



Uniwersytet Rzeszowski
Katedra Mikroekonomii

ISSN 1898-5084
kwartalnik

NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE A WZROST GOSPODARCZY

Social Inequalities and Economic Growth

numer 57 (1/2019)

Rzeszów 2019

Redaktor naukowy

Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Rada naukowa czasopisma

Dr hab. prof. UR Grzegorz Ślusarz – przewodniczący,

Prof. dr hab. Viktor Chuzhykov (Ukraina), Prof. nadzw. dr ing. Marie Gabryšová (Czechy),

Doc. dr ing. Emilia Janigová (Słowacja), Prof. dr hab. Jerzy Kleer, Prof. dr hab. Grzegorz W. Kolodko,

[Prof. dr hab. Aleksander Łukaszewicz,] Doc. ing. Martin Mizla (Słowacja),

Prof. dr hab. Yevgen Panchenko (Ukraina), Dr hab. prof. nadzw. Barbara Piontek,

Dr hab. Ondrej Štefaňák (Słowacja), Prof. dr ing. Josef Vodák (Słowacja), Prof. dr Piotr Żmuda (Niemcy)

KOLEGIUM REDAKCYJNE

Redaktor naczelny

Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Sekretarze redakcji

Dr Magdalena Cyrek, Dr Małgorzata Wosiek

Współpraca redakcyjna

Dr Jakub Bartak

Redaktorzy tematyczni

Dr hab. prof. UEK Małgorzata Adamska-Chudzińska, Dr hab. prof. PRz Teresa Bał-Woźniak,

Dr hab. prof. UR Anna Barwińska-Małajowicz, Dr hab. prof. UR Krzysztof Ryszard Bochenek,

Prof. dr hab. Mieczysław Dobija, Dr hab. prof. UR Elżbieta Dynia, Dr Władysława Jastrzębska,

Dr hab. prof. UR Ryszard Kata, Prof. dr hab. inż. Jacek Marek Kluska,

Dr hab. prof. UR Mieczysław Jan Król, Dr Małgorzata Lechwar, Dr Małgorzata Leszczyńska,

Dr hab. prof. UR Krystyna Leśniak-Moczuk, Dr inż. Katarzyna Puchalska

Redaktorzy statystyczni

Prof. dr hab. Tadeusz Edward Stanisław, Dr hab. prof. UEK Andrzej Sokolowski

Redaktorzy językowi

Dr inż. Colin F. Hales, Roberto Pelayo Martínez Zabala, Prof. dr hab. Walter Żelazny,

Hans-Georg Pütz, Dr Peter Dorčák, Dr Edita Sosnowska, Dr Jana Fiserova,

Doc. dr Tamara Tkacz, Prof. dr hab. Николai Иванович Николaевич

Opracowanie redakcyjne i korekta

Mgr Piotr Cyrek

Redakcja techniczna

Mgr Ewa Kuc

Łamanie

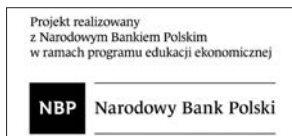
Mgr inż. Ewa Blicharz

Wersja papierowa czasopisma jest wersją pierwotną

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego

Rzeszów 2019

Publikację dofinansowano ze środków Narodowego Banku Polskiego



**Opinie wyrażone w niniejszej publikacji są opiniami autorów
i nie przedstawiają stanