Die Lehre von der Wirtschaft*. Erlenbach – Zürich und Stuttgart: Eugen Rentsch Verlag.
- Röpke, W. (1979a). *Civitas Humana. Grundfragen der Gesellschafts- und Wirtschaftsreform*. Bern und Stuttgart: Verlag Paul Haupt.
- Röpke, W. (1979b). *Die Gesellschaftskrisis der Gegenwart*. Bern und Stuttgart: Verlag Paul Haupt.
- Sasin, R. (2005). Społeczna gospodarka rynkowa w Republice Federalnej Niemiec i integracja europejska” – seminarium naukowe w Gesamteuropäische Studienwerk e.V. (GESW) Vlotho, Niemcy. *Biuletyn PTE*, 2, 20–22.
- Schlecht, O. (1997). Spadek po Erhardzie. Co z socjalnej gospodarki rynkowej zabieremy w XXI wiek? *Deutschland*, 2, 15–17.
- Skarżyński, R. (1994). *Państwo i społeczna gospodarka rynkowa. Główne idee polityczne ordoliberalizmu*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Skąpska, E. (2018). Czynniki przedsiębiorczości w Społecznej Gospodarce Rynkowej. Przykład Polski. W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna Gospodarka Rynkowa: Polska i integracja europejska* (s. 223–235). Warszawa: PTE.
- Skąpski, M. (2014). Realizacja idei społecznej gospodarki rynkowej w polskim ustroju pracy. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 109–123. DOI: 10.14746/rpeis.2014.76.2.9.
- Skoczny, T. (1992). Społeczna gospodarka rynkowa w świetle konstytucji RFN. W: W. Sartorius (red.), *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy* (s. 25–36). Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Socjalna gospodarka rynkowa i jej wpływ na politykę zatrudnienia i politykę pieniężną*. (1996). J. Pietrucha, J. Pietrucha (red.). Gliwice: Politechnika Śląska.
- Sopoćko, A. (1992). Rynek kapitałowy w służbie rozwoju gospodarki. W: W. Sartorius (red.), *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy* (s. 37–56). Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Stankiewicz, W. (2007). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: PWE.
- Swadźba, S. (1996). Granice socjalnych możliwości społecznej gospodarki rynkowej. Wnioski dla Polski. W: E. Okoń-Horodyńska, *Socjalne aspekty społecznej gospodarki rynkowej* (s. 107–123). Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Swadźba, S. (2000). Czy społeczna gospodarka rynkowa może być docelowym modelem polskiej gospodarki? (rozważania z punktu widzenia rozwoju europejskiej integracji). W: S. Partycki (red.), *Społeczna gospodarka rynkowa w Polsce. Model a rzeczywistość* (s. 499–506). Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Swadźba, S. (2001). Społeczna gospodarka rynkowa w Polsce – argumenty za i przeciw. W: S. Swadźba (red.), *Systemy gospodarcze i ich ewolucja. Dokąd zmierza Polska?* (s. 75–80). Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Szczęsny, W. (2000). Społeczna czy skuteczna gospodarka rynkowa. W: S. Partycki (red.), *Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 43–47). T. 1, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Szplit, A. (2010). Społeczna gospodarka rynkowa – sposób gospodarowania czy utopia. W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Idee ordo i społeczna gospodarka rynkowa* (s. 194–199). Warszawa: PTE.

- Szulczewski, G. (2018). Filozoficzno-akcjologiczne podstawy koncepcji Społecznej Gospodarki Rynkowej Alfreda Müllera-Armacka. W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna Gospodarka Rynkowa: Polska i integracja europejska* (s. 21–34). Warszawa: PTE.
- Szyłko-Skoczny, M. (1992). Świadczenia społeczne. W: W. Sartorius (red.), *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy* (s. 115–126). Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Szymczak, M. (red.) (1988). *Słownik języka polskiego*. T. 2, Warszawa: PWN.
- Tomala, M. (1992). Rola handlu zagranicznego w gospodarce RFN. W: W. Sartorius (red.), *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy* (s. 78–85). Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Woźniak, M.G. (1993). *Kierowanie, rynek, transformacja: bariery stabilizacji*. Kraków: Instytut Badań Rynkowych: Oficyna Wydawnicza TEXT.
- Zagóra-Jonszta, U. (1999). *Ordoliberalizm a społeczna gospodarka rynkowa Niemiec. Możliwości jej realizacji w Polsce*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Zagóra-Jonszta, U. (2000a). Ordoliberalizm – podstawą teoretyczną społecznej gospodarki rynkowej. W: S. Partycki (red.), *Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce* (s. 11–14). t. 1, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Zagóra-Jonszta, U. (2000b). Ordoliberalizm jako teoria ekonomiczna niemieckiej społecznej gospodarki rynkowej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach*, 11, 35–54.
- Zeman-Miszewska, E. (2018). Uwarunkowania wdrażania Społecznej Gospodarki Rynkowej we współczesnych państwach. W: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna Gospodarka Rynkowa: Polska i integracja europejska* (s. 83–92). Warszawa: PTE.
- Żabińska, J. (1992). Wspieranie konkurencji i ochrona konsumenta. W: W. Sartorius (red.), *Socjalna gospodarka rynkowa. Jak to robią Niemcy* (s. 57–63). Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.

Streszczenie

Opracowanie dotyczy niejasności terminologicznej związanej ze stosowaniem w Polsce terminu „społeczna gospodarka rynkowa”. Celem jest wykazanie, że termin „społeczna gospodarka rynkowa” nie odzwierciedla istoty niemieckiego modelu gospodarczego i jego używanie jest nieuzasadnione. Jako metodę badawczą zastosowano – właściwą historii myśli ekonomicznej – analizę dostępnej literatury fachowej.

Do opisu niemieckiego modelu gospodarczego polscy ekonomiści zastosowali dwa terminy: „społeczna gospodarka rynkowa” oraz „socjalna gospodarka rynkowa”, których nie można traktować jako synonimy. Termin pierwszy jest częściej stosowany przez polskich ekonomistów niż termin drugi. Autor niniejszego opracowania zwraca uwagę, że termin drugi lepiej odpowiada głównym ideom koncepcji sformułowanej przez przedstawicieli szkoły fryburskiej i wdrożonej w Republice Federalnej Niemiec po drugiej wojnie światowej. Dzięki oparciu tego modelu na wolności jednostki, konkurencji, silnym państwie oraz socjalnym wyrównaniu społeczeństwo tego kraju osiągnęło powszechny dobrobyt oraz poczucie sprawiedliwości, a gospodarka niemiecka stała się potęgą. Należy ubolewać, że model ten nie został wdrożony w Polsce, mimo zapisu w Konstytucji RP.

Słowa kluczowe: transformacja, model gospodarczy, socjalna gospodarka rynkowa, wyrównanie socjalne.

On some misunderstandings about the name and the essence of the German economic model

Summary

The study concerns terminological ambiguity associated with the use of the term ‘social market economy’ in Poland. The aim of the article is to show that the term ‘communal market economy’ does not reflect the essence of the German economic model and that its use is unjustified. As a research method a critical study of the literature was used, which is a typical research method in history of economic thought.

Polish economists have used two terms to describe the German economic model: ‘communal market economy’ and ‘social market economy’, which cannot be treated as synonyms. The first term is more often used than the second by Polish economists. The author of this study points out that the second term better suits the main ideas of the concept formulated by representatives of the Freiburg School and implemented in the Federal Republic of Germany after the Second World War. Thanks to the model based on the freedom of the individual, competition, and strong state and social equalization, the society of that country has achieved universal prosperity and a sense of justice, and the German economy has become a power. It is regrettable that this model has not been implemented in Poland, despite the provision in the Constitution of the Republic of Poland.

Keywords: transformation, economic model, social market economy, social equalization.

JEL: P10, P21.

dr Gabriela Czapiewska¹ 

Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Turystyki
Akademia Pomorska w Słupsku

Solidarność międzypokoleniowa z perspektywy ekonomii i polityki społecznej

WPROWADZENIE

Według prognoz Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) już w roku 2020 ogólna liczba osób starszych (seniorów) na świecie osiągnie miliard, a tylko w krajach najbogatszych przekroczy 700 milionów, co stanowić będzie około 30% całej populacji (Straś-Romanowska, 2000). Zgodnie z prognozą demograficzną Eurostatu z 2010 roku dla 27 krajów europejskich, w której przyjęto założenie o konwergencji procesów demograficznych w krajach Unii Europejskiej wraz z niwelowaniem różnic społeczno-ekonomicznych i kulturowych (EUROPOP2010, [http](http://)), udział osób w wieku 60 lat i więcej będzie wynosił średnio 30,4% w 2030 roku, a w 2060 roku – 35,2%. W Polsce natomiast odpowiednio 27,9% i 40,3%. Polska jest jednym z najszybciej starzejących się krajów europejskich. Dane GUS wskazują, że do 2050 roku udział osób w wieku 65+ przekroczy na obszarach wiejskich 30%, zaś w miastach 35% (*Sytuacja...*, 2014).

Globalizacja starzenia się ludności niesie za sobą wiele różnorodnych niekorzystnych zmian, zarówno dla państwa (m.in. destabilizacja budżetu, poważny wzrost kosztów świadczeń emerytalnych i nakładów na opiekę zdrowotną, pogłębianie się luki między wpływami a wydatkami na świadczenia emerytalne), gospodarki (m.in. zwężenie rynku pracy i rynku konsumentów, wyższe koszty pracy oraz koszty kapitałowe, zatrudnianie obcej siły roboczej), jednostki (m.in. obniżenie świadczeń emerytalnych, wzrost udziału własnego w gwarantowaniu bezpieczeństwa socjalnego, zwiększenie udziału osobistych oszczędności w rozwiązywaniu ryzyka i problemów związanych ze starością, obniżenie wartości

¹ Adres korespondencyjny: Akademia Pomorska w Słupsku, Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Turystyki, ul. Partyzantów 27, 76-200 Słupsk; e-mail: gabriela.czapiewska@apsl.edu.pl. ORCID: 0000-0002-5638-9831.

posiadanych nieruchomości i innych form własności), jak i rodziny (m.in. destabilizacja relacji wewnątrzrodzinnych, wzrost obciążeń podatkowych, eskalacja kosztów utrzymania, nasilenie konkurencji międzypokoleniowej) (Kalache, Barreto, Keller, 2005; Moody, 1994; Sącz, Pinazo, Sánchez, 2007; Woźniak, 2012).

Współczesne zmiany w trendach demograficznych, wywołane starzeniem się społeczeństw, pociągają za sobą konieczność restrukturyzacji gospodarki (przebudowy modelu produkcji i konsumpcji czy też modelu oszczędzania i inwestycji), a także redefinicji tzw. polityk szczegółowych, zwłaszcza w obszarze polityki społecznej (systemu wsparcia społecznego, zabezpieczeń społecznych).

W tym kontekście celem niniejszego opracowania jest egzemplifikacja pojęcia solidarności międzypokoleniowej, jako idei wieloznaczej w odniesieniu do relacji międzypokoleniowych (więzi, kontraktów między różnymi generacjami). Jako metody badawcze wykorzystano krytyczną analizę porównawczo-opisową literatury przedmiotu. W opracowaniu zaprezentowano istotę solidarności międzypokoleniowej, nawiązując do wyłaniających się na początku XXI wieku wyzwań dla ekonomii i polityki społecznej, związanych z procesem starzenia się ludności. Spojrzenie z tej perspektywy jest o tyle zasadne, iż, zdaniem badaczy tematyki, punkt ciężkości w debacie o relacjach międzypokoleniowych przesunął się w ostatnich dekadach z *generational gap* (różnic definiowanych w kategoriach kulturowych, stylu życia, sposobu bycia) na *generational equity* (równość i sprawiedliwość podziału zasobów pomiędzy przedstawicieli różnych pokoleń) (Bengtson, Giarrusso, Mabry, Silverstein, 2002). Z punktu widzenia ekonomii i polityki społecznej to, co łączy pokolenia, analizowane jest głównie w kategorii solidarności międzypokoleniowej.

ISTOTA SOLIDARNOŚCI MIĘDZYPOKOLENIOWEJ

– EGZEMPLIFIKACJA POJĘCIA

Istnieje wiele definicji solidarności międzypokoleniowej, które są różnie ujmowane w zależności od przyjętej koncepcji teoretycznej. Solidarność międzypokoleniowa jest pojęciem interdyscyplinarnym, zaangażowanym definicyjnie w takie obszary życia społecznego, jak: ekonomia, kultura, polityka i edukacja. Zasadniczo oznacza ona interpersonalną postawę, która jest adekwatna do szczególnych możliwości, braków oraz zagrożeń na poszczególnych etapach życia (Zacher, 2009).

Odnosząc się jednak do egzemplifikacji prezentowanego zjawiska, należy przedstawić istotę dwóch pojęć – solidarności i pokolenia. Etymologia słowa „solidarność“ związana jest z francuskim rzeczownikiem *solidarité* (solidarność, wzajemna odpowiedzialność), a pochodzi od łacińskiego „*solide*“ – trwały, solidny, całkowity. Solidarność to synonim więzi społecznych, skupia ludzi i zbiorowości wokół pewnych celów, wartości, idei, autorytetów czy zadań. Stanowi poczucie wspólnoty i odpowiedzialności członków społeczności i całej zbiorowości. Z jednej strony solidarność może być zatem rozumiana jako pewna gotowość do

współpracy czy niesienia pomocy innym osobom, zaś z drugiej strony może mieć charakter globalny, wyrażający się chociażby w idei uniwersalnych praw człowieka czy też ruchu ekologicznym (solidarność globalna) (Sztompka, 2002). Zdaniem Zbigniewa Woźniaka (2012) solidarność należy rozpatrywać jako sieć systemów pomocy wzajemnej, opartych na wymianie społecznej i współpracy, generujących strukturę zobowiązań. Solidarność kontrastuje jednak z zasadą subsydiarności, gdyż pomocniczość zakłada głównie, że ludzie w pierwszej kolejności powinni sami sobie pomóc, a gdy nie mają takich możliwości (umiejętności, kompetencji) w sieci wsparcia, wówczas pomoc świadczyć może dopiero rodzina, społeczność, różne instytucje i organizacje, zaś na końcu państwo (szczebel centralny).

Aspekt solidarności w szerokim kontekście analizował także Józef Tischner (1992, s. 10), twierdząc: „Cóż znaczy być solidarnym? Znaczy nieść ciężar drugiego człowieka”. Zwracał on uwagę na fakt, iż solidarność ma dwa wymiary – jeden związany z nieskończonością sumienia i drugi – odnoszący się do życia społecznego za pośrednictwem kategorii pracy.

Z kolei definicje pokolenia odwołują się na ogół do najbardziej utrwalonej w socjologii propozycji autorstwa Karla Mannheim'a (1966) przyjmującej, że osoby urodzone w danej kohorcie wieku doświadczają tych samych zdarzeń socjopolitycznych, w kręgu których wzrastają, a to wyróżnia ich jako specyficzną grupę (Spiker, 2008). Pojęcie pokolenia (generacji) nie jest wykorzystywane w literaturze przedmiotu w sposób jednoznaczny (Klimczuk, 2013). Na wielość interpretacji pojęcia wskazuje klasyczna typologia autorstwa Marii Ossowskiej (1963; tabela 1). Jednakże, w kontekście podejmowanej w artykule tematyki, istotne na gruncie ekonomii i polityki społecznej jest podejście ahistoryczne, które pozwala na analizy demograficzne i ekonomiczne.

Tabela 1. Główne znaczenia, cechy i wymiary pojęcia pokolenie

Znaczenie	Główne cechy	Zakres analizy
Ogniwo w ciągu genealogicznym	biologiczna zależność pomiędzy rodzicami a dziećmi; miejsce w schemacie pokrewieństwa	rodzina
Ogniwo w ciągu kulturowym	podział ról społecznych analogiczny do relacji rodzice – dzieci, np. nauczyciel – uczeń	krąg kulturowy
Zbiór osób w zbliżonym wieku, w przedziale trzeciej części stulecia	założenie, że ojciec jest przeciętnie o 33 lata starszy od dzieci	społeczeństwo
Zbiór osób w poszczególnych fazach życia	ujęcie ahistoryczne; porównywanie analogicznych grup wieku w różnych epokach i społeczeństwach; przechodzenie tych samych osób przez różne fazy ich życia	społeczeństwo
Wspólnota postaw i hierarchii wartości	ujęcie historyczne; wspólne przeżycia i doświadczenia, np. wojna, przełom ustrojowy	społeczeństwo

Źródło: opracowanie na podstawie: (Ossowska, 1963, s. 50).

Judith Phillips i in. (2010) wyróżniają cztery podejścia do definiowania terminu „pokolenie”:

- 1) antropologiczne – w zakresie więzi i ról rodzinnych jednostek oraz pokrewieństwa i posiadania wspólnego przodka (np. ojciec, babka, pradziadek);
- 2) socjologiczne – dotyczące podobieństwa kulturowego w ramach traumatycznego doświadczenia oddziałującego na świadomość grupy osób wkraczających w dorosłość – określa przebieg życia i definiowania rzeczywistości w sposób odmienny niż w poprzednich pokoleniach (np. pokolenie Kolumbów, pierwszej Solidarności);
- 3) demograficzne i ekonomiczne – prezentujące grupy osób w zbliżonym wieku, urodzonych w podobnym okresie;
- 4) polityki społecznej – odnoszące się do aktywności zawodowej i uprawnień socjalnych, przypisanych jednostkom w danych grupach wieku (np. wiek obowiązkowego pobierania nauki) oraz grup docelowych polityk wyodrębnionych poprzez podobieństwo faz cyklu życia (np. młodość, dorosłość, starość).

Próby uporządkowania pojęć dotyczących relacji międzypokoleniowych podjął się Piotr Szukalski (2010), podkreślając rozróżnienie znaczeń terminów: relacja, więź, solidarność i kontrakt międzypokoleniowy (tabela 2). Relacje i kontrakt są wolne od wartościowania, podczas gdy więź i solidarność są nacechowane pozytywnie. Zwrócił jednocześnie uwagę na pojęcia pochodne o konotacjach pozytywnych (integracja) i negatywnych (wojna, konflikt, dezintegracja). Występowanie sprzeczności prowadzi do ambiwalencji międzypokoleniowej – współistnienia odmiennych postaw i sposobów myślenia o relacjach pokoleniowych na poziomie mikro (poszczególnych rodzin) i makro (całych społeczeństw) (Bengtson, Giarrusso, Mabry, Silverstein, 2002; Szukalski, 2008, 2012; Klimczuk, 2010; 2013).

Stosunki pomiędzy ludźmi starymi a młodymi na poziomie makro (społeczeństw i grup) mogą być objaśniane odpowiedziami na pytania: kto i co otrzymuje oraz jakim/czym kosztem, zaś na poziomie mikro (rodzin i jednostek): kto jest socjometryczną gwiazdą w wymianie międzypokoleniowej i czy zawsze jest to pokolenie środkowe, które z pokoleń najwięcej daje i stosunkowo mniej otrzymuje/żąda? (Koyano, 2003; Woźniak, 2012). Solidarność międzypokoleniowa jest zatem najczęściej przywoływana w kontekście podziału na oczekiwania i zobowiązania w zakresie starzenia się pokoleń (Kalache, Barreto, Keller, 2005; Łuszczynska, 2014).

Solidarność międzypokoleniowa (kohezja społeczna między generacjami) w rozumieniu ogólnym to ład wymagający działań podmiotów życia publicznego, ukierunkowanych na utrzymanie pozytywnego stanu relacji między poszczególnymi pokoleniami (potrzeb i interesów osób przynależących do innych generacji) (Marody, Giza-Poleszczuk, 2004; Zych, 2007; Klimczuk, 2010).

Tabela 2. Typy relacji międzypokoleniowych

Pojęcie	Główne cechy	Zakres zobowiązań
Solidarność	wzajemna odpowiedzialność wobec innych pokoleń; uwzględnianie w podejmowanych działaniach interesów, potrzeb i opinii innych generacji	postawa „musimy coś zrobić”
Relacja	ogół stosunków pomiędzy jednostkami lub grupami z różnych pokoleń; interakcje, opinie, postawy, stereotypy	brak zobowiązań
Więź	poczucie łączności biologicznej, kulturowej, ekonomicznej z innymi pokoleniami; pozytywne nastawienie wobec jednostek należących do innych pokoleń	postawa „powinniśmy coś zrobić”
Kontrakt/ umowa	spisane lub nie reguły redystrybucji wyznaczników statusu społecznego (bogactwo, władza, prestiż) pomiędzy pokoleniami	postawa „zróbmy to i to”

Źródło: opracowanie na podstawie (Szukalski, 2010, s. 87–88; Szukalski, 2012, s. 47–49).

Intergeneracyjna solidarność to więc z jednej strony – specyficzne zachowanie (gotowość do współpracy i wzajemnej pomocy), a z drugiej – poczucie przynależności, ścisłe związki między pokoleniami na poziomie jednostkowym, rodzinnym czy społeczeństwa jako całości (Bengtson, Oyama, 2007; Daatland, Lowenstein, 2005; Szukalski, 2002).

W świetle współczesnych zjawisk i procesów aktualność wykazują tezy koncepcji trzech kultur Margaret Mead (1978), odnoszących się do relacji między pokoleniami:

- w kulturze postfiguratywnej starsze pokolenie jako bardziej doświadczone jest pokoleniem wychowującym (społeczeństwo tradycyjne);
- w kulturze kofiguratywnej pokolenia zmagają się z coraz to poważniejszymi wyzwaniami – ludziom starym z trudnością udaje się dostosować do zmian (społeczeństwo modernistyczne);
- w kulturze prefiguratywnej młodsze pokolenie szybciej i łatwiej dostosowuje się do zmian pojawiających się w społeczeństwie – pokolenia żyją w różnych „światach” nieznanych sobie nawzajem (społeczeństwo postmodernistyczne).

Kluczowymi elementami solidarności międzypokoleniowej są (Bengtson, Oyama, 2007):

- solidarność konsensualna, czyli wspólnota wierzeń i/lub wartości zewnętrznych w stosunku do rodziny;
- solidarność funkcjonalna, czyli wzajemna wymiana pomocy i wsparcia o charakterze instrumentalnym i emocjonalnym;
- solidarność normatywna, czyli dotycząca norm i oczekiwań we wzajemnych kontaktach, wyrażania pozytywnych emocji i szacunku, udzielania wzajemnej pomocy między generacjami, wypracowująca wspólne drogi wewnętrznej aprobaty tych norm.

Piotr Szukalski (2010; 2012) wyróżnia trzy perspektywy definiowania solidarności pokoleniowej:

- 1) w naukach o rodzinie – solidarność pokoleń dotyczy w szczególności analizy spójności emocjonalnej, kontaktów, odległości geograficznej, nawyków wspierania, zobowiązań wewnątrzrodzinnych oraz umiejętności i chęci porozumienia się;
- 2) w ujęciu ekonomicznym – solidarność pokoleń odnosi się do dystrybucji środków publicznych między osoby młode i stare, równego zabezpieczenia praw emerytalnych przyszłych świadczeniobiorców i obecnych emerytów oraz uzyskiwania od kolejnych generacji ekwiwalentnych wkładów do wspólnego funduszu;
- 3) podejście polityki społecznej – dotyczy głównie polityki wobec starości i osób starszych, uwzględniania przy tym przemiany potencjału opiekuńczego rodziny oraz tworzenia i wdrażania zbiorów działań (planów, programów i strategii) na rzecz utrzymania pokojowych relacji międzypokoleniowych.

W analizie wskazanych procesów istotną rolę odgrywają: struktury możliwości czy zasobów solidarności, które umożliwiają, promują, przeszkadzają lub powstrzymują interakcje; struktury potrzeb natury finansowej (edukacja, zatrudnienie lub niewystarczające oszczędności seniorów), emocjonalnej (np. towarzystwo, koleżeństwo, uwaga, uznanie), zdrowotnej (opieka); struktury rodzinne; kontekst socjokulturowy, odzwierciedlający warunki, w jakich rozwijają się stosunki międzypokoleniowe – społeczne i ekonomiczne. Wspólną cechą definicji solidarności międzypokoleniowej jest „spójność społeczna pomiędzy pokoleniami”.

SOLIDARNOŚĆ MIĘDZYPOKOŁENIOWA W WYMIARZE EKONOMICZNYM I SPOŁECZNYM

Solidarność w wymiarze gospodarczym ma charakter dynamiczny i dotyczy obowiązku stałego poszukiwania równowagi między możliwościami państwa a potrzebami obywateli (Łuszczynska, 2014). Ekonomiści – opisując potencjalnie występujące systemy ekonomiczne – dzielą je na trzy typy: bazujące na zasadzie wymiany, na zasadzie przymusu lub na zasadzie integracji społecznej (Stacewicz, 1996; Szukalski, 2012).

Problem solidarności międzypokoleniowej z perspektyw nauk ekonomicznych odnosi się przede wszystkim do trzech płaszczyzn (Attias-Donfut, 1999):

- rozdziału w danej chwili dostępnych środków publicznych pomiędzy młodymi i starymi;
- równego w przybliżeniu traktowania kolejnych generacji, tj. głównie na zabezpieczaniu praw emerytalnych przyszłych świadczeniobiorców, tak, aby były ekwiwalentne w porównaniu ze świadczeniami obecnych emerytów;
- uzyskaniu od każdej kolejnej generacji ekwiwalentnego wkładu do wspólnego, dzielonego pomiędzy wszystkich funduszu.

Pierwsza płaszczyzna odnosi się w znacznej mierze do polityki społecznej, zaś dwie pozostałe są *stricte* ekonomiczne. Kwestia równego traktowania kolejnych generacji w kontekście zapewnienia porównywalnych, co do wartości świadczeń przyszłym emerytom, sprowadza się do doboru metody i techniki dostarczania świadczenia emerytalnego. Zdaniem Piotra Szukalskiego (2012) ważny jest wybór takiej techniki i metody, która w jak największym stopniu jest niewrażliwa na długookresowe przemiany demograficzne, ekonomiczne i polityczne, jak i na występujące czasami w sferze gospodarki i polityki krótkookresowe zawirowania. Istotna jest jednak nie tylko preferencja określonej techniki (ubezpieczeniowej, zaopatrzeniowej, opiekuńczej), ale też jej wybór, który zapewni społeczną akceptację przyjętych rozwiązań, a także uwzględni przewidywalne, długookresowe przemiany i zapewni stabilność zastosowanego podejścia.

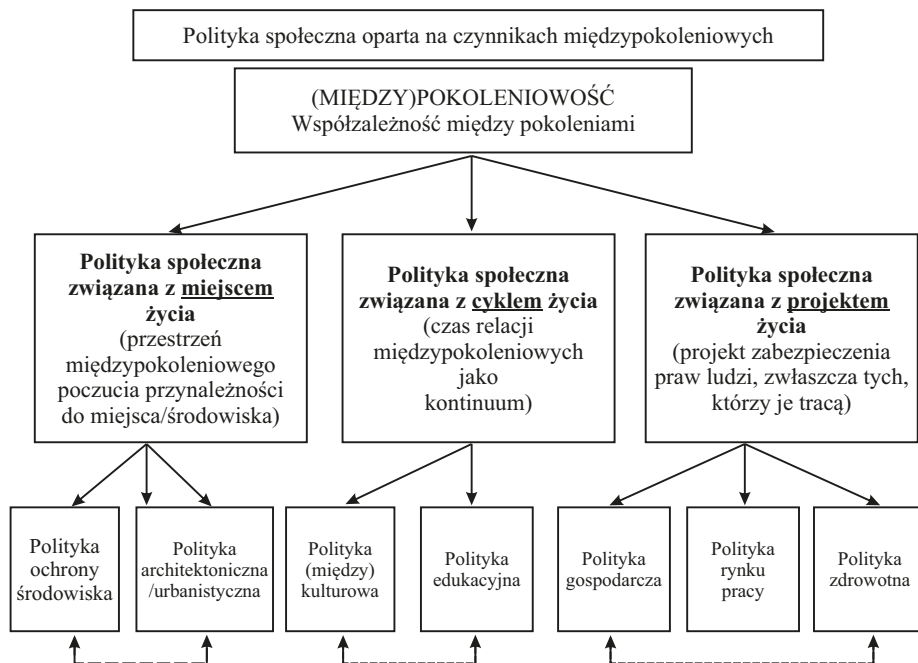
Z kolei w przypadku płaszczyzny odnoszącej się do zapewnienia ekwiwalentności wkładu każdego kolejnego pokolenia do funduszu służącego zaspokojeniu potrzeb społecznych, chodzi głównie o uwzględnienie wieloelementowego systemu transferów różnorodnych zasobów, posiadających jedną wspólną własność – możliwość wyceny (rachunkowość generacyjna). W tym przypadku idea solidarności międzypokoleniowej przybiera w najbardziej wyrazistej formie postać w rachunkowości generacyjnej (Szukalski, 2012).

Globalizacja i związane z nią zmiany w zatrudnieniu, migracjach, wydłużanie się życia, nakładają obecnie na politykę społeczną konieczność zmian nie tylko w skali działań czy w formach ich realizacji, ale również finansowania, czy też wiązania ze społecznościami lokalnymi. Działania te mają na celu utrzymanie więzi społecznej w nowych warunkach. Wiąże się to z innym, niż w ramach rodziny kształtowaniem relacji międzypokoleniowych (Łuczak, Orczyk, 2012). Z uwagi zatem na ryzyko występowania negatywnych efektów konfliktów pokoleń, dyskryminacji ze względu na wiek i innych przejawów dezintegracji, solidarność pokoleń stanowi jednocześnie kwestię socjalną. Rozwiązaniu tej kwestii może sprzyjać współpraca podmiotów publicznych, komercyjnych i pozarządowych.

Solidarność społeczna odnosi się zasadniczo do trzech źródeł: wspólnego interesu, poczucia zagrożenia i potrzeby pomocy, miłości do siebie i innych (Koyano, 2003; Marody, Giza-Poleszczuk, 2004; Supińska, 2007). W praktyce to zbiór działań podejmowanych w celu zapewnienia, iż w długim okresie poszczególne generacje będą się nawzajem wspierać w duchu spokoju społecznego (Szukalski, 2012). Współzależność pokoleń odnosi się do integracji trzech wymiarów życia: jego przestrzeni, cyklu i projektu (Sącz, Pinazo, Sánchez, 2007; rys. 1).

Solidarność międzypokoleniowa w ujęciu polityki społecznej przybiera formę inwestycji bądź spłat zaciągniętych zobowiązań. W tym kontekście chodzi głównie o transfery finansowe, związane z utrzymywaniem placówek publicznych (placówki oświatowe, opiekuńcze i opieki zdrowotnej), świadczących usługi

dla różnych grup społecznych. Kwestię transferu międzypokoleniowego środków publicznych sprowadza się najczęściej do relacji wydatków na edukację i wypłaty środków przeznaczonych na renty i emerytury.



Rys. 1. Główne wymiary międzypokoleniowej polityki społecznej

Źródło: opracowanie na podstawie (Sącz, Pinazo, Sánchez, 2007, s. 202).

Współcześnie państwa realizują relacje międzypokoleniowe głównie poprzez rozwiązania instytucjonalne przybierające formy umowy czy wręcz kontraktu. Instytucje państwa są w tym przypadku bezpośrednim realizatorem albo gwarantem realizacji. Dostęp do świadczeń regulowany jest zgodnie z przyjętymi zasadami, które z kolei związane są z podstawowymi prawami człowieka, obywatelstwem i własnym wkładem. W literaturze przedmiotu zwykle dzielone są one na: realizowane w ramach formuły opiekuńczo-pomocowej, zaopatrzeniowej i ubezpieczeniowej. Podstawą pierwszej zasady przyznania świadczeń jest trudna sytuacja ludzi. Z tej formy wsparcia korzystają osoby, którym brak pomocy uniemożliwia dalszą egzystencję. Z kolei zaopatrzenie dotyczy uprawnień do świadczeń obywateli, spełniających określone kryteria wiekowe, zdrowotne lub sprawnościowe. Świadczenie to przyznawane jest na podstawie określonych regulacji. W obu przypadkach solidarność międzypokoleniowa jest tożsama z solidarnością wszystkich obywateli, chociaż poszczególne generacje w różnym stopniu korzystają z wydzielonych na ten cel środków finansowych w ramach budżetu. Jednak-

że w odniesieniu do solidarności międzypokoleniowej, najbardziej wyrazisty jest system ubezpieczeniowy, który wyraźnie wyodrębnia płacących, czyli aktywnych zawodowo i tych, którzy z racji wieku/i zgromadzenia odpowiedniego kapitału otrzymują świadczenia pieniężne lub usługi. W tym przypadku uprawnienia są określone i dotyczą osób, które opłacały składki (Orczyk, 2008).

Najważniejszymi wymiarami operacyjnie rozumianej solidarności międzypokoleniowej są (AGE, 2009):

- planowanie przestrzeni publicznej;
- dostosowywanie mieszkań do potrzeb mieszkańców;
- transport publiczny dostosowany do potrzeb mieszkańców niezależnie od ich wieku, czy poziomu sprawności;
- polityka rodzinna, która w większym stopniu powinna uwzględniać fakt, iż współczesna rodzina to struktura wielopokoleniowa;
- zapewnienie godnego poziomu życia w każdym wieku – wyeliminowanie ubóstwa pewnych grup wieku nieposiadających dochodów z pracy (dzieci, seniorów), zapewnienie odpowiedniego systemu emerytur, rent i zasiłków;
- działania w sferze rynku pracy;
- promowanie oddolnych, obywatelskich inicjatyw ukierunkowanych na umocnienie solidarności międzypokoleniowej, w tym również poprzez umocnienie poczucia przynależności do „małej ojczyzny”, czy świadomości potrzeb innych grup wieku,
- eliminacja wszelkich przejawów dyskryminowania w zależności od wieku i ograniczanie skali stereotypizacji budowanej na bazie wieku (Niezabitowski, 2008; Rzczyński, 2009; Szatur-Jaworska, 2002; 2008; Szukalski, 2008).

Podczas gdy w systemie społecznym to średnie pokolenie rozporządza większym kapitałem społecznym, to jednak młodzież dysponuje specyficznym potencjałem innowacyjności i chętnie partycypuje na rzecz lokalnych inicjatyw wspierających i upowszechniających zasadę międzygeneracyjnej solidarności (Griese, 1996). Pomostem prowadzącym do nawiązania dialogu pomiędzy najmłodszymi i najstarszymi generacjami mogą być różne obszary życia społecznego, m.in.: kultura, sztuka, sport czy edukacja (propagowanie integrujących inicjatyw wobec starszych pokoleń związanych z poradnictwem, warsztatami, szkoleniami, ustawicznym kształceniem, wolontariatem).

Mając na względzie innowacyjne myślenie o parytecie międzypokoleniowym, konieczne jest stworzenie nowej jakości współodpowiedzialności publicznej na poziomie mikro- i makrospołecznym jako zrównoważonej koncepcji, uwzględniającej zaspokajanie potrzeb obecnych pokoleń bez umniejszania szans kolejnych generacji na ich zaspokojenie (Święcicka, 2015).

Solidarność międzypokoleniowa ma kluczowe znaczenie dla budowania zintegrowanych społeczności lokalnych. W celu budowania solidarności międzypokoleniowej niezwykle ważna jest edukacja przygotowująca do starości, będąca elementem polityki społecznej, ukierunkowanej na zarządzanie etapami życia.

PODSUMOWANIE

Solidarność międzypokoleniowa staje się przedmiotem debat, raportów, strategii i analiz. Związane jest to z procesem globalizacji (Anioł, 2002; Bauman, 2000; Beck, 2002; Giddens, 2002), niekorzystnymi dla funkcjonowania systemów emerytalnych prognozami demograficznymi (Baltes, Smith, 2002; Strzelecki, Ochocki, 2001; *Sytuacja...*, 2014), przemianami w stosunkach międzypokoleniowych (Daatland, Lowenstein, 2005; Lowenstein, Katz, Mehlhausen-Hassoen, Prilutzky, 2003; Nikitorowicz, Halicki, Muszyńska, 2003) czy trudną sytuacją społeczną osób starszych (Halik, 2002; Rothstein, 2001; Szatur-Jaworska, 2000; 2008; Synak, 2002). Postępujące zmiany demograficzne, edukacyjne i na rynku pracy sprawiają, że relacje międzypokoleniowe wyrastają na znaczące wyzwanie XXI wieku. Konieczne zatem okazuje się wypracowanie nowego społecznego modelu solidarności międzypokoleniowej. Potrzebny jest kompleksowy pakiet propozycji, uwzględniający zmiany w zakresie polityki edukacyjnej, zdrowotnej, rynku pracy czy polityki społecznej.

W ostatnim czasie problematykę solidarności międzypokoleniowej zdominowały dyskusje nad redystrybucją zasobów materialnych. Koncepcja reformy emerytalnej lub systemu opieki zdrowotnej w Polsce może być postrzegana jako przejaw interwencjonizmu państwowego, który szuka neoliberalnych rozwiązań, by nie dopuścić do katastrofy systemu ubezpieczeń społecznych, a w dalszej perspektywie do zagłady ekonomicznej państwa. W praktyce zazwyczaj pomija się zagadnienia związane z niematerialnym transferem idei (Święcicka, 2015).

Solidarność międzypokoleniowa może przybierać postać: zależności emocjonalnej, norm kulturowych, norm prawnych, regulujących generacyjne zobowiązania członków społeczności, polityki społecznej i związanej z nią kontraktów międzypokoleniowych dotyczących transferu środków i świadczeń.

W obliczu trudności ekonomicznych rośnie społeczne ryzyko odsunięcia niektórych potrzeb starszych pokoleń. By temu zapobiec, warto pielęgnować i promować ideę solidarności z nimi, uświadamiać i uwrażliwiać młodsze pokolenia na sytuację osób starszych, ich możliwości, oczekiwania, potrzeby. Wychodząc naprzeciw szkodliwym stereotypom – postrzegania osób starszych w aspekcie strat, a nie zysków – należy podejmować działania międzypokoleniowe. W tym kontekście bardzo ważne jest stwarzanie okazji do wzajemnego poznawania się osób starszych i młodszych, budowania płaszczyzny porozumienia, a w konsekwencji solidarności międzypokoleniowej. Wypełnia ona przestrzeń współpracy, dając do zrozumienia, że bez względu na wiek, zbiorowości zobowiązane są wyjść poza swoje prywatne obszary działalności i przebyć tę samą drogę, dokładając wszelkich starań, by wcielić ją w życie. Z badań wynika, że w celu budowania solidarności międzypokoleniowej niezwykle ważne jest wychowanie do starości, które mogłoby być elementem polityki społecznej i edukacyjnej.

Wyniki analizy dowodzą, iż solidarność międzypokoleniowa musi być urzeczywistniana we wszystkich fazach cyklu życia. Ponieważ potrzeby i zasoby zmieniają się/różnią się na poszczególnych jego etapach, potencjalnie każda generacja ma szansę wynieść coś pozytywnego z takiej wymiany, biegnącej w obu kierunkach – najpierw ku młodszej generacji (inwestycja w edukację, infrastrukturę, innowacje, ochronę środowiska), potem ku seniorom (emerytura i opieka) (Woźniak, 2012). Z perspektywy społeczeństwa zwiększenie zaangażowania osób starszych może przynieść dodatkowe korzyści gospodarcze i społeczne. Solidarność międzypokoleniowa będzie się rozwijała wówczas, gdy będziemy stwarzać okazje do międzypokoleniowych spotkań.

Ważne w dyskursie na temat solidarności międzypokoleniowej są takie terminy, jak integracja (równy dostęp do dóbr niezależnie od wieku) lub dezintegracja międzypokoleniowa, równość lub sprawiedliwość międzypokoleniowa (usiłowanie, aby nowe pokolenia żyły nie gorzej niż poprzednie), konflikt międzypokoleniowy (spory, nieporozumienia w sprawie kontraktu międzypokoleniowego) czy ambiwalencja międzypokoleniowa (dwoistość, sprzeczność dążeń i oczekiwań).

Niezależnie zaś od sposobu definiowania czy poziomu analizy, kwestia solidarności międzypokoleniowej musi być uwzględniana przy strategicznym myśleniu o przyszłości, bazującym na wiedzy o występującym typie solidarności pokoleniowej oraz na przekonaniu o konieczności dostosowania kontraktu intergeneracyjnego do zmieniających się warunków demograficznych, ekonomicznych i kulturowych (Szukalski, 2002; 2012).

Wyniki analiz dowodzą, że koncepcja solidarności pokoleń stanowi nie tylko ujęcie teoretyczne, ale też wyzwanie dla polityki społecznej państwa. Budowanie ładu społecznego, kulturowego, gospodarczego i politycznego, w którym poszczególne pokolenia będą uwzględniać i realizować wzajemną odpowiedzialność wobec innych w podejmowanych działaniach, wymaga przygotowania strategicznego. Konieczne okazuje się zatem rozbudowanie publicznego systemu usług i form wsparcia – rola państwa, współpraca podmiotów publicznych, komercyjnych czy oddolne inicjatywy prowadzone przez organizacje pozarządowe.

BIBLIOGRAFIA

- AGE (The European Older People's Platform) (2009). *A plea for greater intergenerational solidarity*. Brussels.
- Anioł, W. (2002). Globalizacja – nowe wymiary konfliktu społecznego. *Polityka Społeczna*, 10, 1–7.
- Attias-Donfut, C. (1999). Transferts publics et transferts privés entre generations. W: C. Attias-Donfut (red.), *Les solidarités entre generations. Vieillesse, familles, Etat* (s. 5–23). Paris: Nathan.
- Baltes, P., Smith, J. (2002). *New Frontiers in the Future of Aging: From Successful Aging of the Young Old to the Dilemmas of the Fourth Age*. George Maddox Lecture Series. Duke University.

- Bauman, Z. (2000). *Globalizacja i co z tego dla ludzi wynika*. Warszawa: Wydawnictwo PIW.
- Beck, U. (2002). *Spółczesność i tożsamość*. Warszawa: Wydawnictwo Scholar.
- Bengtson, V.L., Giarrusso, R., Mabry, J.B., Silverstein, M. (2002). Solidarity, conflict, and ambivalence: Complementary or competing perspectives on intergenerational relationships. *Journal of Marriage and Family*, 64, 568–576. DOI: 10.1111/j.1741-3737.2002.00568.x
- Bengtson, V.L., Oyama, P. (2007). *Intergenerational Solidarity: Strengthen Economic and Social Ties. Expert Group Meeting*, United Nations Headquarters. New York: Department of Economic and Social Affairs – Division for Social Policy and Development.
- Daatland, S.O., Lowenstein, A. (2005). Intergenerational solidarity and the family – welfare state balance. *European Journal of Aging*, 2 (3), 174–182. DOI: 10.1007/s10433-005-0001-1.
- EUROPOP2010 – *Convergence scenario, national level* (proj_10c2150p); *Europe in figures – Eurostat yearbook 2012: Population*. Pobrane z: <http://eurostat.ec.europa.eu> (2019.09.10).
- Giddens, A. (2002). *Nowoczesność i tożsamość*. Warszawa: PWN.
- Griese, H.M. (1996). *Socjologiczne teorie młodzieży*. Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls”.
- Halik, J. (red.) (2002). *Starzy ludzie w Polsce: Społeczne i zdrowotne skutki starzenia się społeczeństwa*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Kalache, A., Barreto, S., Keller, I. (2005). Global Aging. The Demographic Revolution in All Cultures and Societies. W: M.L. Johnson (red.), *The Cambridge Handbook of Age and Aging* (s. 30–46). Cambridge–New York–Melbourne–Madrid–Cape Town–Singapore–São Paulo: Cambridge University Press.
- Klimczuk, A. (2010). Bariery i perspektywy integracji międzypokoleniowej we współczesnej Polsce. W: D. Kałuża, P. Szukalski (red.), *Jakość życia seniorów w XXI wieku z perspektywy polityki społecznej* (s. 92–107). Łódź: Wydawnictwo Biblioteka.
- Klimczuk, A. (2013). Solidarność pokoleń w perspektywie strategicznej państwa. W: A. Kubów, J. Szczepaniak-Sienniak (red.), *Polityka rodzinna a polityka rynku pracy w kontekście zmian demograficznych* (s. 190–205). Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 292. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Koyano, W. (2003). Intergenerational relationships of Japanese seniors: Changing patterns. W: V.L. Bengtson, A. Lowenstein (red.), *Global ageing and challenges to families* (s. 272–283). New York: Aldine de Gruyter.
- Lowenstein, A., Katz, R., Mehlhausen-Hassoen, D., Prilutzky, D. (2003). A comparative cross-national perspective on intergenerational solidarity and impact on elders’ life satisfaction. *Reiterate de Societe*, 38, 52–79.
- Łuczak, P., Orczyk, J. (2012). Ekonomiczne przesłanki zmian w formach solidarności międzypokoleniowej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3, 203–216.
- Łuszczynska, M. (2014). Oblicza solidarności międzypokoleniowej – bariery, korzyści i perspektywy. W: P. Szukalski (red.), *Starzenie się ludności a solidarność międzypokoleniowa* (s. 31–51). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

- Mannheim, K. (1966). Das Problem der Generationen. W: L. von Friedeburg (red.), *Jugend in der modernen Gesellschaft* (s. 23–48). Koln & Berlin: Kiepenheue & Witsch.
- Marody, M., Giza-Poleszczuk, A. (2004). *Przemiany więzi społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo Scholar.
- Mead, M. (1978). *Culture and Commitment: The New Relationships between the Generations in the 1970s*. New York: Columbia University Press.
- Moody, H. (1994). Four Scenarios for an Aging Society. *Hastings Center Report* 24, 5.
- Niezabitowski, M. (2008). Projektowanie i przystosowywanie środowiska mieszkaniowego do potrzeb ludzi starszych. Wybrane aspekty społeczne, psychologiczne i architektoniczne. W: J.T. Kowaleski, P. Szukalski (red.), *Pomyślne starzenie się w perspektywie nauk o pracy i polityce społecznej* (s. 126–144). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Nikitorowicz, J., Halicki, J., Muszyńska, J. (red.). (2003), *Międzygeneracyjna transmisja dziedzictwa kulturowego. Społeczno- kulturowe wymiary przekazu*. Białystok: Wydawnictwo Trans Humana.
- Orczyk, J. (2008). *Polityka społeczna. Cele i uwarunkowania*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Ossowska, M. (1963). Koncepcja pokolenia. *Studia Socjologiczne*, 2, 47–51.
- Phillips, J., Ajrouch, K., Hillcoat-Nallétamby, S. (2010). *Key concepts in social gerontology*. London, England: Sage.
- Rothstein, B. (2001). The Universal Welfare State as a Social Dilemma. *Rationality and Society*, 13 (2), 213–233. DOI: 10.1177/104346301013002004.
- Rzeczyński, B. (2009). Gerontotechnologia w perspektywie urbanistycznej. *Acta Universitas Lodzensis. Folia Oeconomica*, 231, 287–304.
- Sącz, J., Pinazo, S., Sánchez, M. (2007). Fostering intergenerational policies. W: M. Sánchez (red.), *Intergenerational programmes. Towards a society for all ages* (s. 186–191). Barcelona: “Ia Caixa” Foundation.
- Spiker, P. (2008). *Social Policy Themes and Approaches*. Bristol: Policy Press.
- Stacewicz, J. (1996). *Megatrendy a strategia i polityka rozwoju*. Warszawa: Wydawnictwo Elipsa.
- Straś-Romanowska, M. (2000). Późna dorosłość. Wiek starzenia się. W: B. Harwas-Napierała, J. Trempała (red.), *Psychologia rozwoju człowieka. Charakterystyka okresów życia* (s. 263–292). Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Strzelecki, Z., Ochocki, A. (2001). *Polska a Europa. Procesy demograficzne u progu XXI wieku*. Warszawa: Rządowa Rada Ludnościowa, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych.
- Supińska, J. (2007). Wartości i zasady polityki społecznej. W: G. Firlit-Fesnak, M. Szylko-Skoczny (red.), *Polityka społeczna* (s. 71–80). Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Szatur-Jaworska, B. (2000). *Ludzie starzy i starość w polityce społecznej*. Warszawa: Wyd. AspraJR.
- Szatur-Jaworska, B. (red.). (2008). Stan przestrzegania praw osób starszych w Polsce. Analiza i rekomendacje działań. *Biuletyn Rzecznika Praw Obywatelskich – Materiały*, 65, Pobrane z: <http://www.rpo.gov.pl/pliki/12228594450.pdf> (2019.05.17).
- Sztompka, P. (2002). *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Znak.

- Szukalski, P. (2002). *Przepływy międzypokoleniowe i ich kontekst demograficzny*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Szukalski, P. (2008). Ageizm – dyskryminacja ze względu na wiek. W: J.T. Kowaleski, P. Szukalski (red.), *Starzenie się ludności Polski – między demografią a gerontologią społeczną* (s. 153–184). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Szukalski, P. (2010). Czy jest solidarność międzypokoleniowa? W: D. Kałuża, P. Szukalski (red.), *Jakość życia seniorów w XXI wieku z perspektywy polityki społecznej* (s. 74–91). Łódź: Wydawnictwo Biblioteka.
- Szukalski, P. (2012). *Solidarność pokoleń. Dylematy relacji międzypokoleniowych*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Synak, B. (2002). *Polska starość – próba zarysowania diagnozy i kierunku przemian*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sytuacja demograficzna osób starszych i konsekwencje starzenia się ludności Polski w świetle prognozy na lata 2014–2050* (2014). Warszawa: GUS.
- Święcicka, A. (2015). Solidarność międzypokoleniowa: anachronizm czy szansa na nowoczesny wymiar zrównoważonej współodpowiedzialności społecznej? *Świat Idei i Polityki*, 14, 431–447.
- Tischner, J. (1992). *Etyka solidarności oraz Homo Sovieticus*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Woźniak, Z. (2012). Solidarność międzypokoleniowa w starzejącym się świecie – perspektywy i zagrożenia. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3, 21–63.
- Zacher, H.F. (2009). Uwagi o solidarności międzypokoleniowej. *Acta Universitatis Wratislaviensis, Prawo CCCVIII*, 3082, 251–272.
- Zych, A. (2007). *Leksykon gerontologii*. Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls”.

Streszczenie

Problematyką artykułu jest międzypokoleniowa solidarność, którą socjologowie zawsze uważali za istotę życia wspólnotowego, a która stała się obecnie pilnym problemem dla społeczeństwa i wyzwaniem dla władz. Celem opracowania jest egzemplifikacja pojęcia solidarności międzypokoleniowej, jako idei wieloznaczej, uwypuklając rozumienie pojęć solidarności i pokolenia. Odniesiono się do relacji międzypokoleniowych (więzi, kontrakty między różnymi generacjami). W kontekście podjętej problematyki zaprezentowano istotę solidarności międzypokoleniowej, nawiązując do wyłaniających się na początku XXI wieku wyzwań dla ekonomii i polityki społecznej, związanych z procesem starzenia się ludności. Do realizacji niniejszego celu pracy posłużyła kwerenda literatury krajowej i zagranicznej z zakresu prezentowanej tematyki badawczej.

Solidarność międzypokoleniowa jest pojęciem interdyscyplinarnym, zaangażowanym definicyjnie w takie obszary życia społecznego, jak: ekonomia, kultura, polityka i edukacja. Z punktu widzenia ekonomii i polityki społecznej to, co łączy pokolenia, analizowane jest głównie w kategorii solidarności międzypokoleniowej. Stała się ona przedmiotem debat, raportów, strategii i analiz, co związane jest z procesem globalizacji, niekorzystnymi dla funkcjonowania systemów emerytalnych prognozami demograficznymi, przemianami w stosunkach międzypokoleniowych, trudną sytuacją społeczną osób starszych, a także redystrybucją zasobów materialnych. Solidarność międzypokoleniowa (kohezja społeczna między generacjami) będzie się rozwijała wówczas, gdy będziemy stwarzać okazje do międzypokoleniowych spotkań. Niezależnie od sposobu definiowania czy poziomu

analizy, kwestia solidarności międzypokoleniowej musi być uwzględniana przy strategicznym myśleniu o przyszłości, bazującym na wiedzy o występującym typie solidarności pokoleniowej oraz na przekonaniu o konieczności dostosowania kontraktu intergeneracyjnego do zmieniających się warunków demograficznych, ekonomicznych i kulturowych.

Słowa kluczowe: solidarność międzypokoleniowa, solidarność, pokolenie, ekonomia, polityka społeczna.

Intergenerational solidarity from an economic and social policy perspective

Summary

The subject of the paper is the intergenerational solidarity that sociologists have always believed to be the essence of community life, and which has now become an urgent problem for society and a challenge for the authorities. The aim of the study is to present an analysis of the concept of intergenerational solidarity as an ambiguous idea, emphasizing the understanding of the concepts of solidarity and generation. Reference is made to intergenerational relationships (bonds, contracts between different generations). In the context of the issues raised, the essence of intergenerational solidarity is presented, referring to the emerging challenges for the economy and social policy at the beginning of the 21st century, related to the aging population.

Intergenerational solidarity is an interdisciplinary concept, definitively involved in such areas of social life as the economy, culture, politics and education. From the point of view of the economy and social policy, the factors connecting the generations is mainly analysed in the category of intergenerational solidarity. It has become a subject for debates, reports, strategies and analyses, related to the globalization process, demographic projections unfavorable for the functioning of pension systems, changes in intergenerational relations, the difficult social situation of the elderly, as well as the redistribution of material resources. Intergenerational solidarity (social cohesion between generations) develops when we create opportunities for intergenerational meetings. Regardless of the method of definition or the level of analysis, the issue of intergenerational solidarity must be taken into account in strategic thinking for the future, based on understanding the type of generational solidarity present and the belief that it is necessary to adapt the intergeneration contract to changing demographic, economic and cultural conditions.

Keywords: intergenerational solidarity, solidarity, generation, economy, social policy.

JEL: A14, J18, O29.

*dr hab. Wiesław M. Maziarz, prof. US*¹ 

Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
Uniwersytet Szczeciński

Analiza możliwości wykorzystania ekonomii społecznej jako narzędzia redukcji nierówności społecznych na przykładzie województwa zachodniopomorskiego

WPROWADZENIE

Problematyka nierówności ekonomicznych w Polsce jest wciąż bardzo aktualna. Najlepszym tego dowodem jest poziom ubóstwa w Polsce. Według danych prezentowanych przez GUS w 2018 r. zasięg ubóstwa szacowanego w oparciu o wydatki gospodarstw domowych, wynosił dla ubóstwa skrajnego 5,4%, dla ubóstwa relatywnego około 14,2%, natomiast dla ubóstwa ustawowego 10,9% (*Zasięg ubóstwa...*, 2019, s. 1). Oznacza to, że znaczny odsetek obywateli Polski jest zmuszony do życia w warunkach dotkliwego niedostatku. Co więcej, w stosunku do 2017 r. liczba osób żyjących w ubóstwie wzrosła, przy czym w przypadku ubóstwa skrajnego o 1,1%. Zjawisko to dotyczy głównie osób zamieszkujących obszary nieurbanizowane, legitymujących się niskim wykształceniem, utrzymujących się ze świadczeń społecznych, dotkniętych niepełnosprawnością oraz osób starszych. Duże nierówności ekonomiczne w Polsce istnieją pomimo znacznego wzrostu transferów finansowych z budżetu państwa na świadczenia społeczne. Okoliczność ta rodzi uzasadnione pytania czy państwo kształtując w sposób ogólny warunki pracy i życia społecznego, jest w stanie samodzielnie niwelować nierówności ekonomiczne. Doświadczenia krajów bogatszych od Polski wskazują, iż polityka społeczna państwa może być wspomagana przez działania obywatelskie, mające charakter inicjatyw lokalnych. Takie działania przyjęto określać mia-

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, ul. Cukrowa 8, 71-004 Szczecin; tel. +48 91 444 31 61; e-mail: wieslaw.maziarz@wzieu.pl. ORCID: 0000-0002-9676-6099.

nem ekonomii społecznej. Celem artykułu jest ocena wpływu wykorzystania ekonomii społecznej na zmniejszenie nierówności ekonomicznych. Aby osiągnąć założony cel w artykule wykorzystano metody analizy przyczynowo-skutkowej, krytycznej analizy literatury i analizy studium przypadków. Informacje wykorzystane w części praktycznej pracy zostały pozyskane podczas obserwacji uczestniczącej, która była prowadzona w sektorze ekonomii społecznej w latach 2013–2018. Artykuł ma charakter teoretyczno-poznawczych rozważań, które odniesiono do specyfiki województwa zachodniopomorskiego.

EKONOMIA SPOŁECZNA – PODSTAWOWE POJĘCIA

Ekonomia społeczna funkcjonuje w świadomości uczestników życia gospodarczego w Polsce od kilkunastu lat, aczkolwiek jej korzenie sięgają do dzieł J. de Sismondiego, który tworzył na przełomie XVIII i XIX wieku. W literaturze brak jest powszechnie akceptowanego określenia ekonomii społecznej, jak również zakresu zadań przypisanych tej działalności. Powszechną praktyką jest pomijanie definiowania ekonomii społecznej traktując pojmowanie jej jako coś oczywistego, gdy tymczasem oczywiste nie jest. Przykładem bezradności w stosunku do definiowania ekonomii społecznej jest stwierdzenie, iż „każdy wie, że istnieje, ale nikt nie wie, co to jest”. Zostało ono zapisane podczas Europejskiej Konferencji Ekonomii Społecznej, która odbyła się w Pradze w 2002 r. Rozpoczynając omawianie istoty ekonomii społecznej, trzeba stwierdzić, iż właściwy dla tej formy działalności byłby termin gospodarka społeczna. Na obecnym etapie rozwoju ekonomia społeczna nie jest nauką, a tylko jednym z sektorów gospodarki, który powstał jako odpowiedź na niedoskonałości rynku. Definiując ekonomię społeczną, warto na nią spojrzeć z różnych perspektyw. Można o tym zjawisku mówić, jako o (Gózdź, 2008, s. 204):

- rzeczowniku – gdzie ekonomię społeczną należy traktować jako zbiór instytucji,
- przymiotniku – gdzie ekonomia społeczna jest specyficznym rodzajem ekonomii charakteryzującym się określonymi cechami: wartością i rodzajem relacji między uczestnikami,
- przestrzeni – gdzie ekonomia społeczna widziana jest jako sieć, sposób komunikacji między uczestnikami, możliwość mobilizowania różnorodnych zasobów, bardziej „dostęp” do dóbr niż ich posiadanie.

Brak jednoznacznej definicji ekonomii społecznej utrudnia także określenie, czym są podmioty funkcjonujące w tym sektorze. W sposób ogólny można stwierdzić, iż są to organizacje oparte na następujących zasadach (Małeczka-Łyszczek, 2017, s. 209):

- nadrzędności celu indywidualnego i społecznego nad kapitałem,
- dobrowolnym i otwartym członkostwie,
- demokratycznej kontroli sprawowanej przez członków,

- połączeniu interesów członków/użytkowników lub interesu ogólnego,
- samorządności i niezależności od władz publicznych,
- wykorzystaniu nadwyżek do realizacji celów zrównoważonego rozwoju, w interesie członków lub ogółu.

MODEL FUNKCJONOWANIA EKONOMII SPOŁECZNEJ W POLSCE

Istniejący w Polsce model ekonomii społecznej oparty jest na funkcjonowaniu dwóch form podmiotów:

- instytucji reintegracyjnych,
- przedsiębiorstw społecznych.

Podmioty reintegracyjne pełnią ważną rolę w przyjętym modelu ekonomii społecznej, bowiem sprzyjają inkluzji społecznej i zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem. Ich zadaniem jest:

- w przypadku Centrów i Klubów Integracji Społecznej, pomoc wykluczonym w osiągnięciu aktywizacji zawodowej i rozwoju społecznym poprzez zatrudnienie socjalne,
- w odniesieniu do Warsztatów Terapii Zajęciowej wspieranie osób niepełnosprawnych w rozwoju umiejętności społecznych i zawodowych,
- w przypadku Zakładów Aktywności Zawodowej łączenie działalności o charakterze rehabilitacyjnym z działalnością komercyjną.

Podmioty reintegracyjne tworzone są przez jednostki samorządu terytorialnego, organizacje pozarządowe i osoby prawne.

Głównymi podmiotami ekonomii społecznej są spółdzielnie socjalne, niektóre spółdzielnie oraz stowarzyszenia i fundacje prowadzące działalność gospodarczą i przeznaczającą zyski z tej działalności na cele społeczne. Zakres przedmiotowy działalności tych podmiotów oraz ich funkcjonowanie pozwala uznać je za przedsiębiorstwa społeczne.

W koncepcji ekonomii społecznej w Polsce widoczny jest podział ról. Instytucje reintegracyjne odpowiadają za działania pozwalające na wyjście z wykluczenia społecznego, natomiast na przedsiębiorstwach społecznych spoczywa zatrudnienie i pomoc w wyjściu z problemów bytowych. Redukcja nierówności ekonomicznych to głównie zadanie dla przedsiębiorstw społecznych.

W modelu ekonomii społecznej istotną rolę odgrywa system instytucji wspierających, tzw. Ośrodki Wspierania Ekonomii Społecznej (OWES). Celem ich działalności jest wsparcie szkoleniowe i doradcze dla osób zainteresowanych założeniem przedsiębiorstw społecznych oraz tworzenie podmiotów ekonomii społecznej. Ważnym czynnikiem wspierającym rozwój ekonomii społecznej w Polsce są środki finansowe, które wspierają strukturę sektora, sferę instytucjonalną, systemy szkoleń i doradztwa, dotacje na działalność przedsiębiorstw społecznych oraz wsparcie pomostowe.

Elementem wspierającym funkcjonowanie ekonomii społecznej są tzw. klauzule społeczne w zamówieniach publicznych, które umożliwiają zamawiającemu zawarcie w opisie przedmiotu zamówienia wymagań związanych z realizacją zamówienia aspektów gospodarczych, społecznych, związanych z innowacyjnością lub zatrudnieniem osób bezrobotnych, młodocianych, niepełnosprawnych (Ustawa, 2004).

Reasumując rozważania można stwierdzić, iż ekonomia społeczna w Polsce stała się obszarem gospodarki funkcjonującym w warunkach uprzywilejowanych. Świadczy o tym wsparcie finansowe oraz merytoryczne dla instytucji i podmiotów wchodzących w skład tego sektora. Pomimo tego poziom zatrudnienia w sektorze ekonomii społecznej wynosił w 2015 r. 2,3% i od 2010 r. zmniejszył się o 11% (*Krajowy Program...*, 2019, s. 14, 19). Z jednej strony jest to zapewne wynikiem dobrej koniunktury gospodarczej i rosnącej liczby miejsc pracy na rynku. Z drugiej natomiast może świadczyć o malejącej atrakcyjności ekonomii społecznej.

EKONOMIA SPOŁECZNA JAKO NARZĘDZIE OGRANICZANIA NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNYCH

Silne wsparcie dla ekonomii społecznej wynika z faktu, iż sektor ten jest uznany za ważne narzędzie realizacji polityki społecznej państwa, wobec osób ubogich oraz części niepełnosprawnych. Tradycyjne metody polityki społecznej wobec tych grup skupiały się głównie na transferach socjalnych, natomiast inwestując w ekonomię społeczną państwo proponuje potrzebującym, aby sami wzięli odpowiedzialność za los swój i rodziny. Z obserwacji wynika, iż członków grup społecznych, do których kierowane są działania ekonomii społecznej charakteryzują niskie kwalifikacje zawodowe, długotrwałe pozostawanie bez pracy, brak zainteresowania poszukiwaniem pracy poza miejscem zamieszkania, często demoralizacja będąca wynikiem braku zatrudnienia, uzależnienie od wsparcia opieki społecznej oraz transferów finansowych ze strony państwa. Ekonomia społeczna stanowi dla tych grup społecznych szansę na zmianę dotychczasowych warunków życia i sytuacji ekonomicznej. Umożliwia między innymi:

- reintegrację społeczną, której celem jest wzmocnienie samooceny i poczucia własnej wartości oraz odbudowanie umiejętności uczestnictwa w życiu lokalnej społeczności, pełnienia ról społecznych w miejscu pracy czy zamieszkania,
- reintegrację zawodową, związaną z pozyskaniem odpowiednich kwalifikacji zawodowych umożliwiających samodzielne świadczenie pracy na rynku i poprawę sytuacji ekonomicznej.

Szczególną uwagę należy zwrócić na obszar reintegracji społecznej, związany z koniecznością powtórnego przyswojenia przez uczestników ekonomii społecznej, norm i wartości, przyjętych w danej społeczności lokalnej. Działania te są podstawą do tworzenia kapitału społecznego, który można zdefiniować jako „funkcjonalną

całość wartości, norm i sieci determinujących relacje międzyludzkie umożliwiające osiągnięcie synergetycznego efektu współpracy ludzi w ich grupach społecznych (Szałkowski, 2008, s. 31). Kapitał społeczny jest dobrem prywatnym, tworzącym się w interakcji z siecią związków publicznych. Wejście w relacje z podmiotami ekonomii społecznej to dla osób wykluczonych wkład w formułowanie własnego kapitału społecznego, który należy postrzegać jako wartość dającą jego posiadaczowi możliwość budowy pozycji społecznej oraz zyskanie przewagi w sferze rywalizacji społecznej. Ważnym elementem kapitału społecznego jest poziom zaufania, dzięki któremu możliwe jest powstawanie trwałych relacji społecznych i sprawne funkcjonowanie jednostek, grup społecznych oraz całych społeczności. Kiedy go brakuje „ludzie stają się bierni i apatyczni, ostrożni w relacjach z innymi, przestają wierzyć w skuteczność jakichkolwiek działań” (Mularska-Kucharek, 2011, s. 76). Udział w działaniach ekonomii społecznej pozwala im to nastawienie zmienić. Jest wyrwaniem się z marazmu i poszukiwaniem możliwości innego funkcjonowania w społeczeństwie. Pozwala na porzucenie pozycji klienta i uzyskanie pełnej niezależności, w tym przede wszystkim ekonomicznej. Może wpłynąć na wzrost poziomu zaufania społecznego, lojalność i solidarność, czyli tych czynników, które są ważne do realizacji współpracy na poziomie lokalnym.

Kapitał społeczny jest kategorią ekonomiczną, którą także można odnieść do przedsiębiorstwa. W takim ujęciu stanowi sumę kapitałów poszczególnych członków organizacji. Kapitał społeczny wpływa w sposób pozytywny na dynamikę rozwoju organizacji społecznej i jej otoczenia, bowiem „ułatwia negocjacje, obniża koszty transakcyjne, skraca proces inwestycyjny, zmniejsza korupcję, zwiększa rzetelność kontrahentów, sprzyja długoterminowym inwestycjom i dyfuzji wiedzy, zapobiega nadużywaniu dobra wspólnego i zwiększa solidarność międzygrupową” (Czapiński, 2008). Przedsiębiorstwo społeczne, w którym kapitał społeczny będzie rósł, osiągnie więcej na polu ekonomicznym i społecznym, co przełoży się na materialne warunki funkcjonowania jego członków oraz stabilny wzrost organizacji.

Istotnym czynnikiem wpływającym na poprawę sytuacji ekonomicznej osób wykluczonych jest także realizowana w ekonomii społecznej reintegracja zawodowa. Często osoba zainteresowana podjęciem pracy nie może jej uzyskać, ponieważ posiadane kwalifikacje zawodowe nie odpowiadają potrzebom rynku, a koszty szkoleń czy kursów są zbyt wysokie. Partycypacja w organizacjach ekonomii społecznej pozwala zainteresowanym zdobyć odpowiednie przygotowanie zawodowe i odnaleźć swoje miejsce na rynku pracy.

Ostatnim aspektem, na który należy zwrócić uwagę w kontekście tworzenia miejsc pracy w ekonomii społecznej i poprawy warunków ekonomicznych osób ubogich, jest wsparcie finansowe udzielane na założenie i rozwój przedsiębiorstw społecznych. Osoby zainteresowane prowadzeniem działalności w ramach przedsiębiorstw społecznych nie potrzebują własnego kapitału. Wsparcie jest udzielane (Rabiega, 2015):

- w formie dotacji, w kwocie 24 tys. zł na utworzenie stanowiska pracy w firmie społecznej, przy czym nie więcej niż 120 tys. zł dla całego podmiotu,
- w formie finansowania pomostowego w kwocie 1850 zł brutto na osobę miesięcznie przez rok.

Wsparcie finansowe, poparte pomocą ze strony OWES (doradztwo biznesowe) i jednostek samorządu terytorialnego (klauzule społeczne) powinno pozwolić przedsiębiorstwom społecznym na podjęcie rentownej działalności gospodarczej dostarczającej jego członkom środków na poprawę sytuacji ekonomicznej.

BADANIE WPŁYWU EKONOMII SPOŁECZNEJ NA NIWELOWANIE NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNYCH W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM

W ujęciu teoretycznym wykazano, iż instytucje i działania ekonomii społecznej mogą wpłynąć na redukcję nierówności ekonomicznych istniejących w Polsce. Warto zatem na przykładzie województwa zachodniopomorskiego przeanalizować efekty podjętych z ramach ekonomii społecznej działań. Sytuacja społeczno-ekonomiczna województwa zachodniopomorskiego jest zadawalająca i nie odbiega od poziomu innych rejonów Polski. Stopa bezrobocia w województwie w połowie 2019 r. kształtowała się na poziomie 6,5%, co oznaczało, że ponad 40 tys. osób zainteresowanych pozyskaniem pracy nie mogło jej otrzymać (*Podstawowe dane o bezrobociu...*, 2019). Udział osób biernych zawodowo w populacji ludności w wieku 15 lat i więcej, wynosił 45,6%, co oznacza, że około 608 tys. osób nie podejmuje pracy. Problem ubóstwa dotyczy także województwa zachodniopomorskiego i o ile wskaźniki nie odbiegają od średniej krajowej, to województwo charakteryzuje się najwyższymi w kraju indeksami w zakresie:

- ubóstwa warunków życia na poziomie – 12%,
- braku równowagi budżetowej – 18%.

Pomimo ogólnie zadowolającej sytuacji społeczno-gospodarczej województwa, żyje na tym obszarze duża liczba osób, których sytuacja ekonomiczna odbiega od przyjętych standardów, co stwarza pole do działania instytucjom ekonomii społecznej. Jeśli chodzi o podmioty reintegracyjne w województwie zachodniopomorskim jest ich łącznie 60. Ocena ich działalności jest jednoznacznie pozytywna, pełnią bowiem istotną rolę społeczną, przywracając osoby wykluczone na rynek pracy (*Usługi integracji...*, 2017).

Inaczej wygląda sytuacja w sektorze przedsiębiorstw społecznych. Przede wszystkim trudno jest określić liczbę tych, które prowadzą działalność na terenie województwa zachodniopomorskiego. Według Katalogu Spółdzielni Socjalnych, w maju 2018 r. funkcjonowało 68 spółdzielni socjalnych (Katalog Spółdzielni Socjalnych, 2018), natomiast na liście przedsiębiorstw społecznych udostępnionych przez MRPiPS widnieje jedynie 31 podmiotów (*Krajowy Program...*, 2019). Wyjaśnienie tego stanu rzeczy wiąże się z wielkim problemem ekonomii społecz-

nej, którym jest czas trwania firm społecznych na rynku. Prawdopodobnie część wykazanych spółdzielni jest w stanie upadłości, ale nadal można ich dane znaleźć w wykazach KRS. Z tego powodu liczbę podmiotów społecznych prezentowanych przez MRPiPS należy uznać za bliższą prawdzie. Na liście MRPiPS nie ma żadnego podmiotu ekonomii społecznej, który rozpoczął działalność przed 2010 r. a 62% z nich rozpoczęło działalność w ostatnich dwóch latach. Oznacza to, że firmy społeczne zbyt krótko funkcjonują na rynku. Potwierdzają to dokumenty rządowe wskazujące, że 78% spółdzielni socjalnych funkcjonowało na rynku krócej niż 5 lat (*Informacja o funkcjonowaniu...*, 2018, s. 39). To mija się z zasadniczym celem ekonomii społecznej, którym jest zagwarantowanie wykluczonym pracy w długim okresie. Jeśli przedsiębiorstwa społeczne mają pełnić rolę instrumentu redukcji nierówności ekonomicznych muszą przede wszystkim stać się trwałymi i w miarę powszechnym elementem rynku. Pomimo wsparcia finansowego i organizacyjnego firmy społeczne nie są w stanie sprostać warunkom rynkowym. Taka sytuacja ma miejsce także w województwie zachodniopomorskim. Z przeprowadzonych obserwacji wynika, iż powodów takiego stanu rzeczy jest kilka. Warto omówić najważniejsze z nich.

Przed wszystkim przedsiębiorstwa społeczne upatrują swoje szanse na rozwój w niszach rynkowych, w których nikt nie chce prowadzić działalności. To dobry kierunek, jednak często w obsługiwanych niszach rynkowych popyt jest niewielki, często sezonowy lub wręcz incydentalny. Przeszacowanie popytu powoduje, iż po zakończeniu wsparcia finansowego firmy społeczne zaczynają mieć problemy z utrzymaniem rentowności. Błąd wynika albo z niewłaściwie przeprowadzonych badań rynkowych, albo celowej manipulacji.

Innym powodem upadłości firm społecznych jest konkurencja ze strony istniejących podmiotów gospodarczych, które bez żadnego wsparcia zewnętrznego efektywniej funkcjonują na rynku. Być może zaangażowanie własnych środków finansowych powoduje, że właściciele firm prywatnych racjonalniej podchodzą do prowadzenia działalności gospodarczej. Tymczasem z przeprowadzonych badań wynika, iż znaczny odsetek (około 40%) członków firm społecznych nie identyfikuje się z podmiotem, który tworzy oraz traktuje go jako coś niekoniecznie własnego.

Kolejnym ważnym czynnikiem wpływającym na okres prowadzenia działalności rynkowej jest fakt, że dla części osób prowadzących przedsiębiorstwa społeczne praca w nich ma charakter dodatkowy, umożliwiający uzyskanie świadczeń, natomiast podstawowa działalność jest prowadzona z pominięciem umowy o pracę. Istotna jest także bliskość niemieckiego rynku pracy, na którym łatwo znaleźć dobrze płatną pracę sezonową.

Przedstawione obserwacje prowokują do pytania o czynniki motywujące do podjęcia działalności w przedsiębiorstwach społecznych. Należy przyjąć, iż na etapie rekrutacji zbyt wcześnie zaczyna mówić się o wsparciu finansowym, które mocno przemawia do wyobraźni niezamożnych osób tworzących przedsię-

biorstwa społeczne. Często to wsparcie finansowe decyduje o podjęciu decyzji o relacjach z instytucjami ekonomii społecznej. Dlatego zdarzają się przypadki, że w niedługi czas po ustaniu finansowania majątek firmy jest zbywany.

Obiektywną przyczyną porażek przedsiębiorstw społecznych są niskie kompetencje zarządcze osób kierujących. Szkolenia mające na celu wzbogacenie wiedzy w tej materii, nie kończą się żadną formą weryfikacji.

Przedstawione dywagacje dotyczą tylko sytuacji negatywnych, których nie można przenosić na całą społeczność uczestników ekonomii społecznej. Istnieją bowiem w Polsce firmy społeczne mające długą historię działalności rynkowej, dzięki którym wiele osób pokonało ubóstwo i zapewniło godne życie sobie i rodzinie.

WNIOSKI

Ekonomia społeczna jest sferą działalności gospodarczej i społecznej, która może stać się efektywnym narzędziem przeciwdziałania nierównościom ekonomicznym i ubóstwu. Idea jest bardzo dobra, niestety praktyczna ich realizacja pozostawia wiele do życzenia. Należy jednoznacznie stwierdzić, iż na chwilę obecną ekonomia społeczna w województwie zachodniopomorskim w sposób marginalny może wpływać na redukcję nierówności ekonomicznych. Dotychczasowe efekty działań w tym obszarze nie są wystarczające i konieczne są modyfikacje obowiązującego modelu ekonomii społecznej w Polsce. Odnoszą się one głównie do funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych i zostały sformułowane w formie zaleceń:

- zintensyfikowanie szkoleń przed stworzeniem przedsiębiorstwa społecznego,
- weryfikacja wiedzy dla osób kierujących przedsiębiorstwem społecznym,
- ustanowienie tutorów wspomagających przedsiębiorstwa społeczne,
- zwiększenie monitoringu działalności przedsiębiorstw społecznych,
- ograniczenie możliwości zbywania majątku przedsiębiorstw społecznych.

Wykorzystanie tych zaleceń w praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych może zwiększyć wpływ ekonomii społecznej na redukcję nierówności ekonomicznych w Polsce.

BIBLIOGRAFIA

- Czapiński, J. (2008). Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny. *Zarządzanie Publiczne*, 2 (4), 5–28.
- Gózdź, D. (2008). Wyjaśnienie podstawowych pojęć z dziedziny ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej. W: D. Kwiecińska, A. Pacut (red.), *Budowanie kompetencji dla przedsiębiorczości społecznej* (s. 203–209). Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego.

- Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2016–2017* (2018). Warszawa: Rada Ministrów. Pobrane z: <http://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/0/08058D-D855E949FFC12582C10039EC63/%24File/2724.pdf> (2019.09.16).
- Katalog Spółdzielni Socjalnych. (2018). Pobrane z: www.spoldzielniesocjalne.org/index.htm (2019.09.21).
- Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej do 2023 r. Ekonomia Solidarności Społecznej*. (2019). Warszawa: MRPiPS, Monitor Polski z 2019 r. poz. 214.
- Małecka-Lyszczek, M. (2017). Zakres podmioty i klasyfikacja pojęcia podmiot ekonomii społecznej. W: J. Blicharz, L. Zachorko (red.), *Trzeci sektor i ekonomia społeczna. Uwarunkowania prawne. Kierunki działań* (s. 207–218). Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Mularska-Kucharek, M. (2011). Zaufanie jako fundament życia społecznego na przykładzie badań w województwie łódzkim. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2 (44), 76–91.
- Podstawowe dane o bezrobociu*. (2019). Szczecin: Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie. Pobrane z: www.wup.pl/pl/dla-instytucji/statystyka-badania-i-analiza/podstawowe-dane-o-bezrobociu (2019.09.21).
- Rabiega, H. (2015). *Dotacje unijne dla spółdzielni socjalnych 2014–2020*. Pobrane z: <https://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/910656,dotacje-ue-2014-2020-spoldzielnia-socjalna.html> (2019.09.16).
- Szałkowski, A. (2008). *Zarządzanie zasobami ludzkimi w organizacji opartej na wiedzy*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Usługi integracji społeczno-zawodowej na poziomie NTS 4*. (2017). Warszawa: GUS. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/statystyki-eksperymentalne/uslugi-publiczne/uslugi-integracji-spoeczno-zawodowej-na-poziomie-nts-4,5,1.html> (2019.09.21).
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz.U. z 2004 r., nr 19, poz. 177).
- Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2018*. (2019). Warszawa: GUS. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/ubostwo-pomoc-spoeczna/zasięg-ubostwa-ekonomicznego-w-polsce-w-2018-roku,14,6.html> (2019.09.21).

Streszczenie

W warunkach gospodarki wolnorynkowej tworzenie się nierówności ekonomicznych jest zjawiskiem naturalnym, niemniej jednak niepożądanym. W związku z czym konieczne są działania, które mogłyby w sposób efektywny minimalizować istniejące dysproporcje społeczne. Działania państwa w tym zakresie są ograniczone i prowadzą się w zasadzie tylko do redystrybucji części dochodu, w formie pomocy społecznej lub programów socjalnych, co nie rozwiązuje problemu nierówności ekonomicznych. W tej sytuacji konieczne jest wykorzystanie instrumentów, które mogą uruchomić mechanizm redukcji nierówności ekonomicznych poprzez aktywność społeczną. Takim rozwiązaniem może stać się ekonomia społeczna. Celem artykułu jest ocena wpływu wykorzystania ekonomii społecznej na zmniejszenie nierówności o charakterze ekonomicznym. Analiza dotyczy funkcjonowania ekonomii społecznej w województwie zachodniopomorskim. Aby osiągnąć założony cel w artykule wykorzystano metody analizy przyczynowo-skutkowej, krytycznej

analizy literatury, analizy studium przypadków oraz obserwacji uczestniczącej. Przeprowadzone rozważania wskazują, iż wykorzystanie możliwości, jakie daje ekonomia społeczna, może pozwolić na redukcję dysproporcji ekonomicznych. Realizacja tej idei w praktyce województwa zachodniopomorskiego w przypadku funkcjonowania:

- instytucji reintegrujących jest zadowalająca,
- przedsiębiorstw społecznych, mających pełnić rolę instrumentu redukcji nierówności ekonomicznych – niedostateczna.

W związku z czym zaproponowano wiele działań mających na celu poprawę tego stanu rzeczy.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, przedsiębiorstwo społeczne, nierówności ekonomiczne.

Analysis of the possibilities of using economic tools as instruments to reduce economic inequalities based on the register of the West Pomeranian Voivodeship

Summary

Under the conditions of a free-market economy, the creation of economic inequalities is a natural phenomenon, but it is undesirable. Therefore, actions are needed that are effective in minimizing the existing social disparities. The state's activities in this area are limited and are essentially limited to the redistribution of part of its income in the form of social assistance or social programs, but this does not solve the problem of social inequality. In this situation it is necessary to use instruments that can trigger a mechanism to reduce economic inequalities through social activity. The social economy could become such a solution. The aim of the article is to assess the impact of using the social economy to reduce economic inequalities. The analysis concerns the West Pomeranian Voivodeship. To achieve the assumed goal, the article uses the methods of cause-and-effect analysis, critical literature analysis, non-participating observation and case study analysis. The considerations indicate that the use of the opportunities offered by the social economy may reduce the economic disparities. The implementation of this concept in the practice of the West Pomeranian Voivodeship led to the following conclusions:

- institutions for reintegrating institutions – satisfactory,
- social enterprises that act as an instrument to reduce economic inequalities – insufficient.

Therefore a number of actions have been proposed to improve this situation.

Keywords: social economy, social enterprise, economic inequalities.

JEL: A13, J43.

*dr hab. Marek Leszczyński, prof. UJK*¹ 

Zakład Zarządzania Bezpieczeństwem
Katedra Nauk o Bezpieczeństwie
Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

Bezpieczeństwo jako dobro publiczne w społeczeństwie ryzyka²

WPROWADZENIE

Rozwój systemu kapitalistycznego od czasów rewolucji internetowej charakteryzuje się znacznie większym poziomem ryzyka niż miało to miejsce w poprzednich okresach licząc od rewolucji przemysłowej. Wynika to z co najmniej kilku przesłanek, takich jak: znaczny rozwój sektora finansowego, ograniczenie działalności przemysłowej w krajach wysoko rozwiniętych, zmiana roli państw narodowych, duży poziom nierówności ekonomicznych i politycznych w świecie, zmiany klimatyczne i degradacja środowiska przyrodniczego, zmiany modeli konsumpcji. Współczesność charakteryzuje się swoistym chaosem społecznym, stąd w ostatnich latach w literaturze z zakresu nauk społecznych zaobserwować można rosnące zainteresowanie problematyką bezpieczeństwa, pojmowanego nie jedynie jako ochrona przed zagrożeniami o charakterze militarnym, ale w kategoriach dobra o wymiarze etycznym i społecznym. System ekonomiczny, polityczny i społeczny, który powstał jako efekt myśli neoliberalnej stał się zagrożeniem dla jednostki i społeczeństwa. Krytyka neoliberalizmu w ostatnich latach jest dość powszechna, choć w Polsce nadal w kręgach akademickich pokutuje życzeniowe myślenie i naiwna wiara w skuteczność i efektywność rozwiązań opartych o neoliberalizm. W tym kontekście interesującą koncepcją jest koncepcja Ulricha Becka społeczeństwa ryzyka, która na gruncie rozważań socjologicznych w sposób całościowy i holistyczny charakteryzuje kondycję współczesnego społeczeństwa w fazie późnej nowoczesności. Jako

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, ul. Świętokrzyska 21A, 25-406 Kielce; e-mail: marek.leszczynski@ujk.edu.pl. ORCID: 0000-0002-4951-1974.

² Minigrant Rektora Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach na rok 2019.

hipotezę przyjęto, iż współczesny system gospodarczy i polityczny powinien w znacznie większym stopniu zostać poddany regulacji i kontroli społecznej. Warunkuje to ograniczenie ryzyka, a tym samym zwiększy poczucie bezpieczeństwa dla obywateli, którzy powinni zyskać większą podmiotowość w relacjach z władzą ekonomiczną i polityczną. Bezpieczeństwo systemu społecznego stanowi warunek harmonijnego rozwoju służącego jednostce i społeczeństwu, procesy ekonomiczne w ujęciu antropologicznym są tylko częścią większej całości. Odizolowanie ekonomii od sfery społecznej i politycznej rodzić będzie nieuniknione konflikty i turbulencje systemowe. Celem artykułu jest analiza problemu bezpieczeństwa w kontekście niewydolności systemu społeczno-ekonomicznego, w tym zwłaszcza nadmiernego rozrostu systemu finansowego, zagrożeń związanych z pogonią za ryzykiem i negatywnych skutków w wymiarze społecznym. Artykuł ma charakter teoretyczny i przeglądowy.

BEZPIECZEŃSTWO JAKO DOBRO PUBLICZNE

Bezpieczeństwo w ostatnich latach stało się przedmiotem zainteresowania badaczy w wielu dyscyplinach. Wynika to z rosnącej niepewności, pojawiają się coraz to nowych zagrożeń dla bytu i rozwoju jednostki i społeczeństw, które to zagrożenia należy badać w sposób transdyscyplinarny. Niepewność przyszłości i trudności w prognozach wymuszają holistyczne badanie bezpieczeństwa. Co interesujące, znakomita część zagrożeń generowana jest przez wadliwie funkcjonujący system ekonomiczny. Chodzi tu zwłaszcza o nieracjonalne wykorzystanie zasobów, narastające konflikty o dostęp do zasobów przyrodniczych, nierówności ekonomiczne, społeczne, model konsumpcji preferujący „bezmyślność” konsumenta, rozrost ponad miarę korporacji, erozję kapitału ludzkiego, nieetyczne zachowania po stronie pracodawców i pracobiorców. Jednocześnie ekonomiści stosunkowo rzadko podejmują badania nad bezpieczeństwem. Słaba reprezentacja ekonomistów powoduje, iż obszar bezpieczeństwa ekonomicznego jest w dalece niesatysfakcjonujący sposób opisany w literaturze. Stanowi to swoisty paradoks biorąc pod uwagę jak wiele zagrożeń dla człowieka powstaje w systemie ekonomicznym. Realia ekonomiczno-społeczne i polityczne nakazują traktować bezpieczeństwo jako nadrzędną potrzebę człowieka (zbiorowości) rozumianą jako „brak czegoś, co jest niezbędne do zachowania życia, rozwoju, utrzymania roli społecznej” (Stachowiak, 2012, s. 38). „W najogólniejszym znaczeniu bezpieczeństwo można określić jako pewność istnienia i przetrwania, stanu posiadania oraz funkcjonowania i rozwoju podmiotu. Pewność jest wynikiem nie tylko braku zagrożeń (ich niewystępowania lub eliminowania), ale powstaje także wskutek kreatywnej działalności danego podmiotu i jest zmienna w czasie, czyli ma naturę procesu społecznego” (Zięba, 2012, s. 8).

Bezpieczeństwo jest przykładem dobra publicznego, o charakterze nierywalizacyjnym, z którego konsumpcji nie można wyłączyć żadnego członka danej zbiorowości. Decyzje o dostarczaniu dóbr publicznych są efektem wyborów publicznych i decyzji politycznych (Stachowiak, 2012, s. 42). Jako dobro publiczne bezpieczeństwo posiada wspólne cechy z innymi dobrami zaliczanymi do tej kategorii, w tym m.in. użytecznością, która jest satysfakcją z konsumpcji. Dostarczenie bezpieczeństwa wymaga odpowiednich środków i związanych z nimi nakładów w czasie. Bezpieczeństwo, będąc dobrem publicznym, warunkuje także konsumpcję innych dóbr i usług, stanowi dobro podstawowe oraz jest jednocześnie dobrem komplementarnym w stosunku do wartości objętych przedmiotowo zakresem bezpieczeństwa. Za dostarczanie i wytwarzanie bezpieczeństwa w wymiarze instytucjonalnym odpowiada państwo. Jednym zaś z obszarów bezpieczeństwa jest bezpieczeństwo ekonomiczne (Stachowiak, 2012). Warunkiem skutecznego kształtowania bezpieczeństwa (ekonomicznego) jest suwerenność podmiotu, w tym przypadku państwa. Według Krzysztofa Książkowskiego bezpieczeństwo ekonomiczne to niezakłócone funkcjonowanie gospodarek, czyli utrzymanie podstawowych wskaźników rozwojowych oraz zapewnienie komparatywnej równowagi z gospodarkami innych państw (Książkowski, 2011, s. 24). Autor wyodrębnia cztery wymiary bezpieczeństwa ekonomicznego, które są ze sobą logicznie powiązane i zależne, a mianowicie wymiar finansowy, surowcowo-energetyczny, żywnościowy i dostęp do czystej wody. Z kolei Krzysztof Drabik twierdzi, iż „bezpieczeństwo ekonomiczne – to strukturalny wymiar bezpieczeństwa personalnego podmiotu narodowego określający gospodarcze warunki funkcjonowania społeczeństwa. Bezpieczeństwo ekonomiczne obejmuje całokształt działań zmierzających do wytworzenia, sprawiedliwej dystrybucji i konsumpcji dostępnych dóbr w ramach dobrze urządzonej rynkowej wymiany, a przez to osiągnięcia pewności trwania i dobrobytu społeczeństwa, a także stabilnego funkcjonowania instytucji państwa i jego struktur” (Drabik, 2013, s. 206). Wspomniany autor zauważa, iż bezpieczeństwo ekonomiczne jest rodzajem bezpieczeństwa strukturalnego, które obejmuje swoim zasięgiem wszystkie poziomy bezpieczeństwa personalnego: jednostkowy, narodowy i międzynarodowy, a jednocześnie bezpieczeństwo ekonomiczne stanowi przedmiotową implikację bezpieczeństwa społecznego (Drabik, 2013, s. 207–208). „Jest zatem (bezpieczeństwo ekonomiczne) kształtowaniem pewności trwania i rozwoju społeczeństwa w stabilnym systemie ekonomicznym” (Drabik, 2013, s. 208).

SYSTEM EKONOMICZNY JAKO ŹRÓDŁO ZAGROZEŃ

Współczesny system ekonomiczny oparty jest o ryzyko, przy czym skala ryzyka stała się na tyle wysoka, iż w literaturze można spotkać się z określeniem, że gospodarkę opanował chaos (Mączyńska, 2018, s. 34). Dysfunkcjonalność

systemu ekonomicznego skłania do refleksji nad modelem ustroju społeczno-ekonomicznego, który w bardziej racjonalny, a zarazem sprawiedliwy sposób nakreślałby ramy funkcjonowania społeczeństwa. Od mniej więcej trzydziestu lat obserwujemy narastającą lawinowo asymetrię w podziale i dystrybucji bogactwa światowego. Realizowana polityka gospodarcza w większości państw nie sprzyja racjonalnemu wykorzystaniu zasobów, w tym potencjału pracy. Kumulacja bogactwa sprzyja zachowaniom spekulacyjnym (nadpłynność skłania do ryzykownych inwestycji, bądź zakupów nadmiaru dóbr luksusowych), z drugiej strony uboga część populacji jest pozbawiona szans na poprawę standardu życia. Ubóstwo deprawuje w sensie ekonomicznym, ale także etycznym i moralnym. Problem nierówności stał się problemem politycznym – kwestia nierówności jest główną osią konfliktu liberałów i konserwatystów (zwolenników „urynkowienia” całości stosunków społecznych) oraz nurtu lewicowego i chadecji odwołujących się do koncepcji sprawiedliwości społecznej, pomocniczości, aktywnego państwa i redystrybucji (Piketty, 2015, s. 7–9).

Narastające nierówności w podziale bogactwa są dodatkowo potęgowane radykalnym pogorszeniem standardów pracy – zjawisko przepracowania, niepewności co do zatrudnienia, niestałość umów o pracę i kontraktów, konflikt między pracą a życiem rodzinnym – te wszystkie zjawiska obserwujemy w krajach rozwiniętych. Fetyszyzowanie PKB powoduje wydłużanie ponad miarę dnia pracy, zwłaszcza w krajach preferujących model anglosaski oraz w krajach poddanych rygorowi neoliberalnemu, m.in. w Europie Środkowo-Wschodniej. W Polsce próby przywrócenia właściwych relacji między życiem zawodowym i rodzinnym, podniesienie standardów ochrony stosunku pracy, upodmiotowienie pracownika spotykają się z krytyką ze strony środowisk neoliberalnych oraz części opinii publicznej. Jak zauważa Paul Davidson, wadliwość przyjętych rozwiązań w funkcjonowaniu współczesnej gospodarki wynika z ignorancji elit i odrzucenia myślenia Keynesa. Nadmierna liberalizacja rynków finansowych przyniosła więcej strat niż korzyści, zapomniano o wartości pracy i idei pełnego zatrudnienia. „Cywilizowane społeczeństwo powinno zachęcić swoich obywateli do osiągnięcia perfekcji we wszystkich podejmowanych staraniach. Cywilizowane społeczeństwo powinno jednak także zapewnić obywatelom możliwość pracy i rozwoju umiejętności. (...) wszystkie te cele są łatwiejsze do osiągnięcia w systemie gospodarczym, w którym każdy ma możliwość pracy i zarobku. W gospodarce kapitalistycznej możliwość otrzymania uczciwego zarobku za uczciwą pracę buduje szacunek do siebie u osoby zatrudnionej oraz u wszystkich członków jej rodziny” (Davidson, 2015, s. 141). Większość ludzi na świecie utrzymuje się z dochodów z pracy, tymczasem zachwianie proporcji między sektorem wytwórczym zmusiło znakomitą część pracujących chcących utrzymać bądź zwiększyć poziom konsumpcji do zaciągania kredytów i pożyczek. Rośnie konsumpcja, ale rośnie również zadłużenie gospodarstw domowych. Sektor finansowy rozrósł się ponad miarę, zaburzając podstawy racjonalnego

podejmowania decyzji przez konsumentów – w oparciu o rzeczywistą, realną wartość dochodów do dyspozycji.

W ostatnim trzydziestoleciu obserwujemy także sukcesywne wycofywanie się państwa jako regulatora i gwaranta stabilności systemu kapitalistycznego. Część badaczy (Rodrik, Luttwak) określa nową postać kapitalizmu mianem turbokapitalizm. Turbokapitalizm uznawany jest za najbardziej zaawansowaną formę kapitalizmu (system bez ingerencji), gdzie nadrzędną zasadą jest zasada efektywności rynkowej, a zysk ekonomiczny równoważny jest zaspokojeniu potrzeb społecznych. To taka odmiana rynku, który pozbawiony jest regulacji rządowych, związków zawodowych, ograniczeń w przepływie kapitału, barier dla prowadzenia działalności gospodarczej.

Autorem tego pojęcia jest Edward Luttwak (Luttwak, 2000, s. 5), który turbokapitalizm określił jako system rynkowy, któremu maksymalną efektywność zapewnią: deregulacja, prywatyzacja i globalizacja. Logice gry rynkowej podporządkowane zostały nie tylko procesy gospodarowania, ale także wszelkie procesy społeczne, polityczne i kulturowe – to wszechwładny rynek zapewni maksymalnie efektywne wykorzystanie zasobów i w konsekwencji sprzyjać będzie ogólnoswiatowemu dobrobytowi społecznemu. Jeżeli jedynym kryterium oceny systemu pozostaje efektywność i zysk, to turbokapitalizm stałby się prawdopodobnie najbardziej pożądanym modelem rynku (Brudnicki, 2013, s. 143). Dążenie do maksymalnej efektywności przynosi jednak skutki uboczne, takie jak: ubóstwo, bezrobocie, wzrost nierówności społecznych, rozpad struktur społecznych, alienacja jednostek.

Tabela 1. Różnice między kapitalizmem a turbokapitalizmem

Kapitalizm	Turbokapitalizm
<ul style="list-style-type: none"> • Gospodarka sterowana, współlistnieje przy silnym systemie politycznym, którego zadaniem jest osiągnięcie określonych celów społecznych. • Elementy wolnego rynku poddane są kontroli i ograniczeniom ze strony państwa (władza ustawodawcza, wykonawcza, sądownicza). <p>Państwo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wspiera lub ogranicza niektóre gałęzie przemysłu (bezpośrednio – finansowanie lub pośrednio – finansowanie badań naukowych), • ustala zakres importu i eksportu produktów, surowców (cła, limity, bariery handlowe), • reguluje warunki pracy, • obejmuje opieką socjalną, • dokonuje podziału środków na usługi społeczne (zdrowie, edukacja, kultura). 	<ul style="list-style-type: none"> • Gospodarka wolnorynkowa, pozbawiona jakiegokolwiek kontroli. • Utożsamienie efektywności rynkowej ze szczęściem społecznym. • Dążenie do deregulacji (brak kontroli państwowej), prywatyzacji (brak własności państwowej) i globalizacji (otwarcie granic handlowych). • Szybkie zmiany technologiczne i strukturalne wpływają na sytuację polityczno-społeczną świata. • Przyczyną i skutkiem turbokapitalizmu jest przesunięcie władzy w państwach z politycznej na gospodarczą. • Podporządkowanie społeczeństwa i państwa jednemu ekonomicznemu celowi, czyli maksymalizacji zysku.

Źródło: (Brudnicki, 2013, s. 141).

SPOŁECZEŃSTWO RYZYKA, PAŃSTWO LIBERALNE

Ulrich Beck znany jest z koncepcji społeczeństwa ryzyka, która sprowadza się do analizy procesów społecznych, w tym gospodarczych z perspektywy generowania niepewności, nieprzewidywalności, tworzenia społeczeństwa katastrof. W miarę postępu technicznego pojawiają się problemy w postaci kosztów zewnętrznych przechowywania i utylizacji odpadów, zanieczyszczeń. Pojawia się problem nadmiernej koncentracji kapitału i władzy, a w związku z tym napięcia społeczne i polityczne. Jak zauważa Ulrich Beck, w obecnej fazie rozwoju pojawia się paradoks neoliberalnego pojmowania państwa. Z jednej strony tzw. rynki finansowe oczekują państwa minimalnego, podporządkowanego regułom konkurencji i otwartego na oczekiwania transnarodowego kapitału. Z drugiej zaś strony efektywnej deregulacji i prywatyzacji sektorów zdominowanych tradycyjnie przez własność publiczną nie można oczekiwać od państwa słabego instytucjonalnie, niezdolnego do sprawnego działania. Państwa silnego oczekuje się zwłaszcza w aspekcie kontroli granic i przepływu osób. Narastająca globalizacja kapitału nie wyklucza uszczelniania granic i intensyfikacji przepływu ludności. Nie jest zatem realne zrezygnowanie z władzy politycznej i autonomii rządów, a tylko niekiedy ich wzmocnienie. Od państwa oczekuje się sankcjonowania niedemokratycznych reguł gry – nieograniczonej wolności dla przepływów kapitałowych i skrupulatnej kontroli nad ruchami ludności zarówno z pobudek ekonomicznych (migracje z peryferii do centrów), jak i politycznych i bezpieczeństwa (terroryzm). Jak pisze Ulrich Beck, „aby więc osiągnąć cel neoliberalnej rekonstrukcji świata, należy władzę państw zarazem minimalizować i maksymalizować” (Beck, 2005, s. 128–131).

Można zauważyć związek między globalizacją a indywidualizacją nierówności społecznych. W wyniku finansowych kryzysów oraz ich następstw społeczno-politycznych postępuje wykluczenie jednostek i społeczności. Liberalizacja rynków zaostrza konkurencję nie tylko w wymiarze transnarodowym, ale także w ujęciu personalnym – między osobami wykonującymi ten sam zawód a będącymi przedstawicielami innych narodowości. Granice narodowe są istotne dla osoby posiadającej określoną profesję (urząd), redukują konkurencję i uzależniają ją od spełniania wewnątrzpaństwowych kryteriów kwalifikacji. Kiedy słabną i stopniowo zanikają granice, wzrasta konkurencja i presja rynkowa na rynkach pracy osób tej samej profesji, lecz innej narodowości. Zdaniem Becka powstający „wzorzec nierówności” nosi następujące cechy (Beck, 2005, s. 140):

- 1) Nierówności określone są sektorowo, co znaczy, że bardziej dotyczą jednych sektorów produkcji i usług niż innych.
- 2) W sektorach przegrywających (konkurencję) nierówności dotyczą w równym stopniu pracę i kapitał. Sytuacja tych, którzy tracą na globalizacji, nie odpowiada klasycznej dychotomii między pracą a kapitałem, a układa się w poprzek dotychczasowej struktury społecznej, zgodnie z terytorialnym układem immobilności i globalnego nacisku konkurencyjnego.

- 3) Do grup tracących na globalizacji zaliczyć trzeba część elit politycznych i biurokratycznych, które uznają, iż podstawa ich istnienia zostaje zakwestionowana przez ponadnarodowe organizacje (Unia Europejska, WTO, MFW, ONZ i in.) oraz przez presję ze strony transnarodowych koncernów i instytucji finansowych.

Przeciwnicy postępującej globalizacji i neoliberalizacji sięgają po różne formy sprzeciwu. Znajduje on wyraz w nasilaniu się nacjonalizmów, ksenofobii i fundamentalizmu religijnego, w powstawaniu grup antykapitalistów, ekoterorystów, zwolenników narodowej demokracji i silnego państwa. W istocie Beck twierdzi, iż wytworzone przez globalizację społeczeństwo ryzyka światowego jest społeczeństwem w zarodku rewolucyjnym (Beck, 2005, s. 141).

PODSUMOWANIE

W ostatnich dekadach zaobserwować można narastające problemy związane z nadmierną deregulacją rynków finansowych. Doprowadziła ona w istocie do zachwiania proporcji między sferą realną produkcji a operacjami finansowymi i rozwojem sektora finansów. Neoliberalizm, który stał się powszechnie obowiązującą doktryną, a nawet ideologią, doprowadził do wypaczenia systemu rynkowego, pozabawiając go zasad etycznych i w gruncie rzeczy racjonalności. Stworzono system nazwany przez George'a A. Akerlofa i Roberta J. Shillera (2017) „ekonomią manipulacji i oszustwa”. Procesy niekontrolowanego rozwoju generują permanentne napięcia opisane w holistyczny sposób przez Ulricka Becka jako społeczeństwo ryzyka wytwarzające potencjał katastrof. Wartością poszukiwaną i będącą przedmiotem zainteresowania badaczy nauk społecznych stało się w związku z tym bezpieczeństwo. Znalezienie łatwych recept na zapewnienie bezpieczeństwa systemu społecznego nie jest możliwe. Wynika to z dużej złożoności o charakterze instytucjonalnym, rozbieżności interesów uczestników gry rynkowej oraz nieodokreślonej roli państwa jako regulatora procesów społeczno-gospodarczych. W tym kontekście warto sięgnąć do dorobku postkeynesizmu, który dość czytelnie diagnozuje problemy związane z nadmierną finansjalizacją gospodarki oraz słusznie artykułuje rolę wartości pracy i zatrudnienia dla wszystkich nie tylko po to, aby przywrócić efektywność i racjonalność gospodarce kapitalistycznej, ale aby każdy człowiek miał możliwość wykorzystać własne zdolności budując wartość i realizując się w życiu społecznym. Uzdrawienie systemu kapitalistycznego wymaga także odejścia od wąskiego ujęcia w badaniach w kierunku badań w ujęciu ekonomii politycznej, łączącej wątki ekonomiczne i politologiczne. Przesłanką takiego podejścia jest pilna potrzeba stworzenia nowej ekonomicznej teorii państwa, która dostarczałaby wiedzy do podejmowania decyzji skutecznych i słusznych ze społecznego punktu widzenia. Gospodarka nie jest bytem samoistnym, wymaga ona stosownych ram i reguł działania, ramy te muszą wpływać ze

społecznie akceptowanych wartości. Społeczna kontrola wynika z kolei z dobrze zaprojektowanego państwa i demokracji. Poczucie bezpieczeństwa powróci, jeśli społeczeństwo odzyska realną kontrolę w ramach systemu demokratycznego nad procesami gospodarczymi i politycznymi.

BIBLIOGRAFIA

- Akerlof, G.A., Shiller, R.J. (2017). *Złocić frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*. Warszawa: PTE.
- Beck, U. (2005). *Władza i przeciwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*. Warszawa: Wydawnictwo Scholar.
- Brudnicki, P. (2013). Turbokapitalizm – szanse i zagrożenia w warunkach gospodarki wysoko rozwiniętej. *Studia i Prace, KES, SGH*, 4 (16)/2013, 141–142.
- Davidson, P. (2015). *Rozwiązanie Keynesa. Droga do globalnej koniunktury gospodarczej*. Warszawa: PTE.
- Drabik, K. (2013). *Bezpieczeństwo personalne i strukturalne*. Warszawa: Wydawnictwo AON.
- Księżopolski, K.M. (2011). *Bezpieczeństwo ekonomiczne*. Warszawa: Elipsa.
- Luttwak, E. (2000). *Turbokapitalizm. Zwycięzcy i przegrani światowej gospodarki*. Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Mączyńska, E. (2018). Chaos w gospodarce globalnej, potrzeba instytucjonalno-ustrojowego ładu. *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 2 (81), 34–35.
- Piketty, T. (2015). *Ekonomia nierówności*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Stachowiak, Z. (2012). *Teoria i praktyka mechanizmu bezpieczeństwa ekonomicznego państwa. Ujęcie instytucjonalne*. Warszawa: Wydawnictwo AON.
- Zięba, R. (2012). O tożsamości nauk o bezpieczeństwie. *Zeszyty Naukowe AON*, 1 (86), 7–8.

Streszczenie

W artykule, który ma charakter przeglądu i teoretyczny, poruszono problem zbyt wysokiego ryzyka w gospodarce, a szerzej – w systemie społecznym wynikającego z nadmiernej deregulacji rynków finansowych. Jako hipotezę przyjęto, iż współczesny system gospodarczy i polityczny powinien w znacznie większym stopniu zostać poddany regulacji i kontroli społecznej. Warunkuje to ograniczenie ryzyka, a tym samym zwiększy poczucie bezpieczeństwa dla obywateli, którzy powinni zyskać większą podmiotowość w relacjach z władzą ekonomiczną i polityczną. Bezpieczeństwo w ostatnich latach stało się przedmiotem zainteresowania badaczy w wielu dyscyplinach. Wynika to z rosnącej niepewności, pojawiania się coraz to nowych zagrożeń dla bytu i rozwoju jednostki i społeczeństw, które to zagrożenia należy badać w sposób transdyscyplinarny. Niepewność przyszłości i trudności w prognozach wymuszają holistyczne badanie bezpieczeństwa. Co interesujące, znakomita część zagrożeń generowana jest przez nadmierną pogoń za zyskiem, do której zachęca rozrośnięty ponad miarę sektor finansowy. Reformy przeprowadzane w ostatnich dekadach w duchu neoliberalizmu doprowadziły do zachwiania proporcji między sferą realną produkcji a światem finansów. Zmiany w gospodarce przyczyniły się do stagnacji dochodów z pracy na tle dochodów uzyskiwanych na rynku finansowym. Neoliberalizm wygenerował ryzyka związane z nierównościami ekonomicznymi i politycznymi, osłabił rolę państw jako regulatora procesów gospodarczych.

W tym kontekście poszukiwaną wspólnie wartością jest bezpieczeństwo. Jego zapewnienie wymaga dokonania zmian w duchu postulatów szkoły postkeynesizmu – przywrócenie nadrzędnej roli pełnemu zatrudnieniu i wartości pracy w ujęciu ekonomicznym, społecznym i etycznym.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo ekonomiczne, społeczeństwo ryzyka, zagrożenia.

Security as a public welfare in the risk society

Summary

This article is of a general and theoretical character and explores the problem of too high risk in the economy and, more widely, in the social system as a result of excessive deregulation of financial markets. As a hypothesis it has been assumed that the contemporary economic and political system should be subjected to regulation and social control in a much greater extent. It conditions the risk limitation and, at the same time, increases the feeling of security for citizens, who require greater subjectivity in their relations with economic and political power. Over the last years, security has become a subject of interest for researchers in various disciplines, which results from the growing uncertainty and the occurrence of new threats to the existence and development of individuals and societies. These threats should be researched in a transdisciplinary way. The uncertainty of the future and difficulties in forecasts require a holistic methodology to be applied to security research. What is also interesting is that the greater part of the threats is generated by the faulty functioning of the finance system. Reforms, which have been carried out in a spirit of neoliberalism over recent decades, have led to an imbalance in the proportions between the real production sphere and the financial world. Changes in the economy have contributed to a stagnation in work income against a background of income derived from the financial market. Neoliberalism has generated risks connected to economic and political inequalities and has weakened the role of the states as the regulators of economic processes. In this context, security is a value being sought contemporarily. However, its assurance requires changes in the spirit of the theories of the post-Keynesian school – restoration of the primary role of full employment and the value of work in economic, social and ethical terms.

Keywords: economic security, risk society, threats.

JEL: F52, F68, H41, P16.

prof. dr hab. Andrzej Szablewski¹ 

Instytut Nauk Ekonomicznych PAN

Sektor konwencjonalnej elektroenergetyki wobec wyzwania transformacji technologicznej²

WPROWADZENIE

U podstaw prezentowanego w artykule krytycznego stosunku do przyjętego kierunku polityki energetycznej (*Polityka energetyczna...*, 2019) – w ramach którego zakłada się utrzymanie jeszcze w długim okresie węglowego charakteru sektora elektroenergetycznego oraz deklaruje zamiar budowy energetyki jądrowej – leży przekonanie, że twórcy tej polityki w niedostatecznym stopniu uwzględniają wyzwania i wynikające z nich zagrożenia dla tych obu rodzajów energetyki, jakie rodzi nabierająca w ostatnich latach coraz szybszego tempa transformacja technologiczna implikująca szybki rozwój energetyki odnawialnej. W tym kontekście widzieć należy cel tego artykułu. Jest nim uzasadnienie tezy, że po pierwsze, największym zagrożeniem jest pojawienie się tzw. spirali śmierci, która nada tego rodzaju aktywom status aktywów osieroconych oraz po drugie, w warunkach rosnącego udziału źródeł OZE w krajowym *mixie* energetycznym należałoby postawić na rozwój gazowych źródeł wytwarzania energii elektrycznej. Uzasadnienie sformułowanej tu tezy oparte zostało na analizie aktualnego stanu wiedzy w zakresie stanu zaawansowania i kierunków rozwoju technologicznej transformacji sektora elektroenergetycznego oraz implikacji tego procesu dla ekonomiki energetyki węglowej i jądrowej oraz gazowej.

STAN I PERSPEKTYWY TRANSFORMACJI TECHNOLOGICZNEJ

Mimo szybko rosnącej liczby krajowych publikacji poświęconych transformacji technologicznej sektora elektroenergetycznego ciągle jeszcze zbyt rzadko postrzega się ją jako dynamicznie rozwijający się proces doskonalenia i poszerza-

¹ Adres korespondencyjny: Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, ul. Nowy Świat 72, 00-330 Warszawa; tel. +48 22 657 27 07; e-mail: andrzej.szablewski@p.lodz.pl. ORCID: 0000-0002-0084-9966.

² Badania statutowe w Instytucie Nauk Ekonomicznych PAN.

nia się zbioru współzależnych technologii, które w coraz szybszym tempie zmieniać będą wszystkie ogniwa sektora elektroenergetycznego – wytwarzanie, dostarczanie, ale i także zużywanie energii elektrycznej. Uwaga ta dotyczy zwłaszcza decyzyjnych gremiów kształtujących krajową politykę energetyczną i niektórych, związanych z nimi, ekspertów. W tych kręgach dominuje bowiem traktowanie transformacji przez pryzmat jej obecnego stanu, zwłaszcza w naszym kraju, co pozwala z kolei na eksponowanie problemu niestabilności dostaw tego rodzaju źródeł i w konsekwencji uzasadniania niezbędności istnienia jeszcze przez długi okres energetyki węglowej i dodatkowo rozwoju energetyki jądrowej.

Aby określić skalę wyzwań oraz wynikających z nich zagrożeń, a także i szans, jakie rodzić będzie postępująca transformacja technologiczna, trzeba postrzegać ją jako zbiór technologii, które po pierwsze, znajdują się na różnym etapie zaawansowania³, po drugie, będą osiągać coraz szybciej stan gotowości aplikacyjnej, po trzecie, wymagają traktowania z perspektywy holistycznej. Dopiero przyjęcie takiej perspektywy pozwala dostrzec w nich potencjał spotęgowanego efektu synergii, który przesądza o tym, że technologie te mają charakter przełomowy (*game changers*).

Z punktu widzenia sformułowanej na wstępie tezy, kluczowe znaczenie mają technologie, które można określić jako technologie uruchamiające zasoby energetyki rozproszonej (*distributed energy resources*). Zalicza się do nich przede wszystkim trzy kategorie technologii. Pierwszą z nich są technologie wykorzystujące siłę wiatru i promieniowanie słoneczne, które w ostatnich latach (2009–2018) zanotowały spektakularnie szybki spadek kosztów wytwarzania energii elektrycznej – odpowiednio 70% i 90% (*Power...*, 2019). Już osiągnięty postęp w tym zakresie zbliża je do poziomu *grid parity* – czyli równości kosztów energii z OZE z kosztami energetyki konwencjonalnej – a w niektórych krajach poziom ten został już osiągnięty⁴.

W obszarze energetyki wiatrowej głównym obecnie kierunkiem rozwoju, jeśli chodzi o spodziewany szybki wzrost potencjału produkcyjnego i zwiększenia stopnia stabilności dostaw, jest rozwój źródeł lokalizowanych na morzu. Ten rodzaj energetyki jest już od dłuższego czasu z powodzeniem rozwijany w Europie. Zaległości w tym zakresie planują w szybkim tempie odrobić Stany Zjednoczone, gdzie zatwierdzono już do budowy turbiny o łącznej mocy 17 000 MW, która odpowiadałaby obecnej mocy turbin europejskich. Obecny program rozwoju morskiej energetyki wiatrowej opiera się na udoskonalonej technologii pozwalającej nie tylko budować znacznie większe turbiny i dzięki temu obniżać jednostkowe koszty wytwarzania, ale także lokalizować je dalej od brzegu, co z kolei zmniejsza opory społeczności nadmorskich, które stanowiły dotąd, zwłaszcza w USA, główną barierę jej rozwoju (por. *Gust of...*, 2019).

³ Wyróżnia się tu trzy kategorie technologii: a) już dostępne i stosowane (*available today*), b) w zasięgu ręki (*near ot hand*) oraz c) przyszłościowe (*on the horizon*) (por. Szulc, Armstrong, 2014).

⁴ Jak oceniano, do 2020 roku *grid parity* zostanie osiągnięte w 42 stanach amerykańskich (Hopf i in., 2017).

Niewątpliwie znacznie większy potencjał rozwoju posiada energetyka solarna, jeśli uwzględnić dwie okoliczności, a mianowicie, że po pierwsze, docierająca do powierzchni ziemi w ciągu godziny energia słoneczna może zapewnić całoroczne zapotrzebowanie świata na energię elektryczną oraz po drugie, dotychczasowy stan technologii pozwala wykorzystać tylko 7% promieniowania słonecznego. Zwiększenie zakresu wykorzystania tego promieniowania stanowi obecnie ważny kierunek badań, których stadium zaawansowania pozwala zaliczyć tego rodzaju technologie do III generacji technologii określanych jako przyszłościowe. Stan badań laboratoryjnych umożliwia już dzisiaj wykorzystywanie 44% promieniowania słonecznego, zaś stan badań teoretycznych pozwala twierdzić, że stopień wykorzystania będzie można zwiększyć dwukrotnie. Sceptycy mogą dowodzić, że koszty uzyskiwania energii elektrycznej z tego rodzaju ogniw fotowoltaicznych są obecnie horrendalnie wysokie, ale warto tu przypomnieć, że w początkowym okresie rozwoju fotowoltaiki koszt uzyskiwania 1 wata wynosił 70 USD, a dzisiaj obniżył się już do poziomu 0,03 USD (Szulc, Armstrong, 2014). Obecnie główny postęp w zakresie energetyki solarnej małej skali polega na obniżaniu kosztów montowania ogniw fotowoltaicznych oraz na stosowaniu nowych, bardziej efektywnych materiałów do ich budowy (Helm, 2018).

Drugą kategorią technologii, gwałtownie obecnie rozwijanych i już w coraz szerszym zakresie aplikowanych, są technologie magazynowania energii elektrycznej. Należy podkreślić, że dokonujący się w tym zakresie postęp będzie w coraz większym stopniu po pierwsze, osłabiać skutki podstawowej słabości źródeł solarnych i wiatrowych – a mianowicie przerywalności dostaw, której istnienie wymaga utrzymywania znaczącego potencjału rezerwowych mocy energetyki konwencjonalnej – i dzięki temu radykalnie poprawiać ich ekonomikę, po drugie, uaktywniać, do niedawna całkowicie pasywną, popytową stronę rynku energii elektrycznej i w ten sposób ułatwiać utrzymywanie systemu elektroenergetycznego w stanie stabilnej równowagi oraz po trzecie, jeszcze bardziej wzmacniać przesłanki rozwoju energetyki prosumenckiej.

Pomijając tu nowe, także szybko rozwijające się wielkoskalowe technologie magazynowania, trwające od ostatniej dekady XX wieku tempo postępu w zakresie produkcji baterii określane było już w 2013 roku przez MIT Technology Review jako wykładnicze (por. *Energy storage...*, 2013) i to zarówno, jeśli chodzi o potencjał, jak i koszty magazynowania. Według tego źródła w 2005 roku koszt magazynowania jednostki energii elektrycznej w bateriach był 11 razy niższy od kosztu magazynowania w tego rodzaju technologii, notowanego w 1991 roku. I znowu sceptycy mogliby wskazywać, że mimo tak szybkiego postępu w rozwoju tej technologii, jej znaczenie jest ciągle marginalne, bowiem aż 99% całkowitego potencjału magazynowania w 2013 roku stanowiły elektrownie szczytowo-pompowe, reprezentujące tradycyjną technologię, zaś przypadający na baterie 1% światowego potencjału magazynowania odpowiadał mocy tylko jednej standardowej elektrowni węglowej (Szulc, Armstrong, 2014).

Na coraz bardziej realne znaczenie tego rodzaju potencjału magazynowania wskazuje jednak dynamicznie przyspieszający w ostatnich latach proces instalowania baterii w Niemczech, który traktuje się tam jako drugi etap *Energiewende* otwierający drogę do całkowitego odejścia od ciągle istotnej w energetycznym *mixie* tego kraju energetyki węglowej (Amelang, 2018)⁵. Szczególnie szybko proces ten przebiega na poziomie niemieckich gospodarstw domowych, z których w 2018 roku aż 100 000 posiadało już własną instalację do magazynowania i zakładano, że do 2020 roku ich liczba powinna się podwoić. Sprzyjać temu ma fakt, że już obecnie połowa oferowanych gospodarstwom domowym paneli fotowoltaicznych zawiera także baterię. Ciekawe, że w motywacji niemieckich gospodarstw domowych obok czynnika ekonomicznego – zmniejszania poboru zdecydowanie droższej energii z sieci, znaczącą rolę odgrywa także argument natury ideologicznej, a mianowicie poparcia dla strategii *Energiewende* i chęci uniezależnienia się od energii sieciowej. Podobnie szybkie tempo wprowadzania technologii magazynowania odnotowuje się w Kalifornii, która przoduje w USA w zakresie wprowadzania OZE. Do 2020 roku planowano tam budowę wielkoskalowych instalacji o łącznej mocy 1325 MW, zakładając zarazem, że w najbliższej przyszłości proces ten znacznie przyspieszy także i w innych stanach USA (*Draft: White Paper on...*, 2017). Co więcej, podobnie jak w Niemczech, coraz więcej amerykańskich gospodarstw domowych wykazuje zainteresowanie instalowaniem baterii (*Residential storage...*, 2018).

Jest to zresztą proces ogólnosiwiatowy. Według obecnych szacunków, potencjał magazynowania, z wyłączeniem elektrowni szczytowo-pompowych, wzrośnie aż do 50 000 MW. Równolegle rozwijać się będzie motoryzacja elektryczna. Traktuje się ją jako ważny w nieodległej przyszłości element systemu magazynowania energii elektrycznej i stabilizowania systemu energetycznego, jeśli uwzględnić, że do 2025 roku może ona dysponować potencjałem magazynowania na poziomie 293 000 MW (szerzej o roli tego czynnika w: Helm, 2018, s. 77 i n.). Szybki rozwój technologii magazynowania w małej skali dokonuje się obecnie w dwóch kierunkach, a mianowicie doskonalenia obecnej generacji baterii oraz kontynuowania prac nad nowymi rodzajami baterii. Zakłada się, że rozwój tego rodzaju technologii uczyni magazynowanie energii elektrycznej opłacalną alternatywą wobec źródeł szczytowych (*The Future of...*, 2017).

Efekt synergii w rozwoju energetyki rozproszonej nie byłby możliwy bez dokonującego się równolegle rozwoju trzeciej kategorii technologii. Chodzi tu o technologie inteligentnych sieci i opomiarowania zużycia przez końcowych odbiorców. Inteligentne, dwukierunkowe sieci, w tym zwłaszcza dystrybucyjne, wyposażone w coraz bardziej zaawansowaną technologię informatyczną, umożliwiają bowiem osiągnięcie trzech ważnych efektów. Po pierwsze, zwiększanie stopnia samowystarczalności lokalnych rynków dzięki zapewnieniu efektywnego współdziałania

⁵ Na mocy już podjętych decyzji w 2038 roku wyłączona zostanie ostatnia elektrownia węglowa (*Niemcy podjęli...*, 2019).

znajdujących się tych rynkach rozproszonych źródeł energii odnawialnej oraz instalacji służących do jej magazynowania. Po drugie, poprawę bezpieczeństwa pracy krajowego systemu elektroenergetycznego i obniżenie kosztów jego funkcjonowania dzięki redukcji zapotrzebowania na energię elektryczną w okresach dziennych szczytów. Po trzecie wreszcie, zmniejszanie całkowitego zapotrzebowania na energię elektryczną wytwarzaną przez konwencjonalną energetykę wielkoskalową.

Ten zestaw korzyści ulega jeszcze wyraźnemu spotęgowaniu, jeśli uwzględnić, że wprowadzane coraz szerzej inteligentne opomiarowanie pozwala na uruchomienie aktywności strony popytowej. Tego rodzaju technologia umożliwia bowiem dostawcom po pierwsze, mierzenie w czasie realnym zużycia energii elektrycznej przez poszczególnych odbiorców, po drugie, przekazywanie im na bieżąco sygnałów cenowych wyrażających rzeczywisty koszt dostarczonej w danym czasie energii elektrycznej oraz sygnałów o innych, istotnych dla dostawcy i odbiorców energii elektrycznej, parametrach działania sektora elektroenergetycznego. Uzyskany w ten sposób wzrost aktywności strony popytowej jest szczególnie pożądany w warunkach rosnącego udziału rozproszonej generacji OZE. O już możliwych do uzyskania z tego tytułu korzyściach świadczą niektóre szacunki dokonywane w USA. Według nich, aktywizacja strony popytowej będzie redukować o 10% roczne nakłady inwestycyjne ponoszone obecnie na rozbudowę i modernizację amerykańskiej sieci energetycznej (*The Future of...*, 2017).

Jak dotąd, aktywnością w zakresie reagowania na sygnały dotyczące warunków dostaw wykazują się przede wszystkim duzi, komercyjni odbiorcy. Niemniejszy jednak potencjał korzyści tkwi w uaktywnieniu mniejszych odbiorców, w tym także gospodarstw domowych. Aby pobudzić ich mniejszą z natury – z powodu braku czasu lub motywacji do bieżącego śledzenia informacji przekazywanych przez liczniki – aktywność zaczyna się stosować różne rozwiązania. Jednym z nich jest instalowanie aplikacji na telefony do informowania ich o czasie występowania szczytów cenowych lub możliwości zakłóceń w dostawach energii elektrycznej. Stosowanie tego rozwiązania już pozwoliło na obniżenie o 4% poboru energii elektrycznej w trwającym cztery godziny szczycie dziennym (*The Future of...*, 2017). Niewątpliwie przełomowe w tym zakresie znaczenie będzie miało uruchomienie technologii internetu rzeczy, który polega na wyposażeniu urządzeń pobierających u odbiorców energię elektryczną w instalację pozwalającą na automatyczne reagowanie na rynkowe sygnały cenowe. Wreszcie ważną zaletą inteligentnego opomiarowania jest to, że umożliwia ono wprowadzenie systemu tzw. net meteringu, który znany jest u nas pod nazwą systemu upustów. System ten pozwala właścicielom instalacji fotowoltaicznych na odsprzedawanie do sieci nadwyżek wytworzonej przez nich energii elektrycznej, co stanowić może kolejnym, bardzo silnym bodźcem do rozwoju energetyki prosumenckiej.

Doskonalenie i wdrażanie tego rodzaju technologii będzie więc z jednej strony sprzyjać wzrostowi podaży coraz tańszej energii ze źródeł OZE, z drugiej zaś wyraźnie zwiększać aktywność popytowej strony rynku energii elektrycznej. Su-

marycznym efektem tego rodzaju kierunku rozwoju będzie wygładzanie diennej krzywej zużycia energii elektrycznej, czyli zmniejszania poboru energii elektrycznej w okresach szczytowego zapotrzebowania, oraz stopniowe łagodzenie problemu przerywalności dostaw energii elektrycznej, a w dłuższej perspektywie czasowej całkowita likwidacja tego problemu. O tym, że perspektywa ta nie jest bardzo odległa, świadczą już ujmowane w formie decyzji i odpowiednich aktów prawnych zapowiedzi o osiągnięciu stanu całkowicie bezemisyjnej elektroenergetyki w najbliższych 20–25 latach (Schulte, Fletcher, 2019).

SPIRALA ŚMIERCI EGZYSTENCJALNYM ZAGROŻENIEM DLA ENERGETYKI JĄDROWEJ I WĘGLOWEJ

Można zatem oczekiwać, że bez względu na postawę ośrodków władzy gospodarczej narastać będą przesłanki szybkiego wzrostu udziału energii elektrycznej z OZE. Jest to ważna konstatacja. Jeszcze bowiem do niedawna rozwój energetyki odnawialnej stymulowany był działaniami państwa, co wynikało z jej niekonkurencyjności kosztowej. Stąd też jej dotychczasowy rozwój był warunkowany subsydiami oraz stosowaniem zasady pierwszeństwa w odbiorze energii z OZE przed energią ze źródeł konwencjonalnych. Najlepszy przykład stosowania takiej polityki dostarczają Niemcy, gdzie już od dawna kolejne rządy zaczęły forsować rozwój elektroenergetyki bezemisyjnej, a od 2010 r. przystąpiono do realizacji, wspomnianego wcześniej, szeroko zakrojonego procesu transformacji technologicznej sektora elektroenergetycznego *Energiewende*. W wyniku tych działań w 2019 r., udział energii z OZE wzrósł do 40% (*Germany's...*, 2019). Ogromne jednak koszty związane z subsydiowaniem energii OZE wywindowały ceny energii elektrycznej w Niemczech do najwyższego w Europie poziomu i przyczyniły się do upowszechnienia przekonania, że tego rodzaju transformacja możliwa jest tylko w bogatych krajach, w których dodatkowo ma ona silne wsparcie rządowe (*Its not easy...*, 2016).

Nieuchronny, i to nawet bez specjalnego wsparcia regulacyjnego, szybki wzrost potencjału wytwórczego energetyki odnawialnej wynikać będzie nie tylko z motywacji ekonomicznej (obniżania się kosztów wytwarzania), ale także z umacniającego się poparcia opinii publicznej dla działań na rzecz ograniczania emisji gazów cieplarnianych i rozszerzającej się już inicjatywy wielkich korporacji, aby kupować energię elektryczną ze źródeł nieemisyjnych⁶. Warto tu podkreślić, że w przypadku krajowej energetyki węglowej dodatkowym, i już silnie działającym, czynnikiem destrukcji ich ekonomiki, będzie postępujący wzrost kosztów produkcji, a więc i cen energii elektrycznej, powodowany internalizacją

⁶ Do tej inicjatywy przyłączyło się już 150 korporacji, które utworzyły Alians Odbiorców Energii Odnawialnej (*Renewable Energy Buyers Alliance*), która będzie lobbować za rozwojem tego rodzaju energetyki (*Power...*, 2019).

kosztów emisji CO₂ (wzrostem opłat za prawa emisji). Rosnący, w związku z powyższym, udział coraz tańszej energii OZE na krajowym rynku energii elektrycznej będzie powodować trwały spadek zapotrzebowania na energię elektryczną ze źródeł węglowych i jądrowych uruchamiając w ten sposób proces destrukcji ich ekonomiki zwany spiralą śmierci.

Na proces ten składają się dwa czynniki. Po pierwsze, niski stopień elastyczności tych źródeł – czyli ich mocno ograniczonej zdolności do efektywnej współpracy z przerywalnymi OZE (wyłączania i włączania w zależności o wielkości dostaw energii z OZE)⁷ – który powoduje, że aby nie ograniczać ich produkcji są one gotowe – jak już się dzieje w niektórych krajach – sprzedawać energię elektryczną po cenach negatywnych. Po drugie, jeszcze ważniejszy powód postępującej destrukcji konkurencyjności wielkoskalowej energetyki węglowej i jądrowej będzie wynikał ze struktury ich kosztów wytwarzania, a mianowicie dominacji kosztów stałych, co powoduje, że zmiany wysokości kosztów jednostkowych są funkcją czasu pracy – im jest on krótszy, tym wyższe koszty jednostkowe – a czas ten wraz z postępowaniem transformacji technologicznej likwidującym dotychczasowe ograniczenia w rozwoju OZE będzie się przecież nieuchronnie skracał.

Mechanizm spirali śmierci ma charakter samonakręcającego się procesu – wzrost cen energii ze źródeł węglowych i jądrowych stymulować będzie odbiorców, ale i także prywatnych inwestorów, do budowy OZE. Siłę jego działania dodatkowo przyspieszać będą zapowiadane przez Komisję Europejską regulacje wymagające zwiększenia przepustowości infrastruktury przesyłowej w celu ułatwienia transgranicznej sprzedaży energii z OZE. Efektem działania tego mechanizmu będzie więc przekształcanie się aktywów energetyki węglowej i jądrowej w tzw. aktywa osierocone (*stranded assets*). Są to aktywa, które nie generują przychodów w stopniu zapewniającym inwestorom zwrot poniesionych na nie nakładów, powodując w ten sposób powstawanie u nich kosztów, określanych odpowiednio jako koszty osierocone. Z uwagi na strukturę właścicielską krajowych spółek wytwórczych, koszty te obciążą zarówno skarb państwa (a więc podatników), jak i akcjonariuszy prywatnych, bądź też przerzucone zostaną na odbiorców przez włączenie ich do ceny zakupu energii elektrycznej.

Problem spirali śmierci już stanowi – jak pokazują kraje najbardziej zaawansowane w rozwoju OZE – poważny problem, który od paru lat jest przedmiotem pokaznego piśmiennictwa i raportów eksperckich (por. np. Laws i in., 2017; *The Economics of...*, 2014). Jak dotąd problem ten najostrzej zaznaczył się w Niemczech. Cztery największe tam koncerny elektroenergetyczne poniosły ogromne straty z tego tytułu (*How to lose...*, 2013). Aby więc nie zwiększać skali tych kosztów przeprowadziły one radykalne programy wewnętrznej restrukturyzacji. Polegały one na po pierwsze, wydzieleniu i docelowym pozbyciu się aktywów

⁷ Szerzej o problemie elastyczności w kontekście współpracy z OZE w: (Wojtkowska-Łodej, Szablewski, Motowidlak, 2018).

energetyki węglowej oraz po drugie, rozwoju energetyki odnawialnej traktowanej jako ich główny rodzaj działalności energetycznej (por. np. Hopf i in., 2017). Problem ten zaczyna także nabierać coraz większego znaczenia w USA, gdzie według Raportu Black & Veatch (*Strategic Directions...*, 2018), aż 71% tamtejszych przedsiębiorstw dostrzega możliwość wpadnięcia w spiralę śmierci. Trzeba także odnotować, że zagrożenie spiralą śmierci dostrzegane jest również w krajowych publikacjach dotyczących sektora elektroenergetycznego (Chojnacki, 2019), a także i ciepłowniczego (*Forum Energii: ciepłownictwu...*, 2017).

CZY JEST ALTERNATYWA DLA ENERGETYKI WĘGLOWEJ I JĄDROWEJ?

Według twórców projektu polityki energetycznej uzasadnienie dla podtrzymywania energetyki węglowej – przez realizowaną w ostatnich latach budowę nowych bloków węglowych – i zamiaru budowy elektrowni jądrowych opiera się na założeniu, że zapewniają one niezbędną – z uwagi na przerywalność pracy źródeł solarnych i wiatrowych, stabilność dostaw energii elektrycznej. Założenie to obciążone jest jednak dwiema słabościami.

Pierwsza z nich to uznanie, że nie ma alternatywy dla źródeł węglowych i jądrowych jako koniecznego na obecnym etapie rozwoju energetyki odnawialnej sposobu zapewnienia stabilności dostaw energii elektrycznej. Alternatywą tą są źródła gazowe, które w krajach rozwiniętych traktuje się – w związku z ich niską emisyjnością (o połowę niższą w przypadku węgla kamiennego) – jako główne obecnie rozwiązanie zapewniające przejście do energetyki bezemisyjnej. Przewaga tego rodzaju źródeł wytwarzania polega na po pierwsze, łatwiejszej – dzięki ich większej elastyczności w porównaniu do wielkoskalowej energetyki węglowej i jądrowej – współpracy z niestabilnie pracującymi źródłami OZE, po drugie, braku zagrożenia wystąpienia spirali śmierci, ze względu na niski udział kosztów stałych (kapitałowych), po trzecie, zasadniczej zmianie, jaka dokonała się w zakresie poprawy bezpieczeństwa dostaw gazu na świecie za sprawą rozwoju technologii LNG, a także rewolucji łupkowej w USA. Za energetyką gazową przemawia także dokonujący się w kraju proces dywersyfikacji źródeł importu gazu, który usuwa podstawową dotąd barierę rozwoju energetyki gazowej, jaką była zależność od dostaw gazu z Rosji.

Druga słabość dotyczy pominięcia tego efektu transformacji technologicznej, który dotyczy łagodzenia, a w dłuższej perspektywie czasowej, całkowitej eliminacji problemu przerywalności dostaw ze źródeł OZE. Chodzi tu nie tylko o szybko obecnie rozwijające się technologie magazynowania energii elektrycznej, ale także technologie związane z rozwojem inteligentnej infrastruktury sieciowej i pomiarowej. Umożliwiają one uruchamianie popytowej strony rynku energii elektrycznej oraz rozwój regionalnych, lokalnych, a także mikrorynków energii elektrycznej. Co ważne, rynki te będą charakteryzować się rosnącym stopniem

autonomii, czyli samowystarczalności, a więc zmniejszającym się zapotrzebowaniem na energię z dużych, systemowych źródeł. Jest to więc kolejny argument za energetyką gazową. O takim kierunku rozwoju elektroenergetyki świadczy już rosnąca w niektórych krajach aktywność inwestorów oferujących budowę tego rodzaju – z reguły małych – źródeł właśnie z myślą o zapewnieniu tzw. *back upu* lokalnym rynkom, lub poszczególnym większym odbiorcom uzależnionym w dużym stopniu od energetyki solarnej i wiatrowej (Wojtkowska-Łodej, Szablewski, Motowidlak, 2018).

Jeśli chodzi o rozwój energetyki jądrowej, to warto zwrócić uwagę, że w krajach rozwiniętych jest to rodzaj energetyki, która już od paru dekad jest praktycznie w stanie pełnego zastoju, a tam gdzie jeszcze jest kontynuowana, budowa tych źródeł notuje spektakularne (trzykrotne) przekroczenie nakładów i czasu budowy (Wojtkowska-Łodej, Szablewski, Motowidlak, 2018). W związku z zastojem inwestycyjnym, w krajach, które dysponują rozbudowaną w przeszłości infrastrukturą do budowy energetyki jądrowej, istnieje więc duża chęć do jej wykorzystania za granicą. Stąd też pod adresem krajów, które nadal skłonne są budować elektrownie jądrowe, wysuwane są często atrakcyjne oferty kredytowania kosztów budowy, aby w ten sposób podtrzymać ekonomiczny sens istnienia takiej infrastruktury.

Dobrym przykładem są tutaj Stany Zjednoczone, w których już nie rozwój, ale coraz bardziej masowe zamykanie – i to często na długo przed upływem okresu eksploatacji – elektrowni jądrowych dokonuje się za sprawą energetyki gazowej. Należy zatem bardziej realistycznie i ostrożnie podchodzić do składanych nam ze strony amerykańskiej, ale także innych krajów, zwłaszcza azjatyckich (Japonia, Korea Płd. czy Chiny) ofert pomocy w realizacji programu budowy wielkoskalowych elektrowni jądrowych. Warto tu pamiętać, że niektóre kraje już zakładają, że za 20 do 25 lat przejdą całkowicie na elektroenergetykę odnawialną, bez udziału energetyki jądrowej. Przejście to dokona się więc w czasie, kiedy – uwzględniając w sposób realistyczny czas budowy planowanych obecnie w kraju elektrowni jądrowych – będzie dopiero zaczynać się ich eksploatacja. Oznacza to, że początek ich amortyzacji przypadnie w okresie, kiedy elektroenergetyka zmieni się na tyle, że nie będzie już ekonomicznego sensu dla istnienia tego rodzaju źródeł wytwarzania energii elektrycznej i staną się one od razu aktywami osieroconymi.

UWAGI KOŃCOWE

Cel i tezę tego artykułu należy widzieć w pierwszej kolejności z perspektywy czysto pragmatycznej. Chodziło o uzasadnienie krytycznego stosunku do obecnego kierunku prac nad projektem polityki energetycznej, w ramach którego nie tylko zakłada się podtrzymywanie w długim jeszcze okresie węglowego

segmentu krajowego *mixu* energetycznego, ale co więcej, zapowiada się wejście na drogę budowy energetyki jądrowej. W artykule wykazano, że oba typy wielkoskalowej energetyki, ze względu na strukturę ich kosztów i niski stopień elastyczności będą – w wyniku nieuniknionego za sprawą postępu technologicznego upowszechniania się rozproszonych OZE – narażone na proces degradacji ich ekonomiki, określanej w literaturze przedmiotu jako spirala śmierci. Jej działanie będzie pozbawiać tego rodzaju aktywa zdolności do generowania przychodów w wielkości niezbędnej dla utrzymania ich rentowności i w rezultacie przekształcać je w aktywa osierocone. Alternatywą dla energetyki węglowej i jądrowej staje się obecnie energetyka gazowa, która nie tylko posiada pełną zdolność do współpracy z przerywalnymi źródłami energii, ale także dostosowana jest do już rodzącego się modelu zdecentralizowanej elektroenergetyki.

Warto tutaj także zasygnalizować jeszcze drugą, poznawczą perspektywę. Proces transformacji technologicznej trzeba bowiem widzieć w szerszym kontekście, a mianowicie trwających już od dłuższego czasu procesów odchodzenia sektorów sieciowych od tradycyjnego modelu ich funkcjonowania – opartego na pionowo zintegrowanym monopolu i poddanego w związku z tym ścisłemu nadzorowi regulacyjnemu – w kierunku rozproszonej struktury, na którą składają się różnej wielkości przedsiębiorstwa. Ten kierunek ich ewolucji dokonuje się pod wpływem pojawienia się przełomowych technologii, które osłabiają, a w dłuższej perspektywie powodują zanikanie, monopolu naturalnego, stanowiącego przecież zasadniczą barierę blokującą rozwój mechanizmów samoregulacji rynkowej. W tym sensie sektor elektroenergetyczny wchodzi na tę samą drogę, którą jako pierwszy przetarł sektor telekomunikacyjny.

BIBLIOGRAFIA

- Amelang, S. (2018). Electricity storage is next feat for Germany's energy transition. Pobrane z: <https://www.cleanenergywire.org/dossiers/energy-storage-and-energiewenden> (2018.12.12).
- Black & Veatch (2018). *2018 Strategic Directions: Smart Cities & Utilities Report*. Black & Veatch Holding Company.
- Chojnacki, I. (2019). Spirala śmierci wyzwaniem dla koncernów energetycznych. Pobrane z: https://www.wnp.pl/energetyka/quot-spirala-smierci-quot-wyzwaniem-dla-koncernow-energetycznych,305493_1_0_0.html (2019.05.28).
- Energy storage gets Exponentially Cheaper Too. (2013). Pobrane z: <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=Energy+storage+gets+Exponentially+Cheaper+Too> (2019.01.12).
- Forum Energii: ciepłownictwu grozi „spirala śmierci”. (2017). Portal energetykacieplna.pl. Pobrane z: https://www.energetykacieplna.pl/wiadomosci-i-komunikaty/forum-energii-cieplownictwu-w-polsce-grozi-spirala-smierci--134762-10#_ (2018.10.15).
- Germany's green makeover. (2019). *The Economist*, June 15th, 45.

- Gust of change. (2019). *The Economist*, May 7th.
- Helm, D. (2018). *Burn out. The end game for fossil fuels*. New Haven: Yale University Press.
- Hopf, E.W., O'Brien, W., Downs, T., Pim, A. (2017). Mitigating an Energy Death Spiral in the United States: Applying Lessons from Germany. Clark University. Pobrane z: https://commons.clarku.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1165&context=idce_masters_papers. (2019.02.16).
- How to lose a half trillion euros. (2013). *The Economist*, October 12th, 22-24.
- It's not easy being green (2016). *The Economist*, August 13th, 41.
- Laws, D.D., Epps, B.P., Peterson, S.O., Laser, M.S., Wanijru, G.K. (2017). On the utility death and the impact of utility rate structure on the adoption of residential solar photovoltaics and energy storage. *Applied Energy*, 185, 627–64. DOI: 10.1016/j.apenergy.2016.10.123
- Niemcy podjęli decyzję – rezygnują z węgla całkowicie w 2038 roku. (2019). Pobrane z: <https://innpoland.pl/149791,niemcy-rezygnuja-z-elektrowni-weglowych-zamkna-je-do-2038>. (2019.12.15).
- Polityka energetyczna Polski do 2040 roku. (2019). Projekt w. 2.1 – 08.11.2019. Warszawa: Ministerstwo Energii. Pobrane z: <https://www.gov.pl/web/aktywa-panstwowe/polityka-energetyczna-polski-do-2040-r-zapraszamy-do-konsultacji1> (2020.01.31).
- Power struggle. (2019). *The Economist*, March 30th, 65.
- Residential Storage Capacity Moves Rapidly beyond Niche Status in US. (2018). *The Electricity Journal*, 31(10), 62. DOI: 10.1016/j.tej.2018.11.013.
- Schulte, R.H., Fletcher, F.C. (2019). 100% Clean Energy: The California Conundrum. *The Electricity Journal*, 32 (2), 31-36. DOI: 10.1016/j.tej.2019.01.010
- Szulc, G.P., Armstrong, R.C. (red.) (2014). *Game Changers. Energy on the move*. California: Hoover Institution Press Stanford University.
- The Economics of Grid Defection. (2014). Rocky Mountain Institute. Pobrane z: https://rmi.org/wp-content/uploads/2017/05/RMI_Document_Repository_Public-Reperts_RMI_GridDefection-4pager_2014-06.pdf. (2019.04.20).
- The Future of Electricity. New Technologies Transforming the Grid Edge. (2017). World Economic Forum. In collaboration with Bain & Company June. Pobrane z: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Electricity_2017.pdf. (2019.02.25)
- White Paper on the Value of Energy Storage to the Future Power System. (2017). November, The Northwest Power and Conservation Council, Pobrane z: <https://www.nwcouncil.org/sites/default/files/2017-8.pdf> (2019.05.21).
- Wojtkowska-Łodej, G., Szablewski, A.T., Motowidlak, T. (2018). *Wybrane problemy zrównoważonego rozwoju elektroenergetyki*. Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.

Streszczenie

W artykule poddano krytyce przyjęty w projekcie polskiej polityki energetycznej kierunek rozwoju sektora elektroenergetycznego. Zakłada on nie tylko utrzymanie jeszcze przez długi okres zależności od energetyki na węglu kamiennym i brunatnym, ale także rozwój wielkoskalowej energetyki jądrowej. Punktem wyjścia jest stwierdzenie, że twórcy polityki w niedostatecznym stopniu uwzględniają wyzwania i wynikające z nich zagrożenia dla tych obu rodzajów energetyki, jakie rodzi nabierająca w ostatnich latach coraz szybszego tempa transformacja technologiczna impliku-

jąca szybki rozwój energetyki odnawialnej. Celem artykułu jest uzasadnienie tezy, że po pierwsze, największym zagrożeniem dla energetyki węglowej i jądrowej jest pojawienie się tzw. spirali śmierci, która nada tego rodzaju aktywom status aktywów osieroconych oraz po drugie, w warunkach rosnącego udziału źródeł OZE w krajowym *mixie* energetycznym należałoby postawić na rozwój gazowych źródeł wytwarzania energii elektrycznej traktując ją jako zdecydowanie lepszą alternatywę dla zapewnienia stabilności dostaw energii elektrycznej w okresie dochodzenia do energetyki opartej na źródłach odnawialnych. Uzasadnienie sformułowanej tu tezy oparte zostało na analizie aktualnego stanu wiedzy w zakresie stanu zaawansowania i kierunków technologicznej transformacji sektora elektroenergetycznego, w tym zwłaszcza energetyki solarnej i wiatrowej, technologii magazynowania energii elektrycznej oraz technologii inteligentnych sieci i liczników. W dalszej części poddano analizie problem spirali śmierci jako egzystencjalnego zagrożenia dla ekonomiki energetyki węglowej i jądrowej i na tym tle przedstawiono zalety energetyki gazowej.

Słowa kluczowe: transformacja technologiczna, spirala śmierci, elektroenergetyka odnawialna, aktywa osierocone.

The conventional power sector in the face of the challenge of technological transformation

Summary

The article criticises the direction in which the Polish electrical power sector is to develop, as stated in the draft energy policy. Such a draft policy assumes not only that overwhelming dependence on hard and brown coal for electricity generation should be maintained in the long term, but also that large-scale nuclear power plants should be developed. The starting point of the article is a statement that the authors of this policy do not sufficiently take into account the challenges of, and related threats to, both types of energy generation resulting from progress in technology transformation involving the rapid development of renewable energy. The purpose of the article is to present arguments confirming the following twofold thesis. Firstly, the greatest threat to coal and nuclear power plants is the so-called death spiral, which results in those assets gaining a stranded status. Secondly, against the backdrop of the growing share of renewable energy sources in the national energy mix, there is a need to focus on the development of gas sources for electricity production. The justification of this thesis is based on an analysis of the current levels of knowledge about the progress and direction of the power sector technological transformation, especially in solar and wind electricity generation, electricity storage as well as smart grids and meters. The problem of spiral death as an existential threat for the economics of coal and nuclear power is then analysed, and against this background the advantages of gas source development are presented.

Keywords: technology transformation, death spiral, renewable energy, stranded assets.

JEL: L95, L97.

*dr hab. Anna Malina, prof. UEK*¹ 

Katedra Statystyki

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego województw Polski w latach 2005–2017²

WPROWADZENIE

Warunki geograficzno-przyrodnicze oraz efekt działania niejednorodnych czynników społeczno-ekonomicznych sprawiają, że poszczególne regiony kraju charakteryzują się odmienną sytuacją gospodarczą, a co za tym idzie zróżnicowanym poziomem zagospodarowania i rozwoju. Procesy, które zachodzą w ramach wyodrębnionych regionów, przekładają się bezpośrednio na warunki życia i dobrobyt mieszkańców.

Jedną z cech charakterystycznych współczesnych uwarunkowań rozwoju jest występowanie istotnych dysproporcji w potencjale gospodarczym regionów. Sytuacja ta ma miejsce również w Polsce. Pomimo podejmowania już od wielu lat działań mających na celu zniwelowanie dysproporcji regionalnych w naszym kraju, wciąż pewne regiony są lepiej rozwinięte gospodarczo. Przyczyn takiego stanu rzeczy, obok uwarunkowań historycznych poszczególnych regionów, można doszukiwać się m.in. w realizacji nowych inwestycji, tworzeniu nowych miejsc pracy, napływie kapitału zagranicznego, wzroście dochodów ludności oraz świadczonych usług, rozwoju szans edukacji itd. Te wzajemne uwarunkowania rozwoju gospodarczego i społecznego znajdują odzwierciedlenie w pojęciu rozwoju społeczno-gospodarczego.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: malinaa@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0002-2430-4637.

² Publikacja została dofinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie na utrzymanie potencjału badawczego w 2019 r. (temat badawczy nr: 047/WZ-KS/04/2019/S/9047).

Zasadniczym celem artykułu jest ocena stopnia zróżnicowania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego Polski w ujęciu wojewódzkim oraz porządkowanie i klasyfikacja województw według syntetycznego miernika rozwoju. Prowadzone badania mają również na celu identyfikację trudności i barier zarówno gospodarczych, jak i społecznych prowadzących do występowania dysproporcji rozwojowych pomiędzy różnymi regionami kraju.

Z realizacją przyjętych celów badawczych wiążą się następujące pytania badawcze:

- a) czy Polska jest krajem silnie zróżnicowanym przestrzennie pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego?
- b) czy po wejściu do Unii Europejskiej zmniejszyły się dysproporcje w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego województw Polski?
- c) czy zanikają różnice w poziomie rozwoju pomiędzy wschodnią i zachodnią częścią kraju?

Podstawą badania jest dobór odpowiednich zmiennych (wskaźników) opisujących rozwój społeczno-gospodarczy, a następnie przeprowadzanie właściwej analizy zmierzającej do porównania i klasyfikacji województw pod względem analizowanego problemu. W analizie wzięto pod uwagę szeroki zakres problemów, które świadczą o rozwoju społeczno-gospodarczym, takie jak: sytuacja materialna ludności, rynek pracy, ochrona zdrowia i opieka socjalna, edukacja i oświata, kultura, turystyka, a także rozwój infrastruktury, inwestycji oraz transportu i komunikacji.

Głównym narzędziem porównania województw jest utworzenie, w oparciu o wyselekcjonowany zestaw zmiennych diagnostycznych, jednej zmiennej syntetycznej (miernika syntetycznego). Zagregowana wartość zmiennej syntetycznej nie tylko znacznie ułatwia porównanie obiektów w przestrzeniach wielowymiarowych, ale również umożliwia ich uporządkowanie ze względu na badane zjawisko. Przeprowadzenie badań w różnych okresach czasowych pozwoli na zaobserwowanie zmian w rozwoju województw od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej, poprzez lata kryzysu, do aktualnego okresu.

W badaniach oprócz metod porównawczych opartych na mierniku syntetycznym można stosować również analizę taksonomiczną pozwalającą na klasyfikację obiektów, analizowanych przez określone zbiory zmiennych, w typologiczne grupy. Uzyskane wyniki grupowania pozwolą na ocenę stopnia podobieństwa poszczególnych województw pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, a także na analizę zmian zachodzących w wyodrębnionych grupach w analizowanym okresie.

ISTOTA I POJĘCIE ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO

Rozwój społeczno-gospodarczy jest powszechnie rozumiany jako występowanie pozytywnych zmian w gospodarce w ujęciu czasowym oraz przestrzennym. Oznacza to korzystne zmiany w sferze działalności społecznej oraz gospo-

darczej. Rozwój jest więc procesem długofalowym, dotyczącym ogółu struktur społeczno-gospodarczych, a jego zmiany ilościowe odzwierciedlają wskaźniki wzrostu gospodarczego³.

Mówiąc o rozwoju społeczno-gospodarczym, chodzi o postęp w każdej ze sfer: społecznej i gospodarczej. Mimo iż nie są to pojęcia równoważne, w kontekście procesów zachodzących w państwie oraz mniejszych jego jednostkach (województwach, regionach), są one ze sobą powiązane, a niekiedy zmiany w obrębie jednego z nich mogą być wywołane zmianami w sferze drugiego. Sam rozwój gospodarczy jest rozumiany jako proces zmian zachodzących w gospodarce. W określeniu tym zawierają się zmiany, które mają charakter ilościowy oraz strukturalno-jakościowy. Pod pojęciem zmian ilościowych należy rozumieć zmiany dotyczące wielkości ekonomicznych opisujących gospodarkę, mianowicie wzrost produkcji i konsumpcji oraz wzrost rozmiarów inwestycji, zatrudnienia oraz dochodów ludności. Powiększanie jedynie rozmiarów globalnej produkcji dóbr i usług, bez dokonujących się zmian strukturalnych, oznacza wzrost gospodarczy (Woźniak, 2004, s. 10). Z kolei rozwój społeczny jest uznawany za serię przeobrażeń, mających wpływ na poprawę takich aspektów, które są istotne w sferze funkcjonowania danego społeczeństwa (np. edukacja, ochrona zdrowia, rozwój infrastruktury, poprawa bezpieczeństwa itp.). Do rozwoju społeczno-gospodarczego kraju przyczynia się przede wszystkim wzrost potencjału gospodarczego regionów, stanowiących integralną część gospodarki narodowej oraz trwała poprawa ich konkurencyjności i poziomu życia mieszkańców (Rutkowski, 1984, s. 22).

Badając rozwój społeczno-gospodarczy kraju (regionu) nie sposób pominąć takie pojęcia jak poziom życia, standard czy jakość życia. Wszystkie te pojęcia używane są podczas próby oceny stopnia zaspokojenia potrzeb ludności. Kategorie poziomu oraz jakości życia stanowią kryterium oceny dokonującego się rozwoju i są w pewnej mierze wyznacznikiem sprawności systemu gospodarczego. Ponadto poziom życia stanowi jedno z najważniejszych kryteriów oceny rozwoju ekonomicznego, a sam temat podejmujący problematykę związku zachodzącego pomiędzy poziomem życia a rozwojem gospodarczym jest niezwykle obszerny (por. np. Berbeka, 2006; Rutkowski, 1984; Słaby, 2011).

Poziom życia może być definiowany jako „stopień zaspokojenia potrzeb materialnych i kulturalnych przy istniejącej infrastrukturze umożliwiającej to zaspokojenie (...) natomiast jakość życia zawiera te wszystkie elementy, które związane są z faktem istnienia człowieka, bycia kimś, posiadania rodziny, przyjaciół itp.” (Słaby, 2007, s. 120–121). Podkreślić należy, że nie wszyscy autorzy określają poziom życia jako tak szeroką kategorię. Pojawiały się opinie zdecydowanie rozgraniczające poziom i jakość życia, gdzie pierwszy termin ograniczał się do zaspokojenia potrzeb materialnych, natomiast drugi był równoważny satysfakcji odczuwanej z zaspokajania potrzeb niematerialnych (np. Śmiłowska, 1997; Słaby, 2007).

³ Szersze rozważania na temat wzrostu i rozwoju gospodarczego zawiera praca M.G. Woźniaka (2004, s. 10 i n.).

Tak jak wymienione wcześniej pojęcia poziomu czy jakości życia, tak i termin warunki życia stanowi zbliżoną wieloaspektową kategorię, która nie ogranicza się jedynie do sfery materialnej. Oprócz zasobności finansowej czy posiadanych przedmiotów trwałych, uwzględnia on takie elementy jak stan i ochrona zdrowia, sytuacja na rynku pracy, poczucie bezpieczeństwa, a nawet rekreacja, czyli możliwości zagospodarowania wolnego czasu.

Analiza literatury przedmiotu pozwala dostrzec istotne związki między potencjałem gospodarczym i rozwojem regionalnym, mianowicie potencjał gospodarczy jest uważany za jeden z najważniejszych elementów kształtujących rozwój wszelkich jednostek terytorialnych. Nie została sformułowana jednoznaczna definicja potencjału gospodarczego, intuicyjnie jest ona jednak interpretowana jako zbiór czynników charakteryzujących możliwości i szanse rozwoju poszczególnych obszarów. Potencjał gospodarczy jest więc odzwierciedlony poprzez nagromadzony kapitał na danym obszarze, cechy strukturalne jego gospodarki, a także stopień przedsiębiorczości ludności. Wysoki potencjał gospodarczy służy rozwojowi poszczególnych sektorów produkcji na danym terytorium oraz sprzyja poprawie sytuacji materialnej mieszkańców. Rozwój województw ze względu na potencjał gospodarczy przejawia się m.in. w realizacji nowych inwestycji, wzroście produkcji dóbr i zwiększonej liczbie świadczonych usług, tworzeniu nowych miejsc pracy oraz pomnażaniu dochodów ludności (Nazarczuk, 2013, s. 25).

Istnieje wyraźna tendencja wskazująca na fakt, że znaczenie i rola różnego rodzaju usług, w tym tych niematerialnych, istotnie wzrasta wraz z ogólnym wzrostem poziomu rozwoju gospodarczego.

O potencjale rozwojowym regionów stanowi także kapitał ludzki. Jego korzystny wpływ w gospodarce przejawia się zwiększeniem produktywności i innowacyjności, a czynnikami mającymi tu znaczenie są: poziom i jakość zasobów ludzkich, predyspozycje zawodowe kadry pracowniczej, kompetencje i kwalifikacje, jak również skuteczne wykorzystanie posiadanych zasobów. Okazuje się, iż poziom wykształcenia wywiera ogromny wpływ na potencjał ludzki. Im wyższe wykształcenie mieszkańców, tym silniejsza kumulacja potencjału w regionie. Na terenach z wysokim potencjałem kapitału ludzkiego obserwuje się również dodatnie saldo migracji, co dodatkowo potęguje pozytywny efekt kumulacji kapitału ludzkiego, jednocześnie przyczyniając się do depopulacji słabiej rozwiniętych pod tym względem regionów, a to z kolei pogłębia międzyregionalne dysproporcje (Korenik, 2003; Szewczuk, 2011; Nazarczuk, 2013).

Z rozwojem społeczno-gospodarczym wiąże się w sposób bezpośredni rozwój infrastruktury techniczno-ekonomicznej, decydującej m.in. o atrakcyjności regionów pod względem inwestycyjnym, co z kolei sprzyja dalszemu rozwojowi. Mówiąc o potencjale infrastrukturalnym mamy na uwadze sieć technicznej infrastruktury w zakresie zaopatrywania gospodarstw w wodę, ciepło, energię elektryczną, czy usuwania odpadów. Obejmuje ona również różnego rodzaju transport i możliwości komunikacji. Dostępność niezbędnych mediów na dobrym poziomie

oraz korzystne warunki transportowe pozytywnie oddziałują na efektywność gospodarowania. Ten aspekt wiąże się ściśle z realizowanymi inwestycjami na poszczególnych obszarach kraju. Należy jednak zaznaczyć, iż inwestycje powinny być przemyślane, gdyż tylko wtedy wywierają pozytywny efekt na gospodarkę.

Niezwykle trudno ująć wszystkie kategorie, które obejmuje rozwój społeczno-gospodarczy. Zjawiska społeczno-gospodarcze mają niewątpliwie złożony charakter, dlatego konieczne jest wykorzystanie zróżnicowanych wskaźników charakteryzujących te procesy w poszczególnych regionach. Często przyjętą metodą przez badaczy jest arbitralne określenie tych dziedzin życia i elementów gospodarki, które składają się na społeczno-gospodarcze ujęcie rozwoju.

Zgodnie z realizowaną w ramach Unii Europejskiej polityką spójności zadaniem państwa oraz władz samorządowych jest dążenie do zwalczania dysproporcji między regionami oraz niwelowanie istniejących różnic (por. Michoń, 2017; Woźniak, 2008). Cele te powinny być realizowane np. poprzez inwestowanie w nowoczesne technologie, rozwój działalności naukowo-badawczej, nacisk na edukację i oświatę, w tym szkolnictwo wyższe, tworzenie atrakcyjnych ofert pracy opartych o walory przyrodnicze, turystyczne i różne możliwości rozwoju przedsiębiorczości. Wszystkie te działania mają prowadzić do zwiększenia konkurencyjności poszczególnych regionów, redukcji dysproporcji w rozwoju społeczno-gospodarczym, co w konsekwencji przyczynia się do poprawy poziomu i warunków życia mieszkańców.

METODYKA BADANIA

Pomiar rozwoju społeczno-gospodarczego różnych obiektów (jednostek badania) wymaga doboru odpowiednich mierników lub wskaźników. W literaturze przedmiotu brak jest powszechnie uznanych, uniwersalnych rozwiązań w tym zakresie.

W wielu opracowaniach do oceny poziomu rozwoju krajów (regionów) przyjmuje się jako ogólny wskaźnik – wielkość dochodu narodowego lub produktu krajowego brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Pojawia się jednak pytanie czy wskaźnik ten jest odpowiednim i wystarczającym miernikiem oceny tego złożonego zjawiska. Na rozwój społeczno-gospodarczy ma wpływ o wiele więcej elementów, niż tylko rozmiar produkcji i konsumpcji dóbr materialnych. Nie można też zapominać, iż każda produkcja obok wielu pozytywów, wywołuje również negatywne skutki. Bez oceny niepożądanych rezultatów wzrostu produkcji i ich oddziaływania na społeczeństwo i gospodarkę, trudno traktować wskaźnik PKB *per capita* jako podstawowy miernik rozwoju (Woźniak, 2004, s. 21). Można więc przyjąć, iż do przeprowadzenia oceny rozwoju regionów oraz analizy zmian jego poziomu niezbędne jest wzięcie pod uwagę oprócz szeroko rozumianej produkcji, również innych ważnych czynników materialnych i niematerialnych stanowiących o warunkach, możliwościach i bezpieczeństwie życia ludności. Właśnie te niematerialne elementy często rozstrzygają o poziomie rozwoju.

Najczęściej podkreśla się, że rozwój społeczno-gospodarczy ma charakter wieloaspektowy i powinien być analizowany na podstawie szerszego zbioru odpowiednio dobranych cech diagnostycznych, charakteryzujących różne dziedziny życia i działalności człowieka (por. np. Malina, 2004a; Malina, 2005; Strahl (red.), 2006; Michoń, 2017).

Metodą pozwalającą na statystyczny, wielowymiarowy opis złożonego zjawiska, jakim jest poziom rozwoju społeczno-gospodarczego jest wyznaczenie syntetycznego miernika rozwoju. Budowa mierników syntetycznych wiąże się z podjęciem wielu, często subiektywnych decyzji związanych np. z rodzajem miernika (z wzorcem lub bez wzorca), doбором zestawu zmiennych diagnostycznych, sposobem normalizacji czy też kryteriów klasyfikacji obiektów. Mimo to można sporządzić na ich podstawie w miarę dokładny i obiektywny opis obiektów oraz ich porządkowanie i klasyfikację.

Konstrukcja syntetycznego miernika wymaga przejścia kilku etapów (por. Nowak, 1990; Malina, Zeliaś, 1998; Młodak, 2006; Panek, Zwierzchowski, 2013):

- wybór cech diagnostycznych i określenie sposobu ich oddziaływania na badane zjawisko,
- normalizacja zmiennych, mająca na celu doprowadzenie zmiennych, wyrażonych w różnych skalach i różnych mianach, do wzajemnej porównywalności,
- wybór typu miernika (miernik ze wzorcem lub bez wzorca),
- określenie funkcji agregującej i wyznaczenie wartości miernika syntetycznego,
- uporządkowanie obiektów według wartości miernika,
- ustalenie typologicznych grup obiektów.

Pierwszym i podstawowym problemem jest dobór odpowiedniego zestawu cech opisujących analizowane zjawisko złożone. Mając ustalony zestaw cech opisujących badane zjawisko, należy sprecyzować kierunek oddziaływania analizowanych cech na poziom tego zjawiska (np. rozwoju społeczno-gospodarczego). Wśród wyróżnionych cech mogą być stymulanty, destymulanty i nominanty. Do stymulant zaliczamy takie zmienne, których wysokie wartości są pożądane. Im wyższą wartość przyjmuje zmienna, tym uznaje się ją za lepszą pod względem oceny badanego zjawiska. Do drugiej grupy zaliczamy cechy, których pożądane są niskie wartości. Są to destymulanty rozwoju. Im wyższe wartości przyjmuje taka zmienna, tym świadczy to o gorszym poziomie badanego zjawiska złożonego. Ostatnią grupę stanowią nominanty, których zarówno zbyt wysoki, jak i zbyt niski poziom nie jest pożądany. Posiadają one optymalną wartość lub optymalny przedział wartości, a odchylenia od tego poziomu (in plus, in minus) mają niekorzystny wpływ na badane zjawisko.

Kolejny etap analizy to *normalizacja* cech. Podczas przeprowadzania badań taksonomicznych, konieczne jest dokonywanie obliczeń na zmiennych, które będą porównywalne. Ze względu na fakt, iż różne zmienne są mierzone w odmienny sposób, odnoszą się do innej dziedziny życia i są wyrażone w różnych jednostkach, zachodzą

dzi konieczność sprowadzenia ich do porównywalności. Można to uzyskać poprzez normalizację. Jest to proces dokonywany dla cech mierzonych na skali ilorazowej i przedziałowej. W literaturze można spotkać wiele sposobów normalizacji danych. Najważniejsze to: standaryzacja, unitaryzacja klasyczna, unitaryzacja pozycyjna, przekształcenia ilorazowe względem punktu odniesienia (za punkt odniesienia można przyjąć np. średnią arytmetyczną, wartość maksymalną bądź wartość minimalną).

Mając macierz znormalizowanych wartości zmiennych diagnostycznych przechodzimy do konstrukcji zmiennej syntetycznej lub miernika syntetycznego. Można tu wykorzystać formuły bezwzorcowe lub wzorcowe⁴.

Formuły bezwzorcowe sprowadzają się do obliczenia sumy lub średniej z wartości cech znormalizowanych dla poszczególnych obiektów (jednostek badania). Z kolei metody wzorcowe opierają się na odległościach taksonomicznych poszczególnych obiektów od obiektu wzorcowego. Obiektem wzorcowym może być obiekt teoretyczny (hipotetyczny), o założonych optymalnych wartościach dla przyjętego zbioru zmiennych diagnostycznych lub obiekt empiryczny, o wartościach maksymalnych dla stymulant i minimalnych dla destymulant. Jeśli w zbiorze cech znajdują się nominanty to dla obiektu-wzorca przyjmuje się optymalne wartości dla tych zmiennych.

W analizie zastosowano wzorcową metodę porządkowania liniowego Hellwiga, która polega na budowie syntetycznego miernika będącego funkcją standaryzowanych wartości zmiennych cząstkowych. Metoda ta została zaproponowana przez Z. Hellwiga i opisana w pracy (Hellwig, 1968). Po raz pierwszy metoda ta została zastosowana do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju i strukturę wykwalifikowanych kadr. W metodzie tej tworzy się obiekt wzorcowy o pożądanych wartościach zmiennych diagnostycznych (maksymalnych dla stymulant i minimalnych dla destymulant).

Miara syntetyczna obliczana jest na podstawie pomiaru odległości pomiędzy obiektem wzorcowym a obiektami obserwowanymi (zob. Hellwig, 1968; Panek, Zwierzchowski, 2013).

W metodzie tej odległość każdego elementu od wzorca jest obliczana zgodnie z metryką euklidesową:

$$d_{i0} = \sqrt{\sum_j^m (z_{ij} - z_{0j})^2} \quad (1.1)$$

gdzie z_{ij} oraz z_{0j} są to standaryzowane wartości zmiennych diagnostycznych dla i -tego obiektu oraz obiektu wzorcowego ($i=1, \dots, n; j=1, \dots, m$). Standaryzacja cech przebiega zgodnie z formułą:

⁴ O różnych podejściach i metodach wyznaczania miar oraz mierników syntetycznych traktują m.in. prace: (Malina, Zeliaś, 1998; Zeliaś (red.), 2000; Młodak, 2006; Panek, Zwierzchowski, 2013).

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j} \quad (1.2)$$

gdzie:

z_{ij} – standaryzowana wartość j-tej zmiennej dla i-tego obiektu,

x_{ij} – wartość j-tej zmiennej dla i-tego obiektu,

\bar{x}_j – średnia arytmetyczna zmiennej X_j ,

s_j – odchylenie standardowe zmiennej X_j .

W wyniku tego przekształcenia dostajemy zmienną Z_j o wartości średniej równej 0 i odchyleniu standardowym równym 1.

Dla każdego obiektu zostaje obliczona syntetyczna miara rozwoju s_i , według wzoru:

$$s_i = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0} \quad (1.3)$$

przy czym:

$$d_0 = \bar{d} + 2s_d \quad (1.4)$$

gdzie \bar{d} jest średnią arytmetyczną odległości obiektów od wzorca, zaś s_d – odchyleniem standardowym odległości między obiektami i średnią odległością od wzorca.

Wyrażenie (1.4) można zapisać jako:

$$d_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_{i0} + 2 \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(d_{i0} - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_{i0} \right)^2} \quad (1.5)$$

Z reguły miara rozwoju s_i przyjmuje wartości z przedziału $[0, 1]$. Wartości miernika bliższe jedności oznaczają większe podobieństwo do obiektu wzorcowego. Im dany obiekt jest bardziej oddalony od obiektu wzorcowego, tym odpowiadająca mu miara syntetyczna przyjmuje niższą wartość. W przypadku, gdy obiekt bardzo wyraźnie odstaje od pozostałych pod względem rozwoju, wówczas wartość miernika rozwoju może wykraczać poza przedział $[0, 1]$.

Mając obliczone wartości taksonomicznego miernika rozwoju s_i dla wszystkich analizowanych jednostek, można utworzyć ranking badanych obiektów na podstawie ich uszeregowania według wartości tego miernika. Obiekty o najwyższej pozycji w rankingu to obiekty najlepsze pod względem badanego zjawiska.

Na podstawie wartości miernika rozwoju (1.3) można także dokonać grupowania obiektów na klasy o zbliżonym poziomie rozwoju. Jednym z przyjmowanych kryteriów jest podział obiektów na cztery klasy zgodnie z regułą opartą

na średniej i odchyleniu standardowym syntetycznej miary rozwoju⁵ (zob. Nowak, 1990; Malina, 2004):

Gr. I (najwyższy poziom rozwoju): $s_i \geq s(\acute{s}r) + s(s)$;

Gr. II (wysoki poziom rozwoju): $s(\acute{s}r) \leq s_i < s(\acute{s}r) + s(s)$;

Gr. III (średni poziom rozwoju): $s(\acute{s}r) - s(s) \leq s_i < s(\acute{s}r)$;

Gr. IV (niski poziom rozwoju): $s_i < s(\acute{s}r) - s(s)$.

WYNIKI ANALIZY EMPIRYCZNEJ

DOBÓR I CHARAKTERYSTYKA ZMIENNYCH

Rozwój społeczno-gospodarczy w ujęciu regionalnym kształtowany jest przez szeroki zakres zjawisk i procesów. W związku z tym dobór zmiennych odzwierciedlających jego poziom cechuje się dużą wieloaspektowością umożliwiającą wybór różnych ich zestawów. Do budowy miernika syntetycznego przyjęto wstępnie 29 potencjalnych zmiennych diagnostycznych gromadzonych przez statystykę publiczną i związanych z analizowanym zjawiskiem.

W badaniu wyróżniono osiem dziedzin życia (kategorii) charakteryzujących potencjał społeczny, potencjał gospodarczy oraz infrastrukturalny województw. Potencjał społeczny, oprócz możliwości zaspokojenia potrzeb materialnych czyli dochodów ludności, charakteryzują zmienne dotyczące rynku pracy, ochrony zdrowia, edukacji i kultury. Potencjał gospodarczy charakteryzowany jest poprzez wielkość nakładów inwestycyjnych oraz liczbę podmiotów gospodarczych (istniejących i nowo zarejestrowanych) w przeliczeniu na liczbę ludności w województwach, a także zmienne opisujące wpływ gospodarki turystycznej na rozwój poszczególnych województw, zaś potencjał infrastrukturalny opisują zmienne z kategorii komunikacja i transport. Ze względu na fakt, iż nie wszystkie dane były wyrażone w postaci wskaźników, zaszła konieczność odpowiedniego przeliczenia niektórych z nich, aby były porównywalne. W zależności od konkretnej zmiennej, dane były przeliczane na liczbę ludności lub powierzchnię danego województwa.

Zgromadzone dane, wykorzystane do przeprowadzonych analiz pochodzą z *Banku Danych Lokalnych* Głównego Urzędu Statystycznego z lat 2005–2017. Ze względu na braki danych dla wielu zmiennych w ujęciu wojewódzkim w 2018 r., w chwili prowadzenia badań były to najbardziej aktualne informacje.

Zmienne poddano wstępnej weryfikacji ze względu na kryteria merytoryczne i formalne (znaczenie i reprezentatywność różnych dziedzin oraz dostępność danych dla województw w kolejnych latach badanego okresu). Wstępna lista zmiennych przypisana do wymienionych kategorii była następująca:

⁵ W przyjętym podziale symbol $s(\acute{s}r)$ oznacza średnią arytmetyczną, zaś $s(s)$ – odchylenie standardowe syntetycznej miary (miernika) rozwoju.

1. Dochody ludności:

- X_{11} – Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w gospodarce na osobę w zł.
 X_{12} – Przeciętna miesięczna emerytura i renta brutto osób spoza sektora rolniczego w zł.
 X_{13} – Przeciętna miesięczna emerytura i renta brutto rolników indywidualnych w zł.

2. Rynek pracy:

- X_{21} – Stopa bezrobocia zarejestrowanego (w %).
 X_{22} – Liczba emerytów i rencistów na 1000 osób.
 X_{23} – Liczba nowo utworzonych miejsc pracy przypadających na 1000 mieszkańców.
 X_{24} – Liczba osób bezrobotnych zarejestrowanych przypadająca na 1 ofertę pracy.

3. Ochrona zdrowia:

- X_{31} – Liczba zgonów na 1000 osób.
 X_{32} – Liczba lekarzy pracujących wg podstawowego miejsca pracy na 10 tys. osób.
 X_{33} – Liczba pielęgniarek i położnych na 10 tys. osób.
 X_{34} – Liczba ludności przypadająca na 1 aptekę.
 X_{35} – Udział wydatków na ochronę zdrowia w relacji do PKB.

4. Edukacja:

- X_{41} – Liczba studentów szkół wyższych na 10 tys. osób.
 X_{42} – Liczba absolwentów szkół wyższych na 10 tys. osób.
 X_{43} – Współczynnik skolaryzacji netto dla liceów ogólnokształcących.
 X_{44} – Współczynnik skolaryzacji netto dla zasadniczych szkół zawodowych.

5. Kultura:

- X_{51} – Liczba osób przypadających na 1 placówkę biblioteczną.
 X_{52} – Liczba czytelników korzystających z biblioteki w ciągu roku na 1000 osób.
 X_{53} – Liczba widzów odwiedzających kina w ciągu roku na 1000 ludności.
 X_{54} – Liczba ludności przypadająca na 1 teatr.

6. Infrastruktura i transport:

- X_{61} – Drogi publiczne o twardej nawierzchni na 100 km² (w km).
 X_{62} – Liczba zarejestrowanych samochodów osobowych na 1000 osób.
 X_{63} – Linie kolejowe na 100 km² (w km).

7. Turystyka:

- X_{71} – Liczba turystów korzystających z noclegów na 1000 ludności.
 X_{72} – Liczba turystów zagranicznych odwiedzających Polskę ogółem.
 X_{73} – Udział gospodarki turystycznej w tworzeniu PKB (w %).

8. Potencjał gospodarczy:

- X_{81} – Nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca w zł.
 X_{82} – Podmioty gospodarcze wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności.
 X_{83} – Podmioty nowo zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tys. ludności.

Ponieważ celem artykułu jest przestrzenno-czasowa ocena zróżnicowania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego województw, potrzebne były informacje statystyczne dla wszystkich zmiennych z lat 2005–2017. Okazało się jednak, że dla niektórych z wymienionych zmiennych dane na poziomie województw były dostępne tylko dla wybranych lat, co uniemożliwiło pełną analizę. W wyniku weryfikacji dokonano eliminacji zmiennych, dla których nie było dostępnych da-

nych w analizowanych latach oraz zmiennych o znikomej zdolności dyskryminacyjnej (jako kryterium przyjęto tu wartość współczynnika zmienności $V_j \leq 0,10$).

Z dalszej analizy wyeliminowano więc następujące zmienne: X_{23} – liczba nowo tworzonych miejsc pracy przypadających na 1000 mieszkańców, X_{24} – liczba osób bezrobotnych zarejestrowanych przypadająca na 1 ofertę pracy, X_{35} – wielkość wydatków na ochronę zdrowia w relacji do PKB, X_{43} – współczynnik skolaryzacji netto dla liceów ogólnokształcących, X_{44} – współczynnik skolaryzacji netto dla zasadniczych szkół zawodowych, X_{73} – udział gospodarki turystycznej w tworzeniu PKB (wielkość dochodów z turystyki województwa w relacji do PKB wytworzonego w danym województwie).

Badano także stopień skorelowania zmiennych w ramach poszczególnych dziedzin. W wielu przypadkach obserwowano silne zależności korelacyjne między zmiennymi opisującymi daną dziedzinę. Aby zapewnić reprezentatywność zmiennych do finalnego zestawu wprowadzono zmienne, które w danej kategorii nie są bardzo silnie skorelowane z pozostałymi w tej kategorii oraz charakteryzują się większą zdolnością dyskryminacyjną (wyższym współczynnikiem zmienności w badanym przedziale czasowym). Badanie przeprowadzono oddzielnie dla wybranych lat (2005, 2010, 2017). W rezultacie przeprowadzonych analiz okazało się, że każda kategoria (dziedzina) reprezentowana jest przez jedną zmienną diagnostyczną.

W tabeli 1 podano wykaz zmiennych należących do finalnego zbioru cech diagnostycznych reprezentujących poszczególne kategorie. Oprócz kategorii podano także symbol i nazwę zmiennej oraz charakter tej zmiennej (stymulanta lub destymulanta). Obok symbolu i nazwy zmiennej podano także wartość współczynnika zmienności (w wyrażeniu procentowym) dla 2017 roku.

Tabela 1. Finalny zestaw zmiennych diagnostycznych

Kategoria	Symbol i nazwa zmiennej	Charakter zmiennej	Współczynnik zmienności (V_x)
Dochody ludności	X_{11} – Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto na osobę w zł	Stymulanta	11,07
Rynek pracy	X_{21} – Stopa bezrobocia rejestrowanego (w %)	Destymulanta	28,97
Ochrona zdrowia	X_{32} – Liczba lekarzy wg miejsca pracy na 10 tys. ludności	Stymulanta	21,90
Edukacja	X_{41} – Liczba studentów szkół wyższych na 10 tys. osób	Stymulanta	33,12
Kultura	X_{54} – Liczba ludności przypadająca na 1 teatr	Destymulanta	73,76
Infrastruktura i transport	X_{62} – Liczba zarejestrowanych samochodów osobowych na 1000 osób	Stymulanta	12,47
Turystyka	X_{71} – Liczba turystów korzystających z noclegów na 1000 osób	Stymulanta	46,64
Potencjał gospodarczy	X_{82} – Podmioty gospodarcze wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności	Stymulanta	18,45

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 2 podano podstawowe parametry opisowe zmiennych należących do finalnego zbioru, będących podstawą konstrukcji zmiennych syntetycznych dla lat: 2005, 2010 i 2017.

Tabela 2. Charakterystyki opisowe zmiennych finalnych

Symbol zmiennej	Rok	Miary opisowe					
		Średnia	Mediana	Minimum	Maksimum	As	V _x
X ₁₁	2005	2321,60	2221,33	2081,76	3227,04	2,44	12,18
	2010	3181,44	3109,87	2877,43	4279,55	2,26	11,02
	2017	4217,73	4133,04	3802,98	5523,65	2,05	11,07
X ₂₁	2005	18,99	18,60	13,8	27,2	0,56	21,31
	2010	13,57	13,35	9,2	20,0	0,38	22,51
	2017	7,28	10,40	3,7	11,7	0,29	28,97
X ₃₂	2005	31,14	32,92	20,04	44,65	0,08	22,02
	2010	32,78	34,59	23,56	46,11	0,12	21,32
	2017	35,90	38,10	25,00	50,06	0,11	21,90
X ₄₁	2005	479,1	452,0	357,0	680,0	0,88	18,24
	2010	439,9	428,5	258,0	635,0	0,49	23,13
	2017	300,4	275,5	139,0	481,0	0,46	33,12
X ₅₄	2005	11,31	9,00	3,00	34,00	1,19	79,76
	2010	11,44	10,00	3,00	41,00	2,08	83,80
	2017	11,06	8,50	3,00	34,00	1,58	73,76
X ₆₂	2005	316,44	316,78	263,30	374,20	0,27	11,32
	2010	440,12	440,80	390,00	506,40	0,48	12,08
	2017	577,40	570,20	503,50	648,40	0,24	12,47
X ₇₁	2005	429,96	347,88	180,17	911,54	0,96	48,97
	2010	515,15	427,40	220,44	1013,12	0,84	42,96
	2017	676,05	527,37	329,42	1387,03	1,14	46,64
X ₈₂	2005	918,33	907,48	662,73	1220,51	0,15	17,58
	2010	975,84	974,39	717,21	1292,96	0,34	18,29
	2017	1038,02	1013,68	776,23	1432,07	0,47	18,45

Źródło: obliczenia własne.

Jak wynika z danych w tabelach 1 i 2 wszystkie wybrane do analizy zmienne charakteryzują się dostateczną zdolnością dyskryminacyjną (zmiennosc przestrzenna przekracza zakładany próg $V_j > 10\%$). Najmniejszym zróżnicowaniem charakteryzują się województwa pod względem przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń brutto w gospodarce. Gdyby dysponowano danymi dotyczącymi wszelkich innych dochodów na 1 mieszkańca w województwach (nie tylko wynagrodzeniami pracowniczymi) to zróżnicowanie mogłoby okazać się zdecydowanie większe.

Zauważyć ponadto wypada, że wszystkie zmienne cechują się dodatnią asymetrią, co w przypadku stymulant nie jest sytuacją korzystną, gdyż oznacza to, że większa liczba województw posiada wartości tych zmiennych mniejsze od ich wartości przeciętnej, a tylko pojedyncze województwa uzyskują wartości bardzo wysokie (odstające). W przypadku niektórych zmiennych asymetria jest bardzo silna (dotyczy to w szczególności przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń brutto oraz zmiennej z dziedziny kultury).

PORZĄDKOWANIE I KLASYFIKACJA WOJEWÓDZTW

W celu dokonania analizy porównawczej województw pod względem osiągniętego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, posłużono się wzorcową metodą porządkowania liniowego. Zastosowano formułę opartą na syntetycznym mierniku rozwoju Hellwiga (wzór 1.3). Wyniki uporządkowania województw od najlepszego do najgorszego dla wybranych lat przedziału czasowego 2005–2017 zawiera tabela 3, natomiast w tabeli 4 podano charakterystyki opisowe syntetycznej miary rozwoju dla lat 2005, 2010 i 2017.

Tabela 3. Uporządkowanie województw według syntetycznej miary rozwoju Hellwiga w latach 2005, 2010 i 2017

Lp.	2005		2010		2017	
	Województwo	Miernik	Województwo	miernik	Województwo	miernik
1	łódzkie	0,638	śląskie	0,687	mazowieckie	0,718
2	wielkopolskie	0,541	mazowieckie	0,582	małopolskie	0,595
3	mazowieckie	0,512	łódzkie	0,533	dolnośląskie	0,584
4	kujawsko-pomorskie	0,459	dolnośląskie	0,484	wielkopolskie	0,522
5	opolskie	0,430	małopolskie	0,482	śląskie	0,467
6	warmińsko-mazurskie	0,364	wielkopolskie	0,397	pomorskie	0,417
7	śląskie	0,358	opolskie	0,387	łódzkie	0,393
8	dolnośląskie	0,355	zachodnio-pomorskie	0,356	zachodnio-pomorskie	0,378
9	małopolskie	0,251	lubelskie	0,278	lubelskie	0,273
10	zachodniopomorskie	0,238	świętokrzyskie	0,272	opolskie	0,256
11	podlaskie	0,233	podkarpackie	0,241	podlaskie	0,243
12	podkarpackie	0,223	pomorskie	0,236	kujawsko-pomorskie	0,241
13	pomorskie	0,199	warmińsko-mazurskie	0,232	świętokrzyskie	0,221
14	świętokrzyskie	0,177	kujawsko-pomorskie	0,169	lubuskie	0,195
15	lubuskie	0,103	lubuskie	0,116	warmińsko-mazurskie	0,121
16	lubelskie	0,044	podlaskie	0,054	podkarpackie	0,076

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Charakterystyki opisowe syntetycznej miary rozwoju

Parametr	2005	2010	2017
Średnia	0,320	0,344	0,357
Minimum	0,044	0,054	0,076
Maksimum	0,638	0,687	0,718
Odch. standardowe	0,165	0,176	0,184
Vs (%)	51,56	51,16	51,57
Rozstęp	0,594	0,633	0,642
$s(\bar{s}) + s(s)$	0,485	0,520	0,541
$s(\bar{s}) - s(s)$	0,155	0,168	0,173

Źródło: opracowanie własne.

Analizując otrzymane wyniki można stwierdzić, iż występuje duże przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego Polski. O ile lista województw na początku rankingu ulegała istotnym zmianom w analizowanym okresie, to na końcu tej listy pozostają niezmiennie (w różnej kolejności) takie województwa jak: podlaskie, lubuskie, podkarpackie, warmińsko-mazurskie czy świętokrzyskie. Pozytywną zmianę zaobserwowano w przypadku województwa lubelskiego, które z ostatniego miejsca w 2005 r. przesunęło się na znacznie wyższą (9.) pozycję w 2010 i 2017 roku. Również województwo podlaskie osiągnęło zdecydowanie lepszą pozycję w rankingu w 2017 r. w porównaniu z 2010 r. (z końcowej pozycji w 2010 r. przesunęło się na 11. miejsce w rankingu w 2017 roku).

W tabeli 5 przedstawiono podział województw na cztery grupy o zbliżonym poziomie rozwoju. Podstawą określenia grup w analizowanych latach było opisane wcześniej kryterium oparte na wartości średniej oraz odchyleniu standardowym syntetycznej miary rozwoju.

Tabela 5. Klasyfikacja województw według osiągniętego poziomu rozwoju

Nr grupy	2005	2010	2017
Gr. I Najwyższy poziom rozwoju	łódzkie, wielkopolskie, mazowieckie	śląskie, mazowieckie, łódzkie	mazowieckie, dolno- śląskie, małopolskie
Gr. II Wysoki poziom rozwoju	śląskie, dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, opolskie, warmińsko- mazurskie	dolnośląskie, małopolskie, wielkopolskie, opolskie, zachodniopomorskie	wielkopolskie, śląskie, pomorskie, łódzkie, zachodnio- pomorskie
Gr. III Średni poziom rozwoju	małopolskie, zachodnio- pomorskie, podlaskie, pomorskie, podkarpac- kie, świętokrzyskie	lubelskie, świętokrzyskie, podkarpackie, pomorskie, warmińsko-mazurskie, kujawsko-pomorskie	lubelskie, opolskie, podlaskie, kujawsko- pomorskie, święto- krzyskie, lubuskie
Gr. IV Niski poziom rozwoju	lubuskie, lubelskie	lubuskie, podlaskie	warmińsko-mazurskie, podkarpackie

Źródło: opracowanie własne.

Skład grupy o najwyższym poziomie rozwoju także ulegał zmianie w kolejnych latach, jedynie województwo mazowieckie cały czas należało do pierwszej grupy, awansując z miejsca 3. w 2005 r. na miejsce 1. w 2017 r. W 2005 r. na pozycji 1. znalazło się województwo łódzkie przed wielkopolskim i mazowieckim, natomiast w 2010 r. na 1. miejsce wysunęło się województwo śląskie przed mazowieckim i łódzkim, zaś w 2017 r. najwyższe pozycje w rankingu zajęły w kolejności: mazowieckie, małopolskie i dolnośląskie, natomiast wielkopolskie, śląskie i łódzkie przesunęły się na nieco dalsze pozycje i znalazły się w składzie grupy drugiej o wysokim poziomie rozwoju. Jednym z regionów, który w badanym okresie prężnie się rozwijał jest region Dolnego Śląska. Województwo dolnośląskie przesunęło się z 8. miejsca w 2005 r. na 4. pozycję w 2010 r. i 3. w 2017 r. Pozwoliło to na zmniejszenie dystansu między tym regionem a najbardziej rozwiniętym w Polsce – mazowieckim.

Warto też zwrócić uwagę na województwa najlepiej rozwinięte już w 2005 roku. Wszystkie z tych regionów cechowały się dużym potencjałem rozwojowym, dzięki czemu dalszy rozkwit był możliwy. Z kolei słabsza sytuacja gospodarcza innych regionów nie pozwala na tak szybkie nadrobienie zaległości i może być jedną z przyczyn niższego poziomu rozwoju gospodarczego w tych regionach w kolejnych latach, ze względu na występujące mniejsze możliwości rozwojowe.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Przeprowadzone badania wskazują, iż sytuacja społeczno-gospodarcza w Polsce ogólnie rzecz biorąc, poprawiła się w 2017 r. w stosunku do lat wcześniejszych. Mimo wzrostu przeciętnej wartości miernika rozwoju w kolejnych badanych latach, dysproporcje poziomu rozwoju województw utrzymują się jednak na wysokim poziomie, zaś dystans między województwem o najwyższym i najniższym poziomie rozwoju w 2017 r. zwiększył się w porównaniu do lat wcześniejszych.

Przeprowadzone analizy potwierdziły występowanie znacznych dysproporcji w rozwoju pomiędzy wschodnią a zachodnią częścią naszego kraju. Lepiej rozwijające się województwa występowały w zachodniej i centralnej Polsce (mazowieckie, wielkopolskie). Nie jest to zresztą zaskoczeniem, biorąc pod uwagę fakt bardzo istotnie zarysowanych rozbieżności w rozwoju poszczególnych obszarów oraz potencjału każdego z nich.

Pozytywnym aspektem jest fakt, że maksymalna wartość syntetycznej miary rozwoju wzrasta w kolejnych analizowanych okresach, podobnie jak wartość średnia tej miary. Jednak nie oznacza to niwelowania dysproporcji między regionami o najwyższym i najniższym poziomie rozwoju. Rozpiętość między wartością miernika w 2005 r. i 2010 r. powiększyła się o blisko 7%, zaś w 2017 r. dystans między wartością miary dla województwa o najwyższym i najniższym poziomie rozwoju jeszcze nieznacznie się zwiększył w porównaniu do 2010 r. Wynika z tego, że w ostatnim analizowanym okresie województwo mazowieckie

mocno „odbiło in plus” od pozostałych województw, zwiększając tym samym lukę między najbardziej i najsłabiej rozwiniętym regionem kraju.

Mimo napływu środków unijnych, obejmujących wsparciem wszystkie regiony w kraju, nie można jednoznacznie potwierdzić hipotezy o wyraźnym zmniejszeniu dysproporcji w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego badanych jednostek, tzn. województw. W kwestii wyrównywania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego bardziej adekwatnym wnioskiem jest stwierdzenie, iż część województw zbliżyła się do czołowych regionów Polski. Wnioski te można wysnuć analizując ustalone rankingi województw oraz składy grup w kolejnych badanych latach.

pozytywnym zjawiskiem jest zaobserwowanie ogólnego wzrostu rozwoju społeczno-gospodarczego w Polsce oraz fakt ciągłego rozwoju obszarów słabiej rozwiniętych i stwarzanie możliwości rozwoju na tych obszarach.

BIBLIOGRAFIA

- Berbecka, J. (2006). *Poziom życia ludności a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Hellwig, Z. (1968). Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę kwalifikowanych kadr. *Przegląd Statystyczny*, 4, 307–327.
- Korenik, S. (2003). *Dysproporcje w rozwoju regionów Polski – wybrane aspekty*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Malina, A. (2004a). Ocena stopnia zróżnicowania rozwoju regionalnego Polski w latach 1998–2000. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 666, 5–21.
- Malina, A. (2004b). *Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Malina, A. (2005). Determinanty rozwoju regionalnego Polski. *Wiadomości Statystyczne*, 10, 68–78.
- Malina, A., Zeliaś, A. (1998). On Building Taxonomic Measures of Living Conditions. *Statistic in Transition*, 3 (3), 523–544.
- Michoń, D. (2017). Zróżnicowanie rozwoju społeczno-gospodarczego województw ze względu na realizację celów polityki spójności. *Wiadomości Statystyczne*, 12 (679), 80–94.
- Młodak, A. (2006). *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*. Warszawa: Difin.
- Nazarczuk, J. (2013). *Potencjał rozwojowy a aktywność inwestycyjna województw i podregionów Polski*. Olsztyn: Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.
- Nowak, E. (1990). *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*. Warszawa: PWE.
- Panek, T., Zwierchowski, J. (2013). *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej. Teoria i zastosowania*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Rutkowski, J. (1984). *Rozwój gospodarczy i poziom życia (zagadnienia teoretyczne i próba kwantyfikacji związku)*. Warszawa: GUS, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych.
- Szewczuk, A. (2011). *Rozwój lokalny i regionalny. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Słaby, T. (2007). Poziom i jakość życia. W: T. Panek (red.), *Statystyka społeczna* (s. 99–130). Warszawa: PWE.
- Słaby, T. (2011), Nowe propozycje w badaniach jakości życia. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH*, 108, 125–136.
- Strahl, D. (red.). (2006). *Metody oceny rozwoju regionalnego*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Śmiłowska, T. (1997). *Statystyczna analiza poziomu życia ludności Polski w ujęciu przestrzennym*. Warszawa: GUS, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych.
- Woźniak, M.G. (2004). *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Woźniak, M.G. (2008). Spójność społeczno-gospodarcza a wzrost gospodarczy. Wniośki dla Polski z doświadczeń Unii Europejskiej. W: J.L. Bednarczyk, S.J. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska (red.), *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego, polityka ekonomiczna a wzrost gospodarczy* (s. 11–26). Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Zeliaś, A. (red.) (2000). *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

Streszczenie

Zasadniczym celem artykułu jest analiza i ocena stopnia zróżnicowania rozwoju społeczno-gospodarczego województw Polski w latach 2005–2017. Podstawą prowadzonych badań były dane pochodzące z baz danych GUS (Bank Danych Lokalnych).

W analizie uwzględniono trzy aspekty rozwoju regionów: potencjał gospodarczy, społeczny oraz infrastrukturalny. Wyróżniono osiem dziedzin charakteryzujących wymienione aspekty rozwoju. Są to: dochody ludności, rynek pracy, zdrowie i ochrona zdrowia, edukacja, kultura, transport i infrastruktura drogowa, podmioty gospodarcze i inwestycje oraz rozwój turystyki.

W oparciu o wyselekcjonowane zmienne diagnostyczne opisujące każdą dziedzinę wyznaczono wartości syntetycznego miernika rozwoju dla poszczególnych województw oraz dla wybranych lat badanego przedziału czasowego. Syntetyczny miernik obliczano zgodnie z metodą liniowego porządkowania obiektów Hellwiga (metoda wzorca rozwoju). Zastosowana metoda pozwoliła na ustalenie rankingów województw w analizowanych latach oraz pogrupowanie województw według osiągniętego poziomu rozwoju.

Ogólnie biorąc, sytuacja społeczno-gospodarcza kraju w 2017 r. poprawiła się w porównaniu do lat wcześniejszych. Przeprowadzone badania potwierdziły występowanie znacznych dysproporcji w rozwoju województw i utrzymujące się nadal duże przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju pomiędzy wschodnią i zachodnią częścią kraju. Mimo wzrostu maksymalnej oraz przeciętnej wartości syntetycznego miernika rozwoju w analizowanych latach, dystans między regionami o najwyższym i najniższym poziomie rozwoju nie zmniejszył się w 2017 r. w porównaniu do lat 2005 i 2010.

Słowa kluczowe: zróżnicowanie rozwoju, syntetyczny wskaźnik rozwoju, ranking województw, klasyfikacja.

Analysis of spatial diversity in the socio-economic development of Polish voivodeships in 2005–2017

Summary

The main goal of the article is to analyse and evaluate the degree of diversification in the socio-economic development of Polish voivodeships in the period 2005–2017. The basis of the research comprises data from the Central Statistical Office (*Local Databank*) databases.

The analysis included three aspects of regional development: economic, social and infrastructure potential. There are eight areas that characterise these development aspects, which are: incomes of the population, labour market, health and health care, education, culture, transport and road infrastructure, business entities and investments as well as tourism development.

Based on selected diagnostic variables describing each field, values for a synthetic development measure have been determined for individual voivodeships and for selected years over the examined time period. The synthetic measure was calculated according to the Hellwig's method of linear ordering of objects (method of taxonomic measure of development with constant pattern). The method resulted in rankings being set for the voivodeships in the analysed years and the grouping of voivodeships according to their achieved level of development.

In general, the socio-economic situation of Poland in 2017 improved compared to previous years. The study confirmed the existence of considerable disparities in the development of voivodeships and the persistent large spatial differentiation of the level of development between the eastern and western regions of the country. Despite the increases in the maximum and average values of the synthetic measure of development in the analysed years, the distance between the regions with the highest and the lowest levels of development showed no decrease in 2017 compared to 2005 and 2010.

Keywords: diversity of development, synthetic development indicator, ranking of voivodeships, classification.

JEL: O11, O18, C10, P48.

*dr Wojciech Koziol*¹ 

Katedra Rachunkowości
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Regionalne uwarunkowania wysokości płac minimalnych²

WPROWADZENIE

Płaca minimalna stanowi kwestię rodzącą wiele kontrowersji i emocji. W swym założeniu ma za zadanie zabezpieczenie godziwego poziomu dochodów słabszych grup pracowniczych. Jednocześnie podwyżki płac minimalnych często spotykają się z protestami ze strony pracodawców, którzy upatrują w tym wyższych kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw, spadku ich produktywności i konkurencyjności. Trudno jednak odmówić zasadności istnienia płacy minimalnej, jak również zasadności obaw pracodawców. Nasuwa się zatem pytanie o możliwość podania rozmiaru płacy minimalnej, który uwzględniałby oba punkty widzenia. Czy jest możliwe ustalenie płacy minimalnej, której wysokość w najwyższym możliwym stopniu zapewnia godziwe warunki życia pracowników i równocześnie narusza równowagę finansową przedsiębiorcy w najniższym możliwym stopniu.

Celem artykułu jest przedstawienie metody szacowania godziwego rozmiaru płacy minimalnej, uwzględniającej zarówno koszty utrzymania, jak i produktywność pracy w gospodarce. Jednakże trzeba mieć na uwadze, że obie determinanty modelowej płacy minimalnej mogą osiągać różne wartości dla poszczególnych obszarów kraju. Może to uzasadniać konieczność wprowadzenia zróżnicowanych stawek płacy minimalnej w zależności od regionu.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: koziolw@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0001-7920-760X.

² Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

EKONOMICZNE EFEKTY PŁACY MINIMALNEJ

Problematyka płacy minimalnej obejmuje wiele poglądów i opinii, które często są wzajemnie przeciwstawne. Powoduje to, że określenie odpowiedniego poziomu płacy minimalnej jest skomplikowaną kwestią ekonomiczną i polityczną. Jednakże popularność tej koncepcji sprawia, że choć jej przeciwnicy uważają ją za szkodliwą dla gospodarki, dla zachowania ładu społecznego skorzy są do ustępstw w kwestii jej istnienia. Źródłem kontrowersji wokół istoty płacy minimalnej są efekty, do jakich prowadzi ta forma ingerencji w rynek pracy. Efekty te można podzielić na dwie kategorie. Pierwsza, ta pozytywna, to zabezpieczenie przed ubóstwem oraz ograniczanie nadmiernych nierówności dochodowych. Drugą z nich jest potencjalne negatywne oddziaływanie na rynek pracy, w szczególności na takie wskaźniki, jak poziom zatrudnienia, poziom bezrobocia czy aktywność zawodowa społeczeństwa.

Badania naukowe, zarówno te sprzed kilku dekad, jak i te współczesne nie potwierdzają powszechności zjawiska spadku zatrudnienia na skutek oddziaływania płacy minimalnej. Badania prowadzone w krajach OECD w latach 1975–1996 nie wykazały istotnego związku między wzrostem płacy minimalnej a spadkiem zatrudnienia (Cahuc, Zylberberg, 2004, s. 729–730). Jednak warto dodać, że według wielu badań, płaca minimalna istotnie wpływa na zatrudnienie wśród najsłabszych grup zawodowych. D. Card i A. Krueger (1995, s. 14) podają, że wśród nastoletnich pracowników w USA, elastyczność zatrudnienia względem dynamiki płacy minimalnej szacowana jest między $-0,1$ a $-0,3$. Podobne badania przeprowadzone w Europie (Portugal, Cardoso, 2001) wskazują, że wzrost płacy minimalnej w istotny statystycznie sposób wpływa jedynie w przypadku młodych pracowników, do 20. roku życia. Z kolei badania przeprowadzone w Polsce wskazują na niekorzystny wpływ wzrostu płacy minimalnej na zatrudnienie wśród osób posiadających niższe wykształcenie (Ruzik, 2007).

Warto również przytoczyć badania (Hirsch, Kaufman, Zelenska, 2011), z których wynika, że przedsiębiorcy (pracodawcy) podejmują próby przerzucenia na klientów dodatkowych kosztów wynikających ze wzrostu płacy minimalnej. Jeśli jednak rynek nie pozwala na odpowiednio wysoki wzrost cen, jedną z praktykowanych metod kompensacji dodatkowego kosztu jest zamrożenie płac pracowników z kolejnych poziomów płacowych i objęcie ich płacą minimalną. Zatem na skutek wzrostu płacy minimalnej może rosnąć udział pracowników zarabiających płacę minimalną. Jest to uzależnione od kondycji gospodarki, w jakiej funkcjonują dane przedsiębiorstwa.

Gwarancja wysokości dochodu wynikająca z instytucji płacy minimalnej, oprócz wskazanych w poprzedniej części pracy potencjalnych negatywnych skutków, generuje również pozytywne. Najważniejszym jest historyczny motyw wprowadzenia płacy minimalnej, czyli zabezpieczenie przed ubóstwem wśród najsłabszych grup zawodowych. Obecnie na plan pierwszy wysuwa się konieczność zapewnienia godziwego dochodu, który umożliwi pracownikowi i jego rodzinie nie tylko realizację funkcji biologicznych, ale i społecznych. Realizacja funkcji docho-

dowej płacy minimalnej może negatywnie wpływać na zatrudnienie wśród najslabszych grup zawodowych. Dlatego w praktyce gospodarczej wielu państw stosuje się modyfikacje w systemach płacy minimalnej. Modyfikacje te mają na celu ograniczenie negatywnego oddziaływania płacy minimalnej, przy jednoczesnym zapewnieniu godziwego poziomu dochodu. Najbliższym przykładem tego typu rozwiązań jest praktykowana w Polsce możliwość obniżenia płacy minimalnej o 20% dla osób posiadających doświadczenie zawodowe poniżej 1 roku. W praktyce państw europejskich stosowane są dużo dalej idące modyfikacje. Przykładowo, we Francji płaca minimalna adresowana do pracowników nieletnich w pierwszym roku zatrudnienia wynosi zaledwie 25% stawki podstawowej. Nietelni pracownik bez stażu w Holandii może otrzymać 30% stawki podstawowej, a w Wielkiej Brytanii 45% stawki.

MODEL PŁACY MINIMALNEJ

Do ustalenia minimalnej wartości wykonywanej pracy zastosowano model pomiaru kapitału ludzkiego uwzględniający powszechnie znane zasady rachunkowości. W świetle tego modelu, wartość kapitału ludzkiego stanowią skapitalizowane koszty utrzymania i edukacji powiększone o czynnik doświadczenia zawodowego. Nakłady te są źródłem zdolności do wykonywania określonej pracy, które doskonalą się wraz ze stażem pracy. Uzupełniające wzory przedstawiają proces konstytuowania się kapitału ludzkiego z kosztów utrzymania (K) oraz z wykształcenia (E) (Kozioł, 2014, s. 164–67):

$$H(T) = (K + E) \cdot (1 + Q(T))$$

Przy rocznej kapitalizacji nakładów, poszczególne składniki kapitału ludzkiego można przedstawić za pomocą poniższych wzorów:

$$K = k \cdot 12 \frac{e^{pt} - 1}{p}$$

$$E = e \cdot 12 \frac{e^{pt} - 1}{p}$$

gdzie: k – miesięczne koszty utrzymania, e – miesięczne koszty edukacji, p – 8-procentowa stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu, t – czas kapitalizacji.

Nabywanie doświadczenia w procesie pracy można zilustrować na gruncie koncepcji krzywej uczenia. Zakłada ona malejący przyrost zdolności do wykonywania pracy wraz z kolejnym cyklem zawodowym (powtórzeniem). Można zatem przyjąć, że pracownik wykona tę samą pracę w następnym roku o (w) procent łatwiej, jednak ów przyrost zdolności do pracy będzie każdego roku mniejszy.

Dostosowanie koncepcji krzywej uczenia do potrzeb modelu kapitału ludzkiego pozwala na oszacowanie przyrostu kapitału ludzkiego w trakcie pracy skutkującej nabywaniem doświadczenia. Ta dodatkowa wartość kapitału ludzkiego podlega wycenie i włączeniu do struktury kapitału ludzkiego jako kapitał z doświadczenia. Czynniki doświadczenia ($Q(T)$) wyraża się funkcją lat:

$$Q(T) = 1 - T \frac{\ln(1-w)}{\ln 2}$$

gdzie: w = współczynnik uczenia, T = lata pracy zawodowej, $T > 1$

Przyjęty model umożliwia podanie minimalnej wartości kapitału ludzkiego, która zależy od warunków społecznych panujących w danym kraju. W szczególności od okresu obowiązkowej edukacji czy ograniczeń w zatrudnieniu pracowników poniżej określonego wieku. Właściciel minimalnej wartości kapitału ludzkiego będzie zatem posiadał jedynie obowiązkowe, ustawowo zagwarantowane wykształcenie. Brak doświadczenia zawodowego lub posiadane doświadczenie ograniczone do prostych prac powoduje, że czynnik doświadczenia nie powiększy w istotny sposób wartości kapitału ludzkiego. Tak sprecyzowaną minimalną wartość kapitału ludzkiego określa wzór:

$$H(T)_{\min} = K$$

W warunkach polskich i większości krajów europejskich będzie to wartość skapitalizowanych kosztów utrzymania w okresie 18 lat.

Wykonanie pracy danej wartości wymaga rekompensaty na tym samym poziomie. Jak wspomniano, wartość wykonanej pracy, a co za tym idzie – wysokość wynagrodzenia jest uzależniona od wartości kapitału ludzkiego pracownika. Zachowanie prawidłowej relacji między wartością kapitału ludzkiego a wynagrodzeniem dla jego posiadacza jest warunkiem zachowania równowagi. Na obiekt będący nośnikiem kapitału, w tym również kapitału ludzkiego oddziałuje statystyczny proces rozpraszania. Warunkiem zachowania kapitału ludzkiego jest odpowiedni strumień dochodu, kompensujący rozływ kapitału ludzkiego. W przypadku człowieka stratność wynika z istoty życia, przede wszystkim z codziennej utraty sił witalnych, a także starzenia się. Zachowanie wartości kapitału ludzkiego (rozumianego jako potencjalna zdolność do wykonywania pracy) wymaga poniesienia nakładów kompensacyjnych, czyli nakładów na odbudowę sił oraz przygotowanie przyszłego pokolenia do wykonywania pracy o tej samej wartości. Innymi słowy wynagrodzenie godziwe powinno zachowywać zdolność do wykonywania pracy w krótkim i długim okresie. W świetle badań, rozmiar stopy stratności określonej zmienną losową s , wynosi średnio $p = E(s) = 0,08/\text{rok}$. Jest to równocześnie rozmiar stałej ekonomicznej określającej wysokość płacy godziwej (W):

$$W = H(T) \cdot p$$

Obniżenie poziomu opłacenia pracy powoduje spadek wartości kapitału ludzkiego. W praktyce może objawiać się kłopotami rodziny w zapewnieniu dzieciom takiego poziomu przygotowania zawodowego, jaki posiadają rodzice.

Powwyższy model płacy minimalnej może być z powodzeniem stosowany w projektowaniu polityki ekonomicznej i społecznej. Tak określona płaca minimalna umożliwi pracownikowi zachowanie wartości kapitału ludzkiego. Pojawia się jednak pytanie, czy pracodawców będzie stać na poniesienie tak określonego kosztu pracy. Badania wskazują, że aby było to możliwe rynek musi zapewnić odpowiednią produktywność pracy. Według tych badań, produktywność pracy na poziomie większym niż 2,5, to warunki ekonomiczne pozwalające na pełną wypłatę godziwego wymiaru płacy minimalnej, bez szkody dla równowagi finansowej pracodawcy. Przy niższej produktywności pracy, obowiązująca płaca minimalna musi być odpowiednio niższa od płacy minimalnej wynikającej wprost z modelu kapitału ludzkiego. Relacja (Z%) między obowiązującą płacą minimalną a wynikającą wprost z modelu kapitału ludzkiego jest zatem funkcją produktywności pracy Q (Renkas, 2017):

$$Z\% = 73,98Q - 10,89Q^2 - 21,8$$

Reasumując, proponowana w artykule modelowa płaca minimalna jest pochodną wartości kapitału ludzkiego (płacą godziwą) skorygowaną o wskaźnik (Z). Zatem modelowa płaca minimalna będzie przedstawiona poniższym wzorem:

$$W_{\min} = H(T)_{\min} \cdot p \cdot Z$$

Produktywność pracy Q liczona jest jako iloraz PKB i wynagrodzeń wypłaconych w gospodarce (W):

$$Q = \frac{PKBR}{W}$$

W rachunku makroekonomicznym, PKB jest obliczany według dwóch metod, metody wydatkowej i dochodowej. Punktem wyjścia do interpretacji wskaźnika produktywności pracy jest analiza struktury realnego PKBR liczonego za pomocą metody dochodowej. Zakłada ona, że PKBR to suma dochodów wszystkich właścicieli czynników produkcji. Oznacza to, że struktura produktu krajowego brutto może być przedstawiona jako suma dochodów z pracy (PKBR(W)), dochodów kapitałowych (PKBR(C)), dochodów państwa (PKBR(G)) i amortyzacji (PKBR(D)) (Hall, Taylor, 2002, s. 42):

$$PKBR = PKBR(W) + PKBR(C) + PKBR(G) + PKBR(D)$$

Dwie powyższe formuły można przekształcić do postaci:

$$PKBR = W \cdot Q = W + (Q-1) \cdot W = PKBR(W) + PKBR(A) \\ PKBR(A) = + PKBR(C) + PKBR(G) + PKBR(D)$$

Z powyższej analizy wynika, że realny produkt krajowy brutto (PKBR) można podzielić na dwa główne składniki, część finansującą wynagrodzenia (PKBR(W)) oraz część finansującą nakłady pozapłacowe (PKBR(A)). Zatem im wyższy poziom wskaźnika produktywności pracy, tym większa część produktu krajowego jest przeznaczona na finansowanie pozapłacowych korzyści dla społeczeństwa, jak dochodów kapitałowych, produktu publicznego oraz infrastruktury krajowej. Zatem wyższy poziom produktywności pracy oznacza wyższy poziom rozwoju kraju i wyższy poziom życia obywateli. Stwierdzenie to w znacznej mierze pokrywa się z pojęciem i celami polityki spójności ekonomiczno-społecznej, dzięki czemu wskaźnik produktywności pracy może stanowić alternatywę dla licznych wskaźników stosowanych w praktyce do pomiaru spójności ekonomicznej i społecznej. Ponadto, produktywność pracy może być rozpatrywana jako funkcja (Dobija, 2016):

- technicznego uzbrojenia pracy,
- rotacji aktywów,
- rentowności aktywów,
- poziomu opłacenia pracy.

Ze względu na swoją konstrukcję, stanowiącą relację między nakładami (poziom kosztów płacowych) i efektami (produkt krajowy brutto), wskaźnik produktywności pracy stanowi uniwersalną miarę, pozwalającą na prowadzenie bezpośredniej analizy porównawczej między dowolnymi państwami czy regionami. Jak podaje M.G. Woźniak (2012), w podejściu konwergencyjnym spójność ocenia się porównując uzyskane wyniki danego kraju z krajem najwyżej rozwiniętym lub też odnosząc do średniej w danej grupie integracyjnej. Autor ten jednocześnie wskazuje, że podstawową barierą rozwoju są zbyt wysokie różnice w podstawowych miernikach, co uzasadnia politykę interwencyjną. Zatem celem politycznym kierujących państwami i kierujących związkami państw powinien być stopniowy i trwały wzrost produktywności pracy.

Więcej na temat zasad obliczania wskaźnika produktywności pracy z uwzględnieniem specyfiki regionalnej przedstawia W. Koziół (2018).

Dodatkowo do weryfikacji przedstawionego modelu płacy minimalnej, można zbadać relację między produktywnością pracy w poszczególnych regionach Polski (województw) a odsetkiem osób zarabiających płacę minimalną. Z wyżej wspomnianej zależności opisanej przez B.T. Hirscha, B. Kaufmana i T. Zelenską (2011) wynika, że możliwości przerzucenia dodatkowych kosztów pracy wynikających z wzrostu płacy minimalnej, uzależnione są od kondycji gospodarki, w jakiej funkcjonują dane przedsiębiorstwa. Przyjmując wskaźnik produktywności pracy za miarę rozwoju ekonomicznego, można przyjąć hipotezę, że przy jednolitej stawce płacy minimalnej, większy odsetek zarabiających płacę minimalną będzie w regionach o niższej produktywności pracy. Czyli im wyższy poziom produktywności pracy, tym większa możliwość obciążenia klientów kosztami płac minimalnych i mniejszy zakres partycypacji pracowników w zwiększonych

kosztach pracy. W efekcie nie ma potrzeby obniżania innym, wyżej zaszeregowanym grupom pracowniczym, płac do poziomu płacy minimalnej. Ostatecznie odsetek zarabiających płacę minimalną jest mniejszy.

WYNIKI BADAŃ

Badaniami objęto województwa w Polsce w roku 2016. Pierwszym krokiem jest obliczenie minimalnej, społecznie uzasadnionej wartości kapitału ludzkiego pracownika, który może podjąć pracę. Jak wskazano w powyższej części artykułu, wartość ta zależy od kosztów utrzymania. W pracy przyjęto, że wiarygodnym ekwiwalentem kosztu utrzymania jest wartość minimum socjalnego w czteroosobowej rodzinie, opracowanego przez IPiSS. Według danych IPiSS, odchylenia minimum socjalnego w poszczególnych województwach od średniej krajowej są niewielkie. Wynoszą maksymalnie 3–4%. Można zatem przyjąć jednolitą stawkę minimum socjalnego (kosztów utrzymania) dla całej Polski. W 2016 roku wysokość minimum socjalnego w czteroosobowej rodzinie wyniosła 3489 zł miesięcznie, czyli 872 zł na osobę. Na podstawie tych informacji oblicza się minimalną, społecznie uzasadnioną wartość kapitału ludzkiego:

$$K_{min} = 872 \cdot 12 \cdot \frac{e^{0,08 \cdot 18} - 1}{0,08} = 421185 \text{ zł}$$

Wynagrodzenie minimalne wynikające z tak obliczonej wartości kapitału ludzkiego to:

$$W_{min} = K_{min} \cdot 0,08 \div 12 = 2808 \text{ zł}$$

Uzyskana kwota oznacza wynagrodzenia całkowite. W polskim standardzie płacy brutto, kwota ta oznacza wynagrodzenie brutto powiększone o kwotę obowiązkowych składek na ubezpieczenie społeczne opłacane dodatkowo przez pracodawcę. Zatem w 2016 roku, godziwa płaca minimalna brutto (wynikająca z wartości kapitału ludzkiego) wynosi 2302 złote. Jak już wspomniano, regionalne odchylenia kosztów utrzymania są kilkuprocentowe i nie są wystarczającą przesłanką dla wprowadzenia regionalizacji płac minimalnych w Polsce.

Następny krok to analiza możliwości wypłacenia modelowej stawki płacy minimalnej. Jak już wspomniano, warunkiem jest odpowiedni poziom produktywności pracy. Wymagane jest zatem obliczenie produktywności pracy w Polsce oraz w poszczególnych województwach.

W tabeli 1 podano wyniki obliczenia produktywności pracy w Polsce i w poszczególnych województwach. W kolumnie trzeciej podano wyniki kalkulacji wskaźnika korygującego (Z). Kolejna kolumna zawiera wysokość modelowej

stawki płacy minimalnej, obliczonej jako iloczyn płacy godziwej (2302 zł) i wskaźnika korygującego (Z). W ostatniej kolumnie podano odsetek osób zarabiających płacę minimalną w poszczególnych województwach.

Tabela 1. Modelowa wartość płacy minimalnej w województwach w 2016 roku

Region	Produktywność pracy	Stopień zgodności płacy minimalnej (Z%)	Modelowa wartość płacy minimalnej	Odsetek zarabiających płacę minimalną
Mazowieckie	2,48	94,7%	2180 zł	9,85%
Wielkopolskie	2,35	91,9%	2116 zł	13,68%
Dolnośląskie	2,22	88,8%	2043 zł	12,37%
Śląskie	2,21	88,5%	2037 zł	13,41%
Kujawsko-pomorskie	2,04	83,8%	1929 zł	12,96%
Zachodniopomorskie	2,02	83,2%	1915 zł	14,47%
Łódzkie	2,01	82,9%	1908 zł	17%
Lubuskie	2,00	82,6%	1901 zł	14,32%
Małopolskie	2,00	82,6%	1901 zł	17,11%
Pomorskie	1,99	82,3%	1894 zł	14,82%
Warmińsko-mazurskie	1,94	80,7%	1859 zł	15,29%
Opolskie	1,91	79,8%	1836 zł	13,75%
Podkarpackie	1,85	77,8%	1791 zł	15,06%
Świętokrzyskie	1,79	75,7%	1743 zł	16,84%
Podlaskie	1,74	74,0%	1702 zł	11,75%
Lubelskie	1,67	71,4%	1643 zł	14,61%
Polska	2,07	84,7%	1949 zł	13,41%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Lokalnych.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 1 można wyciągnąć poniższe wnioski:

- 1) W Polsce relatywnie dużo pracowników otrzymuje minimalne wynagrodzenie (13,41%). Oznacza to, że płaca minimalna stanowi ważną kwestię społeczną.
- 2) W badanym okresie ustawowo obowiązująca w Polsce płaca minimalna (1850 zł) była o 99 zł niższa od płacy modelowej.
- 3) Zanotowano istotne zróżnicowanie produktywności pracy pomiędzy województwami. Zróżnicowanie to determinuje również zróżnicowanie modelowych płac minimalnych. Różnica między modelową płacą minimalną w województwie lubelskim (najniższym) a mazowieckim (najwyższym) wynosi 537 zł, a wartość odchylenia standardowego wśród województw wynosi 144 zł. Zróżnicowanie to stanowi istotną przesłankę wprowadzenie regionalizacji płacy minimalnej w Polsce,

- 4) Odsetek zarabiających płacę minimalną jest ujemnie skorelowany z poziomem produktywności pracy (-0,487). Może to oznaczać, że jednolita stawka płacy minimalnej stanowi większe obciążenie dla przedsiębiorstw z regionów o niższej produktywności pracy. W efekcie w tych regionach kosztami płacy minimalnej w większym stopniu obciążani są inni pracownicy, wyżej uplasowani w hierarchii płacowej.

WNIOSKI

Z przeprowadzonych badań wynika, że płaca minimalna stanowi ważną, choć kontrowersyjną instytucję rynku pracy. Analiza literatury oraz przeprowadzone badania własne wskazują, że odpowiednia polityka płacy minimalnej pozwala na optymalizację bilansu kosztów i korzyści ekonomiczno-społecznych płynących z tego narzędzia makroekonomicznego. Jak wykazano w zaproponowanym modelu, płaca minimalna pełni dwie funkcje. Funkcja dochodowa polega na zabezpieczeniu dochodu pracownika w kwocie pozwalającej na odtworzenie minimalnej wartości kapitału ludzkiego. Z kolei poprawna realizacja drugiej funkcji, funkcji kosztowej, wymaga ustalenia płacy minimalnej na poziomie zapewniającym równowagę ekonomiczną pracodawcy. W efekcie modelowa płaca minimalna jest funkcją kosztów utrzymania (realizacja funkcji dochodowej) i regionalnej produktywności pracy (realizacja funkcji kosztowej). W badanym okresie, obowiązująca płaca minimalna nieznacznie odbiegała od płacy modelowej, stanowiła 95% jej wartości. Oznacza to pole do niewielkiej korekty jej wielkości. Należy jednak dodać, że z uwagi na różnice w regionalnej produktywności pracy, jednolita stawka płacy minimalnej może stanowić różny poziom obciążenia dla pracodawców. Może o tym świadczyć uzyskany ujemny wskaźnik korelacji między odsetkiem zarabiających płacę minimalną i wskaźnikiem produktywności pracy. Otrzymane wyniki uzasadniają wprowadzenie lokalnego podejścia do problematyki ustalania stawki minimalnej. Korektę systemu płacy minimalnej dodatkowo uzasadnia fakt, że płacę minimalną w Polsce otrzymuje około 13% zatrudnionych, czyli około 1,5 miliona osób. Jest to więc ważna kwestia społeczno-ekonomiczna.

Dodatkowym postulatem praktycznym wynikającym z przeprowadzonych analiz jest konieczność terminowego zapewnienia odpowiednich danych statystycznych, niezbędnych do kalkulacji modelowych płac minimalnych.

BIBLIOGRAFIA

- Cahuc, P., Zylberberg, A. (2004). *Labor Economics*. Cambridge–London: The MIT Press.
Card, D., Krueger, A.B. (1995). *Myths and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*. Princeton: Princeton University Press.

- Dobja, M. (2016). Ekonomia pracy, wynagrodzeń i racjonalnych nierówności – laboryzm. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 47 (3), 25–53. DOI: 10.15584/nsawg.2016.3.2
- Hall, R., Taylor, J. (2002). *Makroekonomia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hirsch, B.T., Kaufman, B., Zelenska, T. (2011). Minimum Wage Channels of Adjustment. *IZA Discussion Paper*, 6132.
- Koziół, W. (2014). Rozwój teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń, W: M. Dobja (red.), *Teoria rachunkowości, podstawa nauk ekonomicznych* (s. 156–195). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Koziół, W. (2018). Produktywność pracy jako miernik spójności ekonomicznej i społecznej w kraju. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 55 (3), 257–269. DOI: 10.15584/nsawg.2018.3.17
- Portugal, P., Cardoso, A.R. (2001). Disentangling the Minimum Wage Puzzle: An Analysis of Job Accessions and Separations from a Longitudinal Matched Employer – Employee Data Set. *CEPR Discussion Paper*, 2844.
- Renkas, J. (2017). Wynagrodzenie minimalne a produktywność pracy w gospodarce, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 341, 300–315.
- Ruzik, A. (2007). Płaca minimalna – analiza wpływu na zatrudnienie w Polsce. *Polityka Społeczna*, 1, 5–9.
- Woźniak, M.G. (2012). Spójność społeczno-ekonomiczna w kontekście tendencji do upowszechniania się kryzysu finansów publicznych w Unii Europejskiej. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 25 (2), 5–30.

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie metody szacowania godziwego rozmiaru płacy minimalnej, która uwzględni zarówno koszty utrzymania, jak i produktywność pracy w gospodarce. W pierwszej części artykułu zaprezentowano dyskusję na temat problematyki płacy minimalnej, jako wyjątkowej instytucji rynku pracy. W szczególności podano potencjalne pozytywne i negatywne skutki społeczno-ekonomiczne ustanowienia i wzrostu płacy minimalnej. W dalszej, metodologicznej części artykułu przedstawiono model płacy minimalnej uwzględniającej potrzeby obu stron stosunku pracy. Jest to model uzależniony od poziomu kosztów utrzymania oraz lokalnej produktywności pracy. Dodatkowo, została postawiona hipoteza, że w regionach o niższej produktywności pracy, większy odsetek pracowników będzie otrzymywać płacę minimalną.

Część ostatnią, empiryczną stanowi studium przypadku, polegające na zastosowaniu opracowanego modelu płacy minimalnej do podania zarysu regionalizacji systemu płacy minimalnej w Polsce. W tym celu na podstawie danych GUS za 2016 rok, obliczono modelową wysokość płacy minimalnej w każdym z województw. Dodatkowo, weryfikując przyjętą hipotezę, zbadano związek między regionalną produktywnością pracy a odsetkiem osób otrzymujących płacę minimalną. Uzyskano wskaźnik korelacji równy $-0,487$, który może potwierdzać, że w regionach o niższej produktywności pracy, płaca minimalna stanowi większe obciążenie dla pracodawcy, co skutkuje koniecznością przerzucenia części tych obciążeń na pracowników. Powyższa obserwacja, wraz z faktem istotnego zróżnicowania produktywności pracy w województwach przemawia za zasadnością regionalizacji systemu płac minimalnych w Polsce.

Słowa kluczowe: płaca godziwa, płaca minimalna, produktywność pracy, kapitał ludzki.

Local factors affecting the fair minimum wage


Summary

The purpose of the article is to present the method of estimating the amount of a fair minimum wage, one which takes into account both the cost of living and labour productivity in the economy. The first part of the paper presents a discussion on the issue of the minimum wage as a unique institution on the labour market. In particular, the potential positive and negative socio-economic effects of the establishment and growth of the minimum wage are described. The methodological part of the paper presents a model of the minimum wage that takes into account the needs of both parties in the employment relationship. This model is dependent on the level of the costs of living and local labour productivity. Additionally, the research hypothesis assumes that in regions with lower labour productivity a higher percentage of employees receive the minimum wage.

The last empirical section is the case study involving the application of the developed minimum wage model for the provision of the outline of regionalisation of the minimum wage system in Poland. For this purpose, based on data from the Statistics Poland for 2016, the model amount of a minimum wage in each voivodeship has been calculated. Additionally, verifying the adopted hypothesis, a relationship between regional labour productivity and the percentage of persons receiving a minimum wage has been analysed. A correlation index of -0.487 has been achieved. The index may confirm that in regions with lower labour productivity a minimum wage constitutes a greater burden for an employer, which results in the necessity to shift some of such burdens to employees. The above observation, together with the fact of significant differentiation of labour productivity in voivodeships, speaks for the legitimacy of regionalisation of the minimum wage system in Poland.

Keywords: fair salary, minimum wage, labour productivity, human capital.

JEL: J30.

*dr hab. Barbara Siuta-Tokarska, prof. UEK*¹ 

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Nauka a filozofia zrównoważonego rozwoju²

WPROWADZENIE

Idea zrównoważonego rozwoju jest określana jako zagadnienie multi- i interdyscyplinarne, obejmujące swym zasięgiem sfery: środowiskową (kapitał przyrodniczy), społeczną (kapitał społeczny) i gospodarczą (kapitał ekonomiczny). Jest to idea, a zarazem koncepcja drogi do zmian w życiu ludzkości XXI wieku, aby zapewnić jej i przyszłym pokoleniom zarówno właściwą egzystencję, jak i możliwość zaspokojenia występujących potrzeb.

Na podstawie obserwacji i analizy dotychczasowych procesów rozwojowych w poszczególnych gospodarkach narodowych, a także ogólnie biorąc – w gospodarce światowej – odnotowuje się przede wszystkim zjawiska świadczące o degradacji środowiska naturalnego (Siuta-Tokarska, 2013, s. 19–25; Niemiec, Paluch, Gródek-Szostak i in., 2017, s. 135; Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2016, s. 71), przy dużym zróżnicowaniu i niewłaściwych, a nawet błędnych działaniach człowieka w sferze gospodarczej i społecznej.

Oparciem dla wcielenia idei zrównoważonego rozwoju w realia życia społeczno-gospodarczego w danym środowisku przyrodniczym jest i winna być nauka. Jednakże sam termin „nauka” nie jest jednoznaczny. A zatem rodzą się pytania; jaka to ma być nauka, na czym winna być oparta i jakie związki muszą zachodzić, aby nauka mogła służyć wdrożeniu w życie idei zrównoważonego rozwoju?

Celem niniejszej publikacji jest próba poszukiwania odpowiedzi na tak sformułowane pytania, dotyczące relacji: nauka a filozofia zrównoważonego rozwoju.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: siutab@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0001-9078-6243.

² Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

ISTOTA NAUKI

Pojęcie nauki jest pojęciem wieloznacznym, co związane jest z jej rozumieniem, jak i definiowaniem, a także wynika z różnorodności desygnatów tego terminu. Nauka może być rozpatrywana jako system wiedzy, przyczyniający się do obiektywnego i adekwatnego poznania świata. Dlatego też naukę w jej szerszym znaczeniu pojmuje się jako całość historycznie ukształtowanej, narastającej, rozszerzającej i pogłębiającej się wiedzy o rzeczywistości, która spełnia obowiązujące w danym czasie i w danym zakresie warunki naukowości.

W ogólnym rozumieniu nauka jest związana z procesem i rezultatem zdobywania wiedzy, ale także określonych umiejętności, czy pozyskiwania informacji (Kryszewski, 2003, s. 381), a zatem może być również rozpatrywana jako system wiedzy, który winien zapewniać obiektywne poznanie rzeczywistości poprzez ogół zgromadzonej, uporządkowanej i należyście uzasadnionej przez pokolenia wiedzy (Apanowicz, 2002, s. 13). Stąd też K. Ajdukiewicz określa naukę jako „rzemiosło uczonych, czyli ogół czynności wykonywanych przez uczonych... wytwór tych czynności, a więc system twierdzeń, do których uznania doszli uczeni w swym dążeniu do poznania rzeczywistości” (Ajdukiewicz, 1975 za: Apanowicz, 2002, s. 13).

W zrozumieniu istoty nauki konieczne jest uchwycenie występujących jej określonych aspektów (Białas, 2011, s. 1). W ich świetle nauka jawi się jako (Kryszewski, 2003, s. 382):

- wyodrębniający się przez wieki zbiór problemów poznawczych i praktycznych, metod ich stawiania i rozwiązywania, z uwzględnieniem zmieniających się warunków historyczno-geograficznych. Ten **aspekt treściowy**, przedmiotowy nauki związany jest z panującym w danej dziedzinie i czasie modelem, stanowiącym normatywną koncepcję w nauce jako formy i gatunku wiedzy, a także działalności poznawczej. Należy podkreślić, iż w ramach danego modelu określone są zarówno cele, metody, jak i rola oraz miejsce nauki w społeczeństwie, jej funkcje poznawcze i społeczne, a ponadto stosunek do innych dziedzin kultury, a także etos i status osób uczonych. W tym ujęciu nauka określana jest w ramach szeroko rozumianej rzeczywistości, obejmującej zagadnienia idealizacyjne, służące procesowi samego poznania, ale także mające swój walor praktyczny. W tym miejscu należy podkreślić, iż bliższe sprecyzowanie zakresu samego pojęcia nauki w jej aspekcie przedmiotowym jako gatunku wiedzy i określonych jej kryteriów naukowości jest niezwykle trudne. Wynika to z faktu wielopostaciowości i przekształceń nauki w różnych okresach historycznych, ale także z uwagi na związaną z tym zmienność samego modelu nauki, także w ujęciu dziedzinowym. W efekcie ani wcześniej, ani współcześnie nie ma jednakowych kryteriów naukowości, które byłyby spełnione przez wszystkie dyscypliny, grupy czy dziedziny nauki;
- gatunek wiedzy, spełniający instytucjonalnie określone warunki naukowości. W tym ujęciu wyraża się **aspekt funkcjonalny**, czynnościowy nauki, jako wy-

tworu metodycznej działalności poznawczej i uwzględnia się w jej ramach ogół czynności składających się na kontekst odkrycia naukowego i uzasadniania, a także przekazywania wyników tych działań i ewentualne ich wdrożenie do praktyki. Działalność naukowa jest zatem prowadzona zgodnie z metodologicznymi dyrektywami, które mają zapewnić aproksymacyjnie prawdziwe, racjonalnie uzasadnione, ale także logicznie uporządkowane poznanie danej dziedziny rzeczywistości. W myśl klasycznej teorii nauki wśród kryteriów naukowości należy wskazać:

- krytyczny racjonalizm naukoznawczy oraz krytycyzm, także względem własnych sądów³;
 - twórczy, odkrywczy charakter rezultatów poznania naukowego;
 - postępowanie zgodne z metodami naukowymi;
 - uznawanie jako naukowych tylko tych twierdzeń, które mają dostateczne uzasadnienie;
 - wewnętrzną spójność (brak sprzeczności) zbioru twierdzeń;
 - uznanie, że wartość stwierdzeń naukowych zależy od ich prawdziwości a nie od czasu, miejsca sformułowania czy osoby ich autora;
 - wykorzystywany język komunikacji, którym posługują się badacze, a który daje możliwość na ścisłe, jednoznaczne formułowanie wyników poznania, zapewniając ich intersubiektywną komunikowalność, sprawdzalność i konfrontację z istniejącymi poglądami na dany temat;
 - podawanie do publicznej wiadomości wyników własnych badań i funkcjonowanie w świadomości społeczności naukowej;
- jako ogół instytucji społecznych, które zostały powołane do życia w celu organizacji i prowadzenia działalności naukowej (aspekt funkcjonalny), zgodnie z panującym modelem nauki, a także do ogłaszania, przechowywania, przekazywania i upowszechniania wyników wiedzy naukowej (aspekt przedmiotowy). W tak ujętym aspekcie instytucjonalnym nauki uwidacznia się jej umowna całość złożona z wielu niejednorodnych systemów, które mogą być rozmaicie kształtowane, jak np.: kierunki, obszary, dziedziny, dyscypliny, gałęzie czy teorie nauki, co odzwierciedla jej elementy strukturalne, a ponadto nauka sama jest składnikiem wielu nadsystemów, jak: gospodarki narodowej, polityki czy nawet samej ideologii, co wiąże się z jej elementem systemowym.

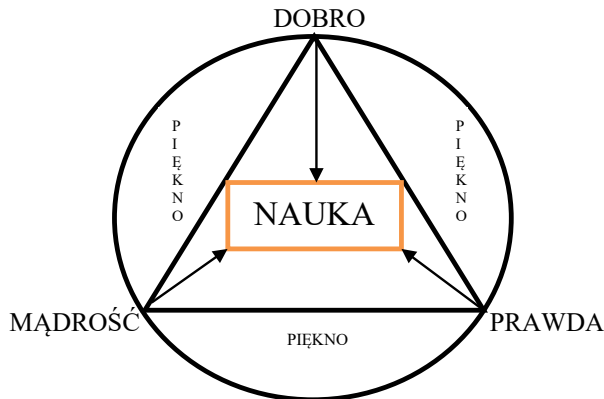
Reasumując powyższe rozważania na temat nauki można wskazać, iż jej istota zawiera się w (Woleński, 2013, s. 36):

- jej strukturze logicznej,
- sposobach uzasadniania tez naukowych, jak również
- mechanizmach rozwoju wiedzy naukowej.

Jakkolwiek pojmować naukę, winna ona być tym, co prowadzi ludzkość ku mądrości przez poznanie prawdy, rozumianej jako najwyższe kryterium oceny wiary-

³ Krytycyzm jako postawa ustawicznego sprawdzania, korygowania, rewidowania i rozbudowy istniejących systemów naukowych.

godności nauki⁴ dla dobra ogółu (przez pojęcie dobra należy tutaj rozumieć etyczny, w tym moralny aspekt procesu poznania i wykorzystania nauki). Należy podkreślić, iż zetknięcie tych trzech filarów nauki zaświadcza o jej pięknie (rys. 1).



Rys. 1. Piękno nauki jako zespolenie trzech kategorii transcendentnych „prawdy-dobra-mądrości”

Źródło: opracowanie własne.

Z istoty nauki wynika, że winna być zwrócona ku prawdzie. Jednak oparcie nauki jedynie na tym filarze sprawi, że jej wytworem będzie wyłącznie wiedza.

Lecz gdy w nauce prawda zetknie się z dobrem, wtenczas poznanie dotyczyć będzie jej „czystej esencji” – której poszukiwanie jest nam nakazane jako ludziom parającym się nią – to jest mądrości⁵. Jeśli nastąpi równoczesne zwieńczenie tych trzech: prawdy, dobra i mądrości w nauce, wówczas odkryte zostanie całe jej piękno w doskonale splecionej palecie barw.

FILOZOFIA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU W KONTEKŚCIE NAUKOWO-IDEOWYM⁶

W znaczeniu źródłowym filozofia rozumiana jest jako umiłowanie mądrości, a zatem nieustanne dążenie do wiedzy i związane z tym poszukiwanie odpowiedzi na stawiane uprzednio pytania. Jej specyfikę określić można poprzez odniesienie do innych, zbliżonych do niej dziedzin twórczości ludzkiej, a zatem może ona stanowić:

⁴ Należy zaznaczyć, iż istota prawdy, dopuszczalne sposoby jej dociekania, a także ocena tych zabiegów są uwarunkowane paradygmatycznie (Czakon, 2018, s. 51).

⁵ Droga do mądrości jest tu rozumiana jako wierność prawdzie i dobru, czyli takie postępowanie naukowca/badacza, które wyrasta na gruncie prawdy i dobra.

⁶ Autorka celowo nie użyła sformułowania „ideologicznym” uznając, że filozofia zrównoważonego rozwoju winna być czymś więcej – „idea”, myślą przewodnią cywilizacji XXI wieku.

- instrument, poprzez który następuje wykorzystanie argumentów i przesłanek filozoficznych oraz teorii wartości i koncepcji społeczeństw na potrzeby ideologii;
- narzędzie dostarczające aparatury pojęciowej, przesłanek metafizycznych i antropologicznych;
- wypełnienie „białych plam” ludzkiej wiedzy lub formę uogólniania wyników poznawczych, osiąganych przez poszczególne nauki, a także
- zwerbalizowaną i teoretycznie uporządkowaną formę światopoglądu, bądź jedną z jego inspiracji.

Filozofia zrodziła się w starożytnej Grecji, a jedne z najstarszych informacji na jej temat pochodzą z VII w. p.n.e. (*Encyklopedia PWN*, [http](http://)). Pomimo podejmowanych, przekształcanych i uzupełnianych przez całe dzieje rozważań problemów w filozofii europejskiej, sformułowanych przed ponad 2500 laty, ich nowe formy kontynuacji wydają się być jednak w pełni uzasadnione (Andrzejewski, 1999, s. 7). Wiąże się to bowiem w sposób szczególny z wyzwaniem, które jawią się w obliczu występujących przeobrażeń cywilizacyjnych i wynikających z nich pośrednio i bezpośrednio zmian w świecie przyrody, którego człowiek jest nieodłączną częścią, a których przyczyn należy poszukiwać choćby w kontekście wartości aksjologicznych i pytań o etykę. W tym duchu wyłania się pojęcie filozofii zrównoważonego rozwoju, jako subdyscypliny badań filozoficznych.

W realizacji badań nad zrównoważonym rozwojem należy przyjąć określony wzorzec ich prowadzenia, odnoszący się do schematu pojęć, procedur i wyników, które wpływają na dalszą refleksję, a które określa się mianem paradygmatu filozoficznego (Papuziński, 2007, s. 31). Jak zauważają niektórzy badacze, idea zrównoważonego rozwoju uruchamia nowy paradygmat w filozofii XXI wieku, którą można by określić mianem – w pewnej części – powrotu człowieka dążącego do pojednania z naturą, jako systematycznego, konsekwentnego i trwałego dążenia do stanu równowagi pomiędzy antro- i biosferą (Domarecki, 2010, s. 4). Paradygmat ten w odniesieniu do filozofii zrównoważonego rozwoju można przedstawić w kategoriach następujących założeń:

- ontologicznych: człowiek ma określone miejsce we wszechświecie i rolę, jaką pełni względem innych istot żywych i otaczającego go świata. To wiąże go ze środowiskiem przyrodniczym, którego z jednej strony jest częścią, a z którego – z drugiej strony – „czierpie” dla potrzeb swego bytu;
- epistemologicznych: w dziejach ludzkości odnotowuje się zróżnicowane procesy zmian, jednak uwidacznia się predestynacja do rozwoju w procesie historycznego dążenia do poznania i doskonalenia człowieka, przy czym uwzględniając antropologiczne podejście należy podkreślić uznanie człowieka za istotę społeczną, związaną z obecnym, jak i przyszłym(i) pokoleniem(ami);
- aksjologicznych: jedną z najważniejszych wartości jest życie i zdrowie. Jakość tych dwóch kategorii uzależniona jest od wielu czynników, w tym o charakterze środowiskowym.

A zatem filozofię zrównoważonego rozwoju można określić jako refleksję nad zagadnieniem zrównoważonego rozwoju. Sam rozwój jest pojmowany jako wszelki, długotrwały proces kierunkowych zmian, w którym można wyróżnić prawidłowo po sobie następujące etapy przemian danego obiektu, wykazujące stwierdzalne różnicowanie się tego obiektu pod określonym względem. W teorii rozwoju podstawą rozważań jest próba odpowiedzi na dwa zasadnicze pytania:

1) jaka jest natura zmian rozwojowych?

2) jaki jest mechanizm tych zmian?

oraz na trzecie pytanie, dotyczące nie tylko samej obserwacji i opisu rozważań, ale również argumentu relewancji w kontekście naukowego pojmowania rozwoju, tj.:

3) jakie są narzędzia i procesy wykorzystywane na drodze ku realizacji pożądanych zmian?

Samo pojęcie zrównoważonego rozwoju zostało przedstawione w Raporcie Światowej Komisji ds. Środowiska i Rozwoju „Nasza Wspólna Przyszłość” jako „rozwój, który zaspokaja potrzeby obecne, nie pozbawiając przyszłych pokoleń możliwości zaspokojenia ich potrzeb” (*Nasza...*, 1991, s. 67). Można zatem wskazać, iż przedmiotem filozofii zrównoważonego rozwoju są aspiracje ludzkości, które mogą być rozpatrywane z punktu widzenia:

– ich istoty,

– jakości życia i

– postępu społecznego

w ramach perspektywy poznawczej oraz analizowane i oceniane przez pryzmat zasady sprawiedliwości wewnątrz- i międzypokoleniowej.

Niewątpliwie idea zrównoważonego rozwoju jest swoistym kompromisem, osiągniętym w ramach łącznego ujęcia następujących kapitałów składowych rozwoju, tj. przyrodniczego, społecznego i ekonomicznego. Warto w tym miejscu nadmienić, iż zagadnienie zrównoważonego rozwoju na gruncie ekonomii wyraża w świetle tzw. ekonomii rozwoju, w której swe miejsce zajmują zarówno teorie neoklasyczne, poprzez teorie oparte na liniowym modelu wzrostu gospodarczego, bazujące na dwusektorowym i dwubiegunowym charakterze gospodarki światowej, aż po teorie, w których podkreśla się zagadnienie odpowiedzialności w kontekście planowanego i realizowanego rozwoju gospodarczego czy teorie ekonomii umiaru (Deszczyński, 2013, s. 2–3; Woźniak, 2019, s. 158–173; Kołodko, 2016, s. 26–32).

O rozwoju myśli nad zagadnieniem zrównoważonego rozwoju mogą świadczyć zmiany w postrzeganiu i rozumieniu samego pojęcia „zrównoważony rozwój”. W tabeli 1 zestawiono wybrane przykłady pojmowania zrównoważonego rozwoju w krajowej i zagranicznej literaturze przedmiotu, które unaoczniają proces dokonujących się zmian w kontekście ewolucji poglądów na tę koncepcję.

Tabela 1. Zestawienie wybranych przykładów pojmowania zrównoważonego rozwoju w krajowej i zagranicznej literaturze przedmiotu w ujęciu czasowym

Rok	Autor (rzy)	Źródło	Ewolucja rozumienia pojęcia zrównoważonego rozwoju
1	2	3	4
1977	Pirages D.C.	The Sustainable Society – Implications for Limited Growth, New York.	Zrównoważony rozwój oznacza wzrost gospodarczy, który jest wspierany przez środowisko przyrodnicze i społeczne.
1987	Goodland R., Ledec G.	Neoclassical economics and principles of sustainable development. Ecological Modelling, vol. 38.	Zrównoważony rozwój to proces transformacji ekonomiki polegający na optymalizacji bieżących korzyści ekonomicznych i społecznych bez zagrożenia dla możliwości osiągnięcia takich korzyści w przyszłości.
1988	Turner R.K.	Pluralism in an environmental economics: a survey of the sustainable economic development debate. Journal of Agricultural Economics, vol. 39.	Zrównoważony rozwój wymaga maksymalizacji korzyści netto wzrostu gospodarczego w celu utrzymania dostępu do usług i jakości zasobów naturalnych w czasie.
1989	Pearce D., Markandya A., Barbier E.	Blueprint for a Green Economy, London.	Zrównoważony rozwój obejmuje tworzenie systemu społeczno-gospodarczego, który zapewni wsparcie dla następujących celów: wzrostu dochodów realnych, podniesienia poziomu edukacji, poprawy zdrowia ludności i – uogólniając – jakości życia.
1989	Kozłowski S.	Ekologiczne problemy przyszłości świata i Polski, Komitet Prognoz „Polska w XXI wieku” przy Prezydium PAN, Warszawa.	Taki sposób (model) rozwoju społeczno-gospodarczego konkretnego obszaru, którego założenia wynikają z przyrodniczych uwarunkowań, nie naruszają równowagi ekologicznej oraz gwarantują przetrwanie nie tylko obecnym, ale i przyszłym pokoleniom.
1991	Niedek A.	Koncepcja ekorozwoju społeczno-gospodarczego i przestrzennego. Ekonomia, t. 4-6.	Taki rozwój społeczno-gospodarczy, który implikuje poszanowanie zasobów przyrodniczych i opiera się na rachunku sozoeconomicznym, stosowanym w każdej działalności gospodarczej i bytowej człowieka, wyzwalając działania na rzecz energo-, materiał- i transportooszczędności gospodarki narodowej, nie ograniczając możliwości ekonomicznych dla następnych pokoleń.
1994	Burchard-Dziubińska M.	Wdrażanie koncepcji ekorozwoju przez polskie przedsiębiorstwa Przemysłowe. W: Wdrażanie polityki ekorozwoju. Kraków: ESESIZN Oddział Polski.	To rozwój systemów: społecznego, gospodarczego i przyrodniczego gwarantujący im pozostanie w stanie wzajemnej harmonii w taki sposób, który w pełni chroni bioróżnorodność.
1995	Górka K., Poskrobko B., Radecki W.	Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne. Warszawa: PWE.	Taki przebieg rozwoju gospodarczego, który nie narusza w sposób istotny i nieodwracalny środowiska życia człowieka, godząc prawa przyrody i prawa ekonomii.

1	2	3	4
1998	Dubel K.	Uwarunkowania przyrodnicze w planowaniu przestrzennym. Białystok: Wyd. Ekonomia i Środowisko.	To rozwój gospodarecy pożądaný społecznie, uzasadniony ekonomicznie i dopuszczalny ekologicznie.
1998	Pajda R.	Uwarunkowania wdrażania ekorozwoju w układzie lokalnym. W: Sterowanie ekorozwojem, t. II. Białystok: Politechnika Białostocka.	Taki kierunek rozwoju gospodarczego i powiązanego z nim rozwoju społecznego, który umożliwia utrzymanie stanu środowiska, a nawet jego restytucję oraz brak lub istotne ograniczenie negatywnych, nieodwracalnych zjawisk w nim zachodzących, zwłaszcza w odniesieniu do długiego okresu.
2000	Dunphy D., Benveniste J., Griffiths A., Sutton P.	Sustainability: The Corporate Challenge of the 21st Century. New South Wales : Allen & Unwin.	Zrównoważony rozwój obejmuje typy rozwoju gospodarczego i społecznego, które chronią środowisko i wzmacniają społeczną sprawiedliwość.
2002	Runowski H.	Rozwój zrównoważony rolnictwa i gospodarstw rolniczych. Wiedza i rolnictwo – perspektywy rozwoju. Warszawa: IERiGŻ, IRWiR, PAN, SGH.	To dążenie do osiągnięcia równowagi między różnymi celami rozwoju społeczno-gospodarczego, bez czego trudno zachować długotrwałość systemu. Przy tym pojęcie rozwój trwały wyznacza niejako cel główny, którym jest zapewnienie systemowi stabilności i ciągłości. Natomiast termin „rozwój zrównoważony” wskazuje drogę postępowania dla osiągnięcia celu, jakim jest trwałość.
2002	Fiedor B., Czaja S., Graczyk A., Jakubczyk Z.	Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych. Warszawa: Wyd. C.H. Beck.	To niezminiejszanie się żadnego elementu składowego wektora celów społecznych i ekonomicznych związanego z procesem rozwoju ekonomicznego, maksymalizacja korzyści netto z rozwoju ekonomicznego przy jednoczesnym zachowaniu użyteczności i jakości zasobów naturalnych w długim okresie.
2002	Piontek B.	Koncepcja rozwoju zrównoważonego i trwałego Polski. Warszawa: PWN, s. 27.	Istotą rozwoju zrównoważonego i trwałego jest zapewnienie trwałej poprawy jakości życia współczesnych i przyszłych pokoleń poprzez kształtowanie właściwych proporcji między trzema rodzajami kapitału: ekonomicznym, ludzkim i przyrodniczym.
2005	Giovannini E., Linster M.	Measuring sustainable development. Achievements and challenges. OECD.	Koncepcja zrównoważonego rozwoju dotyczy zarówno jakości, jak i wielkości wzrostu gospodarczego i obejmuje trzy wymiary dobrobytu: gospodarczy, przyrodniczy i społeczny.
2007	Dasgupta P.	Measuring Sustainable Development: Theory and Application. Asian Development Review, 24, s. 1.	Zrównoważony rozwój to program gospodarczy, zgodnie z którym przeciętny dobrobyt obecnych i przyszłych pokoleń wziętych razem nie ulega zmniejszeniu w czasie.

1	2	3	4
2007	Kassenberg A.	Zrównoważony rozwój a koncepcja przestrzennego zagospodarowania kraju. W: G. Gorzelak, A. Tuchołska (red.), Rozwój, region, przestrzeń, Warszawa: MRR, EUROREG.,	Istotą zrównoważonego rozwoju jest to, aby w każdej decyzji tam, gdzie to ma zastosowanie, poszukiwać równoprawnego traktowania racji społecznych, ekonomicznych i ekologicznych. Nie oznacza to jednak zwykłego kompromisu. Bar-dziej jest to płaszczyzna niż trzy elementy składowe.
2008	Čiegis R.	Damas ekonomikos vystimasis. Siauliai: Siaulii universiteto leidykla.	Obecny model rozwoju powinien być zastąpiony odmiennym modelem, który rzeczywiście byłby zdolny do zapewnienia zrównoważonego rozwoju. Należy zatem zbudować społeczeństwo dobrobytu, w którym wzrostowi ekonomicz-nemu i postępowi będą towarzyszyć rozwój społeczny i poprawa stanu środowiska przyrodniczego.
2010	Borys T.	Koncepcja zrównoważonego rozwoju w naukach ekonomicznych. W: B. Poskrobko (red.), Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Zarys problemów badawczych i dydaktyki. Białystok: Wyższa Szkoła Ekonomiczna.	Istota zrównoważonego rozwoju to ład zintegrowany, czyli swoista gra ograniczeń w korzystaniu ze wszystkich kapitałów.
2010	Holger R.	Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Poznań: Wyd. Zysk i Spółka.	[...] dąży do określenia takich warunków gospodarowania, które zapewniłyby dostatecznie wysokie standardy ekologiczne, ekonomiczne i społeczno-kulturowe wszystkim ludziom żyjącym obecnie i wszystkim przyszłym pokoleniom w gra-nicach tolerancji natury, urzeczywistniając zasadę sprawiedliwości wewnątrz- i międzypokoleniowej.
2011	Stanny M., Czarnecki A.	Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich Zielonych Płuc Polski. Pró-ba analizy empirycznej. Warszawa: IRWiR PAN, s. 17.	Zrównoważony rozwój jest swoistym kompromisem między celami środowi-skowymi, gospodarczymi i społecznymi, stanowiącymi o dobrobycie obecnych i przyszłych pokoleń. Aspekt ekonomiczny oznacza nie tylko zaspokojenie dzi-siejszych potrzeb, lecz także zabezpieczenie zasobów koniecznych do zaspokoje-nia potrzeb przyszłych pokoleń (kapitału naturalnego, materialnego wytworzone-go przez człowieka i społecznego). Aspekt ekologiczny oznacza ustalenie granic systemu przyrodniczego dla działań człowieka i nieprzekraczanie ich. Natomiast aspekt społeczny uożsamiany jest z edukacją i uzyskaniem zdol-ności rozwiązywania głównych problemów społecznych oraz partycypację w pro-cesach rozwojowych całego systemu.

1	2	3	4
2014	Burchard-Dziubińska M., Rzeńca A., Drzazga D.	Zrównoważony rozwój – naturalny wybór. Łódź: Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, s. 7.	Koncepcja zrównoważonego rozwoju wydaje się najlepszym osiągalnym sposobem urzędzenia współczesnego świata, dającym szansę trwałego i sprawiedliwego rozwoju ludzkiej społeczności zarówno w skali globalnej, jak i lokalnej. Jest podejściem holistycznym, integrującym materialne i niematerialne elementy ludzkiego życia i gospodarowania.
2016	Rokicka E., Woźniak W.	W kierunku zrównoważonego rozwoju. Koncepcje, interpretacje, konteksty. Łódź: Katedra Socjologii Ogólnej, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, s. 7.	Zgodnie z założeniami tej koncepcji rozwój zrównoważony to rozwój społeczno-gospodarczy, który nie zakłóca ekosystemów, w jakich funkcjonuje człowiek. Od przebiegu procesów zachodzących w tych ekosystemach zależy bowiem, czy zachowają one równowagę korzystną dla życia i rozwoju obecnych i przyszłych społeczeństw.
2016	Kolodko G.W.	Nowy pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości. W: J. Pach, K. Kowalska, P. Szyja (red.), Ekonomia umiaru realna perspektywa? Nowy paradygmat Grzegorza W. Kołodki. Warszawa: PWN, s. 21.	Potrojmie zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy oznacza: wzrost zrównoważony ekonomicznie, czyli w odniesieniu do rynków towarów i kapitału oraz inwestycji i finansów, a także siły roboczej; wzrost zrównoważony społecznie, czyli w odniesieniu do sprawiedliwego, akceptowanego społecznie podziału dochodów oraz stosownego udziału podstawowych grup ludności w usługach publicznych, a także – powrotnie – siły roboczej; wzrost zrównoważony ekologicznie, czyli w odniesieniu do zachowania odpowiednich relacji między działalnością gospodarczą człowieka a naturą.
2019	Woźniak M.G.	Gospodarka Polski 1918–2018. W kierunku zintegrowanego rozwoju. Warszawa: PWN, s. 13, 178.	Postulat zintegrowanego rozwoju, który wykracza poza eurocentryczną wizję rozwoju zrównoważonego ekonomicznie, społecznie i ekologicznie. Jego realizacja ma wyrażać z mechanizmów, instytucji, narzędzi i procedur koordynacji właściwych dla nowego modelu gospodarki opartej na wiedzy i innowacyjności, w którym nowa jakość kapitału ludzkiego jest siłą sprawczą zharmonizowanego podnoszenia jakości życia we wszystkich sferach bytu i działania ludzkiego. Są to następujące sfery: natury i biologii (przetrwanie gatunków i rodziny), konsumpcji (zrównoważone realizowanie funkcji celów), społeczna (sprawiedliwość, solidaryzm, wolność sprzężona z odpowiedzialnością, równość możliwości funkcjonowania, respektowanie godności osoby), polityczna (bezpieczeństwo, suwerenność, upodmiotowienie osoby), regulatory gospodarki (zorientowanie na ekonomiczność, przedsiębiorczość, godziwe wynagrodzenia), technologii (ulepszanie jakości wartościowego życia), wiedzy (zdolność do działania na rzecz celów rozwoju), a także sfera aksjologiczna (respektowanie depozytu fundamentalnych wartości duchowych).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Stanny, Czarnecki, 2011, s. 23–25) oraz źródeł wymienionych w tabeli.

Przedstawione w tabeli 1 ujęcia (definicje) zrównoważonego rozwoju wskazują wyraźnie na ewolucję w kontekście refleksji naukowej w tej problematyce:

- od pojmowania zrównoważonego rozwoju jako odnoszącego się do wzrostu gospodarczego, wspieranego przez środowisko przyrodnicze i społeczne (Pirages, 1977) (utożsamianie rozwoju ze wzrostem gospodarczym, jedynie przy „wspieraniu” środowiska przyrodniczego i społecznego, co sugeruje wiodącą rolę w tym procesie kapitału ekonomicznego),
- poprzez uznanie go za taki rozwój gospodarczy, który jest pożądaný społecznie, uzasadniony ekonomicznie i dopuszczalny ekologicznie (Dubel, 1998),
- aż po uznanie potrzeby realizacji rozwoju wykraczającego poza dotychczasowe ramy odniesienia w kierunku tworzenia nowego modelu gospodarki, opartej na wiedzy i innowacyjności, gdzie rodzi się nowa jakość kapitału ludzkiego jako siły sprawczej zharmonizowanego podnoszenia jakości życia we wszystkich sferach bytu i działania ludzkiego. To zaś wymaga upowszechniania holistycznego, interdyscyplinarnego myślenia o rozwoju, w którym przestrzenie bytu i działania ludzkiego współistnieją, będąc ze sobą sprzężone, gdzie proces decyzyjny podlega wielu kryteriom wyboru, przy czym ekonomiczność jest jedynie środkiem realizacji celów rozwojowych, a nie celem samym w sobie (Woźniak, 2019).

Jednakże nawet właściwe pojmowanie idei zrównoważonego rozwoju nie stanowi gwarancji jej realizacji, a jedynie pierwszy krok na drodze do niej prowadzącej (Górka, Łuszczuk, Thier, 2016, s. 51–65). Znamienna rola w tym względzie wydaje się przypadać procesom realizowanym przez człowieka, a skupionym wokół czterech bazowych funkcji, tj.: planowania, organizowania, motywowania i kontroli, czyli funkcji zarządzania. Nauka o zarządzaniu⁷ jest bowiem tą, której cel można określić jako „pierwszorzędne zadanie niesienia aktywnej pomocy jednostce ludzkiej w codziennym zmaganiu się z szybkością i nieprzewidywalnością zmian otoczenia” (Popowicz, 2004, s. 211) i w tym względzie może ona wypełniać swą znamienną rolę, związaną z urzeczywistnieniem zrównoważonego rozwoju w świecie. Ważna jest umiejętność dostosowania metod i narzędzi do zmieniających się uwarunkowań, ale przede wszystkim konsekwencja i rzetelność w realizacji zakładanych celów zrównoważonego rozwoju, których brakuje w praktyce. Aby filozofia zrównoważonego rozwoju mogła być „przekuta” w rzeczywiste akty działania należy bardziej od samego rządu oczekiwać zarzą-

⁷ Autorka świadomie używa sformułowania nauka, a nie nauki o zarządzaniu. O tożsamości tej nauki świadczy fakt, iż rozwój ten przejawia się pewną odrębnością, gdy w latach 80. XX w. przełamała teoretyczną zależność od psychologii, ekonomii, jak i socjologii, wyrażającą się brakiem konieczności zapożyczania pojęć i wyjaśnień, a tworzeniem własnej terminologii, pytań badawczych, metod i prawidłowości (Czakon, 2018). Należy jednak zgodzić się z J. Lichtarskim (2015), który podkreśla, że brak wyrazistej tożsamości i powszechnie akceptowanych podstaw metodologicznych tej dyscypliny naukowej jest źródłem wielu niejasności. Jednakże ta tożsamość istnieje (Zakrzewska-Bielawska, 2012, s. 16), pomimo że może być określana jako „mało wyrazista”, przy czym o odróżnieniu zarządzania od innych nauk empirycznych świadczy również: ich struktura, stopień rozwinięcia czy zawartość systemów naukowych (Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2017, s. 207–218).

dzania tym rozwojem (Borowiecki, Siuta-Tokarska, Kusio, 2018, s. 28). Takiego działania należy w szczególności oczekiwać od Organizacji Narodów Zjednoczonych jako ciała zrzeszającego państwa, które dobrowolnie połączyły się w celu zapewnienia pokoju i rozwoju w świecie – ale z akcentem na spójność i wytrwałość w podejmowanych działaniach.

ZAKOŃCZENIE

W kontekście filozofii zrównoważonego rozwoju, jako subdyscypliny w naukach formalnych, a konkretnie filozofii, nasuwają się następujące fundamentalne pytania:

- jakie są potrzeby obecnego pokolenia ludzkości?,
- czy rozwój, który jest teraz realizowany zaspokaja potrzeby obecnego pokolenia?,
- jakie będą potrzeby przyszłych pokoleń?,
- czy rozwój, uwzględniając obecne i przyszłe zmiany, będzie w stanie zaspokoić potrzeby kolejnych pokoleń ludzkości?

Postawione pytania są bardzo trudne, wielowątkowe i nie sposób udzielić na nie odpowiedzi w niniejszej – ograniczonej objętościowo – publikacji. Jednak ich postawienie jest uzasadnione merytorycznie, bowiem skłania ku refleksji nad problematyką zrównoważonego i trwałego rozwoju, pokazując zarazem wagę tego problemu, jak i jej zawłość, a także potrzebę dalszej jego eksploracji na gruncie naukowym.

Niezależnie jednak od wyłaniających się problemów natury ontologicznej, epistemologicznej, metodologicznej i aksjologicznej, należy podkreślić, iż **idea zrównoważonego rozwoju** – pomimo jej pierwszego sformułowania ponad 30 lat temu, a w kontekście obserwowanych zmian i braku równoważenia – jest wciąż aktualna. Jak wskazuje część teoretyków – jest jedyną na chwilę obecną koncepcją, dającą racjonalne podstawy przetrwania człowieka na Ziemi (Rąb, 2016, s. 84). Jako autorka niniejszej publikacji podzielam ten pogląd, dostrzegając słuszność i zasadność samej idei. I pomimo że, jak zauważają niektórzy filozofowie – choć sami mają zastrzeżenia (Hull, 2003, s. 24; Gawor, 2004, s. 94–95; Piątek, 2004, s. 77) – zrównoważony rozwój może być w pewnym ujęciu postrzegany jako forma utopii (gdyby na przykład w ujęciu wzorcowym przyjmować ściśle arytmetyczne rozumienie równoważenia kapitałów składowych rozwoju, choć nie o arytmetykę tu chodzi), to jednak nie jest w żadnym wypadku mrzonką, lecz wizją o racjonalnym charakterze, wpisaną w klasyczną postać oświeceniowej idei postępu (Papuziński, 2007, s. 39).

Patrząc na naukę w aspekcie historycznej konkluzji, dotyczącej biegu dziejów i pozycji człowieka w świecie I. Kant podkreśla (Kant, 2011, s. 124, za: Żelazna, 2017, s. 83), iż „taka jest ocena najstarszej ludzkiej historii podjęta przez filozofię: zadowolenie z Opatrzności i z biegu wszelkich ludzkich spraw (...) z wolna rozwija się od gorszego ku lepszemu. Do tego zaś, by każdy z nas na tyle, na ile pozwalają mu siły, brał udział w owym postępie, powołała nas sama natura”. Ostat-

nie słowa I. Kanta wskazujące, że każdy człowiek ma mniejszy lub większy udział w idei postępu, odzwierciedlają potrzebę zrozumienia i wypełniania tego nakazu⁸.

Realizacja postępu – jako dążeniowej strony rozwoju – wymaga zatem oparcia jej na nauce, w jej najlepszej postaci – pięknie, wyrastającym na trzech fundamentach nauki w następującej po sobie kolejności:

„prawdzie,
dobru,
mądrości”.

Aby zaś rozwój mógł przebiegać z dotychczasowego, niezrównoważonego – w kierunku zrównoważonym – fundament mądrości w aspekcie rozwoju musi być wsparty odpowiedzialnością człowieka XXI wieku za siebie i potomnych⁹. W tym dopiero konstrukcie „idea” może zostać przekuta w „autentyczne urzeczywistnienie” zrównoważonego rozwoju.

BIBLIOGRAFIA

- Andrzejewski, B. (1999). *Antropologia filozoficzna na przełomie wieków*. W: D. Birnbacher (red.), *Odpowiedzialność za przyszłe pokolenia* (s. 7–14). Warszawa: Wyd. Oficyna Naukowa.
- Ajdukiewicz, K. (1975). *Logika pragmatyczna*. Warszawa: PWN.
- Apanowicz, J. (2002). *Metodologia ogólna*. Gdynia: Wyd. Diecezji Pelplińskiej „Bernardinum”.
- Białas, A. (2011). Istota i cel nauki – spojrzenie fundamentalisty. *PAUza Akademicka, Tygodnik Polskiej Akademii Umiejętności*, 127, 1.
- Borowiecki, R., Siuta-Tokarska, B. (2016). Zrównoważony i trwały rozwój wobec postępujących procesów globalizacji. W: A. Odrobina, R. Gawlik (red.), „*Miscellanea Oeconomicae*” *Globalizacja i regionalizacja we współczesnym świecie*. T. II (3), 71–81.
- Borowiecki, R., Siuta-Tokarska, B. (2017). Nauki o zarządzaniu w świetle ogólnego pojmowania nauki. W: Cz. Zajac (red.), *Nauki ekonomiczne w XXI wieku – dylematy, wyzwania, perspektywy* (s. 207–218). Wrocław: Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Borowiecki, R., Siuta-Tokarska, B., Kusio, T. (2018). Zarządzanie na rzecz zrównoważonego i trwałego rozwoju – metaparadygmat nauk o zarządzaniu XXI wieku. *Ekonomia i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 02 (815), 28–43.
- Borys, T. (2010). Koncepcja zrównoważonego rozwoju w naukach ekonomicznych. W: B. Poskrobko (red.), *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Zarys problemów badawczych i dydaktyki* (s. 44–61). Białystok: Wyższa Szkoła Ekonomiczna.
- Burchard-Dziubińska, M. (1994). Wdrażanie koncepcji ekorozwoju przez polskie przedsiębiorstwa przemysłowe. W: *Wdrażanie polityki ekorozwoju*. Kraków: ESSESiZN Oddział Polski.

⁸ W tym aspekcie filozofii zrównoważonego rozwoju należy kłaść nacisk na dydaktykę i szeroko rozumianą edukację.

⁹ Odpowiedzialność – począwszy od jednostki, a na ludzkości kończąc – za realizację zrównoważonego rozwoju. Zob. również: (Sen, 2002).

- Burchard-Dziubińska, M., Rzeńca, A., Drzazga, D. (2014). *Zrównoważony rozwój – naturalny wybór*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Czakon, W. (2018). *Tożsamość nauk o zarządzaniu: rozwój, legitymizacja, wyróżniki*, Referat na konferencję PTE. Pobrane z: http://www.pte.pl/pliki/2/1/Konferencja_ENE_referat_W_Czakon.pdf (2019.06.14).
- Čiegis, R. (2008). *Damus ekonomikos vystimasis*. Šiaulių: VšĮ Šiaulių Universiteto Leidykla.
- Dasgupta, P. (2007). Measuring Sustainable Development: Theory and Application. *Asian Development Review*, 24 (1), 1–10.
- Deszczyński, P. (2013). *Nauki ekonomiczne wobec problemów globalizacji gospodarki światowej – implikacje dla krajów rozwijających się*. Referat wygłoszony na IX Kongresie Ekonomistów Polskich pt.: „Ekonomia dla przyszłości. Odkrywać naturę i przyczyny zjawisk gospodarczych”. Warszawa.
- Domarecki, P. (2010). Zrównoważony rozwój jako nowa etyka przyszłości. *Kultura i Edukacja*, 4, 1–16.
- Dubel, K. (1998). *Uwarunkowania przyrodnicze w planowaniu przestrzennym*. Białystok: Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko.
- Dunphy, D., Benveniste, J., Griffiths, A., Sutton, P. (2000). *Sustainability: The Corporate Challenge of the 21st Century*. New South Wales: Allen & Unwin.
- Encyklopedia PWN*. Pobrane z: <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/filozofia;3900997.html> (2020.01.29).
- Fiedor, B., Czaja, S., Graczyk, A., Jakubczyk, Z. (2002). *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Gawor, L. (2004). Sustainable development jako współczesna wersja oświeceniowej filozofii społecznej. W: A. Pawłowski (red.), *Filozoficzne, społeczne i ekonomiczne uwarunkowania zrównoważonego rozwoju*. Monografie Komitetu Inżynierii Środowiska PAN, Vol. 26 (s. 89–98). Lublin: Politechnika Lubelska.
- Giovannini, E., Linster, M. (2005). *Measuring sustainable development. Achievements and challenges*. Geneva: OECD, Statistical Commission and Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians – United Nations.
- Goodland, R., Ledec, G. (1987). Neoclassical economics and principles of sustainable development. *Ecological Modelling*, 38 (1–2), 19–46.
- Górka, K., Łuszczczyk, M., Thier, A. (2016). Powiązania rozwoju zrównoważonego i trwałego z ekonomią umiaru. W: J. Pach, K. Kowalska, P. Szyja (red.), *Ekonomia umiaru realna perspektywa? Nowy paradygmat Grzegorza W. Kołodko* (s. 51–66). Warszawa: PWN.
- Górka, K., Poskrobko, B., Radecki, W. (1995). *Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne*. Warszawa: PWE.
- Holger, R. (2010). *Ekonomia zrównoważonego rozwoju*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i Spółka.
- Hull, Z. (2003). Filozofia zrównoważonego rozwoju. W: A. Pawłowski (red.), *Filozoficzne i społeczne uwarunkowania zrównoważonego rozwoju*. Monografie Komitetu Inżynierii Środowiska PAN, Vol. 16 (s. 15–25). Lublin: Politechnika Lubelska.
- Kant, I. (2011). Przypuszczalny początek ludzkiej historii. W: *Dziela zebrane*. T. VI. Toruń: Wyd. Naukowe UMK.

- Kassenberg, A. (2007). Zrównoważony rozwój a koncepcja przestrzennego zagospodarowania kraju. W: G. Gorzelak, A. Tucholska (red.), *Rozwój, region, przestrzeń* (s. 53–87). Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych Uniwersytetu Warszawskiego EUROREG.
- Kołodko, G.W. (2016). Nowy pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości. W: J. Pach, K. Kowalska, P. Szyja (red.), *Ekonomia umiaru realna perspektywa? Nowy paradygmat Grzegorza W. Kołodki* (s. 21–39). Warszawa: PWN.
- Kozłowski, S. (1989). *Ekologiczne problemy przyszłości świata i Polski*. Warszawa: Komitet Prognoz „Polska w XXI wieku” przy Prezydium PAN, Dom Wydawniczy Elipsa.
- Kryszewski, W. (2003). Nauka. W: *Wielka Encyklopedia PWN*. T. 18 (s. 381–393). Warszawa: PWN.
- Lichtarski, J. (2015). *Praktyczny wymiar nauk o zarządzaniu*, Warszawa: PWE.
- Niedek, A., (1991). Koncepcja ekorozwoju społeczno-gospodarczego i przestrzennego. *Ekonomista*. T. 4–6.
- Niemiec, N., Paluch, Ł., Gródek-Szostak, Z., Szeląg-Sikora, A., Sikora, J. (2017). *Evaluation of the environmental and economic aspects of the use of common reed from eutrophic lakes for energy purposes*, 2nd International Conference on the Sustainable Energy and Environmental Development – SEED’17 (s. 135). Kraków: Wyd. Instytutu Zrównoważonej Energetyki.
- Pajda, R. (1998). Uwarunkowania wdrażania ekorozwoju w układzie lokalnym. W: B. Pokrobko (red.), *Sterowanie ekorozwojem*. T. II (s. 209–217). Białystok: Politechnika Białostocka.
- Papuziński, A. (2007). Filozofia zrównoważonego rozwoju jako subdyscyplina badań filozoficznych. *Problemy Ekorozwoju*, 2 (2), 27–40.
- „Nasza wspólna przyszłość” (1991). *Raport światowej Komisji do spraw Środowiska i Rozwoju*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Pearce, D., Markandya, A., Barbier, E. (1989). *Blueprint for a Green Economy*. London: Earthscan.
- Piątek, Z. (2004). Czy koncepcja zrównoważonego rozwoju jest utopijna? W: A. Pawłowski (red.), *Filozoficzne, społeczne i ekonomiczne uwarunkowania zrównoważonego rozwoju*, Vol. 26 (s. 77). Lublin: Politechnika Lubelska.
- Piontek, B. (2002). *Koncepcja rozwoju zrównoważonego i trwałego Polski*. Warszawa: PWN.
- Pirages, D.C. (1977). *The Sustainable Society – Implications for Limited Growth*. New York: Praeger.
- Popowicz, R. (2004). Piękno nauki zarządzania. W: M. Romanowska, M. Trocki (red.), *Podejście procesowe w zarządzaniu* (s. 207–216). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Rąb, Ł. (2016). Filozoficzne podłoże koncepcji zrównoważonego rozwoju. *Etyka biznesu i zrównoważony rozwój, Interdyscyplinarne Studia Teoretyczno-Empiryczne*, 4, 83–90.
- Rokicka, E., Woźniak, W. (2016). *W kierunku zrównoważonego rozwoju. Koncepcje, interpretacje, konteksty*. Łódź: Katedra Socjologii Ogólnej, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.
- Runowski, H. (2002). Rozwój zrównoważony rolnictwa i gospodarstw rolniczych. W: *Wież i rolnictwo – perspektywy rozwoju. Publikacja poświęcona uhonorowaniu dorobku naukowego profesorów Izasława Frenkla, Tadeusza Hunka, Franciszka Tomczaka* (s. 139–156). Warszawa: IERiGŻ, IRWiR PAN, SGH – Katedra Agrobiznesu.
- Sen, A. (2002). *Wolność i rozwój*. Warszawa: Zysk i S-ka.

- Siuta-Tokarska, B. (2013). Koncepcja zrównoważonego rozwoju na obecnym etapie globalnych uwarunkowań i ograniczeń środowiskowych. *Przegląd Organizacji*, 1, 19–25.
- Stanny, M., Czarnecki, A. (2011). *Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich Zielonych Płuc Polski. Próba analizy empirycznej*. Warszawa: IRWiR PAN.
- Turner, R.K. (1988). Pluralism in an environmental economics: a survey of the sustainable economic development debate. *Journal of Agricultural Economics*, 39 (3), 352–359.
- Woleński, J. (2013). O nauce i jej pojęciu. W: *Nauka – możliwości i ograniczenia*, Konferencja Chrześcijańskiego Forum Pracowników Nauki, Rydzyna 30 maja – 2 czerwca, Warszawa: Chrześcijańskie Forum Pracowników Nauki. Pobrane z: https://www.chfnp.pl/new13/new13_wolenski.pdf (2020.01.29).
- Woźniak, M.G. (2019). *Gospodarka Polski 1918–2018. W kierunku zintegrowanego rozwoju*. Warszawa: PWN.
- Zakrzewska-Bielawska, A. (2012). Istota procesu zarządzania. W: A. Zakrzewska-Bielawska (red.), *Podstawy zarządzania. Teoria i ćwiczenia* (s. 15–40). Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Żelazna, J. (2017). Idea postępu, pojęcie rozwoju. Kilka uwag i pytań. *Humaniora*, 3 (19), 73–83.

Streszczenie

W artykule podjęto próbę poszukiwania odpowiedzi na następujące pytania badawcze: jaka ma być nauka, na czym winna być oparta i jakie związki muszą zachodzić, aby nauka mogła służyć wdrożeniu w życie idei zrównoważonego rozwoju? Celem publikacji jest zatem próba poszukiwania odpowiedzi na tak sformułowane pytania badawcze, dotyczące relacji: nauka a filozofia zrównoważonego rozwoju. W tym zakresie autorka dokonała przeglądu literatury z tematyki szeroko pojmowanej nauki i jej składowych, a także zaprezentowała autorskie opracowanie – na bazie filozofii – jej trzech fundamentów, wyrażających piękno nauki. Te fundamenty to: prawda, dobro i mądrość.

W publikacji zaprezentowano rozwój myśli naukowej, dotyczący pojmowania zrównoważonego rozwoju na podstawie krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu, co dało możliwość ewolucyjnego ujęcia kontekstu refleksji naukowej w tej problematyce:

- od pojmowania zrównoważonego rozwoju jako odnoszącego się do wzrostu gospodarczego, wspieranego przez środowisko przyrodnicze i społeczne;
- poprzez uznanie go za taki rozwój gospodarczy, który jest pożądany społecznie, uzasadniony ekonomicznie i dopuszczalny ekologicznie;
- aż po uznanie potrzeby realizacji rozwoju wykraczającego poza dotychczasowe ramy odniesienia w kierunku tworzenia nowego modelu gospodarki, opartej na wiedzy i innowacyjności, gdzie rodzi się nowa jakość kapitału ludzkiego jako siły sprawczej zharmonizowanego podnoszenia jakości życia we wszystkich sferach bytu i działania ludzkiego. To jednak wymaga upowszechniania holistycznego, interdyscyplinarnego myślenia o rozwoju, w którym przestrzenie bytu i działania ludzkiego współlistnieją, będąc ze sobą sprzężone, gdzie proces decyzyjny podlega wielu kryteriom wyboru, przy czym ekonomiczność jest jedynie środkiem realizacji celów rozwojowych, a nie celem samym w sobie.

Przyjmując tezę o naukowo-ideowym kontekście filozofii zrównoważonego rozwoju, przedstawiono zatem założenia jej paradygmatu, podkreślając znaczenie zarządzania (a nie tylko rządzenia) na rzecz wcielania w życie idei zrównoważonego rozwoju.

Słowa kluczowe: nauka, zrównoważony rozwój, zarządzanie.

Science and philosophy of sustainable development

Summary

The article presents an attempt to search for answers to the following research questions: what should science be like, what should it be based on and what necessary connections must exist in science so that it could help to implement the idea of sustainable development? Hence, the main goal of the publication is also an attempt to find answers for the above posed research questions concerning the dependence between science and the concept of sustainable development.


As far as the above-mentioned problems are concerned, the author has reviewed the subject literature concerning the essence of science and its constituent elements presenting at the same time a unique philosophical approach depending on depicting three philosophical fundamentals of science, namely: truth, good and wisdom. The publication also presents the development of scientific thinking concerning the way in which the concept of sustainable development is perceived in the domestic and foreign literature of the subject. Such an approach in turn has made it possible to depict the evolutionary aspect of the context of scientific reflection on this problem. This evolutionary approach seems to be composed of three stages:

- Understanding the idea of sustainable development as referring to economic growth supported by the natural and social environment.
- Acknowledging sustainable development as that which is accepted by the society, economically justified and ecologically approved.
- Acknowledging the need to implement the concept of development going beyond the contemporary points of reference in the direction of creating a new model of economy based on knowledge and innovativeness, where a new quality of human capital as a motive power of harmonious improvement of life quality in all spheres of existence and human acting is born. It nevertheless requires promulgating holistic, interdisciplinary thinking on development in which the spheres of existence and activity coexist dependently, where the decision process is based on many choice criteria and cost effectiveness is solely a means of implementing development goals, not a goal in itself.

On the other hand, the acceptance of the thesis of scientific and ideational context of the philosophy of sustainable development has led to presenting the assumptions of its paradigm, underlying at the same time the salient meaning of management (and not only of governing) in putting the idea of sustainable development into practice.

Keywords: knowledge, sustainable development, management.

JEL: H12, Q01, Z00.

prof. zw. dr hab. Franciszek Piontek, dr h.c.¹ 

Akademia WSB

Zarządzanie nauką i edukacją a budowa nowej cywilizacji

WPROWADZENIE

W dziejach cywilizacji gospodarka zawsze oparta była na odpowiednim poziomie wiedzy. Na obecnym etapie wzrost i postęp w zakresie wiedzy oraz zmiany jakościowe w zarządzaniu nauką i edukacją uzasadniają celowość podjęcia tematu niniejszego artykułu. Zakres przedmiotowy rozważań określają słowa kluczowe: nauka, edukacja, deregulacja, kod cywilizacji, *sofia* (gr. mądrość) i *techné* (gr. umiejętność) – te ostatnie jako składowe cywilizacji.

Problem badawczy niniejszego artykułu, to pytanie: W jakim zakresie zmiany w zarządzaniu nauką i edukacją ukierunkowane są – głównie na przykładzie Polski – na zapewnienie kondycji Narodu dla pełnienia **władzy zwierzchniej** (art. 4 Konstytucji RP). Badanie ma charakter aksjologiczny i jego przedmiotem nie jest badanie kondycji nauki i edukacji jako takiej. Taki przedmiot badań należy do nauk szczegółowych (wyodrębnionych dyscyplin nauki i edukacji) oraz ich rozwiązań instytucjonalnych.

Celem merytorycznym artykułu jest odpowiedź na pytanie: Czy naukę i edukację można ograniczyć do jednej sfery cywilizacji? Na obecnym etapie: czy do sfery *techné*?

Celem utylitarnym – podzielenie się z czytelnikiem refleksją.

W rozważaniach przyjęto następującą hipotezę:

- nauka i edukacja – jako kategorie mające odniesienie do sfery realnej – występują w obydwu sferach cywilizacji: w sferze *sofia* i w sferze *techné*;
- wymienione sfery cywilizacji dywersyfikuje: przedmiot dany, obejmujący dwa obszary sfery realnej: poznanie (– dla *sofia*), a działanie (– dla *techné*) i przed-

¹ Adres korespondencyjny: Akademia WSB, Wydział Nauk Stosowanych, ul. Ciepłaka 1 c, 41-300 Dąbrowa Górnicza; e-mail: f_piontek@wp.pl. ORCID: 0000-0003-4389-6014.

miot zadany: poznanie prawdy i wysokiej pewności twierdzeń (dla *sofia*) i doskonalenie procedur i sprawności (dla *techné*);

- o nadrzędności *sofia* nad *techné* decydują jej funkcje kryterialne i weryfikujące. A weryfikacja możliwa jest *ex ante* (przestrzega przed popełnieniem błędu).

Stosowane w artykule metody badawcze:

- metoda dedukcji,
- metoda analizy opisowo-krytycznej,
- metoda koherencji.

Wybór tych metod uwarunkowany jest aksjologicznym charakterem niniejszego artykułu. Metody te sformułowanym twierdzeniem – w określonym zakresie – zapewniają atrybuty: prawdziwość, ogólność i powszechność. Stosowanie tych metod umożliwia konfrontację (potwierdzenie prawdziwości, weryfikację) z badaniami podjętymi przez innych autorów. Przyczynia się do pogłębienia nauki i do implementacji nauki do sfery realnej.

Metody te są składowymi dyscyplin: logiki i epistemologii pominiętymi we współczesnych klasyfikacjach nauki.

W dostępnej literaturze międzynarodowej i krajowej problem zarządzania nauką i edukacją nie był podejmowany z punktu paradygmatu deregulacji (łamania ładu cywilizacji), ale znajduje szerokie potwierdzenie z punktu widzenia skutków w sferze realnej (efekty końca rury – terminu zacierpniętego z ochrony środowiska). Można wskazać na opracowania z zakresu zarządzania wiedzą, nauką i edukacją z punktu widzenia rozwoju społeczno-gospodarczego (Piontek, Buczek, 2014).

Struktura artykułu obejmuje dwa bloki tematyczne:

- 1) Teoretyczne podstawy zarządzania nauką i edukacją oraz ich ewolucja.
- 2) Wybrane przykłady polskiej praktyki zarządzania nauką i edukacją w aspekcie obowiązującego ładu strukturalnego.

TEORETYCZNE PODSTAWY ZARZĄDZANIA NAUKĄ I EDUKACJĄ ORAZ ICH EWOLUCJA

O teoretycznych podstawach nauki i edukacji – jako składowych cywilizacji – decyduje kod cywilizacji, który umożliwia budowanie fundamentów cywilizacji: prawdy, dobra i piękna.

W odniesieniu do piękna ma zastosowanie aksjomat (twierdzenie oczywiste): *de gustibus non est disputandum* (o gustach nie należy dyskutować), ale aksjomat ten nie zwalnia od zachowania relacji między pięknem, prawdą i dobrem.

Na kryterium kodu cywilizacji z możliwością jego kształtowania i na zmianę natury nauki wskazali A. Toffler i H. Toffler (1995, s. 36–38). Jednak kategorii tej nie zdefiniowali.

Uzupełniamy i identyfikujemy tę definicję: kodem cywilizacyjnym jest zasada sprzeczności:

TAK ≠ NIE

Ta zasada decyduje o rozłączności (o ochronie) fundamentów cywilizacji: prawda ≠ fałsz, dobro ≠ zło i piękno ≠ brzydota. Ta zasada decyduje również o przedmiocie danym (poznaniu) i zadaniem (formułowanie prawdziwych i wysocze pewnych twierdzeń). Potwierdza to K. Jaspers w odniesieniu do uniwersytetu: „winien uczyć prawdy, niezależnie od życzeń i instrukcji (...)” (Jaspers, 2017, s. 31). A zalecenie takie jest nierozłączne z edukacją.

Z definicji zatem wynika, że budowanie nowej cywilizacji jest nierozłączne z kodem cywilizacji. Wiąże się z jego zmianą, z łamaniem, z przyjęciem *paradygmatu deregulacji*. Na paradygmat deregulacji (jako jedną z zasad globalizacji) wskazała Grupa Lizbońska (Grupa Lizbońska, 1996, s. 65–67).

Zauważyć należy, że deregulacja występowała w dziejach cywilizacji, a przykładem jest rzymska zasada: *divide et impera* (dziel i rządź). Wykorzystywana jest ona także w budowaniu gospodarki sieciowej: potęga decentralizacji (wszystko należy dzielić na proste elementy i łączyć w nową jakość (Kelly, 2001, s. 1–13).

Jakościowo nowym zjawiskiem – przygotowywanym etapowo – jest zastosowanie deregulacji do kodu cywilizacji. Skutkuje to ograniczeniem nauki i edukacji, a w konsekwencji cywilizacji do jednej sfery – *techné* (gr. umiejętność).

W języku logiki deregulację i łamanie kodu można zapisać (F. Piontek, B. Piontek, 2019a):

$$\text{TAK} = \text{NIE} = \text{BYĆ MOŻE}$$

Skutki dla funkcjonowania nauki w sferze *sofia*:

- utrata podstawowego narzędzia poznania, jakim jest zasada sprzeczności (kod cywilizacji (por. F. Piontek, B. Piontek, 2016, s. 20–30),
- zmiana przedmiotu nauki (ukierunkowanie na działanie), fundamenty cywilizacji nie są rozpoznawalne. K. Jaspers zauważa, że zadaniem uniwersytetu jest wspólne poszukiwanie prawdy (nauczyciele – studenci); jego „powołaniem jest uchwycenie prawdy. Jest to powołaniem, przed jakim staje człowiek jako człowiek” (Jaspers, 2017, s. 31–32). W tym kontekście B. Readings sformułował tytuł swojej książki *Uniwersytet w ruinie* (Readings, 2017);
- nie znajduje zastosowania metoda dedukcji (wnioskowania w oparciu o reguły powszechnego postępowania i *ex ante*). Te reguły zostały zanegowane;
- ograniczona jest metoda koherencji, polegająca na odniesieniu do wcześniejszego dorobku i dorobku innych dziedzin i dyscyplin. Ograniczona, a nawet wykluczona jest możliwość budowania relacyjności między naukami. Na przydatność tej metody i potrzebę jej stosowania zwraca uwagę P.F. Drucker (1999, s. 157);
- o atrybutach i wartości twierdzeń naukowych – w sferze *techné* – decyduje wyłącznie metoda indukcji i paradygmat falsyfikacji. W związku z tym należy sformułować pytania: Czy paradygmat falsyfikacji decydujący o wartości naukowej twierdzeń szczegółowych winien być sfalsyfikowany, jeśli w oparciu o taki paradygmat formułuje się wnioski o charakterze twierdzeń ogólnych? Przykładem funkcjonowania

paradygmatu bezwzględnej falsyfikacji w wymiarze ogólnym może być wypowiedź K. Kelly'ego: „bogactwa nie zdobywa się dziś przez doskonalenie tego co znane (...) dodaje, ale przez wprowadzenie innowacji produktowych, marketingowych i procesowych” (Kelly, cyt. za A. Sobczak, 2019). Paradygmat K. Kelly'ego niedostatecznie sfalsyfikowany może motywować do upowszechnienia produktów farmaceutycznych przed dokładnym ich testowaniem. Testuje je pacjent, a po czasie mogą być wycofywane. Potwierdzają takie zjawisko informacje w środkach przekazu;

- wymienione zjawiska i fakty potwierdzają zmianę natury nauki, wynikającą z ograniczania nauki do sfery *techné*.

Logiczny zapis tej zmiany jest następujący:

NAUKA = TECHNÉ

(umiejętność oderwana od kultury i ukierunkowana
na produktowo-biznesową doskonałość)

Prawdziwość tego zapisu B. Readings – w odniesieniu do uniwersytetu i jego misji – udowadnia na wielu stronach swojej książki (Readings, 2017).

Zmienność – oparta na paradygmacie deregulacji – skutkuje dla edukacji i cywilizacji w sferze realnej. Stwarza nowe uwarunkowania dla kształtowania kondycji człowieka, społeczeństwa i Narodu jako podmiotu *władzy zwierzchniej* (art. 4 Konstytucji RP).

Nauka w sferze *techné*:

- zmiana *przedmiotu danego* nauki: ukierunkowanie jej na działanie (w miejsce poznania) generuje wzrost możliwości przez: zmienność, innowacyjność, doskonalenie umiejętności i sprawności;
- utrata możliwości kontroli nad techniką i technologiami, czego domaga się nawet A. Toffler na wielu stronach swojej pierwszej książki pt. *Szok przyszłości* (Toffler, 1999);
- założeniami i kryteriami dla nauki, a w tym dla zarządzania są instytucjonalnie formułowane paradygmaty, w miejsce reguł powszechnego postępowania (Kuhn, 1962, s. 295–353; Kunzmann, Burkard, Wiedmann, 1999, s. 187). Nieweryfikowane – przez reguły powszechnego postępowania paradygmaty mogą stwarzać szerokie możliwości dla kształtowania i przekształcania sfery wirtualnej, w tym dla kondycji Narodu (art. 4 Konstytucji RP).

Podkreślić jednak należy, że T.S. Kuhn dostrzegał różnicę między paradygmatami (formułowanymi instytucjonalnie) a twardymi regułami niezbędnymi dla badania ewolucji nauki. Wskazywał też na związane z tym negatywne skutki dla nauki (Kuhn, 1962, s. 85–86; F. Piontek, B. Piontek, 2016, s. 35)

- formułowane w stosunku do sektorowo badanej sfery realnej twierdzenia legitymują się ograniczoną wartością atrybutów naukowych. Podporządkowane są standardom produktowym, biznesowym i wolnego rynku. Prawdziwość, ogólność, powszechność i spójność (koherencja) nie ma istotnego znaczenia;

- metoda indukcji jako dominująca i sektorowe ukierunkowanie badań generują wzrost liczebności definicji kluczowych kategorii (np. zrównoważonego rozwoju (Piontek, 2002, s. 16–26; Piontek, Piontek, 2017, s. 51 i n.);
- ocena osiągnięć naukowych dokonywana jest w oparciu o wskaźnik wydajności. Motywowanie opiera się na zwiększaniu rozłączności między możliwościami a obowiązującymi standardami. To z kolei generuje zmiany strukturalne (o charakterze z reguły negatywnym).

Skuteczność i efektywność takich rozwiązań ocenił K. Jaspers: „bezpośredni pożytek nauki w żadnym wypadku nie był siłą napędową wielkich założycielskich wynalazków: rodziły się one z dala od idei zastosowania z nieprzewidywalnych źródeł umysłu badawczego” (Jaspers, 2017, s. 46). Stosowanie kryteriów i wskaźników wydajności wtedy nie było potrzebne.

Przykładowe zmiany strukturalne w nauce to:

- ekonomia pozytywna (opisująca zjawiska) ogranicza i zastępuje ekonomię normatywną (wartościującą);
- zarządzanie (jego założenia i procedury) nie są weryfikowane przez ekonomię normatywną ani przez logikę i epistemologię. Ocena jego stosowania może być podporządkowana maksymalizacji wydajności.
- art. 27 Konstytucji RP w sposób jednoznaczny stwierdza: „W Rzeczypospolitej Polskiej językiem urzędowym jest język polski” (Konstytucja RP z dnia 2 kwietnia 1997 r.). Kategorię „urzędowy” rozumie się jako oficjalnie obowiązujący (*Słownik języka polskiego*, 1985, t. III, s. 620). W jakim zakresie nauka (i edukacja) uprawnione są do promowania dorobku wyłącznie w językach obcych, do wskazywania nadrzędności publikacji obcojęzycznych nad polskimi itp. Historia XIX i XX wieku sfalsyfikowała taką praktykę i odpowiednio ją nazywała.

EDUKACJA W SFERZE *SOFIA* I W SFERZE *TECHNÉ*

Edukacja to nauka w ujęciu funkcjonalnym. W niniejszym artykule definiujemy ją agregatowo jako nauczanie. Dwóm sferom cywilizacji odpowiada kształcenie dwóch warstw społecznych:



Takie kształcenie (nauczanie) nie powinno być rozłączne. Kształceni w sferze *techné* powinni znać podstawy nauki ze sfery *sofia*, a kształceni w sferze *sofia* – podstawowe wiadomości ze sfery *techné*. Związani z określoną dyscypliną szczegółową, powinni swoje podstawowe wiadomości dotyczącą *techné* – pogłębiać.

J. Ortega y Gasset w książce *Bunt mas* bardzo krytycznie ocenia rozłączne kształcenie między sferą *sofia* i sferą *techné* nazywając je: Barbarzyństwo specjalizacji (Ortega y Gasset, 2002, s. 114–191).

J. Ortega y Gasset sformułował także diagram psychologiczny współczesnego człowieka masowego i wskazał na dwie podstawowe cechy:

- swobodną ekspansję życiowych żądań (wszystko mu się należy),
- brak poczucia wdzięczności dla tych, którzy to wygodne życie umożliwili (Ortega y Gasset, 2002, s. 60).

Ograniczanie nauki i edukacji do jednej sfery cywilizacji – a na obecnym etapie do sfery *techné* – generuje określone rozłączności, na które wskazują autorzy: – „ruina” wspólnoty między uczonymi: (...) wspólnota uczonych odzwierciedlała mikrokosmos potencjalnej wspólnoty państwa narodowego (...) bliskie relacje pomiędzy uczonymi uniwersyteckimi, należy obecnie rozumieć jako wspólnotę dyssensualną, odrzucającą nadrzędny ideał komunikacyjny przejrzystości (tożsamości i jedności) (...), myślenie bez tożsamości (... to) reinterpretuje uniwersytet jako przestrzeń niezgody (Readings, 2017, s. 196);

– studenckie ankiety ewaluacyjne jako obszar poróżnienia (...) są w oczywisty sposób związane z redefinicją studenta jako konsumenta usług (...) wypełniającego ankietę konsumencką (Readings, 2017, s. 200 i n.);

– na jakościową rozłączność między nauką a edukacją w odniesieniu do uniwersytetu w sposób syntetyczny wskazuje także M. Werner: „(...) rezygnacja uniwersytetu ze swej misji kulturowej przemienia uczelnię w przedsiębiorstwo edukacyjne i studentów w jego klientów i ogranicza uniwersyteckie studia nad literaturą narodową” (Werner – ze wstępu w książce Readings 2017, s. 8). Z kolei A. Toffler wskazuje na radykalnie odmienioną szkołę i nową formę korporacji przyszłości (Toffler, 1997, s. 45).

Potrzebę zintegrowanego rozwijania sfery *sofia* i sfery *techné*, a w tym nauki i edukacji jednoznacznie uzasadnia K. Jaspers w obszarze celu ich funkcjonowania, a jest nim: (...) duchowa arystokracja, a nie przeciętność. Arystokracja ducha, to arystokracja w sensie społecznym [powinna obejmować obydwie warstwy społeczne: inteligencję i wykonawców – F.P.] (Jaspers, 2017, s. 174).

A zatem nauka i edukacja urzeczywistniane na uniwersytetach powinny zapewnić kondycję człowieka, kultury i społeczeństwa (Jaspers 2017, ze *Wstępu*), a w konsekwencji kondycję Narodu do pełnienia *władzy zwierzchniej* (art. 4 Konstytucji RP).

Kondycja tej władzy powinna przejawiać się w:

- dostrzeganiu wagi i znaczenia własnej tożsamości i podmiotowości;
- potrzebie istnienia opozycji – dla zachowania ładu strukturalnego;
- oczekiwaniu od opozycji legitymowania się rozwiązaniami bardziej sprawnymi i bardziej efektywnymi oraz wskazywaniem możliwości ich implementacji do sfery realnej;

- dostrzeganiu, że głoszenie destrukcji – szeroko rozumianej – nie może być akceptowane i nie może być wizytówką opozycji;
- dostrzeganiu, że formą destrukcji może być formułowanie kontrprogramów, które w sposób inteligentny generują możliwości, a ograniczają w sferze realnej realizację przyjętych wcześniej programów;

Syntetycznie – pełnienie władzy naczelnej polega na tworzeniu takich uwarunkowań dla zarządzania – w skali państwa – które umożliwiają zapewnienie ładu strukturalnego w wymiarze krótkookresowym (wolny rynek) i w horyzoncie strategicznym.

To z kolei uwarunkowane jest integracją sfery *sofia* i *techné* i integracją nauki i edukacji w ramach wyróżnionych sfer i między tymi sferami.

Priorytetowe ukierunkowanie nauki na efekty międzynarodowe nie powinno zastępować wymienionych relacji. Powinno ono być uboczną wartością dodaną.

Pełnienie *władzy zwierzchniej* przez Naród jest niezbywalne. Na zjawisko takiej zbywalności zwraca uwagę Ortega y Gasset: (...) około 1850 roku Niemcy postawiły całe swoje istnienie na kartę organizacji życia zbiorowego (...). Człowiek (...) jest człowiekiem pewnej zbiorowości i świadczy jej określoną usługę (...), ale może oddać jej całe swoje życie. (...) Otóż twierdzę, że Niemcy kwestii zorganizowania swoich służb publicznych przydzieliły miejsce najwyższe. (...) niesłychana potęga Niemiec (...) jest rezultatem równie niebywałej perfekcji, jaką osiągnięto tam w organizacji służb publicznych (...). Niemcy za pośrednictwem organizacji (która jest umaszynowaniem) uczyniły z państwa, a nawet ze społeczeństwa *superdoskonałą maszynę* (człowiek automat) (Ortega y Gasset, 2019, s. 144–147).

Autor – w tej relacji, spisanej w 1935 roku – nie dostrzegął roli uniwersytetów w kształtowaniu świadomości i kondycji człowieka i społeczeństwa, ale potwierdził jego jednostronne, techniczne ukierunkowanie. Cytowani w tekście autorzy: B. Readings (2017) i K. Jaspers (Niemiec) (2017) potwierdzili udział uniwersytetów (a w tym nauki i edukacji) w przekształcaniu świadomości i postaw człowieka i społeczeństwa. Problem ten nie może być pomijany. W sferze realnej efekty tego procesu „sfalsyfikowały” wydarzenia w latach 1939–1945 XX wieku.

Przestrzeżenie atrybutu *niezbywalności* w pełnieniu *władzy zwierzchniej* wymaga dodatkowego objaśnienia. Współczesna praktyka i wymagania organizacyjne – w szerokim zakresie – utrwalają zjawisko delegowania władzy, a w odniesieniu do *władzy zwierzchniej* – *konsensusu społecznego*.

Za taką praktyką opowiadali się H. Grocjusz i T. Hobbes, którzy mawiali, że konsensus jest taki wyłącznie umową społeczną, a zatem rozwiązaniem instytucjonalnym. O przekazaniu konsensusu społecznego mogą decydować pakti zawarte między ludźmi w imieniu wszystkich ludzi. W związku z tym należałoby zapytać: Jaka jest natura tego konsensusu? Czy jest on wyłącznie rozwiązaniem instytucjonalnym? Czy jest wpisany w naturę człowieka i społeczeństwa? Zagadnienie to rozpracowaliśmy w artykule (F. Piontek, B. Piontek, 2019b, s. 67–80).

W niniejszym artykule interesuje nas odpowiedź na pytanie: Jak zapewnić *wiarygodność* między podmiotami uczestniczącymi w delegowaniu tego konsensusu i w przyjęciu takiej delegacji (aby wymóg art. 4 Konstytucji RP był realizowany)?

Zapewnienie atrybutu wiarygodności w delegowaniu konsensusu wymaga spełnienia dwóch warunków:

- znajomości reguł powszechnego postępowania (w tym tych reguł, które artykułuje Konstytucja RP) – *warunek konieczny*;
- zapewnienia woli decyzyjnej związanej z akceptacją i przestrzeganiem tych reguł – *warunek dostateczny*.

W zapewnieniu obydwu warunków uczestniczy zintegrowana nauka i edukacja.

Refleksji czytelnika pozostawiamy odpowiedź na pytanie: Czy nauka i edukacja ograniczone do jednej sfery cywilizacji (*techné*) podporządkowana jest wymogom art. 4 Konstytucji RP?

WYBRANE PRZYKŁADY POLSKIEJ PRAKTYKI ZARZĄDZANIA NAUKĄ I EDUKACJĄ W ASPEKCIE OBOWIĄZUJĄCEGO ŁADU STRUKTURALNEGO

Wymienione w części pierwszej niniejszego artykułu reguły powszechnego postępowania – zapisane w Konstytucji RP, a – mające znaczenie dla zapewnienia ładu strukturalnego w zarządzaniu nauką i edukacją wymagają uzupełnienia:

- art. 54 Konstytucji RP zobowiązuje w zarządzaniu nauką i edukacją do przestrzegania wolności wypowiedzenia poglądów [oczywiście zgodnych z regułami powszechnego postępowania – F.P.] i do rozpowszechniania ich informacji. Artykuł 54 wyklucza stosowanie własnych kryteriów weryfikujących i ograniczających – przez kogokolwiek;
- art. 30 Konstytucji RP o godności człowieka, jej poszanowaniu i ochronie obowiązuje w korzystaniu i w zapewnieniu wolności w zarządzaniu nauką i edukacją, a także w dokonywaniu oceny poglądów i osiągnięć. W tym zakresie trywializacja kogokolwiek i czegokolwiek nie jest dopuszczalna;
- art. 5 Konstytucji RP, a w nim zasada zrównoważonego rozwoju (która jest zasadą ustrojową) zobowiązuje do zachowania ładu strukturalnego w kształtowaniu postaw dotyczących dziedzictwa narodowego (kulturalnego, społecznego i gospodarczego) i dotyczącego rozwoju. Kształtowanie w zarządzaniu nauką i edukacją postaw dążących do nieograniczonej konkurencji nie jest dozwolone;
- art. 8 Konstytucji RP i Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 11 maja 2005 roku, traktujący o nadrzędności Konstytucji RP wyklucza promowanie – w publikacjach, w badaniach i w nauczaniu – integracji państwa polegającej na całkowitych zmianach strukturalnych (która dopuszczalna jest w układach produkcyjnych i usługowych). Pomijanie konstytucyjnego zapisu, wyroku i możliwości tworzenia integracji federalnej – w świetle konstytucyjnych wskazań – nie jest dozwolone;

- art. 20 Konstytucji RP określa podstawy ustroju gospodarczego Polski – obowiązuje społeczna gospodarka rynkowa (wolność rynkowa i równość społeczna). Czy w publikacjach, badaniach i w nauczaniu – osoby promujące tzw. globalizację – konfrontują swoją opinię z zapisem konstytucyjnym? Z punktu wymogu falsyfikacji, należałoby taką procedurę stosować.

Zapisy konstytucyjne – prezentowane w części pierwszej i drugiej upoważniają do sformułowania pytań: Jaka jest znajomość wymienionych zapisów konstytucyjnych? Jaka jest wola decyzyjna dla ich przestrzegania? Dlaczego o ich wdrożeniu decydują przede wszystkim akty wykonawcze, będące rozwiązaniami instytucjonalnymi? Jak traktowany jest zapis Konstytucji RP, który nie doczekał się aktu wykonawczego? Jakie są relacje i postawy osób zarządzających nauką i edukacją do sformułowanych pytań?

Należy zgodzić się z cytowanym w niniejszym artykule A. Tofflerem, że w każdej publikacji ważniejsze są pytania od sformułowanych odpowiedzi i wskazań, a tych ostatnich – w niniejszym artykule jest wiele (Toffler, 1997, s. 38).

Z punktu widzenia zapewnienia ładu strukturalnego w zarządzaniu nauką i edukacją refleksją obejmujemy trzy rozwiązania instytucjonalne:

- instytucję recenzenta,
- instytucję decydującą w procesie awansowania kadry naukowej,
- instytucję odwoławczą.

Wybór taki uzasadniają:

- 1) cytowani w tekście autorzy odpowiedzialnymi za deregulację nauki i edukacji czynią uniwersytety (instytucje);
- 2) objęte refleksją rozwiązania intelektualne – w nauce i edukacji – realizują priorytet produktowej doskonałości;
- 3) podjęta próba falsyfikacji skierowana jest na procedury, które w wybranych instytucjach, decydują o jakości i efektach w zarządzaniu nauką i edukacją;
- 4) wymienione instytucje są instytucjami zaufania publicznego.

Zapisany w cytowanych artykułach Konstytucji RP ład strukturalny uzupełniamy i konkretyzujemy poprzez wskazanie kryteriów operacyjnych formułowanych w dostępnej literaturze:

- [należy – F.P.] mieć świadomość, że różnica między pracownikiem naukowym a uczonym polega na tym, że pracownik naukowy jest zdolny tylko do wykonywania pracy, uczony zaś potrafi ją kontemplować (Heller, 2009, s. 49);
- umiemy dobrze oceniać swoje miejsce i rolę w tym procesie. Trzeba starać się o obiektywność (Heller, 2009, s. 50);
- jeżeli przypisuję sobie mniej, na pewno popełnię mniejszy błąd niż gdybym „pretendował” do więcej (Heller, 2009, s. 50);
- zjednoczenie Prawdy Naukowej i Prawdy Moralnej ma praktyczne konsekwencje. Dzięki uprawianiu nauki muszę stać się moralnie lepszy (Heller, 2009, s. 46);

- zwróć uwagę na fakt, że wąska specjalizacja, jaką dysponujesz, daje ci widzenie ostre skupione na szczegółach. Twój „szef” prawdopodobnie nie włada już tak biegle szczegółami, ale ma szerszą, większą skalę porównawczą, lepiej ocenia wartość tego, co robi cały zespół (Heller, 2009, s. 33);
- miej odwagę przyznać się do błędu i chętnie ucz się od innych (Heller, 2009, s. 33);
- skrętniej zaznaczaj w swoich pracach dług zaciągnięty od innych (Heller, 2009, s. 33).

Prezentacja reguł i wskazań operacyjnych uzasadnia pytanie: Jakie jest ich przełożenie na procedury w objętych analizą instytucjach? W odpowiedzi należy uwzględnić następujące zjawiska:

- wąska specjalizacja i związana z tym liczebność dyscyplin ogranicza stosowanie metody koherencyjnej;
- dominuje priorytet poszukiwania produktowej doskonałości w zarządzaniu nauką i edukacją i ocena wydajności;
- praktyka i unormowania instytucjonalne umożliwiają zwiększenie liczby recenzentów jako sposób na potwierdzanie obiektywności badań i ocen;
- rozwiązania instytucjonalne pozwalają na to, że instytucje decyzyjnie delegują swoje uprawnienia kolejnym recenzentom, z którymi utożsamiają się w głosowaniu jednogłównym lub prawie jednogłównym, a ich intelektualna rozłączność uwarunkowana jest wąskimi specjalnościami, jakie członkowie instytucji reprezentują;
- rozwiązania instytucjonalne wymagają anonimowości recenzentów jako gwarancji obiektywności;
- uprawomocniona niepodważalność recenzentów jest potwierdzeniem kompetencji;
- kryterium odpowiedzialności za prawidłowości ocen i opinii itp. tylko w niektórych dyscyplinach jest instytucjonalnie usankcjonowane.

PODSUMOWANIE

W zarządzaniu nauką i edukacją dla wdrażania gospodarki transnarodowej i budowy nowej cywilizacji istotne znaczenie ma paradygmat *przyzwolenia*, oparty na łamaniu kodu cywilizacji (paradygmacie deregulacji). Jego istotę potwierdził socjolog niemiecki U. Beck: „rozmyślne niepodbijanie (...) wyzbyte przemocy, niejawnie, zawsze możliwe zaniechanie, ani nie wymaga zgody, ani nie może na nią liczyć” (Beck, 2005, s. 88). Podstawowy wniosek wynikający z niniejszych rozważań: przywrócenie woli decyzyjnej akceptującej reguły powszechnego postępowania w zarządzaniu nauką i edukacją – jest warunkiem dostatecznym i bezwzględnie koniecznym.

BIBLIOGRAFIA

- Beck, U. (2005). *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWE.
- Drucker, P.F. (1999). *Spoleczeństwo pokapitalistyczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Grupa Lizbońska (1996). *Granice konkurencji*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Heller, M. (2009). *Jak być uczonym*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Jaspers, K. (2017). *Idea uniwersytetu (Die Idee der Universität)*. Warszawa: Wydawnictwo Narodowe Centrum Kultury.
- Kelly, K. (2001). *Nowe reguły nowej gospodarki. Dziesięć przełomowych strategii dla świata połączonego siecią (New Rules for the New Economy. 10 Radical Strategies for a Connected World)*. Warszawa: Wydawnictwo Wig-Press.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. z 1997 r., nr 78, poz. 483 ze zm.).
- Kuhn, T.S. (1962). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago.
- Kunzmann, P., Burkard, F.P., Wiedmann, F. (1999). *Atlas filozofii (DTV – ATLAS Philosophie)*. Warszawa: Wydawnictwo Prószyński i S-ka.
- Ortega y Gasset, J. (2002). *Bunt mas (La rebelión de las masas)*. Warszawa: Wydawnictwo Literackie MUZA.
- Ortega y Gasset, J. (2019). *Idee, przeświadczenia, historia (Ideas y creencias (1940) and Historia como sistema (1942))*. Warszawa: Wydawnictwo ALETHEIA.
- Piontek, B. (2002). *Koncepcja rozwoju zrównoważonego i trwałego Polski*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Piontek, F., Piontek, B. (2016). *Teoria rozwoju*. Warszawa: Wydawnictwo PWE.
- Piontek, B., Piontek, F. (2017). *Development from Theory to Practice*. Aachen: Shaker Verlag.
- Piontek, F., Piontek, B. (2019a). Theoretical Foundations of Human Capital Education in Economic Growth and Development Management. *Problems of Sustainable Development*, 14 (1), 167–173.
- Piontek, F., Piontek, B. (2019 b). Kształtowanie ładu strukturalnego w oparciu o teoretyczne podstawy konsensusu społecznego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 57, 67–80. DOI 10.15584/nsawg.2019.1.5.
- Piontek, B., Buczek, P. (2014). Integracja wiedzy i edukacji i jej znaczenie dla zarządzania rozwojem społeczno-gospodarczym. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 39, 190–215.
- Readings, B. (2017). *Uniwersytet w ruinie (The University in Ruins)*. Warszawa: Wydawnictwo Narodowe Centrum Kultury.
- Słownik języka polskiego*. T. III (1985). Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Sobczak, A. (2019). *Od AI nie ma ucieczki Prof. SGH: nowych technologii nie da się zatrzymać*. Pobrane z: <https://businessinsider.com.pl/technologie/digital-poland/od-zastosowania-ai-w-firmach-nie-ma-odwrotu/s7t8x6h> (2020.01.29).
- Toffler, A., Toffler, H. (1995). *Budowa nowej cywilizacji*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Toffler, A. (1999). *Szok przyszłości (Future Shock)*, wyd. II uzup. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.

Toffler, A. (1997). *Trzecia fala (The Third Wave)*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 11 maja 2005 roku – sygn. akt K 28/04/5/2005
(Dz.U. z 2005 r., nr 86, poz. 744).

Streszczenie

W artykule prezentowane są rozważania aksjologiczne dotyczące zakresu zmian w zarządzaniu nauką i edukacją ukierunkowanych na zapewnienie kondycji Narodu dla pełnienia władzy zwierzchniej. Zagadnienie to rozpatrywane jest głównie w odniesieniu do Polski, jednak dyskusja ma charakter uniwersalny odwołujący się do wartości podstawowych. Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie: Czy naukę i edukację można ograniczyć do jednej sfery cywilizacji? W szczególności: Czy można ją ograniczyć do sfery *techné*? Autor stawia hipotezę, że nauka i edukacja występują w obu sferach cywilizacji – zarówno w sferze *sofia* (gr. mądrość), jak i w sferze *techné* (gr. umiejętność) i powinny je integrować. W artykule wykorzystywane są metody dedukcji, analizy opisowo-krytycznej oraz koherencji. W pierwszej części opracowania omówione zostały teoretyczne podstawy zarządzania nauką i edukacją oraz ich ewolucja. W kolejnej zaś przedstawiono wybrane przykłady polskiej praktyki zarządzania nauką i edukacją w aspekcie obowiązującego ładu strukturalnego. Autor dowodzi, że deregulacja w zarządzaniu nauką i edukacją (ograniczenie ich do jednej sfery) powodowane jest łamaniem kodu cywilizacji (a jest nim zasada sprzeczności). W języku logiki to: TAK = NIE = BYĆ MOŻE. Jest to baza dla generowania rozwiązań instytucjonalnych wykluczających zintegrowane zarządzanie. Argumentuje, że przywrócenie atrybutu integralności w zarządzaniu nauką i edukacją wymaga: kształcenia w zakresie podstaw ładu strukturalnego w sferze *sofia*, co stanowi warunek konieczny, oraz woli decyzyjnej ograniczającej przyzwolenie na deregulację, jako warunku dostatecznego.

Słowa kluczowe: nauka, edukacja, deregulacja, kod cywilizacji, *sofia* (gr. mądrość) i *techné* (gr. umiejętność).

Managing science and education versus building new civilisation

Summary

The article presents axiological deliberations on the scope of the changes in science and education management which are oriented towards ensuring the condition of the Nation to exercise sovereignty. The issue is examined mainly in the context of Poland, but the discussion is universal and rooted in fundamental values. The objective of the article is to answer the following question: Can science and education be limited to only one sphere of civilisation? And more precisely: Can it be limited to *techné*? The author hypothesises that science and education are present in – and should integrate – both spheres of civilisation: *sophia* (Greek for ‘wisdom’) as well as *techné* (Greek for ‘craft’). The article uses deduction, descriptive and critical analysis and the coherence method. The first part of the paper discusses the theoretical foundations of science and education management and the evolution of science and education. The subsequent part presents selected examples from Polish science and education management practice in the aspect of the current structural order. The author argues that the deregulation in science and education management (the limitation of science and education to one sphere only)

is caused by the civilisation code (i.e. the law of contradiction) being broken. In the language of logic, it is: YES = NO = MAYBE. This is the basis for generations of institutional solutions that exclude integrated management. He claims that restoring the attribute of integrity in science and education management requires: the teaching about the basics of the structural order in the *sophia* sphere as the necessary condition, and the decision-making will to limit the permission to deregulation – as the sufficient condition.

Keywords: science, education, deregulation, civilisation code, *sophia* (Greek for ‘wisdom’) and *techné* (Greek for ‘craft’).

JEL: O10, O20, P00, B55, A13, Z00.

*dr hab. Iwona Kowalska*¹ 

Zakład Finansów Publicznych i Prawa

Katedra Finansów

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Fundusze UE 2021–2027 w Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju – ujęcie normatywne

WPROWADZENIE

Rozwój odpowiedzialny to rozwój, w którym potrzeby obecnego pokolenia mogą być realizowane bez umniejszania szans przyszłych pokoleń. Istotne jest zatem odpowiednie kształtowanie relacji pomiędzy konkurencyjnością gospodarki, dbałością o środowisko oraz jakością życia (*Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju*, 2017, s. 35 – dalej jako: Strategia). Strategię opracowuje rząd w celu wyznaczenia kierunków działań służących osiągnięciu zamierzonych celów politycznych w tym zakresie. Realizacji celów strategicznych służą zróżnicowane narzędzia będące w dyspozycji elit rządowych. Jednym z kluczowych narzędzi są narzędzia o charakterze finansowym. Należą do nich m.in. fundusze UE. Zarówno z poznawczego, jak i aplikacyjnego punktu widzenia interesującym aspektem wydaje się kwestia planowania funduszy UE na lata 2021–2027. Analiza tego zagadnienia w kontekście realizacji Strategii jest szczególnie istotna w okresie projektowania tych funduszy. Możliwe jest bowiem w tym okresie prowadzenie negocjacji i dokonywanie ewentualnych korekt pierwotnej wersji zapisów legislacyjnych. Fundusze UE, będące częścią skomplikowanego mechanizmu przepływów pieniężnych z udziałem środków publicznych, powinny być źródłem finansów dostosowanym do szybko zmieniających się uwarunkowań rozwoju społeczno-gospodarczego państw członkowskich UE. W procesie konstruowania funduszy UE nie można również pominąć kwestii efektywności ich wykorzysta-

¹ Adres korespondencyjny: Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Katedra Finansów, ul. Nowoursynowska 166, 02–787 Warszawa; tel. +48 22 59 342 37; e-mail: iwona_kowalska@sggw.pl. ORCID: 0000-0002-2757-7163.

nia, co powinno przejawiać się w objęciu dofinansowaniem przedsięwzięć cechujących się wysoką wartością dodaną i trwałością efektów. Dlatego też celem artykułu jest ocena możliwości wykorzystania projektowanych na lata 2021–2027 funduszy UE w realizacji Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju w Polsce. Analizy zostały przeprowadzone z uwzględnieniem trzech aspektów:

- 1) zmian w konstrukcji projektowanych funduszy UE;
- 2) zakresu interwencji projektowanych funduszy UE;
- 3) oceny skutków finansowych pozyskania projektowanych funduszy UE.

Analizy są zaprezentowane w normatywnym ujęciu ekonomii.

METODA BADAŃ

– UJĘCIE NORMATYWNE EKONOMII

W artykule zastosowano metodę krytycznej analizy dokumentów. Przyjęta metoda należy do metod gromadzenia wiedzy faktualnej (Stachak, 1997, s. 151). Dokumenty wykorzystane w badaniach ekonomicznych tego typu dzielone są na osobowe i instytucjonalne. W artykule wykorzystano dokumenty instytucjonalne o charakterze normatywnym obejmujące źródła o charakterze legislacyjnym dotyczące funduszy UE (Wnioski Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady). Przedmiotem analiz są trzy wybrane projektowane na lata 2021–2027 fundusze UE: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR), Fundusz Spójności (FS) oraz Europejski Fundusz Społeczny Plus (EFS+). Za wyborem powyższych funduszy zadecydowało ich historyczne umocowanie w strukturze wsparcia unijnego (EFRR i FS), jak i projektowane zmiany do zintegrowanego podejścia do EFS+. Uwzględniono również przegląd literatury przedmiotu dotyczący trzech zaproponowanych aspektów analizy funduszy UE w kontekście realizacji Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju.

Zastosowana metoda odpowiada modelowi normatywnego ujmowania ekonomii (określającego warunki niezbędne do projektowania nowych rozwiązań w sferze finansów) (Owsiak, 2015, s. 86). Normatywne podejście do ekonomii jest wyrażane przez wielu przedstawicieli dyscypliny. Nawet sam Max Weber, częstokroć uznawany za twórcę idei nauki wolnej od wartościowania twierdził, że przedstawiciele nauk społecznych mogą, a nawet powinni uczestniczyć w dyskursie dotyczącym wartości. Dzięki temu możliwe jest bowiem uchwycenie i analizowanie norm istotnych na poszczególnych etapach rozwoju stosunków społecznych, co z kolei umożliwia m.in. dokonanie oceny ich wewnętrznej spójności, wskazywanie konsekwencji ich przyjmowania, czy w końcu określenie, w jakiej mierze sądy te wpływają na cele, które chcemy osiągnąć (Weber, 2012, s. 100–135).

Za koniecznością uwzględniania podejścia normatywnego w ekonomii wypowiedzieli się także m.in. Gunnar Myrdal, Robert Heilbroner oraz Deirdre McCloskey. Najbardziej radykalne stanowisko reprezentował Myrdal, który uznał,

że rozgraniczenie aktywności określanej mianem ekonomii pozytywnej od ekonomii normatywnej jest po prostu niewykonalne, a niezaangażowana nauka społeczna nigdy nie istniała i ze względów logicznych istnieć nie mogła (Myrdal, 1958, s. 1–2). Z faktu, iż każda koncepcja teoretyczna jest oparta na przyjmowanych świadomie lub nieświadomie subiektywnych przesłankach będących pochodną światopoglądu badacza, Myrdal wyciągnął wniosek, że dążenie do uprawiania ekonomii pozytywnej jest z góry skazane na niepowodzenie. Wobec niemożności osiągnięcia naukowego obiektywizmu postulował, by ekonomiści zamiast czynić próżne wysiłki ku wyzwoleniu się z okowów własnych zapatrywań od początku otwarcie deklarowali wartości – poglądy polityczne, normy etyczne, nakazy religijne etc. – którym hołdują (Myrdal, 1958, s. 58). Wątpliwości co do szans osiągnięcia przez ekonomistów i przedstawicieli pozostałych nauk społecznych neutralnej, niezaangażowanej emocjonalnie postawy wobec przedmiotu prowadzonych przez nich badań podzielał również R. Heilbroner. Pomimo podobnego punktu wyjścia nie posuwał się on jednak do stawiania ekonomistom wymogu składania przez nich jawnych deklaracji światopoglądowych. Rozwiązanie, które proponował, było w istocie zbliżone do zaleceń M. Webera czy M. Blauga.

Heilbroner wyrażał bowiem przekonanie, iż dla rozwoju nauki niezbędna jest nie tyle gotowość otwartego prezentowania wyznawanych przez badaczy wartości, co gotowość poddawania krytycznemu osądowi każdej fazy ich dociekań wymagającej bolesnej samokontroli w stosunku do przyjmowanych przez nich przesłanek, eksperymentów, rozumowania i wniosków (Heilbroner, 1973, s. 142). Współcześni ekonomiści również stawiają tezę, iż w ekonomii chodzi w gruncie rzeczy o dobro i zło, a co za tym idzie – jest ona przesyciona sądami wartościującymi. Jest zatem nauką normatywną. Spośród wszystkich nauk społecznych (...) ekonomia jest też najbardziej ukierunkowana na przyszłość (Sedlăček, 2012, s. 77). Ten atrybut ekonomii przyświecał autorowi przy opracowaniu koncepcji artykułu.

FUNDUSZE UE – ŹRÓDŁEM FINANSOWANIA STRATEGII NA RZECZ ODPOWIEDZIALNEGO ROZWOJU

Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.) została przyjęta przez Radę Ministrów 14 lutego 2017 roku. Z treści Strategii wynika, że jej celem głównym jest tworzenie warunków dla wzrostu dochodów mieszkańców Polski przy jednoczesnym wzroście spójności w wymiarze społecznym, ekonomicznym, środowiskowym i terytorialnym. Wykaz celów szczegółowych Strategii wraz z planowanymi obszarami koncentracji działań za-prezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Cele szczegółowe i obszary koncentracji działań przyjęte w Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)

Lp.	Cel szczegółowy	Obszar koncentracji działań
1	I – Trwały wzrost gospodarczy oparty coraz silniej o wiedzę, dane i doskonałość	Reindustrializacja
		Rozwój innowacyjnych firm
		Małe i średnie przedsiębiorstwa
		Kapitał dla rozwoju
		Ekspansja zagraniczna
2	II – Rozwój społecznie wrażliwy i terytorialnie zrównoważony	Spójność społeczna
		Rozwój zrównoważony terytorialnie
3	III – Skuteczne państwo i instytucje służące wzrostowi oraz włączeniu społecznemu i gospodarczemu	Prawo w służbie obywatelom i gospodarce
		Instytucje prorozwojowe i strategiczne zarządzanie rozwojem
		E-państwo
		Finanse publiczne
		Efektywność wykorzystania środków UE

Źródło: opracowanie własne na podstawie opisu głównych obszarów koncentracji działań za wartych w (*Strategia...*, 2017, s. 64–261).

Powyższe cele Strategii są planowane do sfinansowania z: publicznych funduszy krajowych, tj. budżetu państwa oraz państwowych, funduszy celowych, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz innych środków jednostek oraz form organizacyjno-prawnych sektora finansów publicznych; publicznych środków wspólnotowych, a także z innych źródeł zagranicznych; środków prywatnych obejmujących również kredyty, leasing, pożyczki, także poręczone lub gwarantowane przez podmioty uprawnione do udzielania poręczeń lub gwarancji (*Strategia...*, 2017, s. 366). Można domniemywać, iż w założeniu autorów Strategii wskazane źródła finansowania powinny pozwolić na osiągnięcie wskaźników kluczowych przedstawiających stopień realizacji Strategii (por. tabela 2).

Tabela 2. Wskaźniki kluczowe przedstawiające stopień realizacji Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju w Polsce

Wskaźnik	Jednostka miary	Wartość bazowa/rok bazowy	Wartość w roku 2020	Wartość w roku 2030	Źródło danych
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Skorygowany realny dochód do dyspozycji brutto gospodarstw domowych na 1 mieszkańca wg PPP (UE-28=100)	%	68,5% (2014)	76,0–80,0	100,0	Eurostat
Wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym	%	23,4 (2015)	20,0	17,0	GUS

1	2	3	4	5	6
PKB na 1 mieszkańca wg PPP (UE-28 =100)	%	69,0 (2015)	75,0–78,0	79,0 (2023) 95,0 (2030)	GUS /Euro- stat
Współczynnik Giniego – wskaźnik rozkładu dochodów gospodarstw domowych	współ- czynnik	30,6 (2015)	30	27	GUS

Źródło: (*Strategia...*, 2017, s. 50).

W tym wykazie źródeł finansowania środki Europejskich Funduszy Strukturalnych i Inwestycyjnych zostały jedynie poddane oszacowaniu na kwotę 218 625,0 mln zł (w tym dotacje 93%, instrumenty zwrotne 7%) (*Strategia...*, 2017, s. 369) oraz poddane konkluzji, iż po 2020 r. ich udział w całkowitej puli środków rozwojowych będzie relatywnie mniejszy (por. *Strategia...*, 2017, s. 373). Nasuwa się wniosek, że w warstwie wykonawczej założeń Strategii rola funduszy UE nie jest dookreślona. Nie przyporządkowano bowiem do poszczególnych obszarów interwencji źródeł ich finansowania, w tym oceny możliwości pozyskania funduszy UE na ten cel. W Strategii, będącej dokumentem opisującym kierunki polityki długofalowej, pominięcie tak ważnego segmentu przepływów pieniężnych w perspektywie rozwojowej Polski do roku 2030, może powodować rozdzźwięk pomiędzy postulowaną warstwą ambitnych celów a realistyczną stroną ich wykonania. Dlatego też im więcej racjonalnych zadań weryfikowalnych doświadczalnie przez monitoring można przedstawić, tym większy zasób informacji może zostać zawarty w Strategii (Gospodarek, 2010, s. 225).

ZMIANY W KONSTRUKCJI FUNDUSZY UE 2021–2027 ORAZ W ZAKRESIE ICH INTERWENCJI

W realizacji Strategii z wykorzystaniem funduszy UE 2021–2027 należałoby uwzględnić istotny fakt zmiany ich konstrukcji. W przypadku EFRR i FS będzie obowiązywać zasada koncentracji tematycznej ze zmienionymi pułapami koncentracji. Większość, od 65% do 85% środków EFRR będzie przeznaczana na realizację celów polityki, które zgodnie z przeprowadzoną oceną skutków mają najwyższą europejską wartość dodaną i najbardziej przyczyniają się do realizacji priorytetów UE, tj. celów polityki:

- 1) (CP 1): „Bardziej inteligentna Europa dzięki wspieraniu innowacyjnej i inteligentnej transformacji gospodarczej”;
- 2) (CP 2): „Bardziej przyjazna dla środowiska, niskoemisyjna Europa dzięki promowaniu czystej i sprawiedliwej transformacji energetycznej, zielonych i niebieskich inwestycji, gospodarki o obiegu zamkniętym, przystosowania się do zmiany klimatu oraz zapobiegania ryzyku i zarządzania ryzykiem” (*Projekt Stanowiska Rządu (a)...*, 2018, s. 4).

Większość regionów w Polsce należeć będzie do trzeciej grupy krajów charakteryzujących się dochodem narodowym brutto niższym niż 75% średniej UE, co oznaczać będzie, że zgodnie z zasadą koncentracji, powinny przeznaczyć co najmniej 35% całkowitej kwoty swoich środków z EFRR na CP 1 i co najmniej 30% na CP 2, w ramach priorytetów innych niż pomoc techniczna. Zapisy dotyczące finansowania Strategii powinny zatem na bieżąco być aktualizowane do zmieniających się uwarunkowań realizacji przepływów pieniężnych. W przeciwnym wypadku ich odbiór jest mało realistyczny. Podobne uwagi można poczynić także w kontekście zmian w konstrukcji EFS+. W jednym bowiem instrumencie EFS+ mają być skupione środki finansowe dla: EFS, Inicjatywy na rzecz osób młodych (*YEI*), Europejskiego Funduszu Pomocy Najbardziej Potrzebującym (*FEAD*), Europejskiego Programu na rzecz Zatrudnienia i Innowacji Społecznych (*EaSI*) oraz Programu Zdrowie (*Health Programme*).

Natomiast w zakresie interwencji funduszy UE 2021–2027 problematyczna może być realizacja niektórych priorytetowo potraktowanych w Strategii aspektów. Za przykład może posłużyć kwestia wspierania rozwoju innowacyjności, sektora badań i rozwoju, przedsiębiorczości, rozwoju nowoczesnego przemysłu oraz rozwoju społecznie wrażliwego i terytorialnie zrównoważonego. W uzasadnieniu do projektu rozporządzenia zapisano bowiem ograniczenie możliwości finansowania z EFRR projektów dotyczących nowej wiedzy i innowacyjnych rozwiązań czyli prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej, w tym ukierunkowanej na wypracowanie rozwiązań nowych w skali globalnej. Środki na ten cel zostały bowiem dedykowane programowi Horyzont Europa.

Za utrudnienie w realizacji Strategii można uznać propozycję rozszerzenia, w porównaniu do obecnego programowania unijnego, listy obszarów, które nie mogą być finansowane z EFRR i FS. Dotyczy to zwłaszcza wyłączenia z finansowania: infrastruktury portów lotniczych z wyjątkiem regionów najbardziej oddalonych, finansowania zakupu taboru na potrzeby transportu kolejowego czy inwestycji w zakresie produkcji, przetwarzania, dystrybucji, składowania lub spalania paliw kopalnych, inwestycji w trwałe składowanie odpadów czy inwestycji w instalacje przetwarzania odpadów resztkowych (Wniosek Rozporządzenie COM (2018) 372).

Z kolei w zakresie interwencji z EFS+ nie został wystarczająco wyeksponowany problem starzejącego się społeczeństwa UE w kontekście zatrudnienia. Natomiast według danych statystycznych istnieje znaczny spadek aktywności zawodowej osób w wieku 50+, co przekłada się na problemy zarówno dla rynku pracy oraz systemów ubezpieczeń społecznych państw członkowskich (Wniosek Rozporządzenie COM (2018) 382). Stąd ta część realizacji Strategii wymagać będzie innego, niż fundusze UE zasilenia finansowego.

Wszystkie przykładowo wskazane zmiany w konstrukcji funduszy UE i zakresie ich interwencji powinny być monitorowane pod kątem realistycznego podejścia do zamierzeń wynikających z treści Strategii. Nie można bowiem zapominać, że pieniądź jest katalizatorem rozwoju gospodarczego i rozwoju cywilizacyjnego (Owsiak, 2015, s. 46).

OCENA SKUTKÓW FINANSOWYCH POZYSKANIA FUNDUSZY UE 2021–2027 NA REALIZACJĘ STRATEGII

Całkowity budżet przeznaczony na działania wynikające z rozporządzenia dotyczącego EFRR i FS w latach 2021–2027 według propozycji Komisji Europejskiej (KE) ma wynieść 273,73 mld euro (w cenach bieżących), z czego 226,30 mld euro ma pochodzić z zasobów EFRR, a 46,69 mld euro z zasobów FS. Na sfinansowanie działań wynikających z wyżej wymienionego rozporządzenia część polskiej składki w wysokości ok. 3,6% – stanowić będzie ok. 9,85 mld euro. Przy założeniu, że Polska w ramach programowania unijnego 2021–2027 otrzyma ok. 64,4 mld euro (przed odliczeniem obowiązkowych transferów), z czego ok. 73% będzie objęte wspomnianym rozporządzeniem, faktyczny poziom współfinansowania UE kształtować się będzie na poziomie około 52%, na współfinansowanie krajowe projektów realizowanych w ramach EFRR i FS należało będzie przeznaczyć ok. 43 mld euro, z czego ok. 40% (17 mld euro) będzie pochodziło z budżetu państwa (*Projekt Stanowiska Rządu* (a)..., 2018, s. 17). Z kolei całkowity budżet przeznaczony na działania wynikające z rozporządzenia EFS+ w latach 2021–2027 wyniesie łącznie 101 858 mln euro (w cenach bieżących). Na sfinansowanie działań wynikających z rozporządzenia EFS+ część polskiej składki w wysokości ok. 3,6% stanowić będzie ok. 3 667 mln euro. Zgodnie z projektem rozporządzenia ogólnego współfinansowanie unijne wynosić będzie 70%, z zastrzeżeniem, że nie dotyczy to województwa dolnośląskiego oraz województwa mazowieckiego zaliczonych przez KE odpowiednio do kategorii regionów przejściowych albo regionów lepiej rozwiniętych, dla których współfinansowanie będzie wynosiło odpowiednio 55% albo 40%. Przewiduje się, iż współfinansowanie krajowe (30%, a dla województwa dolnośląskiego 45% i dla województwa mazowieckiego 60%) będzie wnoszone ze środków budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, funduszy celowych oraz środków prywatnych (*Projekt Stanowiska Rządu* (b)..., 2018, s. 6–8).

Z analizy powyższego szacunku należałoby zwrócić uwagę na co najmniej dwa aspekty tego zagadnienia. Pierwszy związany jest z faktem, że współfinansowanie unijne ma zostać obniżone, co spowoduje konieczność zwiększenia nakładów ze środków krajowych. Trend ten z kolei należałoby łączyć z poniesionymi już kosztami wprowadzenia pakietów socjalnych, które skutkują wzrostem zobowiązań publicznych o 40 mld zł (pakiet piątka plus), jak i np. spadkiem wpływów podatkowych do budżetów samorządowych (w wyniku zapowiedzianego obniżenia stawki podatku PIT z 18% do 17%, zwolnienia z podatku PIT osób do 26. roku życia oraz podwyższenie kosztów uzyskania przychodów). Skutki tych propozycji w zakresie ubytku wpływów z podatku PIT w budżetach np. miast Unii Metropolii Polskich szacuje się na kwotę bliską 1,9 mld zł rocznie w warunkach 2019 roku. Oznacza to dla samorządów mniejsze możliwości pozyskania środków własnych na rzecz wkładu własnego przy aplikowaniu o fundusze UE (*Analiza wpływu zapowiadanych zmian w PIT...*, 2019, s. 1).

Drugi aspekt pozyskania funduszy UE na realizację Strategii jest związany z uzależnieniem wypłaty funduszy UE od przestrzegania przez kraj członkowski UE zasady praworządności. Zgodnie z treścią projektu Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ochrony budżetu Unii w przypadku uogólnionych braków w zakresie praworządności w państwach członkowskich (2018/0136, COD) istnieje możliwość przyjęcia środków sankcyjnych wobec tego państwa (m.in.: zawieszenie płatności lub realizacji zobowiązania prawnego albo jego rozwiązanie na podstawie art. 131 ust. 3 rozporządzenia finansowego; ograniczenie płatności zaliczkowych; wstrzymanie biegu terminów płatności). Istotne jest zatem w zakresie utrzymania przepływów pieniężnych na realizację Strategii, aby tych funduszy UE nie wytracić z tego powodu. Warto także przypomnieć, że zgodnie z art. 49 Traktatu o Unii Europejskiej (Dz. Urz. UE, C 306, 17 grudnia 2007 r.) poszanowanie praworządności jest warunkiem członkostwa w UE. Wolą polskiego suwerena było przynależenie do tej Wspólnoty wartości oczekując m.in. w zamian korzyści związanych z ułatwieniami w zakładaniu działalności gospodarczej na terenie Unii, większymi możliwościami w znalezieniu pracy i zmiany miejsca zamieszkania oraz rozwojem usług finansowych (Stabryła-Chudzio, 2018, s. 114). Dlatego też sami obywatele, jako beneficjenci m.in. funduszu spójności, mającego wpływ na poprawę wielu sfer życia społeczno-gospodarczego (Dziembała, 2016, s. 73), powinni być zainteresowani, by w Polsce nie stwierdzano przypadków naruszenia zasady praworządności.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

W artykule dokonano oceny możliwości wykorzystania projektowanych na lata 2021–2027 funduszy UE w realizacji Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju w Polsce z uwzględnieniem trzech aspektów:

- zmian w konstrukcji projektowanych funduszy UE;
- zakresu interwencji projektowanych funduszy UE;
- oceny skutków finansowych pozyskania projektowanych funduszy UE.

W wyniku przeprowadzenia analiz można zauważyć, że rola funduszy UE 2021–2027 w realizacji Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju w Polsce nie została wystarczająco wyeksponowana. Dotyczy to zarówno braku:

- uwzględnienia zmian w konstrukcji EFRR, FS oraz EFS+;
- synchronizacji zakresów interwencji w Strategii z obszarem wsparcia z funduszy UE;
- oceny skutków finansowych dla budżetu państwa i budżetów samorządowych przy aplikowaniu o te fundusze w nowym programowaniu unijnym.

Nieodzowne jest zatem dostosowanie zakresu celów Strategii do realistycznych możliwości ich finansowania, w tym z funduszy UE 2021–2027.

BIBLIOGRAFIA

- Analiza wpływu zapowiadanych zmian w PIT na dochody miast Unii Metropolii Polskich.* Załącznik do stanowiska UMP w sprawie zmian w PIT (2019). Warszawa.
- Dziembała, M. (2016). Wyzwania dla polityki spójności realizowanej w Polsce w perspektywie 2014–2020. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 270, 69–76.
- Gospodarek, T. (2010). Strategia jako struktura naukowa zarządzania. W: R. Krupski (red.), *Zarządzanie strategiczne. Strategie organizacji*. Prace Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Zarządzanie, (s. 215–242). Wałbrzych: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości.
- Heilbroner, R. (1973). Economics as a ‘Value-Free’ Science. *Social Research*, 40 (1), 129–143.
- Myrdal, G. (1958). *Value in Social Theory*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Owsiak, S. (2015). *Finanse*. Warszawa: PWE.
- Projekt Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ochrony budżetu Unii w przypadku uogólnionych braków w zakresie praworządności w państwach członkowskich. 2018/0136 (COD).
- Projekt Stanowiska Rządu (a) RP dotyczącego Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności, czerwiec 2018.
- Projekt Stanowiska Rządu (b) RP dotyczącego Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego Plus (EFS+), czerwiec 2018.
- Sedlăček, T. (2012). *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgameza do Wall Street*. Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
- Stabryła-Chudzio, K. (2018). Perspektywy dla finansów Unii Europejskiej po rezygnacji z członkostwa Wielkiej Brytanii. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 6 (2), 108–118. DOI: 10.18559/SOEP.2018.2.7.
- Stachak, S. (1997). *Wstęp do metodologii nauk ekonomicznych*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*. (2017). Warszawa: Rada Ministrów.
- Traktat o Unii Europejskiej (Dz. Urz. UE, C 306, 17 grudzień 2007).
- Weber, M. (2012). The ‘Objectivity’ of Knowledge in Social Science and Social Policy. W: H.H. Bruun, S. Whimster (red.), *Max Weber. Collected Methodological Writings* (s. 100–135). Routledge: Kindle Edition.
- Wniosek Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności, COM(2018) 372.
- Wniosek Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego Plus (EFS+), COM(2018) 382.

Streszczenie

Rozwój odpowiedzialny to rozwój, w którym istotne jest odpowiednie kształtowanie relacji pomiędzy konkurencyjnością gospodarki, dbałością o środowisko oraz jakością życia. Strategię na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju opracowuje rząd w celu wyznaczenia kierunków działań służących osiągnięciu zamierzonych celów politycznych w tym zakresie. Realizacji tej Strategii służą m.in. narzędzia

o charakterze finansowym, w tym fundusze unijne. Zarówno z poznawczego jak i aplikacyjnego punktu widzenia interesującym aspektem jest kwestia planowania funduszy unijnych na lata 2021–2027. Analiza tego zagadnienia w kontekście realizacji Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju jest szczególnie istotna w okresie projektowania tych funduszy. Celem artykułu jest ocena możliwości wykorzystania projektowanych na lata 2021–2027 funduszy UE w realizacji Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju w Polsce. W artykule zastosowano metodę krytycznej analizy dokumentów obejmujących zarówno źródła o charakterze legislacyjnym (Wnioski Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady), jak i komentarzowym. Przedmiotem analiz są trzy wybrane fundusze UE: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR), Fundusz Spójności (FS) oraz Europejski Fundusz Społeczny Plus (EFS+). Za wyborem wyżej wymienionych funduszy zadecydowało z jednej strony ich historyczne umocowanie w strukturze wsparcia unijnego (EFRR i FS), jak i projektowane zintegrowane podejście do EFS+. Wyniki analiz są zaprezentowane w normatywnym ujęciu ekonomii. Wyniki badań wskazują, iż rola funduszy UE 2021–2027 w realizacji Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju nie została wystarczająco wyeksponowana. Dotyczy to zarówno braku:

- uwzględnienia zmian w konstrukcji EFRR, FS oraz EFS+ ;
- synchronizacji zakresów interwencji w Strategii z obszarem wsparcia z funduszy UE;
- oceny skutków finansowych dla budżetu państwa i budżetów samorządowych przy aplikowaniu o te fundusze w nowym programowaniu unijnym.

Słowa kluczowe: fundusze, UE, strategia, rozwój, ocena.

EU funds 2021–2027 in the Strategy for Responsible Development. The normative approach

Summary

Responsible development is development driven by suitable relations between the competitiveness of the economy, care for the environment and quality of life. The Strategy for Responsible Development is drawn up by the government in order to set directions for actions intended to achieve the intended policy objectives in this area. The implementation of this strategy requires, for example, financial tools, including EU funds. Programming of EU funds for the years 2021–2027 is worth analysing for both pragmatic and theoretical reasons. This analysis is particularly important in the context of implementing a Strategy of Responsible Development for the period of EU fund programming. The aim of this paper is to assess the possibilities of using the EU funds proposed for years 2021–2027 to implement a Strategy of Responsible Development in Poland. The article uses a method based on the critical analysis of documents covering legislative sources (Conclusions of the Regulation of the European Parliament and the Council) as well as commentaries. Three EU funds were selected for analysis: European Regional Development Fund (ERDF), Cohesion Fund (CF) and European Social Fund Plus (ESF+). The aforementioned funds were selected due to their historical anchoring in the structure of EU support (ERDF and CF) and the proposed integrated approach to ESF+. The results of analyses are presented from a normative economics perspective. The study shows that the role of EU Funds 2021–2027 in implementing the Strategy for Responsible Development has not been sufficiently exposed. This applies to lacks in:

- taking into account changes in construction of the ERDF, CF, ESF+;
- synchronization of the scope of intervention in the Strategy with the area of support from EU funds;
- assessment of financial effects for state and local government budgets when applying for these funds in the new EU programming.

Keywords: funds, EU, strategy, development, evaluation.

JEL: G18, H41, H53.

*dr hab. Barbara Piontek, prof. nadzw.*¹ 

Akademia WSB

Specjalne strefy ekonomiczne i ich rozwój w kierunku urzeczywistniania procesów zrównoważenia – ujęcie retrospektywne

WPROWADZENIE

W Polsce na przestrzeni lat procesy wzrostu i rozwoju kształtowane były w oparciu o koncepcję (model) polaryzacyjno-dyfuzyjny. Była to koncepcja, zgodnie z którą zakładało się tworzenie uwarunkowań i pobudzanie rozwoju w obszarach dyfuzyjnych. Następowало to poprzez lokowanie środków, a także rozwiązań prawnych w tak zwanych biegunach wzrostu (zawężane do wiodących miast), które zdaniem zwolenników tej koncepcji miały uaktywnić najmniej uprzywilejowane regiony i gminy z otoczenia, w tym obszary wiejskie – „mają, ale nie muszą”. Model ten zakładał *ex ante* (Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010–2020):

- nierównomierność tempa rozwoju, która stanowi naturalny element procesów gospodarczych;
- dopuszczenie zagrożeń, jakie wynikają z czasowego wzrostu dysproporcji między regionami, grupami społecznymi czy sektorami gospodarki;
- początkowe zwiększanie się dysproporcji międzyregionalnych, które potem, jak zakładano, dzięki rozszerzonemu oddziaływaniu metropolii oraz pozostałych biegunów wzrostu na obszarze całych regionów, zaczną generować procesy konwergencyjne.

Założenia te były i są sprzeczne z art. 5 Konstytucji RP z następujących powodów:

- po pierwsze, gdyby zależność taka była warunkiem wystarczającym, wówczas nie istniałyby w obszarach miast wysoko rozwiniętych obszary nędzy, biedy i slumsów, a zrównoważenie procesów rozwoju byłoby naturalnym etapem, który nie wymagałby żadnych działań (tym samym światowe Konferencje na rzecz

¹ Adres korespondencyjny: Akademia WSB, ul. Ciepłaka 1c, 41-300 Dąbrowa Górnicza; e-mail: bempiontek@gmail.com. ORCID: 0000-0001-7997-5190.

rozwoju zrównoważonego w Rio (1992), w Johannesburgu (2002), w Monterrey (2002) – były bezprzedmiotowe);

Dla niektórych Czytelników może być to zbyt daleko idący wniosek. Z pozoru wydawać może się, że podczas tych konferencji – zrównoważenie w przekroju terytorialnym – nie było głównym tematem, tymczasem w Konsensusie z Monterrey (Szafarz, 2002), wśród 73 punktów stwierdza się: „Każde państwo jest w głównym stopniu odpowiedzialne za własny rozwój gospodarczy i społeczny (...) jednocześnie narodowe gospodarki są (...) sprzęgnięte z globalnym systemem gospodarczym (...) wykorzystywanie możliwości handlowych i inwestycyjnych jest jednym ze sposobów (...) w zwalczaniu ubóstwa (...). Inicjujemy i popieramy regionalne programy rozwoju (...)”. Także Deklaracja z Rio (Agenda 21) podkreśla rolę i znaczenie układu lokalnego dla urzeczywistniania rozwoju, a państwo powinno wspierać jego tożsamość (zasada 22). Agenda 21 postuluje uznanie i umacnianie roli społeczności lokalnych i wspólnot (Część III, rozdział 26). Deklaracja z Johannesburga (Wójtowicz, Pazdan, 2003; Deklaracja z Johannesburga w sprawie zrównoważonego rozwoju, 2002) opowiada się za wzmocnieniem filarów rozwoju zrównoważonego również na szczeblu lokalnym (punkt 4); pośrednio także Konsensus z Monterrey popiera rozwój w układzie lokalnym (punkt 40). Jednak wymienione dokumenty nie określiły, jak należy kształtować relacje między układem globalnym a układem lokalnym na rzecz rozwoju (przedmiot formalny – „jak?”). Jedną z odpowiedzi na pytanie *jak?* jest koncepcja funkcjonalna, według której proponowane jest wykorzystanie możliwości, jakie dają specjalne strefy ekonomiczne.

- po drugie, wskaźniki pod tym względem jednoznacznie potwierdzają, że rozwój tzw. „lokomotyw” nie przekłada się na rozwój obszarów biedniejszych. Wystarczy spojrzeć na województwo mazowieckie, jeśli tylko wyciągnąć ze statystyki województwa miasta Warszawę i Płock średnie wartości wskaźników kształtują się na poziomie wskaźników województw Polski Wschodniej.
- po trzecie, owe *początkowe zwiększanie się dysproporcji* będzie odbywać się kosztem tym razem nie przyszłych, ale obecnego pokolenia, które również posiada prawo do godnego życia i rozwoju. Zapomina się przy tym, że obowiązuje aksjomat: *od możliwości do bytu nie ma przenoszenia* (nie każda możliwość stanie się bytem – zaistnieje). A zatem nie każdy biegun wzrostu sam przez się uaktywni i rozwinie obszary wiejskie, czy spolaryzowane obszary miejskie (według takiego klucza rozdysponowane były środki unijne na lata 2014–2020). Być może będzie to możliwe w bardzo długim okresie czasu, a jak mawiał J. Keynes: „w długim okresie wszyscy będziemy martwi” (Keynes, 1924, s. 82). Nasuwa się pytanie: kto i na jakiej podstawie merytorycznej upoważniony jest do definiowania i rozumienia obszarów wzrostów jako rozwiniętych ośrodków miejskich i wykluczania tym samym jako biegunów wzrostu – pozostałych obszarów?

- po czwarte obszary metropolitalne, miejskie i obszary wiejskie – ze swej natury – różnią się fundamentalnie między sobą. Wskazujemy na *potoczno-rozsądkowe* definiowanie kategorii, jaką jest *biegun wzrostu*. Politycy, a także naukowcy przyjęli w tym zakresie błędne i fałszywe założenia, podporządkowane neoliberalnej ideologii. Sprowadzenie tych obszarów do jednego mianownika jest sprzeczne z ich naturą, zasadami logiki i podstawowymi zasadami funkcjonującymi w matematyce (jeśli mianowniki ułamków są różne, wówczas należy najpierw sprowadzić ułamki do wspólnego mianownika). Ma to także zastosowanie w ekonomii jako nauce i gospodarce. Dla kształtowania procesów zrównoważenia istotne jest – uwzględnienie w pomiarze – natury tych obszarów. Tymczasem, nie jest możliwe – uwzględniając naturę obszarów wiejskich i miejskich oraz metropolitalnych – sprowadzenie ich do wspólnego mianownika, jakim jest – w tym wypadku – specyfika rozwoju. Pytaniem jest, jak logicznie uzasadnić zastosowanie miernika, jakim jest zagęszczenie infrastruktury drogowej dla obszaru Miasta Warszawa i okolic, z obszarem Zielone Płuca Polski, porównanie ich ze sobą i sformułowanie wniosku: obszar Zielonych Płuc Polski jest słabo rozwinięty drogowo? (Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010–2020, s. 153–300).

W obliczu takich uwarunkowań koncepcje oparte na procesach zrównoważenia stały się wyzwaniem i szansą na zminimalizowanie ich negatywnych skutków.

Również rozwiązania prawne, dotyczące funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych, podporządkowane były koncepcyjnie temu modelowi, zwłaszcza poprzez włączanie obszarów dyfuzyjnych do SSE. Skutkowało to intensyfikacją lokowania inwestycji w ośrodkach rozwiniętych. Obecnie przyjęta praktyka ma na celu uruchomienie procesów zrównoważenia, a zniesienie barier terytorialnych przyczynia się do budowania atrakcyjności inwestycyjnej obszarów, które dotychczas w tych procesach były pomijane i nie miały szans na wykorzystanie możliwości, jakie niosą specjalne strefy ekonomiczne.

Kluczowym celem niniejszego artykułu jest wskazanie na potencjał specjalnych stref ekonomicznych i ich znaczenie w urzeczywistnianiu procesów zrównoważenia w sferze realnej.

W niniejszym artykule przyjmuje się, że możliwości wykorzystania specjalnych stref ekonomicznych dla urzeczywistniania procesów zrównoważenia są uwarunkowane kryterialnie. Obecny system wsparcia nowych inwestycji jest szansą dla urzeczywistniania procesów zrównoważenia w sferze realnej w ujęciu terytorialnym.

PODSTAWOWE KATEGORIE ZWIĄZANE Z TEMATEM ARTYKUŁU

Na początek rozważań w zadanym obszarze należy ustalić zakresy treściowe dla podstawowych pojęć, które zostały sformułowane w celu określenia zakresu przedmiotowego artykułu jak również inne kategorie będące w bezpośrednich ko-

notacjach. Należą do nich: specjalne strefy ekonomiczne, rozwój zrównoważony, zbiory koncepcji opartych na procesach zrównoważenia i na procesach niezrównoważenia.

Specjalna strefa ekonomiczna (SSE) jest to wydzielona i niezamieszкана część terytorium kraju, w której działalność gospodarcza może być prowadzona na preferencyjnych warunkach. Warunki te są możliwe do uzyskania w ramach udzielanej przez państwo pomocy publicznej (m.in. w formie zwolnień z podatku dochodowego). Zgodnie z ustawą z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (art. 3) strefa może być ustanowiona w celu przyspieszenia rozwoju gospodarczego części terytorium kraju, w szczególności przez: 1) rozwój określonych dziedzin działalności gospodarczej; 2) rozwój nowych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz ich wykorzystanie w gospodarce narodowej; 3) rozwój eksportu; 4) zwiększenie konkurencyjności wytwarzanych wyrobów i świadczonych usług; 5) zagospodarowanie istniejącego majątku przemysłowego i infrastruktury gospodarczej; 6) tworzenie nowych miejsc pracy; 7) zagospodarowanie niewykorzystanych zasobów naturalnych z zachowaniem zasad równowagi ekologicznej. Tak rozumiana funkcjonalność specjalnych stref ekonomicznych tworzy dla nich asumpt do bycia stymulatorem procesów rozwojowych, z uwzględnieniem trzech rodzajów kapitałów: ekonomicznego, ludzkiego i przyrodniczego (E : L : P). Rozwój zrównoważony jako kategoria nie posiada jednej definicji. Przykładowo w pracy (B. Piontek, 2002) zidentyfikowano 44 definicje tej kategorii. W niniejszym artykule przyjmuje się definicję za F. Piontkiem: rozwój zrównoważony i trwały jest to kształtowanie właściwych proporcji między trzema rodzajami kapitału (E : L : P) obecnych i przyszłych pokoleń (F. Piontek, B. Piontek, 2002, s. 51). Tak rozumiana koncepcja może być rozpatrywana zarówno w ujęciu podmiotowym, jak i przedmiotowym. Istotne zaś jest to że, rozwój zrównoważony nie jest jedynie koncepcją intelektualną, ale może i jest urzeczywistniany w sferze realnej, w tym w zarządzaniu publicznym na szczeblu centralnym i samorządowym, także w układach terytorialnych (np. poprzez realizowanie celów zawartych w politykach i strategiach centralnych na szczeblu regionalnym), co ma swoje uzasadnienie w art. 5 Konstytucji RP. Ogólna polityka społeczno-gospodarcza i zarządzanie publiczne w praktyce – w sposób jednoznaczny – weryfikuje się właśnie w układach lokalnych i tam kształtują się relacje między kapitałami: ekonomicznym (E), ludzkim (L) i przyrodniczym (P), które stanowią podstawę dla urzeczywistniania rozwoju (B. Piontek, F. Piontek, 2006, s. 26).

Zaznaczyć także należy że ujęcie podmiotowe nie wyklucza i nie powinno wykluczać ujęcia przedmiotowego, w tym terytorialnego. Ujęcie to definiuje przedmiot dany i przedmiot zadany.

W literaturze przedmiotu zwykle do koncepcji rozwoju zrównoważonego prezentowane jest podejście jednorodne, przyjmując, że jest to jedna koncepcja. Podejście to z logicznego punktu widzenia jest dyskusyjne chociażby z uwagi na mnogość

definicji samej kategorii. Także praktyka dowodzi, że w różnych uwarunkowaniach można realizować założenia tej koncepcji poprzez szereg koncepcji szczegółowych, równorzędnych z fundamentalnymi założeniami tej koncepcji, których cechą integracyjną jest zrównoważenie. Stąd też wydaje się uzasadnionym traktowanie o dwóch zbiorach koncepcji opartych na procesach zrównoważenia i procesach niezrównoważenia.

Kluczową decyzją jest wybór pomiędzy koncepcją wybraną ze zbioru koncepcji opartych na procesach zrównoważenia a koncepcją wybraną ze zbioru koncepcji opartych na procesach niezrównoważenia.

Szczegółowe atrybuty dywersyfikujące zbiory koncepcji rozwoju opartych na procesach zrównoważenia i procesach niezrównoważenia zostały omówione w pracy (F. Piontek, B. Piontek, 2016):

W zbiorze koncepcji zrównoważonych – jako reprezentatywną dla tego zbioru – wymienić należy koncepcję *rozwój zrównoważony i trwały*. Uzasadnia to międzynarodowe zaangażowanie w prace nad tą koncepcją. Niezależnie od tego wskazać należy, że w zbiorze koncepcji opartych na procesach zrównoważenia występują także inne koncepcje, np. ordoliberalizm, społeczną gospodarkę rynkową i wiele wariantów ich realizacji, które spełniają kryteria zrównoważenia. Niemniej istnieje też szereg rozwiązań, które pomimo zbliżonego nazewnictwa nie spełniają kryteriów zrównoważenia, są pozorne, a czasem sprzeczne. Niezrównoważenie stwarza możliwość tworzenia większej liczby koncepcji, w tym tworzenia koncepcji pozornych.

Wybór pomiędzy koncepcjami opartymi na procesach zrównoważenia bądź niezrównoważenia z pozoru zdaje się być oczywisty i łatwy. Należy jednak zwrócić uwagę, że samo zrównoważenie nie jest warunkiem dostatecznym dla zapewnienia ładu. Zapewnienie ładu leży bowiem w decyzjach, a poprawność ich podejmowania powinna być kształtowana zgodnie z sensem i celem ludzkiego istnienia i działania.

Na potrzeby niniejszego artykułu w sposób syntetyczny omówić należy podstawowe różnice odróżniające zbiór koncepcji opartych na *procesach zrównoważenia* od zbioru koncepcji opartych na *procesach niezrównoważenia*, a są to:

- osadzenie koncepcji rozwoju na normach, prawie naturalnym i wartościach nadrzędnych, a nie na paradygmatach, które są względne i uwarunkowane kryterialnie;
- stosunek do kapitałów – uwzględnienie trzech podstawowych kapitałów (ekonomiczny, ludzki i przyrodniczy), z nadrzędnością kapitału ludzkiego;
- proces wzrostu traktowany jako składowa procesu rozwoju, podporządkowana rozwojowi, a nie jako niezależna kategoria, której wypadkową może być rozwój, ale mogą być też nierówności;

Wzrost wydaje się być procesem ściśle związanym z dowolnym systememżywionym, także gospodarczym. Zwykle myśli i mówi się o *wzroście* jako o procesie zdeterminowanym genetycznie, efekcie realizacji programu rozwojowe-

go, nieuniknionej konsekwencji życia. Wzrost ma wymiar głównie ilościowy. Oznacza to, że w przyjętym rozumieniu jest tak, jakby wielkość określonego systemu (także gospodarczego) miała z punktu widzenia ewolucyjnego kluczowe znaczenie. Jeśli jednak bliżej przyjrzymy się temu procesowi, to okaże się, że nie każdy system rośnie, a wiele systemów – po osiągnięciu pewnej wielkości – przestaje rosnać. Bywa też, że nie każdy wzrost jest pozytywny (wzrost bezrobocia, wzrost upadłości). Dostyc powszechnie uważa się, że jeśli coś rośnie, to sprawy są na dobrej drodze. Od systemów społeczno-gospodarczych również wymaga się permanentnego wzrostu, co więcej ustawicznego zwiększania tempa tego wzrostu. Wzrost gospodarczy jako składowa rozwoju pozwala jedynie na osiągnięcie zrównoważenia, ale czy zawsze?

- sposoby zagospodarowania poszczególnych kapitałów, kształtowanie relacji pomiędzy kapitałami – jeden nie może rozwijać się lub wzrastać kosztem drugiego;
- uwzględnianie kryteriów ilościowych i jakościowych;
- planowanie strategiczne bądź jego pozory;
- wyznaczenie i zagospodarowanie obszarów i branż strategicznych;
- poprawne rozumienie kategorii efektywności i stosowanie jej zgodnie lub niezgodnie z naturą ocenianych podmiotów i zjawisk;
- zastosowanie mierników pomiaru zarówno procesu rozwoju, jak i wzrostu;
- przestrzeganie w procesach odpowiednich relacji między tempami zmian wielkości ekonomicznych i pozaekonomicznych przy przestrzeganiu parametrów jakości;
- zagospodarowanie popytu i podaży – jako kluczowych obszarów urzeczywistniania wybranych koncepcji i realizacji przyjętych strategii;
- wybór pomiędzy koncepcją przyjętą z zewnątrz bądź budowaną oddolnie;
- wybór pomiędzy modelem dyfuzyjno-polaryzacyjnym a zrównoważonym;
- wybór między suwerennością a integracją kraju bądź regionu w wymiarze gospodarczym, społecznym i instytucjonalnym. Suwerenność gospodarcza pozwala osadzić gospodarkę na solidnych i trwałych fundamentach, które gwarantują realizację własnej koncepcji rozwoju, bezpieczeństwo społeczno-gospodarcze oraz minimalizują negatywne wpływy i wszelkie turbulencje, efekty domina z zewnątrz. To z kolei w sposób kluczowy wpływa na rozwój, bezpieczeństwo, wzrost i na jakość życia. Gospodarka suwerenna nie jest gospodarką zamkniętą, ale jest to gospodarka, w której władza publiczna stawia sobie jako priorytet rozwoju trwale budowanie niezależności, stanowiącej podstawę do współdziałania, do partnerstwa w szerokim zakresie, także w wymiarze gospodarczym.

Można z uproszczeniem przyjąć, że wybór pomiędzy koncepcjami ze zbioru:

- 1) koncepcji opartych na procesach zrównoważenia lub
- 2) koncepcji opartych na procesach niezrównoważenia

jest kluczowy dla funkcjonalności instrumentu, jakim są specjalne strefy ekonomiczne, zarówno w wymiarze stricte operacyjnym, jak i koncepcyjnym.

SPECJALNE STREFY EKONOMICZNE I WYSOKOŚĆ POMOCY PUBLICZNEJ
W OKRESIE OD 1995 R. DO 2017 R.

Pierwotnym celem specjalnych stref ekonomicznych było wyrównywanie poziomów rozwoju regionalnego w wyniku transformacji ustrojowej, w trakcie której nierzadko jej koszty przerzucane były na społeczeństwo i środowisko. Warunkiem skorzystania z pomocy publicznej przez przedsiębiorstwo było otrzymanie zezwolenia na działalność prowadzoną w strefie. Pierwszą SSE w Polsce była strefa mielecka, która powstała w 1995 r. Pozostałe SSE w Polsce zostały założone w latach dziewięćdziesiątych. W sumie działalność rozpoczęło wówczas piętnaście stref, a obecnie funkcjonuje czternaście. Zgodnie z ówczesnymi założeniami, większość stref miała działać do 2016 r. lub 2017 roku. Później dwukrotnie podjęto decyzje wydłużające termin ich funkcjonowania. W 2013 roku Rada Ministrów wydała rozporządzenia, zgodnie z którymi wszystkie SSE mają funkcjonować do 31 grudnia 2026 roku. Do 2018 r. granice stref nie były stałe i ściśle określone – poszczególne obszary mogły być włączane bądź wyłączone ze stref. W miarę potrzeb włączano nowe tereny, jednocześnie zdarzały się przypadki wyłączenia gruntów, przede wszystkim takich, które w tym okresie okazały się nieatrakcyjnymi dla inwestorów. Mechanizm ten umożliwiał systematyczne i stale powiększanie obszarów wchodzących w granice stref. I tak pod koniec 2004 r. łączny obszar wszystkich SSE wynosił 6,5 tys. hektarów, natomiast pod koniec 2013 r. – już ponad 16 tys. ha, z czego grunty zagospodarowane stanowiły około 61%. W kolejnych latach zaobserwować można było stały wzrost obszarów włączanych do specjalnych stref ekonomicznych. W 2015 r. zwiększono limit obszaru wszystkich SSE do 25 tys. hektarów, a w 2016 r. SSE objęto teren 21 463 ha.

Obecnie SSE zajmują około 25 tys. ha, czyli 0,08% powierzchni kraju, natomiast administracyjnie obejmują całą Polskę w ramach realizowanej koncepcji *Polska Strefa Inwestycji*.

Na początku funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych (Ustawa z 1994 r.), przedsiębiorca posiadający zezwolenie strefowe był uprawniony do całkowitego zwolnienia z podatku dochodowego przez okres pierwszych 10 lat oraz 50% zwolnienia przez następne lata aż do końca funkcjonowania danej strefy. Równocześnie otrzymywał zwolnienie z podatku od nieruchomości. Wynikało to z art. 7, ust. 1 pkt 12 ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz.U. nr 9, poz. 31; nr 101, poz. 444 i Dz.U. z 1992 r., nr 21, poz. 86).

„Zróźnicowanie warunków udzielania pomocy publicznej dla przedsiębiorców posiadających zezwolenia wydane do końca 1999 i 2000 roku oraz dla przedsiębiorców uzyskujących pozwolenie po 2000 roku spowodowało wystąpienie rów-

noległe kilku grup przedsiębiorców, różniących się zasadami udzielania pomocy publicznej” (Golik, Kątnik-Prokop, 2014, s. 180–193). Nie jest celem niniejszego artykułu szczegółowa analiza warunków i struktury udzielanego wsparcia. Ogólnie można wskazać, że warunki pomocy publicznej w ramach funkcjonowania w latach 1994–2000 (por. tabela 1) oraz w okresach: 2001–2006 oraz 2007–2013 kształtowały się następująco (por. tabela 2):

Tabela 1. Warunki pomocy publicznej dla przedsiębiorców w SSE w latach 1994–2000

Wielkość przedsiębiorstwa	Lata 1994–1999	Lata 1994–2000	Rok 2000
Duży	75% kosztów inwestycji	X	50%* kosztów inwestycji
Średni	X	Zachowanie praw nabytych (całkowite zwolnienie przez okres 10 lat do końca 2010 r.)	X
Mały	X	Zachowanie praw nabytych do końca 2011 r.	X

* Dla dużych przedsiębiorstw z sektora motoryzacyjnego (które posiadają zezwolenie do końca 2000 roku) maksymalna pomoc wynosiła 30% kosztów inwestycji.

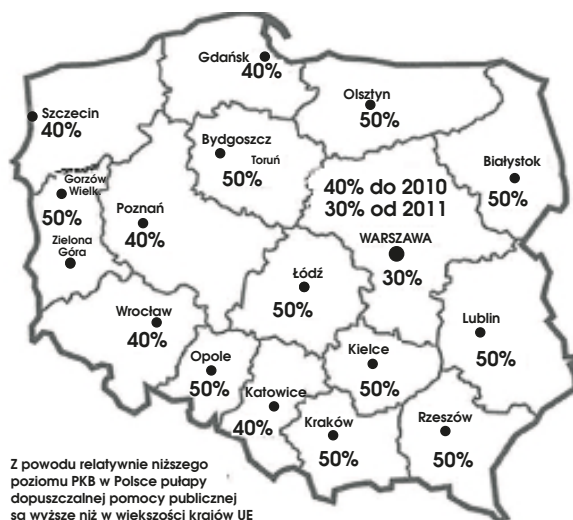
Źródło: (Golik, Kątnik-Prokop, 2014, s. 180–193).

Tabela 2. Warunki pomocy publicznej dla przedsiębiorców w SSE w latach 2001–2006 oraz 2007–2013

Wielkość przedsiębiorstwa	Lata 2001–2006	Lata 2007–2013
Duży	Do 50% kosztów inwestycji z wyjątkiem: Krakowa, Gdańska, Gdyni, Sopotu i Wrocławia, (do 40% wartości inwestycji) z wyjątkiem: Warszawy i Poznania, (do 30% wartości inwestycji) na terenie miasta Warszawy i Poznania	50% zwolnienia z podatku w przypadku inwestycji na obszarze woj. lubelskiego, podkarpackiego, warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, świętokrzyskiego, opolskiego, małopolskiego, lubuskiego, łódzkiego i kujawsko-pomorskiego
Średni	65% wartości inwestycji z wyjątkiem Krakowa (do 55% wartości inwestycji)	60% zwolnienia (w wyżej wymienionych województwach)
Mały	65% wartości inwestycji z wyjątkiem Krakowa (do 55% wartości inwestycji)	70% zwolnienia (wyżej wymienionych województwach)

Źródło: (Golik, Kątnik-Prokop, 2014, s. 180–193).

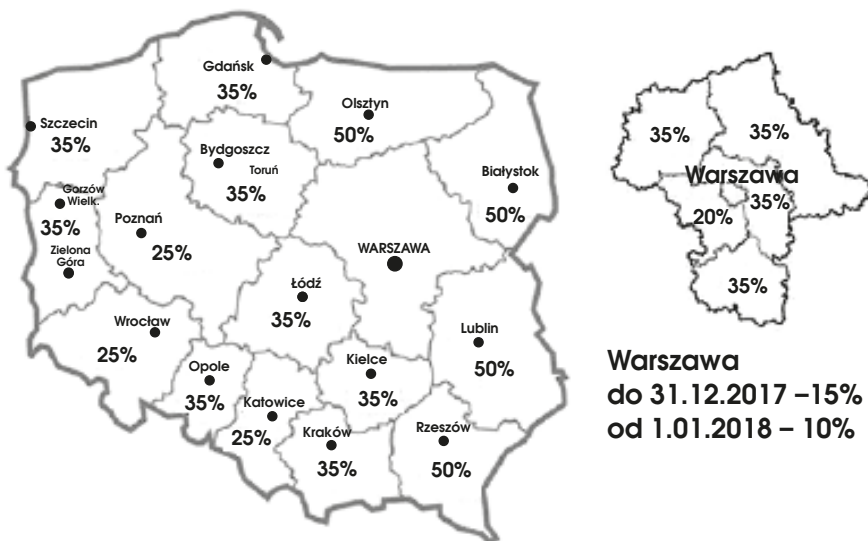
W latach 2007–2013 nastąpiło regionalne zróżnicowanie maksymalnej wielkości pomocy publicznej, a pomoc publiczna w poszczególnych regionach kształtowała się następująco (por. rys. 1).



Rys. 1. Mapa pomocy regionalnej w Polsce w latach 2007–2013

Źródło: www.rp.pl (2019.06.23).

Od 1 lipca 2014 roku w Polsce obowiązuje tzw. nowa mapa pomocy regionalnej na lata 2014–2020, zgodnie z którą maksymalna intensywność pomocy regionalnej kształtuje się następująco – por. rys. 2.



Rys. 2. Mapa pomocy regionalnej w Polsce w latach 2014–2020

Źródło: PAIH, <https://www.paih.gov.pl> (2018.06.26).

Dla sektora MŚP oraz mikroprzedsiębiorstw intensywność wsparcia zostaje zwiększone odpowiednio o 10 i 20 pkt proc.

Zróżnicowanie od 2014 roku stawek maksymalnego wsparcia stało się pierwszym krokiem w kierunku kształtowania zrównowazenia. Niemniej procedury włączania terenów do SSE były długotrwałe, co często skutkowało tym, że inwestor chcąc korzystać z uprawnień strefowych musiał lokować swoją inwestycję, tam gdzie teren był objęty strefą, bądź uzbroić się w cierpliwość i czekać na włączenie danego terenu, które trwało rok, a czasem dwa. Maksymalna wysokość wsparcia została uzależniona od stopnia rozwoju danego regionu. Niemniej w okresie tym utrwalony został pogląd, że SSE były skierowane przede wszystkim dla inwestycji zagranicznych, w dodatku jedynie dużych podmiotów. Potwierdza to wielkość zagranicznego kapitału inwestycyjnego w stosunku do kapitału krajowego zainwestowanego w specjalnych strefach ekonomicznych. Przykładowo w KSSE² wielkość zainwestowanego kapitału zagranicznego na koniec 2018 roku dla inwestycji zagranicznych wynosiła 29 045 320 017,00 PLN przy kwocie 4 965 642 498,00 PLN inwestycji polskich. Natomiast po wprowadzeniu ustawy z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji, która stworzyła podwaliny pod Polską Strefę Inwestycji (PSI) relacje między inwestycjami zagranicznymi a polskimi zdecydowanie się poprawiły na korzyść inwestycji polskich. Obecnie inwestycje polskie to kwota 852 837 920,00 PLN w stosunku do kwoty 2 869 758 246,00 PLN zainwestowanej przez inwestorów zagranicznych (stan na październik 2019 roku). Wyraźnie można zauważyć, w nowych uwarunkowaniach prawnych, poprawę stosunku kwot na korzyść zainwestowanego kapitału krajowego.

Również okres ten był zdominowany nie raz przenoszeniem do kraju gorszych rozwiązań technologicznych, a czynnikiem przyciągającym była nie tyle ulga strefowa, co tania siła robocza. Nawet najwyższej rozwinięte technologie lokowane w Polsce, jak branża automotive, nie skutkowały zbudowaniem własnej marki, co powoduje, iż mimo zastrzyku technologicznego i kapitałowego dalej pozostajemy w roli podwykonawców, przez co uzyskujemy niższą marżowość. Gorsze technologie nie zwiększały wydajności i efektywności, zyski nierzadko były transferowane na zewnątrz, a kluczowy sens bezpośrednich inwestycji nie zawsze przynosił efekty dla regionu lokującej inwestycję. Potwierdza ten fakt raport Global Financial Integrity, według którego Polska znajdowała się na 17. miejscu najbardziej wyzyskiwanych państw na świecie, zaraz po Filipinach i Białorusi. Badanie dotyczyło lat 2003–2012, w ciągu których wytrans-

² Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna (www.ksse.com.pl) po raz czwarty została uznana za najlepszą strefę ekonomiczną w Europie i drugą na świecie po Dubaju w roku 2019. (fDi's Global Free Zones of the Year 2019, <https://www.fdiintelligence.com/Locations/Middle-East-Africa/UAE/fDi-s-Global-Free-Zones-of-the-Year-2019>).

ferowano z Polski blisko 83 mld USD, średnio ponad 5 mld USD w ciągu roku. Przy czym najwięcej w latach 2008–2010, kiedy suma przekraczała ponad 10 mld USD (Country Rankings by Largest Average Annual Illicit Financial Flows 2003–2012, www).

POLSKA STREFA INWESTYCJI – OCENA ROZWIĄZAŃ Z PUNKTU WIDZENIA ZAPEWNIENIA ŁADU I PROCESÓW ZRÓWNOWAŻENIA

Od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej specjalne strefy ekonomiczne działały w dość stabilnym otoczeniu prawnym. Uwarunkowania prawne funkcjonowania w ramach SSE były stabilne i czytelne, a procedury kontrolne sprawne. Gwarantowały one stabilność inwestycyjną, a także przyczyniały się do budowania specjalizacji regionalnych (np. branża Automotive na Śląsku). Wprawdzie, co jakiś czas zmieniały się przepisy dotyczące stref ekonomicznych, jednak kluczowe zmiany dotyczyły przede wszystkim poziomu pomocy publicznej. Wdrażana obecnie koncepcja „Polska strefa inwestycji” znacząco zmienia warunki, na jakich funkcjonują specjalne strefy ekonomiczne. Zmienił się sposób udzielania pomocy publicznej, a strefy utraciły swoją dotychczasową pozycję regionalnych monopolistów w zakresie sprzedaży *gruntów z pomocą publiczną*. Nowa sytuacja stanowi dla specjalnych stref ekonomicznych wyzwanie i wymusza wprowadzenie zmian w dotychczasowych działaniach. Podstawowym celem funkcjonalnym stref jest aktywizacja gospodarcza zarówno w sferze przedsiębiorczości, jak i szkolnictwa zawodowego oraz współpracy z samorządami.

Największe jakościowe zmiany dotyczące funkcjonowania SSE zostały wprowadzone 30 czerwca 2018 roku. Zgodnie z nową ustawą z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji (Dz.U. z 2019 r., poz. 1495) o ulgę podatkową i preferencyjne warunki może wystąpić każde przedsiębiorstwo w każdym mieście czy gminie, zarówno na obszarze SSE jak i poza nimi (uwzględniając grunty prywatne). Ustawa o wspieraniu nowych inwestycji umożliwia zwolnienia podatkowe dla inwestorów na 15 lat na terenie objętym statusem SSE oraz na okres 10–12 lat poza jej obszarem. Zezwolenia zostały zastąpione decyzjami o wsparciu (wydawany w trybie administracyjnym), co w sposób istotny skróciło czas oczekiwania (Barański i in., 2014 oraz oprac. własne).

W 2018 roku wraz ze zmianą przepisów nastąpiły także zmiany jakościowe funkcjonowania SSE, a także uległ zmianie fundamentalny cel ich funkcjonowania.

Ich główny cel, z początkowego, skupionego na wyrównywaniu poziomów rozwoju regionalnego, uległ przedefiniowaniu na: bycie stymulatorem procesów wzrostu i rozwoju oraz lokowania wysokotechnologicznych inwestycji. Podporządkowane zostały temu celowi kryteria wejścia i rozszerzenie kryteriów wejścia

na: wymagania ilościowe (por. tabela 3) i jakościowe (por. tabela 4). Pomimo że nadal udzielane wsparcie uzależnione jest wielkości inwestycji i stopy bezrobocia, niemniej kryteria jakościowe jednoznacznie wskazują na kierunek mający na celu zwiększanie inwestycji bezpośrednio wysokotechnologicznych i tworzących wysokokwalifikowane miejsca pracy.

Tabela 3. Wymagania ilościowe dotyczące inwestycji w ramach specjalnych stref ekonomicznych od 2018 roku

Stopa bezrobocia w powiecie w relacji do przeciętnej stopy bezrobocia w Polsce		Minimalna wartość inwestycji
do 60%		100 mln zł
od 60%	do 100%	80 mln zł
od 100%	do 130%	60 mln zł
od 130%	do 160%	40 mln zł
od 160%	do 200%	20 mln zł
od 200%	do 250%	15 mln zł
Powyżej 250% oraz w 122 miastach średnich tracących funkcje społeczno-gospodarcze i w gminach sąsiadujących z takimi miastami		10 mln zł

Źródło: opracowanie własne.

Wymagania ilościowe zostały obniżone o 80% dla średnich przedsiębiorców, 95% dla małych przedsiębiorców oraz dla projektów B+R oraz z sektora nowoczesnych usług dla biznesu, IT, a także o 98% dla mikroprzedsiębiorców.

Należy zwrócić uwagę, że o ile sama koncepcja rabatowania kwot wejścia dla uzyskania wsparcia jest poprawna, o tyle w przypadku w szczególności województwa śląskiego cel zwiększania atrakcyjności inwestycyjnej miast tracących funkcje społeczne nie do końca został uzyskany i obecne rozwiązanie nie likwiduje problemu, gdyż miasta tracące funkcje społeczne graniczą z dyfuzjami rozwojowymi o największym wskaźniku inwestycyjnym (lokalizacja: Żory – Jastrzębie-Zdrój; Sosnowiec – Katowice, Bytom – Gliwice). Tym samym dyfuzje rozwojowe jeszcze bardziej zyskały na atrakcyjności inwestycyjnej.

Wymagania jakościowe dla inwestycji ubiegających się o wsparcie są regulowane Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 28 sierpnia 2018 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji i zostały podzielone według dwóch kryteriów: 1) kryterium zrównoważonego rozwoju gospodarczego oraz 2) kryterium zrównoważonego rozwoju społecznego i w ramach tych dwóch zbiorów obejmują następujące kryteria szczegółowe (por. tabela 4):

Tabela 4. Wymagania jakościowe dotyczące inwestycji w ramach specjalnych stref ekonomicznych od 2018 roku

Kryteria	Projekty przemysłowe	Projekty usługowe	Punkty (max. 10)
A	Kryterium zrównoważonego rozwoju gospodarczego		
1	Inwestycja w projekty wspierające branże z sektorów: żywności wysokiej jakości, środków transportu, profesjonalnych urządzeń elektrycznych i elektronicznych, lotniczo-kosmicznego, produktów higienicznych, leków i wyrobów medycznych, maszynowego, odzysku materiałowego surowców i nowoczesnych tworzyw, ekobudownictwa, usług specjalistycznych, usług teleinformatycznych oraz zgodnych z inteligentnymi specjalizacjami województwa, w którym jest planowana inwestycja		1 punkt
2	Osiągnięcie odpowiedniego poziomu sprzedaży poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej		1 punkt
3	Przynależność do Krajowego Klastra Kluczowego	Utworzenie centrum nowoczesnych usług dla biznesu o zasięgu wykraczającym poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej	1 punkt
4	Prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej		1 punkt
5	Status mikro, małego lub średniego przedsiębiorcy		1 punkt
C	Kryterium zrównoważonego rozwoju społecznego		
1	Stworzenie wyspecjalizowanych miejsc pracy w celu prowadzenia działalności gospodarczej objętej nową inwestycją i oferowanie stabilnego zatrudnienia	Utworzenie wysokopłatnych miejsc pracy i oferowanie stabilnego zatrudnienia	1 punkt
2	Prowadzenie działalności gospodarczej o niskim negatywnym wpływie na środowisko (certyfikaty EMAS, ETV lub ISO 14001, status laureata GreenEvo, świadectwo czystszej produkcji, wpis do Polskiego Rejestru Czystszej Produkcji i Odpowiedzialnej Przedsiębiorczości).		1 punkt
3	Zlokalizowanie inwestycji w 122 miastach średnich tracących funkcje społeczno-gospodarcze oraz w gminach graniczących z takimi miastami		1 punkt
4	Wspieranie pracowników w zdobywaniu wykształcenia i kwalifikacji zawodowych oraz współpraca ze szkołami branżowymi		1 punkt
5	Podejmowanie działań w zakresie opieki nad pracownikiem		1 punkt

Źródło: (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 sierpnia 2018 r. ...).

Liczba koniecznych punktów dla uzyskania wsparcia uzależniona jest od kondycji rozwojowej regionu. I również tutaj zastosowano podobne kryterium, jakie funkcjonuje przy maksymalnych stawkach wsparcia (por. mapa pomocy), a mianowicie im bardziej rozwinięty region, tym większa liczba punktów konieczna jest do pozyskania (por. tabela 5).

Tabela 5. Minimalna liczba punktów koniecznych do uzyskania wsparcia w ramach specjalnych stref ekonomicznych w poszczególnych regionach

Województwo	Minimalna liczba punktów koniecznych do uzyskania wsparcia	Maksymalna liczba punktów możliwych do uzyskania
dolnośląskie	6	10
kujawsko-pomorskie	5	10
lubelskie	4	10
lubuskie	5	10
łódzkie	5	10
małopolskie	5	10
mazowieckie	5/6	10
opolskie	5	10
podkarpackie	4	10
podlaskie	4	10
pomorskie	5	10
śląskie	6	10
świętokrzyskie	5	10
warmińsko-mazurskie	4	10
wielkopolskie	6	10
zachodniopomorskie	5	10

Źródło: opracowanie własne.

I tak województwa dolnośląskie, wielkopolskie, śląskie i w części mazowieckie są regionami o największych wymogach jakościowych. Tam gdzie intensywność wsparcia wynosi od 10 do 25% – podmiot ubiegający się o wsparcie musi spełnić 6 kryteriów jakościowych, w przypadku pomocy na poziomie 35% – 5 punktów i 50% – podmiot musi uzyskać przynajmniej 4 punkty z kryteriów jakościowych.

Istnieją również pewne ryzyka związane z wymogami ilościowymi i jakościowymi wynikającymi z nowych uwarunkowań prawnych, które mogą mieć niekorzystny wpływ na napływ inwestycji bezpośrednich, a w szczególności mogą:

- być zbyt wysokie dla małych i średnich przedsiębiorstw – w niektórych powiatach przedsiębiorstwa te będą musiały zainwestować odpowiednio co najmniej 5 mln i 20 mln zł, uderzy to przede wszystkim w przedsiębiorstwa podnajmujące powierzchnie produkcyjno-magazynową;
- ograniczyć reinwestujące (reinwestycje charakteryzują się wysokim zaawansowaniem technologicznym, jednak całkowita wysokość inwestycji jest mniejsza niż w przypadku nowych inwestycji, ograniczony może zostać proces rozbudowy małych R&D);

- rodzić konsekwencje niespełnienia wymogów ilościowych i może powodować „wypychanie” inwestycji do innych krajów. Kluczową przewagą dla przeciwdziałania tym procesom może być odpowiednio rozwinięty rynek pracy;
- powodować, że niektóre branże nie będą miały możliwości skorzystania z „pomocy strefowej” w takich miastach, jak Gdańsk, czy Gdynia (gdzie stopa bezrobocia jest poniżej 60% średniej krajowej). Na przykład: mała firma musiałaby zainwestować w Gdańsku czy Siemianowicach Śląskich co najmniej 5 mln złotych, aby uzyskać wsparcie, co często przerasta jej możliwości inwestycyjne, tak w technologii, jak i w tworzenie miejsc pracy. Pomimo tych zagrożeń należy stwierdzić, że wraz ze zmianą przepisów państwo odeszło od wskazywania miejsca do prowadzenia działalności w celu uzyskania preferencji podatkowych. Likwidacja ograniczeń terytorialnych daje impuls do tworzenia klimatu inwestycyjnego i możliwość korzystania z niego wszystkim samorządom dla pobudzania lokalnych stref inwestycji, a przede wszystkim możliwość korzystania z tego instrumentu każdemu przedsiębiorstwu, które się rozwija i inwestuje. Priorytetowym zadaniem SSE jest przeciwdziałanie modelowi polaryzacyjno-dyfuzyjnemu na rzecz modelu zrównoważonego regionu. Funkcja ta została autorsko zdefiniowana w sposób następujący: *operator aktywizacji społeczno-gospodarczej*. Jej ideą przewodnią i funkcją jest wypracowanie docelowego modelu aktywizacji gospodarczej wykorzystującego potencjał SSE w tym zasoby, doświadczenie i wiedzę, która dzięki wejściu w życie nowej ustawy o wsparciu inwestycji i rozszerzeniu zasięgu terytorialnego rozwinię również zakres podmiotowy świadczonych usług w kierunku stworzenia kompleksowego pakietu wsparcia oferowanego w jednym miejscu przez jedną instytucję (one stop shop). Nie jest przedmiotem ani danym, ani zadaniem niniejszego artykułu przedstawianie koncepcji operatora aktywizacji społeczno-gospodarczej, a jedynie wskazanie na potencjał, jaki posiadają specjalne strefy ekonomiczne w przedmiotowym zakresie.

Uwzględniając atrybuty, odróżniające zbiór koncepcji opartych na procesach zrównoważenia i niezrównoważenia oraz wymagania jakościowe i ilościowe, stawiane kapitałowi inwestycyjnemu lokującemu się w ramach specjalnych stref ekonomicznych, w tabeli 6. dokonano oceny wymagań stawianych takim inwestycjom do 2018 roku i wymagań funkcjonujących w ramach Polskiej Strefy Inwestycji, tj. od 2018 roku. Zidentyfikowano 22 atrybuty, ale należy zwrócić uwagę, że nie jest to zbiór zamknięty i może zostać uszczegółowiony.

Przeprowadzona w tabeli 6. analiza pozwala stwierdzić, że obecne rozwiązania prawne, a wraz z nim obowiązujące wymagania jakościowe zwiększają znaczenie specjalnych stref ekonomicznych w kształtowaniu procesów wzrostu i rozwoju w oparciu o zbiór kryteriów opartych na atrybutach zrównoważenia. Zarówno instrument, jakim są specjalne strefy ekonomiczne i koncepcja ich funkcjonowania przyczynia się do kształtowania procesów zrównoważenia w sferze realnej.

Tabela 6. Ocena rozwiązań dotyczących lokowania inwestycji w ramach specjalnych stref ekonomicznych według atrybutów odróżniających zbiór koncepcji opartych na procesach zrównowazenia i niezrównowazenia

Lp.	Różnice odróżniające zbiór koncepcji opartych na procesach zrównowazenia od zbioru koncepcji opartych na procesach niezrównowazenia	Wymagania ilościowe dotyczące inwestycji w ramach specjalnych stref ekonomicznych do 2018 roku	Wymagania ilościowe i jakościowe dotyczące inwestycji w ramach specjalnych stref ekonomicznych od 2018 roku – Polska Strefa Inwestycji
	1	2	3
1	Osadzenie koncepcji rozwoju na normach, prawie naturalnym i wartościach nadrzędnych, a nie na paradygmatach, które są względne i uwarunkowane kryterialnie	0	0
2	Stosunek do kapitałów: uwzględnienie trzech podstawowych kapitałów (ekonomiczny, ludzki i przyrodniczy)	1	1
3	Proces wzrostu traktowany jako składowa procesu rozwoju, podporządkowana rozwojowi, a nie jako niezależna kategoria, której wypadkową może być rozwój, ale mogą być też nierówności.	0	1
4	Kształtowanie relacji pomiędzy kapitałami – jeden nie może rozwijać się lub wzrastać kosztem drugiego.	0	1
5	Uwzględnienie kryteriów ilościowych.	1	1
6	Uwzględnienie kryteriów jakościowych.	0	1
7	Planowanie strategiczne bądź jego pozory. Obowiązek opracowania PRI (Planów Rozwoju Inwestycji przez spółki zarządzające)	0	1
8	Wyznaczenie i zagospodarowanie obszarów i branż strategicznych.	0	1
9	Poprawne rozumienie kategorii efektywności i stosowanie jej zgodnie lub niezgodnie z naturą ocenianych podmiotów i zjawisk.	0	0
10	Zastosowanie mierników pomiaru zarówno procesu rozwoju, jak i wzrostu.	0	1
11	Przestrzeganie w procesach odpowiednich relacji między tempami zmian wielkości ekonomicznych i pozaekonomicznych przy przestrzeganiu parametrów jakości.	0	0

	1	2	3
12	Zagospodarowanie popytu i podaży – jako kluczowych obszarów urzeczywistniania wybranych koncepcji i realizacji przyjętych strategii.	0	1
13	Wybór pomiędzy koncepcją przyjętą z zewnątrz bądź budowaną oddolnie.	0	1
14	Wybór pomiędzy modelem dyfuzyjno-polarizacyjnym a zrównoważonym.	0	1
15	Proporcje między suwerennością a integracją kraju bądź regionu w wymiarze gospodarczym, społecznym i instytucjonalnym.	0	1
16	Wyrównywanie szans terytorialnych.	0	1
17	Tworzenie wysokospecjalizowanych miejsc pracy w miejsce tańszej siły roboczej.	0	1
18	Kryteria oceny środowiskowej.	0	1
19	Wspieranie kształcenia branżowego oraz budowanie rozwiązań mających na celu wypracowywanie łączenia nauki z praktyką, np. studia dualne.	0	1
20	Wysokość wsparcia uzależniona terytorialnie.	1	1
21	Wsparcie obszarów wykluczonych społecznie.	0	1
22	Aktywizacja MŚP w ramach SSE.	0	1

Źródło: opracowanie własne.

PODSUMOWANIE

Odpowiadając na wyzwania, wynikające z nowych uwarunkowań prawnych, a także z pozycji SSE w nowej koncepcji rozwojowej regionów został sformułowany nowy model funkcjonowania SSE, mający na celu poprawę efektywności i sprawności realizowanych funkcji, zarówno w obszarze obsługi inwestora zagranicznego, jak i krajowego, ze szczególnym uwzględnieniem sektora MŚP. Obszarem szczególnej intensyfikacji działań będzie i staje się już pogłębienie relacji z samorządami terytorialnymi w celu aktywizacji terenów pozostających w ich zasobach. Wypracowanie *wspólnego języka korzyści* dla wszystkich uczestników odgrywających kluczową rolę w uruchamianiu procesów inwestycyjnych. Szczególną uwagę należy zwrócić na zapisy nakładające na samorzady obowiązek wypracowania modelu relacji z podmiotem aktywizującym gospodarczo region, jakim są specjalne strefy ekonomiczne. Efektem tych działań jest uruchomienie kluczowych reakcji sprzyjających wdrażaniu procesów zrównoważenia do sfery realnej, przeciwdziałanie negatywnym skutkom modelu polaryzacyjno-dyfuzyjnego, stworzenie jeszcze lepszych warunków inwestycyjnych w regionach dla mikro, małych i średnich oraz dużych przedsiębiorców, a także aktywizacja i ekspansja biznesu w aspekcie eksportowym.

BIBLIOGRAFIA

- Agenda 21. Dokument programowy konferencji „Środowisko i Rozwój” w Rio de Janeiro z inicjatywy ONZ w 1992.
- Country Rankings by Largest Average Annual Illicit Financial Flows 2003–2012. Pobrane z: www.gfintegrity.org (2019.06.23).
- Golik, D., Kątnik-Prokop, J. (2014). Funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych w Polsce. *Studia Ekonomiczne*, 166. *Polityka gospodarcza w okresie transformacji i kryzysu*, 180–193.
- <https://www.fdiintelligence.com/Locations/Middle-East-Africa/UAE/fDi-s-Global-Free-Zones-of-the-Year-2019> (2019.06.23).
- <https://www.rp.pl> (2019.06.23).
- Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna. Pobrane z: www.ksse.com.pl (2019.06.23).
- Keynes, J.M. (1924). *A Tract on Monetary Reform*. London: MacMillan and Co. Limited.
- Barański, P., Krzyżak, R., Mańkowski, M., Modzelewska, A., Mohmand, F., Strojny, M., Teresińska, A., Żagun, K., Żuchowski, F. (2014). *20 lat specjalnych stref ekonomicznych w Polsce. Przewodnik po SSE*. Warszawa: KPMG.
- Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010–2020: REGIONY, MIASTA, OBSZARY WIEJSKIE*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2010.
- PAIH, <https://www.paih.gov.pl> (2018.06.26).
- Piontek, B. (2002). *Koncepcja trwałego i zrównoważonego rozwoju Polski*. Warszawa: PWN.

- Piontek, F., Piontek, B. (2006). Transformacja a koncepcje rozwoju – skutki dla kapitału: ekonomicznego, ludzkiego i przyrodniczego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 8, 25–42.
- Piontek, F., Piontek, B. (2002). Najlepsze dostępne techniki (BAT) i Mnożnik Cztery dla zapewnienia ochrony środowiska. W: *Rocznik Ochrona Środowiska*. T. 4. Środokowo-Pomorskie Towarzystwo Naukowe Ochrony Środowiska. Koszalin: Politechnika Koszalińska.
- Piontek, F., Piontek, B. (2016). *Teoria rozwoju*. Warszawa: PWE.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 sierpnia 2018 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji, Warszawa, dnia 4 września 2018 r. Poz. 1713.
- Szafarz, S. (2002). *Konferencja ONZ w sprawie finansowanie rozwoju*. Monterrey–Warszawa (maszynopis).
- Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (Dz.U. z 1994, nr 123, poz. 600).
- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji (Dz.U. z 2019 r., poz. 1495).
- Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz.U. nr 9, poz. 31, nr 101, poz. 444 i z 1992 r. nr 21, poz. 86).
- Wójtowicz, A., Pazdan, W. (2003), *Johannesburg na żywo i co dalej*. Warszawa: Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorek.

Streszczenie

W Polsce na przestrzeni lat procesy wzrostu i rozwoju kształtowane były w oparciu o koncepcję (model) polaryzacyjno-dyfuzyjny. W efekcie środki, a także rozwiązania prawne lokowano w tak zwanych biegunach wzrostu (zawężanych do wiodących miast). Również rozwiązania prawne dotyczące funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych podporządkowane były koncepcyjnie modelowi polaryzacyjno-dyfuzyjnemu. Skutkowało to intensyfikacją lokowania inwestycji w ośrodkach rozwiniętych. W obliczu takich uwarunkowań koncepcje oparte na procesach zrównoważenia stały się wyzwaniem i szansą na zminimalizowanie negatywnych skutków nierówności urzeczywistnianych w sferze realnej.

Kluczowym celem niniejszego artykułu jest wskazanie na potencjał specjalnych stref ekonomicznych i ich znaczenie w urzeczywistnianiu procesów zrównoważenia w sferze realnej.

W niniejszym artykule przyjęto, że możliwości wykorzystania specjalnych stref ekonomicznych dla urzeczywistniania procesów zrównoważenia są uwarunkowane kryterialnie. Obecny system wsparcia nowych inwestycji jest szansą dla urzeczywistniania procesów zrównoważenia w sferze realnej w ujęciu terytorialnym.

Sformułowanemu celowi i hipotezie podporządkowane zostały rozważania, a mianowicie w poszczególnych punktach artykułu omówiono: podstawowe kategorie związane z tematem artykułu; specjalne strefy ekonomiczne i wysokość pomocy publicznej w okresie od 1995 r. do 2017 r.; oceniono rozwiązania implementowane w ramach koncepcji Polska Strefa Inwestycji z punktu widzenia zapewnienia ładu i procesów zrównoważenia.

Przeprowadzona w artykule analiza pozwala stwierdzić, że obecne rozwiązania prawne, a wraz z nim obowiązujące wymagania jakościowe zwiększają znaczenie specjalnych stref ekonomicznych w kształtowaniu procesów wzrostu i rozwoju w oparciu o zbiór kryteriów opartych na atrybutach

zrównoważenia. Zarówno instrument, jakim są specjalne strefy ekonomiczne i koncepcja ich funkcjonowania przyczynia się do kształtowania procesów zrównoważenia w sferze realnej.

Słowa kluczowe: rozwój zrównoważony, koncepcje oparte na procesach zrównoważenia i nie-zrównoważenia, model polaryzacyjno-dyfuzyjny, specjalne strefy ekonomiczne.

Special economic zones and their development towards the implementation of sustainable processes – a retrospective approach

Summary

In Poland, over the years, growth and development processes were shaped based on the polarization-diffusion concept (model). This was achieved by investing funds and legal solutions in the so-called growth poles (narrowed to leading cities). In the face of such conditions, concepts based on sustainability processes have become a challenge and an opportunity to minimize the negative effects of inequalities realized in the real sphere.

The key objective of this article is to indicate the potential of special economic zones and their importance in implementing sustainable processes in the real sphere. This article assumes that the possibilities of using special economic zones to implement sustainability processes are conditioned by criteria. The current system of supporting new investments is an opportunity to implement sustainable processes in the real sphere in territorial terms.

The formulated purpose and hypothesis were subordinated to considerations, namely in the individual points of the article the following were discussed: basic categories related to the subject of the article; special economic zones and the amount of public aid in the period from 1995 to 2017; the Polish Investment Zone was assessed as a solution from the point of view of ensuring governance and sustainable processes.

The analysis carried out in the article allows one to state that the current legal solutions, together with the binding quality requirements, increase the importance of special economic zones in shaping the growth and development processes from a set of criteria based on sustainability attributes. Both the instrument, meaning the special economic zones, and the concept of their functioning contribute to shaping sustainable processes in the real sphere.

Keywords: sustainable development, concepts based on sustainability and imbalance processes, polarization and diffusion model, special economic zones.

JEL: O10, O20, P00, B55, A13, Z00.

dr Monika Wodnicka¹ 

Katedra Logistyki i Innowacji
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

***Sharing economy* – usługi logistyczne – wzrost gospodarczy²**

WPROWADZENIE

Rozwój cyfryzacji i technologii informacyjnych to jeden z megatrendów będący motorem dla rozwoju *sharing economy*, kolejnego modelu gospodarczego (obok outsourcingu, czy offshoringu). *Sharing economy* stymuluje przemiany rynkowe wspierając konsumentów i przedsiębiorców, a także całą gospodarkę umożliwiając lepsze wykorzystanie zasobów oraz zrównoważony wzrost gospodarczy. Model pozwala na alokację zasobów, dzielenie się nimi i stwarza tym samym możliwości wzrostu gospodarczego bez konieczności wytwarzania nowych środków produkcji, bowiem zwiększa się wykorzystanie istniejących. Dla przedsiębiorców oznacza zmianę obowiązujących na rynku reguł działania i współpracy. Niekiedy wiąże się z koniecznością zweryfikowania dotychczasowych strategii oraz znalezienie nowych modeli biznesowych budujących wartość w obecnym sektorze. Zmienia się również paradygmat konkurencji. Dla konsumentów oznacza wzrost znaczenia modelu prosumenckiego, w którym konsument może jednocześnie być producentem poprzez zaangażowanie we współtworzenie/współdzielenie i konsumentem dóbr/usług. Wykorzystując powszechnie dostępne platformy internetowe można budować potencjał globalnego dotarcia do szerokiej grupy odbiorców w celu zwiększenia efektywności wykorzystania posiadanych zasobów, czy ograniczenia ich marnotrawstwa, implikując tym samym poprawę dobrobytu uczestniczących podmiotów i osób.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Łódzki, ul. Rewolucji 1905 r. 37/39, 90-214 Łódź; tel. +48 42 635 52 12; e-mail: monika.wodnicka@uni.lodz.pl. ORCID: 0000-0002-9656-5713.

² Publikacja artykułu sfinansowana ze środków Katedry Logistyki i Innowacji Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego UŁ.

Celem artykułu jest charakterystyka zjawiska *sharing economy*. Podjęto próbę jego zdefiniowania oraz wskazania determinant rozwoju. Zaprezentowano również szacunkowe dane dotyczące udziału *sharing economy* w dochodzie i zatrudnieniu UE. Przedstawiono potencjalne obszary do zastosowania *sharing economy* na rynku usług logistycznych. Metodami badawczymi wykorzystanymi w opracowaniu są studia literaturowe oraz badania własne Autorki przeprowadzone na podstawie wywiadu pogłębianego wśród menedżerów firm usług transportowych należących do MSP.

ISTOTA *SHARING ECONOMY*

Odpowiednikiem określenia *sharing economy* w języku polskim jest „gospodarka współdzielenia”. Termin ten jest często używany zamiennie z takimi terminami jak, „gospodarka współpracy”, „gospodarka na żądanie”, czy „gospodarka dostępu”.

Według definicji Komisji Europejskiej *sharing economy* to „łączenie osób fizycznych i prawnych za pomocą platform internetowych, aby umożliwić im świadczenie usług lub wspólne korzystanie z aktywów, zasobów, czasu, umiejętności lub kapitału, nierzadko w ograniczonym czasie i bez przekazywania praw własności” (PwC Polska, 2016, s. 4).

R. Botsman (Botsman, Rogers, 2011) definiuje ją jako system, który aktywizuje niewykorzystywane aktywa przez uruchomienie w ich ramach modeli i rynków umożliwiających zarówno dostęp do tych zasobów, jak i wzrost ich wydajności. Oznacza to, że *sharing economy* umożliwia efektywniejsze wykorzystanie zasobów (oszczędność, elastyczność, pozytywny wpływ na środowisko) i tym samym stwarza przesłanki dla szybszego wzrostu gospodarczego. Jak zauważa A. Rinne (2017), *sharing economy* to dzielenie się niewykorzystanymi aktywami, generującymi przychody lub nie, w sposób, który poprawia wydajność, pozwala dążyć do zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Z kolei S.J. Barnes, J. Mattsson (2016) *sharing economy* określają jako wykorzystanie rynków online i technologii sieci społecznościowych do wymiany dóbr/usług pomiędzy jednostkami, które mogą być jednocześnie ich dostawcą jak i konsumentem.

Przytoczone definicje charakteryzują się dużym zróżnicowaniem, co świadczy o trudności w jednoznacznym określeniu pojęcia. W literaturze, jak i w praktyce, współdzielenie jest, z jednej strony, przedstawiane jako ruch społeczny (Botsman, Rogers, 2010), z drugiej zaś jako nowy model biznesowy (Meelen, Frenken, 2015), dlatego mówiąc o istocie *sharing economy* należy dostrzegać zarówno czynniki ekonomiczne, tj. popyt i podaż na usługi/produkty/zasoby, jak i rynek pracy oraz czynniki społeczne związane z budowaniem kapitału społecznego.

Sharing economy prowadzi do transpozycji tradycyjnych rozwiązań w wytwarzaniu oraz dystrybucji dóbr i usług reorganizując modele rynków globalnie zintegrowanych na mniejsze sieci współpracujących ze sobą osób i firm. Dotyczy

współpracy w ramach C2C, B2C, czy B2B. Łączy tradycyjną działalność gospodarczą z usługami za pośrednictwem platform i portali społecznościowych, które stwarzają warunki rozwoju nowych form pracy i współpracy. *Sharing economy* wywodzi się z konwergencji między nowymi trendami społecznymi a nowoczesnymi technologiami, takimi jak Internet rzeczy, rynek online, płatność cyfrowa, mobilność i usługa lokalizacji.

A zatem, *sharing economy* można zdefiniować jako model gospodarczy, w którym istotny jest aspekt dzielenia się nieużywanymi lub nie w pełni wykorzystanymi zasobami, usługami, produktami, a także procesami zarówno przez osoby prywatne, jak i podmioty biznesowe, odpłatnie lub nieodpłatnie (np. wymiana w barterze), w celu osiągnięcia korzyści, bez przekazywania praw własności. Takie podejście kreuje zasadę, że nie trzeba być właścicielem, aby z danego dobra korzystać. Obszary współdzielenia odnoszą się do aktywów materialnych, tj. np. transport oraz aktywów niematerialnych (pieniądze i usługi). Potencjalne obszary współdzielenia przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Obszary współdzielenia

Obszar	Rodzaj aktywności
Recykulacja towarów	Serwisy aukcji internetowych, ogłoszeń drobnych, platformy ułatwiające wymianę rzeczy (platformy tematyczne)
Zwiększenie wykorzystania majątku trwałego	Działalność skoncentrowana na dostępie do majątku trwałego poprzez wynajem – zwiększenie produktywności
Wymiana usług	Działalność polegająca na świadczeniu usługi za usługę, np. nauka języków obcych, doradztwo itp.
Udostępnianie aktywów wytwórcy	Współdzielenie zasobów lub przestrzeni w celu wspomagania produkcji – udostępnianie narzędzi, maszyn, przestrzenie coworkingowe lub biura

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Schor, 2014).

Zjawisko *sharing economy* bazuje na skłonności do współpracy i dzielenia się posiadanymi zasobami w celu lepszego wykorzystania dobra, którego użyteczność krańcowa jest malejąca. Według teorii użyteczności wraz ze wzrostem ilości nabywanego dobra maleje jego użyteczność dla konsumenta, co może skutkować niepełnym jego wykorzystaniem lub marnotrawstwem. *Sharing economy* daje szansę na zmniejszenie rozmiarów tego zjawiska. Takie podejście wpisuje się w teorię użyteczności (pierwsze prawo Gossena), zgodnie z którą dla każdego zasobu można wyznaczyć funkcję obrazującą indywidualne preferencje nabywców, właścicieli dóbr oraz uzyskiwane korzyści. Tym samym stworzyć lepszą interakcję między popytem a podażą na dane dobro/usługę/zasób. Wzrost popularności *sharing economy* nastąpił wskutek spadku zaufania do instytucji finansowych podczas minionego kryzysu finansowego (trudny

dostęp i wysokie koszty kredytów), rosnącego niedoboru niektórych zasobów, zmian społeczno-demograficznych.

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny wskazuje na jeszcze inne aspekty *sharing economy*, które określono jako „demokratyczną i partycypacyjną dynamiką” (Opinia Europejskiego..., 2016), co oznacza, że:

- nie zawsze rozwija się ona w środowisku cyfrowym, dotyczy sfery (na przykład wymiana dóbr);
- nie zawsze opiera się na zysku, ale na także na zasadach współpracy i solidarności (niektóre rodzaje finansowania społecznościowego);
- często koncentruje się na obszarach lokalnych (na przykład grup produkcji własnej);
- nie ogranicza się wyłącznie do sfery gospodarczej, lecz obejmuje również kwestie środowiskowe i społeczne (mobilność zgodna z zasadami zrównoważonego rozwoju);
- nie ogranicza się do dóbr materialnych o wysokiej wartości finansowej, lecz dotyczy wszelkich rodzajów produktów lub usług (na przykład banki czasu).

Do powyższych charakterystyk należy dodać, że *sharing economy* ogranicza koszty i tym samym pomaga w maksymalizacji zysku przy minimalizacji odpowiedzialności oraz ryzyka biznesowego.

Eskalacja wykorzystania majątku trwałego na drodze wynajmu zwiększa jego produktywność, podobnie współdzielenie maszyn, narzędzi, przestrzeni produkcyjnych. Dzięki zwiększeniu intensywności użytkowania istniejących zasobów *sharing economy* pozwala z jednej strony na lepsze zaspokajanie potrzeb, z drugiej zaś ma wpływ na zmniejszenie zapotrzebowania na nowe zasoby, czym pozytywnie wpływa na środowisko naturalne. Pozwala także na alokację zasobów w gospodarce i stwarza tym samym możliwości wzrostu gospodarczego bez konieczności wytworzenia nowych zasobów środków produkcji.

Według raportu PwC (2016) globalny przychód generowany przez ekonomię współdzielenia, w pięciu kluczowych sektorach (usługi finansowe, transport, hotelarstwo i turystyka, obsada etatów – umiejętności online) do 2025 roku osiągnie wartość 335 mld USD. W UE-28 *sharing economy* szacuje się na 26,5 mld euro. Najwięcej dochodu generuje sektor finansowy, który uzyskał 9,6 mld euro, usługi zakwaterowania 7,3 mld euro, usługi online 5,6 mld euro oraz transport 4 mld euro. Pośród rynków krajów UE-28, w których łączne przychody z *sharing economy* stanowią istotny udział jest Polska. Przychody w omawianym obszarze wynoszą około 2,7 mld euro (przeszło 10% wartości unijnej) oraz stworzono 65,4 tys. miejsc pracy. Dla porównania we Francji wartość ta wyniosła odpowiednio: 6,6 mld euro (25%) i 74,6 tys. miejsc pracy, Wielkiej Brytanii 4,6 mld euro (17%) i 69,4 tys. miejsc pracy. Z jednej strony są to imponujące dane, z drugiej natomiast wkład *sharing economy* w unijne PKB stanowi zaledwie 0,17% oraz stanowi 0,15% całkowitego zatrudnienia (European Commission, 2018).

DETERMINANTY ROZWOJU *SHARING ECONOMY*

Niewątpliwie na rozwój *sharing economy* miała wpływ implementacja rozwiązań ICT przejawiając się digitalizacją gospodarki i informatyzacją społeczeństwa, rozwojem platform internetowych, przeobrażeniami społeczno-gospodarczymi oraz zmianą świadomości wobec własności, wzrostem zaufania pomiędzy uczestnikami i skłonność do współpracy. Pośród megatrendów, występujących w gospodarce jak i społeczeństwie, które implikują rozwój *sharing economy* należy wymienić:

- czynniki demograficzne – wejście w wiek aktywności zawodowej pokolenia Y określanego często mianem pokolenia sieci;
- przemiany gospodarcze – poszukiwanie źródeł obniżki kosztów, popularyzacja modelu biznesowego *Access over ownership*, serwicyzacja produkcji czy kustomizacja produktu/usługi, która daje możliwość personalizacji produktów/usług;
- rewolucja technologiczna – upowszechnienie rozwiązań SMAC (*social, mobile, analytics, Cloud*) i wzrost popularności rozwiązań technologii ICT, takich jak: Internet rzeczy (IoT), chmura technologiczna/obliczeniowa (*Cloud computing*) i sztuczna inteligencja (AI), w tym inteligentne kontrakty (*Smart contracts*) (szerzej tabela 2).

Tabela 2. Główne aspekty i determinanty rozwoju *sharing economy*

Aspekt społeczny	Aspekt gospodarczy	Aspekt technologiczny
<ul style="list-style-type: none"> – Wzrost zaufania społecznego. – Skłonności do tworzenia wirtualnych społeczności. – Zakres działalności (lokalna i globalna). – Ograniczenie posiadania „na własność”. – Popularyzacja dekonsumpcji jako wzorca zachowań rynkowych. – Presja na nowe możliwości oszczędzania. – Różnorodność obszarów współdzielenia 	<ul style="list-style-type: none"> – Spowolnienie gospodarcze. – Zrównoważony rozwój. – Presja na większą wydajność. – Wysoka stopa bezrobocia ludzi młodych. – Relatywnie łatwe rozpoczęcie działalności. – Współtworzenie produktów przez konsumentów . – Dążenie do efektywniejszego gospodarowania zasobami. – Rozwój firm typu <i>plug and play</i> integrujących łańcuch wartości podzielony wskutek outsourcingu i offshoringu. – Alternatywne źródła dochodu. – Alternatywy dla własności. – Rozwój usług niestandardowych (np. usługi na platformach). – Wzrost konsumpcji dóbr i usług cyfrowych. – Niejasności prawno-podatkowe – brak dostosowania regulacji. 	<ul style="list-style-type: none"> – Wzrost znaczenia informacji i lepsza jej wymiana. – Wygodny dostęp do platform z wykorzystaniem smartfona. – Rosnąca pojemność i pamięć urządzeń, łatwość użycia. – Malejący koszt przechowywania danych. – Rozwój systemów płatności online – bezpieczne transakcje finansowe. – Globalny dostęp do Internetu. – Rozwój mediów społecznościowych – portale i sieci.

Źródło: opracowanie własne.

Rozwój *sharing economy* zdeterminowany będzie po pierwsze – ewolucją modeli biznesowych platform w kierunku oferowania różnych usług w jednej aplikacji (pod jedną marką), po drugie – dalszym postępem technologicznym implikującym powstanie innowacyjnych rozwiązań i modeli usługowych, po trzecie – większą dojrzałością i rozwojem sektora *e-commerce*.

Z drugiej strony *sharing economy* stoi przed kilkoma wyzwaniem, które w znaczący sposób mogą wpłynąć na jej kształt i perspektywy rozwoju. Przede wszystkim ten rodzaj aktywności wymaga regulacji prawnych dotyczących głównie: opodatkowania tej działalności, regulacji dotyczących praw i obowiązków osób/firm biorących udział w *sharing economy*, regulacjach prawa pracy, bezpieczeństwa współdzielonych zasobów (kontrola, częściowa utrata, nadużycia). W ramach *sharing economy* są przedsięwzięcia komercyjne realizowane zarówno przez profesjonalnych usługodawców, jak i świadczone okazjonalnie przez osoby fizyczne. Skomplikowana materia wymaga stworzenia takich ram prawnych, by nie zahamować rozwoju tej dziedziny gospodarki utrudniając rozwój nowych rozwiązań biznesowych i rynków.

USŁUGI LOGISTYCZNE A *SHARING ECONOMY*

Informatyzacja i rozwój portali społecznościowych oraz platform internetowych doprowadziły do zmian w wielu sferach gospodarki, szczególnie redefiniując działalność w segmencie usług logistycznych. Nowe technologie w sposób bezpośredni i pośredni oddziałują na rynek usług logistycznych implikując ciągły ich rozwój. Niosą ze sobą przeobrażenia w zakresie kooperacji przedsiębiorstw i sterowania procesami w łańcuchu dostaw. Wymagania stawiane przed rynkiem usług logistycznych, tj. szybkość reakcji i precyzyjne odpowiedzi na rynkowe zapotrzebowanie klientów/konsumentów oraz efektywne łączenie wolnych zasobów z popytem na nie, przy jednoczesnym zapewnieniu niskich cen, to także cechy *sharing economy*. W sektorze usług logistycznych można wskazać przykłady obszarów związanych z udostępnianiem zasobów innym podmiotom. Wymienić można tutaj transport i magazynowanie. Przykładami wpisującymi się w nurt omawianego zjawiska są m.in.:

- wymiana zasobów ludzkich – w sytuacji niedoboru kierowców na rynku to z pewnością działanie mogące łagodzić ten problem;
- dzielenie się zasobami z partnerami biznesowymi – *carshering* – tradycyjni dostawcy mają możliwość łatwiejszego pozyskania pojazdów i kierowców;
- możliwość konsolidacji ładunków należących do różnych właścicieli dzięki ścisłej współpracy z dostawcami – optymalizacja usługi ostatniej mili i ekspresowej dostawy – funkcje dotychczasowych giełd transportowych przejmują mobilne aplikacje internetowe;

- magazynowanie na żądanie – dopasowanie podaży i popytu głównie w okresie sezonowości lub w sytuacjach awaryjnych, tj. obsługa dużej liczby wycofanych produktów – często nie chodzi tylko o usługę magazynową, ale dodatkowe usługi związane np. z przemieszczaniem zapasów, kompletacją i pakowaniem;
- korzystanie z urządzeń cross-docking, back-hauling oraz palet.

Coraz częściej na rynku usług logistycznych zauważa się rezygnację z własnych zasobów, które wymagają dużych nakładów inwestycyjnych na rzecz współpracy z przedsiębiorstwami, które mają odpowiednią infrastrukturę logistyczną i wykwalifikowanych pracowników. Jest to podyktowane ograniczaniem kosztów, minimalizacją ryzyka nieefektywnego wykorzystania zasobów, a przede wszystkim skorzystaniem z danego zasobu w razie konieczności, uwzględniając bieżące potrzeby.

Chcąc ocenić gotowość firm z sektora MSP do podjęcia działań i czerpania korzyści z *sharing economy*, przeprowadzono badania metodą sondażu diagnostycznego, w których wykorzystano narzędzie wywiadu pogłębionego. W badaniu wzięli udział menedżerowie firm usług transportowych z województwa łódzkiego. Badanie wykonano na przełomie 2018/2019 roku. Wybrano branżę usług transportu drogowego z uwagi na jej kluczową rolę w gospodarce. Jak wynika z raportu PwC (2019) sektor transportu i logistyki wygenerował 6% polskiego PKB (119 mld zł). Ze względu na ograniczoną objętość artykułu zostaną omówione tylko wybrane treści z badania (tabela 3).

Tabela 3. *Sharing economy* w ocenie firm świadczących usługi logistyczne – transportowe

Jaka jest świadomość menedżerów dotycząca zjawiska <i>sharing economy</i> ?
<ul style="list-style-type: none"> • badani mają wiedzę na temat zjawiska, dostrzegają przewagę konkurencyjną w logice <i>sharing economy</i>, ale nie korzystają z niej w dużym zakresie; • głównym motywem decydującym o skorzystaniu z <i>sharing economy</i> jest oszczędność pieniędzy i możliwość dodatkowego zarobku w niewielkim stopniu aspekt pozytywnego wpływu na środowisko; • wykorzystując potencjał <i>sharing economy</i> chciano by skorzystać: a/ze specjalistycznych usług na życzenie (on-demand professional services) w zakresie księgowości, prawa, b/z dostępnych zasobów ludzkich (freelancerów).
Kiedy firma mogłaby skorzystać z <i>sharing economy</i> ?
<ul style="list-style-type: none"> • w sytuacji spiętrzenia się zleceń (duża liczba do realizacji w krótkim czasie); • konieczność skrócenia czasu między zamówieniem, a dostawą; • dostosowanie się do klienta – wymóg specjalistycznej floty pojazdów; • w sytuacji braku pracowników (urlopy, zwolnienia lekarskie, derekrutacja) – możliwość skorzystania z freelancerów; • skorzystanie ze specjalistycznych usług na życzenie w zakresie księgowości, prawa.

Jakie zagrożenia firma widzi w <i>sharing economy</i> ?
<ul style="list-style-type: none"> • ryzyko związane z ewentualną odpowiedzialnością i odszkodowaniem w sytuacji wadliwej wymiany bądź usługi niespełniającej wymogów jakościowych; • ochrona konsumenta – przepisy RODO; • brak zaufania do osób, którym powierza się towar; • brak zaufania do platform – zgodnie z obecną ustawą hostingodawca, podmiot udostępniający zasoby/informacje systemem teleinformatycznym na podstawie pozyskanych danych, nie ponosi odpowiedzialności za dane znajdujące się na platformie internetowej w sytuacji gdy nie ma wiedzy o ich bezprawnym charakterze; • nowe formy usług stają się zagrożeniem dla tradycyjnego biznesu i eliminują tradycyjnych pośredników – nieuczciwa konkurencja.
Jakie są wartości istotne w ocenie wyboru platformy internetowej – oczekiwania wobec platform?
<ul style="list-style-type: none"> • zmniejszenie kosztów transakcyjnych w wymianie dóbr i informacji; • ułatwienie wyszukiwania dóbr oraz standaryzacji płatności; • możliwość oferowania usług dodatkowych; • system informacji zwrotnej oraz ubezpieczenie oferowane przez platformę.
Czy w ocenie firmy <i>sharing economy</i> wymaga regulacji?
<ul style="list-style-type: none"> • regulacje są niezbędne, gdyż dają większy stopień gwarancji bezpieczeństwa; • powinny tworzyć bodźce do ograniczania szarej strefy i nieuczciwej konkurencji; • nie powinny zmniejszać zaufania podmiotów rynku do państwa; • podmioty uczestniczące w <i>sharing economy</i> muszą traktowane być na równi; • mogą wpłynąć na wzrost cen oferowanych zasobów/usług – pytanie o opłacalność.

Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzony sondaż wskazuje na kilka elementów ważnych z punktu widzenia przedsiębiorców realizujących usługi logistyczne, którzy w przyszłości mogą podjąć działania w ramach *sharing economy*. Niewątpliwie jest to budowanie konkurencyjnych przewag dzięki skracaniu czasu między zamówieniem a dostawą oraz dostępu do rzetelnych i dobrze zorganizowanych baz danych (platformy) przy możliwie niskich kosztach dostępu. Ograniczeniem mogą być brak zaufania i bezpieczeństwa. Współdzielenie kadr, zasobów i zdolności transportowych oraz wolnych przestrzeni magazynowych to nieliczne jeszcze przykłady zastosowania *sharing economy* w omawianym sektorze. Z drugiej strony usługodawcy logistyczni oferują bardzo szeroki pakiet usług logistycznych, co daje szerokie możliwości wykorzystania tej formy organizacji biznesu, tym bardziej, że odchodzi się już od klasycznego podziału na usługi spedycyjne, transportowe, magazynowe i dodatkowe. Mówi się o pakietyzacji usług oraz o tzw. *one-stop shopping*. Związane jest to rozwojem rynku *e-commerce* oraz rynku e-usług.

PODSUMOWANIE

Po pierwsze, *sharing economy* jako odpowiedź na potrzeby rynku zarówno konsumentów, jak i producentów w swoim założeniu powinna przyczynić się do bardziej efektywnej, ekologicznej i zgodnej z ideą zrównoważonego rozwoju dystrybucji dóbr i usług.

Po drugie, *sharing economy* stwarza przesłanki dla szybszego wzrostu gospodarczego poprzez efektywniejsze wykorzystanie aktywów (oszczędność, elastyczność, pozytywny wpływ na środowisko). Pozwala także na alokację zasobów w gospodarce i stwarza tym samym możliwości wzrostu gospodarczego bez konieczności wytwarzania nowych zasobów środków produkcji, bowiem zwiększa się wykorzystanie istniejących. Zjawisko dotyczy wszystkich sfer aktywności gospodarczej. W artykule zwrócono uwagę na obszar usług logistycznych, w ramach których *sharing economy* można stosunkowo szybko wdrożyć i tym samym podnieść efektywność sfery dystrybucji produktów i usług zwiększając wartość produkcji dodanej.

Po trzecie, z sondażu diagnostycznego wynika, że jakkolwiek dostrzega się korzyści *sharing economy*, to w polskiej praktyce gospodarczej (tu usług logistycznych) jej wykorzystanie jest umiarkowane, co związane jest m.in. z obawą o ewentualną odpowiedzialność i odszkodowanie w sytuacji wadliwej wymiany zasobów bądź usługi niespełniającej wymogów jakościowych, brakiem zaufania do platform, nieuczciwą konkurencją, niedostatecznymi regulacjami prawnymi.

Po czwarte, wobec powyższego, potrzebne są pilne regulacje prawne zapewniające większy stopień gwarancji bezpieczeństwa dla tej formy relacji ekonomicznych. bowiem obowiązujące regulacje odnoszą się do tradycyjnych przedsiębiorstw, tym samym nie przystają do cyfrowej rzeczywistości, na której bazują usługi ekonomii współdzielenia.

BIBLIOGRAFIA

- Barnes, S.J., Mattsson, J. (2016). Understanding current and future issues in collaborative consumption: A four-stage Delphi study. *Technological Forecasting and Social Change*, 104, 200–211. DOI: 10.1016/j.techfore.2016.01.006.
- Botsman, R., Rogers, R. (2010). *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. New York: Harper Business.
- Botsman, R., Rogers, R. (2011). *What's mine is yours: How collaborative consumption is changing the way we live*. London: Collins.
- European Commission. (2018). *Study to Monitor the Economic Development of the Collaborative Economy at sector level in the 28 EU Member States. Final Report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. DOI: 10.2873/83555.
- Meelen, T., Frenken, K. (2015). Stop Saying Uber Is Part of the Sharing Economy. What Is Being Shared Besides Your Money? Pobrane z: <http://www.fastcoexist.com/3040863/stop-saying-uber-is-part-of-thesharing-economy> (2019.05.04).

- Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego „Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów – Europejski program na rzecz gospodarki dzielenia się”. (2016). Dziennik Urzędowy UE [COM. (2016). 356 final]. Pobrane z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A52016AE3545> (2019.06.20).
- PwC Polska. (2016). (Współ)działaj i rządź! Twój nowy model biznesowy jeszcze nie istnieje, raport. Pobrane z: <https://www.pwc.pl/pl/pdf/ekonomia-wspoldzielenia-1-raport-pwc.pdf> (2019.05.22).
- PwC Polska. (2019). Transport przyszłości, raport. Pobrane z: <https://www.pwc.pl/pl/pdf-nf/2019/raport-transport-przyszlosci-2019.pdf> (2020.01.18).
- Rinne, A. (2017). What Exactly is the Sharing Economy? World Economic Forum, 13 December. Pobrane z: <https://www.weforum.org/agenda/2017/12/when-is-sharing-not-really-sharing/> (2019.06.20).
- Schor, J. (2014). Debating the Sharing Economy, Great Transition Initiative: Toward a Transformative Vision and Praxis, October. Pobrane z: http://www.tellus.org/pub/Schor_Debating_the_Sharing_Economy.pdf (2019.04.23).

Streszczenie

Rozwój cyfryzacji i technologii informacyjnych to jeden z megatrendów będący motorem rozwoju *sharing economy*. Analizując istotę *sharing economy* należy spojrzeć zarówno na czynniki ekonomiczne, tj. popyt i podaż na usługi/produkty/zasoby, rynek pracy oraz czynniki społeczne związane z budowaniem kapitału społecznego. *Sharing economy* pozwala na alokację zasobów w gospodarce i stwarza możliwości wzrostu gospodarczego bez konieczności wytwarzania nowych zasobów środków produkcji. Z perspektywy rozwoju gospodarczego wpisuje się w trzy modele biznesowe – C2C, B2B oraz B2C. Przyczynia się do wzrostu znaczenia modelu prosumenckiego, co implikuje poprawę dobrobytu konsumentów.

Celem artykułu jest charakterystyka zjawiska *sharing economy*, które łączy tradycyjną działalność gospodarczą z usługami stymulowanymi digitalizacją za pośrednictwem platform cyfrowych i portali społecznościowych, tym samym stwarza warunki rozwoju nowych form pracy i współpracy. Podjęto próbę oceny gotowości firm z sektora MSP do podjęcia działań i czerpania korzyści z tej formy współpracy. Zwrócono uwagę na determinanty społeczno-gospodarcze oraz technologiczne, które implikują rozwój *sharing economy*. Przedstawiono potencjalne przykłady związane z udostępnianiem i korzystaniem z dostępu do zasobów innych podmiotów w sektorze usług logistycznych. Metodami badawczymi wykorzystanymi w opracowaniu są studia literaturowe oraz badanie własne autorki przeprowadzone metodą sondażu diagnostycznego, w którym posłużono się narzędziem wywiadu pogłębionego. W badaniu wzięli udział menedżerowie firm usług transportowych z województwa łódzkiego.

Słowa kluczowe: gospodarka współdzielenia, wzrost gospodarczy, usługi logistyczne.

The *sharing economy* – logistics services – economic growth

Summary

The development of digitization and information technologies is a mega trend that drives the development of the *sharing economy*. In analyzing the essence of the *sharing economy*, one needs to consider the economic factors, i.e. demand and supply of services/products/resources, the labour

market as well as social factors related to building social capital. The *sharing economy* allows the allocation of resources in the economy as well as the creation of a scope for economic growth without a need to generate new input resources. From the economic development perspective it applies to 3 business models: C2C, B2B and B2C. It also increases the significance of the pro-consumer model, which implies the improvement of the consumers' well-being.

The purpose of the article is to characterise the phenomenon of the *sharing economy*, which links traditional economic activities with services stimulated by digital platforms as well as by social media, which in turn creates suitable conditions for the development of new forms of labour and cooperation. The article attempts to assess the readiness of companies in the SME sector to take actions and benefit from this form of cooperation. It also emphasizes the influence of socio-economic and technological determinants on the development of the *sharing economy*. Additionally, the article presents some examples related to the provision and use of the resources of other entities in the logistic services sector. The research method involved literature studies and the author's own research, based on a diagnostic survey method using an in-depth interview tool. The managers of transport companies based in the Lodz region participated in the study.

Keywords: *sharing economy*, economic growth, logistics services.

JEL: L8, D23, O10, M21.

*mgr Aleksandra Witoszek-Kubicka*¹ 

Katedra Zachowań Organizacyjnych
Instytut Zarządzania
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wykorzystanie platform *crowdfundingowych* do realizacji działań w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu²

WPROWADZENIE

Liczne badania i publikacje zagraniczne, a także wstępna analiza platform finansowania społecznościowego wskazują na wysoki potencjał wykorzystania *crowdfundingu* w realizacji projektów CSR. Warto podkreślić wieloaspektowość narzędzia, które postrzega się nie tylko jako źródło finansowania, ale także, a może przede wszystkim, jako sposób na zwiększenie zaangażowania klientów, pracowników i możliwość zweryfikowania nowego produktu czy usługi. Przedmiotem opracowania jest ocena wykorzystania polskich portali *crowdfundingowych* dla realizacji działań związanych ze społeczną odpowiedzialnością biznesu. Celem prezentowanych badań była identyfikacja form i zakresu wykorzystania platform *crowdfundingowych* do realizacji strategii CSR. Analizie poddano polski portal finansowania społecznościowego pod kątem możliwości realizacji działań związanych ze społeczną odpowiedzialnością biznesu przez przedsiębiorstwa.

TEORETYCZNE ASPEKTY *CROWDFUNDINGU*

Crowdfunding, czyli dosłownie finansowanie tłumem (od połączenia słów *crowd* i *funding*), to zjawisko gromadzenia środków na realizację projektu przy wykorzystaniu wirtualnej społeczności. Polega na pozyskiwaniu kapitału od wie-

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: aleksandra.witoszek@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0001-5304-3379.

² Publikacja została dofinansowana ze środków subwencji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie.

lu drobnych udziałowców (Belleflamme i in., 2014, s. 586). W polskiej literaturze przedmiotu dopuszcza się używanie zamiennie terminu finansowanie społecznościowe. Za pierwszy znany przypadek *crowdfunding* uważa się zbiórkę zorganizowaną jeszcze przed stworzeniem tego terminu. Grupa muzyczna Marillion w 1997 roku planowała trasę po USA. Ze względu na niewystarczające środki zorganizowała kampanię internetową, w czasie której pozyskała 60 tys. dolarów od fanów na realizację przedsięwzięcia. Sam termin *crowdfunding* pojawił się natomiast po raz pierwszy w 2006 r. na blogu *fundavlog*. Za twórcę pojęcia uważa się M. Sullivana, który jednak pisał o finansowaniu społecznościowym w odniesieniu jedynie do sfery *blogowo-vlogowej*. Obecnie jest ono definiowane w szerszym znaczeniu jako dowolna forma gromadzenia środków finansowych poprzez Internet, a w węższym jako proces, w ramach którego organizacje non-profit, przedsiębiorcy, artyści zbierają środki finansowe na potrzeby ich projektów, przedsięwzięć, czy organizacji, bazując na wsparciu wielu osób – internetowego „tłumu”, który ofiaruje pieniądze na takie projekty, przedsięwzięcia bądź inwestuje w nie. Rozpatrując ideę *crowdfunding* stwierdzić można, że wywodzi się ona z *crowdsourcingu*, na co wskazuje wiele wspólnych cech (Bannerman, 2012). Obie koncepcje są zbieżne w kwestii metod komunikacji i adresatów projektu. Bazują na stworzeniu otwartego zgłoszenia kierowanego do użytkowników Internetu. Różnice objawiają się w działalności uczestników: w *crowdfunding* jest to przekazywanie środków finansowych do organizatora, w *crowdsourcingu* natomiast realizacja pracy, rozumianej także jako przekazywanie wiedzy czy idei (Dziuba, 2012, s. 84–85).

Definiując pojęcie *crowdfunding* warto wspomnieć o kilku cechach, które w połączeniu dają możliwość odróżnienia go od innych mechanizmów takich jak *crowdsourcing* czy zbiórki publiczne. Są to (Witoszek, 2016, s. 108):

- pieniądze – finansowanie społecznościowe polega na pozyskiwaniu środków finansowych głównie poprzez transakcje internetowe;
- Internet – kampania zawsze odbywa się przy udziale narzędzi teleinformatycznych;
- świadczenie zwrotne – każdy ofiarodawca otrzymuje świadczenie, które może występować w różnej postaci, ale nie może być tylko emocjonalne, wyjątkiem może być *crowdfunding* dotacyjny;
- *open call* – kampania jest kierowana do nieoznaczonej grupy osób, każdy może wesprzeć przedsięwzięcie;
- społeczność – informacja o możliwości wsparcia przedsięwzięcia jest kierowana do bardzo szerokiej grupy osób, zazwyczaj przez platformę *crowdfundingową*;
- cel – zbiórka zawsze ma jasno określony cel, na który są przeznaczone zebrane środki.

Kampanie finansowania społecznościowego najczęściej są realizowane na dedykowanych platformach, których rynek charakteryzuje się brakiem trwałości. Co roku przyrasta liczba nowych platform umożliwiających zbiórkę pie-

niędzy na dane przedsięwzięcie. Jednocześnie wiele portali upada. W 2014 r. istniało około 1400 systemów *crowdfundingu*. Po weryfikacji w 2015 r. okazało się, że 200 z tych platform zaprzestało działalności, jednocześnie powstało 700 nowych portali *crowdfundingowych*. Wiele systemów zostało zamkniętych ze względów prawnych, m.in. BitFunder.com, który opierał swoje funkcjonowanie i rozliczenia pomiędzy partnerami bazujące na kryptowalucie Bitcoin. Inne portale nie wytrzymują presji rynku, konkurencji z tradycyjnymi źródłami kapitału, np. Fosik.com specjalizujący się w *crowdfundingu* dłużnym nie sprostał konkurencji w postaci banków. Na rynku dochodzi do wielu fuzji i przejęć, np. w 2012 r. przeprowadzono fuzję Crowdfunder.co.uk oraz Peoplefund.it. Loanio.com został przejęty przez Circle Back Lending. Jeśli chodzi o polski rynek, to w 2010 r. Finansowo.pl przejął Smava.pl (Dziuba, 2015, s. 14–15).

Polska jest rynkiem prężnie rozwijającym się w obszarze różnych modeli *crowdfundingu*. Tabela 1 przedstawia ich charakterystyki uwzględniające świadczenie zwrotne dla wspierającego zbiórkę.

Tabela 1. Modele finansowania społecznościowego

Model finansowania społecznościowego	Świadczenie zwrotne
<i>Crowdfunding</i> dotacyjny (<i>donation-based crowdfunding</i>)	Nie występują żadne świadczenia na rzecz finansującego przedsięwzięcie.
<i>Crowdfunding</i> oparty na nagrodach (<i>rewards-based crowdfunding</i>)	Wspierający otrzymują świadczenie za wpłatę określonej kwoty, zazwyczaj nagroda ma o wiele mniejszą wartość niż wpłata finansującego. Jest to model na którym najczęściej opierają się polskie platformy.
<i>Crowdfunding</i> oparty na przedsprzedaży (<i>pre-sales crowdfunding</i>)	Finansujący wspierają pieniężnie stworzenie jakiegoś produktu, który później jest im sprzedawany w niższej cenie lub подарowany.
<i>Crowdfunding</i> udziałowy (<i>crowdinvesting, equity crowdfunding</i>)	Polega na inwestycji w kapitał zakładowy wspieranej spółki. W zamian za finansowanie przedsięwzięcia finansujący otrzymują udziały w spółce.
<i>Crowdfunding</i> dłużny (<i>crowdlending, sociallending, peer-to-peer lending</i>)	Świadczenie finansującego ma charakter zwrotny.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Czarnecki, 2014, s. 8–9).

W ostatnich latach w Polsce odnotowano rozwój w obszarze udziałowego finansowania społecznościowego, dla celów którego powstały takie platformy jak: CrowdAngels, GetFunded, Beesfund, FindFunds. Nie ma jednak żadnych regulacji prawnych odnoszących się do tego typu finansowania, co hamuje wzrost rynku *crowdfundingu* udziałowego. Najbardziej rozwinięte w Polsce jest finansowanie społecznościowe oparte na nagrodach. Najwięcej platform umożliwia działanie w oparciu o ten model; są to portale takie jak: PolakPotrafi, OdpalProjekt, WspólnyProjekt, WspieramTo, Patronite. Podobnie bardzo popularny w Polsce jest

również crowdfunding dotacyjny, w ramach którego realizatorzy projektów często nie ponoszą znacznych kosztów, a są obciążani jedynie w minimalnym stopniu pozwalającym na działalność operacyjną platform. Finansowanie społeczno-dotacyjne jest realizowane przez portale takie jak: SiePomaga, Zrzutka (Ellenoff, 2017, s. 483–486).

POWIĄZANIA MIĘDZY FINANSOWANIEM SPOŁECZNOŚCIOWYM A SPOŁECZNĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ BIZNESU

Społeczna odpowiedzialność biznesu (*Corporate Social Responsibility*; CSR) to koncepcja, zgodnie z którą przedsiębiorstwo dobrowolnie włącza w swoją działalność biznesową cele środowiskowe i społeczne (PKN, 2012, s. 6). Zgodnie ze stanowiskiem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości wdrażanie zasad CSR w organizacji opiera się na (PARP, 2018):

- działaniach na rzecz lokalnej społeczności;
- działaniach minimalizujących szkodliwy wpływ przedsiębiorstwa na środowisko;
- kampaniach społecznych wpływających na zmianę postaw społeczeństwa;
- programach dla pracowników nastawionych na rozwój ich kompetencji, hobby lub wyrównywanie szans, wsparcie;
- raportach społecznych zawierających dane istotne z punktu widzenia interesu społecznego;
- systemach zarządzania bazujących na przejrzystych normach, np. ISO 9000, która jest podstawą budowania systemów zarządzania jakością;
- wolontariacie pracowniczym;
- zarządzaniu łańcuchem dostaw z poszanowaniem zasad odpowiedzialnego biznesu;
- znakowaniu produktów obejmującym ekoznakowanie i znakowanie społeczne ułatwiającym świadome podejmowanie wyborów przez konsumentów.

Rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych skłania przedsiębiorstwa do włączania w swoją działalność, w tym strategię CSR, również kanałów online, takie jak strona WWW organizacji czy media społecznościowe. Powiązanie w koncepcji CSR 2.0. kwestii społecznej odpowiedzialności biznesu z marketingiem społecznie zaangażowanym (*cause marketing*), a także korporacyjnym marketingiem społecznym (*corporate social marketing*) podkreśla wzrost znaczenia wykorzystania kanałów online do budowania strategii społecznej odpowiedzialności biznesu (Visser, 2011, s. 7–20). W literaturze przedmiotu wskazuje się, że *crowdfunding* jest potencjalnie najskuteczniejszym sposobem pozyskiwania środków na cele społeczne. Pozwala to domniemywać, że jest również narzędziem, które może być wykorzystywane do realizacji strategii CSR (Nesta, 2016).

Wyróżnić można pięć obszarów, w ramach których wskazuje się korzyści z powiązania finansowania społecznościowego i społecznej odpowiedzialności biznesu (Spanos, 2018, s. 4–6):

- możliwości finansowania;
- marketing, zarządzanie, podejmowanie decyzji i komunikacja;
- aktywizacja interesariuszy;
- zaangażowanie pracowników;
- przejrzystość.

Finansowanie społecznościowe może być wykorzystywane jako dodatkowa możliwość finansowania projektów CSR. Dla przedsiębiorstw jest to alternatywa dla tworzenia organizacji charytatywnych lub przekazywania darowizn. Wykorzystanie platformy *crowdfundingowej* nie tylko pozwala na pozyskanie dodatkowych środków dla projektów związanych ze społeczną odpowiedzialnością biznesu, ale także na zgromadzenie wokół tych inicjatyw wielu zainteresowanych. Dodatkowo wsparcie kampanii pochodzące od znanych podmiotów (korporacji, fundacji, podmiotów sektora publicznego) zwiększa wiarygodność projektu, zaangażowanie innych użytkowników, a także możliwości dalszego finansowania (Crowdfunder, 2015).

Platformy *crowdfundingowe* są uważane za przestrzeń doskonałą do weryfikacji pomysłu na produkt, oczekiwań klientów. Dają możliwość otrzymania natychmiastowej informacji zwrotnej na temat pomysłu, mogą być efektywnie wykorzystywane w akcjach marketingowych, co przekłada się na możliwość promowania społecznych inicjatyw przedsiębiorstw. Kampania *crowdfundingowa* pojawiająca się na stronie internetowej przedsiębiorstwa, na stronach partnerów, np. organizacji charytatywnych czy fundacji pożytku publicznego, a także na portalach społecznościowych przekłada się znacznie na zwiększenie zasięgu marketingowego organizacji. Komunikacja związana ze społeczną odpowiedzialnością biznesu jest uważana za kluczową dla odpowiedzialnych korporacji, a platformy *crowdfundingowe* zapewniają dodatkową aktywną przestrzeń online, w której wielu interesariuszy dyskutuje o polityce i działaniach CSR firmy (MacDougall, 2014).

Kampania *crowdfundingowa* tworzy społeczność wokół projektu. Przez organizację bądź wsparcie działań związanych z CSR zainicjowanych przez klientów, innych interesariuszy, grupy społeczne przedsiębiorstwo buduje lojalność wobec swojej firmy. Osoby i grupy społeczne wspierające wspólny projekt lub sprawę są ze sobą powiązane, mają poczucie odpowiedzialności za przyczynę i pozostają lojalni wobec właściciela projektu. Ten proces współtworzenia i współuczestnictwa zwiększa upodmiotowienie i zaangażowanie interesariuszy dając przedsiębiorstwu możliwość rozszerzenia ich zasięgu rynkowego (Crowdfunder, 2015). Kampanie CSR mogą również wykorzystywać grywalizację, aby jeszcze bardziej zwiększyć zaangażowanie odbiorców i promować projekt. Gry mogą być połączone z procesami finansowania kampanii, na przykład przedsiębiorstwo przekazuje konkretną kwotę na projekt za każdego poziom, który osiąga użytkownik gry.

Wewnętrznie przedsiębiorstwo może wykorzystywać finansowanie społecznościowe w celu zwiększenia zaangażowania pracowników, np. przez włączenie ich w wybór projektu CSR, który ma zostać zrealizowany. Innym sposobem

na zaangażowanie osób zatrudnionych jest stworzenie wewnętrznej platformy *crowdfundingowej*, w ramach której zbierany jest kapitał na realizację projektu w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu. Takie bezpośrednie zaangażowanie w realizację polityki społecznej odpowiedzialności biznesu wzmacnia relacje pracodawca – pracownik sprawiając, że pracownicy czują się związani z podstawowymi wartościami organizacji (MacDougall, 2014).

Przejrzystość jest kluczowa dla powodzenia działań związanych zarówno z CSR, jak i działalnością *crowdfundingową*. Zainteresowane strony, takie jak klienci, dostawcy i grupy społeczne, mogą przejawiać sceptyczne nastawienie do projektów CSR, gdy podejmowanie decyzji i proces wdrażania nie są dla nich jasne. Wymagają większej przejrzystości działań i praktyk CSR w kluczowych obszarach, takich jak środowisko, praca i prawa człowieka, etyka biznesu czy wkład w społeczeństwo. Platformy finansowania społecznościowego, wykorzystujące postęp technologiczny i media społecznościowe, zaspokajają zwiększone zapotrzebowanie na przejrzystość pomagając budować wiarygodne relacje między przedsiębiorstwami a interesariuszami lub, bardziej ogólnie, relacje między darczyńcami a organizatorami zbiórki. Wykorzystanie platformy *crowdfundingowej* do realizowania i prezentowania projektów CSR wzmacnia widoczność i zwiększa przejrzystość działań w odbiorze interesariuszy (MacDougall, 2014).

METODYKA REALIZOWANYCH BADAŃ

Do zbadania form i zakresu wykorzystania platform *crowdfundingowych* w realizacji działań CSR wykorzystano analizę stron WWW. Badania przedstawione w opracowaniu mają charakter wstępny – przeprowadzona analiza informacji zawartych na platformach finansowania społecznościowego wskaże ewentualne dalsze możliwości badania zjawiska.

Przystępując do badań przyjęto następujące pytania badawcze:

- 1) Jakie działania mogą podejmować przedsiębiorstwa w ramach polskich platform *crowdfundingowych* do realizacji przedsięwzięć związanych ze społeczną odpowiedzialnością biznesu?
- 2) Czy platformy *crowdfundingowe* są wykorzystywane w działalności CSR przedsiębiorstw w Polsce?

Przyjęto następujące etapy postępowania badawczego:

- 1) analiza stron internetowych i wybór przedmiotu badania,
- 2) ustalenie kategorii realizowanych projektów,
- 3) określenie stosowanego modelu *crowdfundingu* na badanych platformach,
- 4) określenie działań podejmowanych w obrębie platform, które mogą być częścią strategii CSR,
- 5) szczegółowa analiza zbiórek na wybranych do analizy platformach pod ką-

tem widocznych działań związanych ze strategią CSR podejmowanych przez przedsiębiorstwa,

6) wyprowadzenie wniosków i określenie kierunków dalszych badań.

Ze względu na pilotażowy charakter badań nie stawiano hipotez badawczych.

WYNIKI REALIZOWANYCH BADAŃ

W pierwszym etapie badań wybrano portal *crowdfundingowy*, który objęto analizą. Ze względu na szeroki wachlarz celów środowiskowych i społecznych, które mogą być podjęte przez przedsiębiorstwo w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu przyjęto, że dla zweryfikowania pytań badawczych do analizy należy wybrać portal *crowdfundingowy* uniwersalny pod względem tematyki projektów, które mogą być w jego ramach realizowane. Wśród portali o takiej charakterystyce wyróżniono następnie najczęściej odwiedzane w 2018 roku. Do analizy wybrano ostatecznie portal Wspieram.to, który posiada odrębną platformę Pomagamy.im, w ramach której realizowane są projekty w kategoriach:

- wolontariat,
- dzieci,
- ochrona środowiska,
- leczenie,
- bezdomni i ubodzy,
- niepełnosprawni,
- akcja społeczna,
- pomoc pokrzywdzonym,
- zwierzęta.

Wspieram.to bazuje na modelu *crowdfundingu* opartego na nagrodach, a wpłaty dokonywane poprzez portal są traktowane jako sprzedaż przedpłacona. Do wpłat na dany projekt przypisane są nagrody zależne od wysokości przekazanego kapitału. Wpłacający otrzymuje nagrodę, jeśli projekt osiągnie co najmniej 100% założonego celu. Platforma działa na zasadzie „wszystko albo nic”, co oznacza, że twórca kampanii otrzyma środki pozyskane w czasie zbiórki tylko jeśli osiągnie założony cel. Pomagamy.im działa w oparciu o model dotacyjny, a wpłaty dokonywane przez portal są traktowane jako zbiórka publiczna. Platforma działa na zasadzie „bierzesz ile zbierzesz”, co oznacza, że twórca inicjatywy otrzymuje wszystkie zebrane środki, niezależnie od tego, czy jego kampania osiągnie 100% założonego celu.

Dla zweryfikowania pierwszego pytania badawczego przeanalizowano platformy Wspieram.to i Pomagamy.im pod kątem możliwych działań podejmowanych w obrębie platform, które mogą być częścią strategii CSR. Analizie poddano informacje zamieszczone na platformach przez ich twórców, a także działania widoczne w ramach poszczególnych kampanii. Wyniki analizy przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Formy działań związanych z CSR możliwych do podjęcia w obrębie platform

Forma	Opis działania	Widoczność
Mecenat projektu	Objęcie mecenatem organizowanej zbiórki przez wsparcie m.in. finansowe czy medialne.	Logo organizacji na stronie kampanii projektu w dziale Mecenas.
Wsparcie zbiórki	Wpłata środków lub udział w dyskusji społeczności na prawach wspierającego.	Profil organizacji na stronie kampanii w zakładce wspierający lub społeczność.
Organizacja zbiórki	Stworzenie zbiórki na dany cel niezwiązany bezpośrednio z podstawową działalnością przedsiębiorstwa.	Strona dedykowana zbiorce w ramach kampanii <i>crowdfundingowej</i> .
Wsparcie platformy	Nawiązanie współpracy z platformą.	Logo organizacji na stronie głównej portalu, logo przy miniaturze zbiórek.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: (Wspieram.to i Pomagamy.im).

Analiza wykazała, że w ramach portali finansowania społecznościowego możliwe jest podjęcie przez przedsiębiorstwo działań związanych z CSR poprzez mecenat projektu, wsparcie zbiórki, organizację zbiórki lub wsparcie platformy.

W dalszej części badania przeanalizowano wszystkie trwające zbiórki na wybranych do analizy platformach pod kątem widocznych działań podejmowanych przez przedsiębiorstwa, odrzucając te związane bezpośrednio z ich podstawową działalnością.

Na dzień 28.06.2019 r. zidentyfikowano 36 aktywnych kampanii, w tym 25 na Wspieram.to i 11 na Pomagamy.im.

Wśród aktywnych projektów zidentyfikowano dwa działania w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu polegające na organizacji zbiórki. Pierwsza, zorganizowana przez Makarony Polskie S.A. dotyczyła działań związanych ze wsparciem pracowników. W ramach projektu przedsiębiorstwo gromadzi środki na leczenie nowotworu jednego z pracowników. Zbiórka została zorganizowana w modelu zbiórki stałej – bezterminowe gromadzenia funduszy na bieżące potrzeby fundacji lub potrzebującego Dotychczas w ramach kampanii zebrano 11 895 zł (stan na dzień 20.01.2020 r.). Druga kampania, stworzona przez WIŚNIEWSKI Sp. z o.o. S.K.A. była związana ze wsparciem społeczności lokalnej. Zbiórka była jednym z działań w ramach akcji „Zostań bohaterem! Zamień granie w pomaganie”. Jej częścią była gra „2 THE LIGHT”, która miała służyć przekazywaniu wiedzy dotyczącej chorób kardiologicznych, onkologicznych oraz mukowiscydozy. W ramach kampanii społecznościowej planuje się zgromadzić od darczyńców 300 000 zł. Wykorzystano w tym celu model zbiórki stałej. Dotychczas w ramach zbiórki zgromadzono 1371 zł (stan na dzień 20.01.2020 r.).

W ramach obecnie działających zbiórek nie odnotowano przypadków mecenatu, co może wynikać z małej społeczności zbudowanej wokół projektów. Analizując kampanie, które zostały dotychczas objęte mecenatem były to zbiór-

ki z liczbą co najmniej 7000 wspierających. Wszystkie przypadki odnotowano w ramach platformy Wspieram.to. Najpopularniejsze zbiórki z uwzględnieniem liczby wspierających i mecenatu przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Mecenat najczęściej wspieranych zbiórek

Nazwa zbiórki	Liczba wspierających	Mecenat
Wirtualne Serce WOŚP 2017	8138	Festiwal Fantastyki Pyrkon, WARBAND, Shop Gracz, Biuro Turystyki Orion, Plan-szóweczka.pl.
Zew Cthulhu RPG – gra fabularna	7980	MAYLILY, Format Druk, K-Consult
Wirtualne Serce WOŚP 2019	7928	Format Druk

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (Wspieram.to i Pomagamy.im).

Zarówno w ramach trwających, jak i najpopularniejszych zbiórek nie odnotowano także działań przedsiębiorstw polegających na wsparciu na poziomie zwykłego użytkownika serwisu. Przypuszcza się, że wynika to z małej widoczności tego działania.

Na podstawie informacji z portali zidentyfikowano 44 przedsiębiorstwa, które podejmują działania związane ze wsparciem samego portalu. Zidentyfikowane działania związane z CSR podejmowane przez organizacje w ramach portali pozwalają na udzielenie pozytywnej odpowiedzi na drugie pytanie badawcze. Warto jednak zaznaczyć, że wśród możliwych wyróżnionych działań CSR na platformach *crowdfundingowych* analiza wykazała wykorzystanie trzech: organizacji zbiórki, mecenatu zbiórki i wsparcia platformy.

WNIOSKI BADAWCZE

Na podstawie analizy kampanii *crowdfundingowych* i treści zamieszczanych przez twórców platform Wspieram.to i Pomagamy.im można stwierdzić, że portale finansowania społecznościowego są wykorzystywane do realizacji działań w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu. Podejmowane działania obejmują mecenat projektu, organizację zbiórki lub wsparcie platformy. Mecenatem obejmowane są projekty rozpoznawalne, w przypadku tych badań inicjatywy z ilością wspierających przekraczającą 7000 osób. Organizowane zbiórki dotyczą społeczności lokalnych, jak i pracowników. Działania mogą być korzystne dla przedsiębiorstwa pod względem wizerunkowym, a także wpływać na obszar zarządzania zasobami ludzkimi. Przeprowadzone badania prowokują pytanie o znaczenie i skuteczność poszczególnych inicjatyw związanych z *crowdfundingiem* w zarządzaniu społeczną odpowiedzialnością biznesu w organizacji. Kluczowa

wydaje się być rozpoznawalność platform w ramach których przedsiębiorstwa podejmują swoje działania związane z CSR. Należy jednak wskazać na ograniczenie przedstawionych badań jakim jest przeprowadzenie analizy w oparciu o informacje jedynie z dwóch platform. W przyszłości planuje się rozszerzenie badań na inne portale finansowania społecznościowego w oparciu o uszczegółowioną metodę badawczą.

ZAKOŃCZENIE

Portale *crowdfundingowe* i ich ekosystem pozwalają komunikować dobre praktyki w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu oraz otrzymywać informację zwrotną. Takie same funkcje, jak się wydaje, spełniają obecnie portale społecznościowe. Jednakże dedykowane platformy finansowania społecznościowego pozwalają także w dużym stopniu angażować zewnętrznych i wewnętrznych interesariuszy. Szczególnie cenne w kształtowaniu strategii CSR są platformy, wokół których zgromadzona jest duża społeczność pozwalająca zrealizować cele społeczne jednocześnie zwiększając rozpoznawalność firmy.

BIBLIOGRAFIA

- Bannerman, S. (2012). Crowdfunding Culture. *Journal of Mobile Culture*, 6 (04). Pobrane z: http://wi.mobilities.ca/wp-content/uploads/2012/12/sbannermanwi_2012_06_04.pdf (2019.06.26).
- Belleflamme, P., Lambert, T., Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding. Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29 (5). DOI: 10.2139/ssrn.1836873.
- Czarnecki, J. (2014). Rodzaje crowdfundingu. W: *Crowdfunding, Raport* (s. 8–9). Warszawa: Wardyński i Wspólnicy.
- Crowdfunder, (2015). *Grants, loans and crowdfunding – the new funding mix: A special report by Crowdfunder*. Pobrane z: https://www.crowdfunder.co.uk/uploads/biz_dev/special_report_grants_loans_crowdfunding.pdf (2019.06.26).
- Dziuba, D.T. (2015). *Ekonomika crowdfundingu. Zarys problematyki badawczej*. Warszawa: Difin.
- Dziuba, D.T. (2012). Rozwój systemów crowdfundingu – modele, oczekiwania i uwarunkowania. *Problemy Zarządzania, Vol. 10, 3*, (38), 83–103. DOI: 10.7172.1644-9584.38.6.
- Ellenoff, D.S. (2017). *Review of Crowdfunding Regulation 2017. Interpretations of existing regulation concerning crowdfunding in Europe, North America and Israel*. Brussels: European Crowdfunding Network AISBL. Pobrane z: https://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2017/10/ECN_Review_of_Crowdfunding_Regulation_2017.pdf (2019.02.04).

- MacDougall, T. (2014). A new Corporate Social Responsibility Strategy – Integrated Corporate Crowdfunding. *Crowdfund Insider*. Pobrane z: <http://www.crowdfundinsider.com/2014/06/41949-new-corporate-social-responsibility-strategy-integrated-corporate-crowdfunding/> (2019.06.18).
- Nesta (2016). *Crowdfunding Good Causes. Opportunities and challenges for charities, community groups and social entrepreneurs*. Pobrane z: https://media.nesta.org.uk/documents/crowdfunding_good_causes-2016.pdf (2019.06.26).
- PARP (2018). *CSR – Społeczna Odpowiedzialność Biznesu*. Pobrane z: <https://www.parp.gov.pl/csr> (2019.06.27).
- PKN (2012). *Wytyczne dotyczące społecznej odpowiedzialności PN-EN 26000*. Polski Komitet Normalizacyjny. Pobrane z: <https://www.pkn.pl/informacje/2013/09/iso-26000> (2019.06.27).
- Spanos, L. (2018). Complementarity and interconnection between CSR and crowdfunding: A case study in Greece. *Business*, 2–6. DOI: 10.1007/978-3-319-63480-7_3.
- Visser, W. (2011). The age of responsibility: CSR 2.0 and the new DNA of business, *Journal of Business Systems, Governance and Ethics*, 5, 7–11. DOI: [org/10.15209/jbsge.v5i3.185](https://doi.org/10.15209/jbsge.v5i3.185).
- Witoszek, A. (2016). Crowdfunding jako źródło finansowania przedsiębiorstw innowacyjnych w fazie początkowego rozwoju. W: M. Makowiec, M. Adamczyk (red.), *Uniwersytet przedsiębiorczy – perspektywy i wyzwania gospodarki innowacyjnej* (s. 103–114). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Streszczenie

Celem opracowania jest identyfikacja form i zakresu wykorzystania platform *crowdfundingowych* do realizacji strategii CSR. Postawiono dwa pytania badawcze: Jakie działania mogą podejmować przedsiębiorstwa w ramach polskich platform *crowdfundingowych* do realizacji działań związanych ze społeczną odpowiedzialnością biznesu? Czy platformy *crowdfundingowe* są wykorzystywane w działalności CSR przedsiębiorstw w Polsce? Do zbadania form i zakresu wykorzystania platform finansowania społecznościowego w realizacji działań CSR wykorzystano obserwację stron WWW. Na podstawie analizy kampanii *crowdfundingowych* i treści zamieszczanych przez twórców portali Wspieram.to i Pomagamy.im stwierdzono, że platformy finansowania społecznościowego są wykorzystywane do realizacji działań w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu. Podejmowane inicjatywy dotyczą społeczności lokalnych, jak i pracowników i opierają się głównie na tworzeniu kampanii i podjęciu współpracy z portalem, w mniejszym stopniu polegają na objęciu patronatem projektu zainicjowanego przez społeczność czy fundację. Działania te mogą być korzystne dla przedsiębiorstwa pod względem wizerunkowym, a także wpływać na obszar zarządzania zasobami ludzkimi. Przeprowadzone badania wstępne stanowią podstawę do pogłębienia tematu wykorzystania portali *crowdfundingowych* w działaniach związanych z CSR. Szczególnie istotna staje się kwestia skuteczności i efektywności podejmowania takich inicjatyw w realizacji komunikacji i samej strategii społecznej odpowiedzialności biznesu. Interesującym dopełnieniem badań byłoby przeprowadzenie wywiadów pogłębionych z przedsiębiorstwami, które podejmowały wspomniane działania na analizowanych platformach.

Słowa kluczowe: finansowanie społecznościowe, społeczna odpowiedzialność biznesu, CSR.

The use of crowdfunding platforms for the implementation of corporate social responsibility activities

Summary

The aim of the study is to identify the forms and scope of using crowdfunding platforms to implement the CSR strategy. Two research questions were posed. Can crowdfunding platforms be used to implement activities related to corporate social responsibility? Are crowdfunding platforms used in the CSR activities of enterprises? A qualitative research method was used in the study to examine the forms and scope of using the crowdfunding platforms in the implementation of CSR activities. The choice of the method was dictated by the complexity and initial stage of identifying the problem area. Based on the analysis of crowdfunding campaigns and the content posted by the creators of the Wspieram.to and Pomagamy.im websites, it was found that crowdfunding platforms can be and are used to implement activities within the framework of corporate social responsibility. Undertaken initiatives concern local communities and employees, and are based mainly on creating campaigns and cooperation with the portal, to a lesser extent relying on the patronage of a project initiated by the community or foundation. These actions may be beneficial to the company in terms of image, as well as affect the area of human resources management. The preliminary research carried out is the basis for deepening the topic concerning the use of crowdfunding portals in activities related to CSR. The issue of the effectiveness and efficiency of undertaking such initiatives in implementing communication and the strategy of corporate social responsibility itself becomes particularly important. An interesting complement to the research would be to conduct in-depth interviews with the enterprises that undertook these activities on the studied platforms.

Keywords: crowdfunding, corporate social responsibility, CSR.

JEL: M14.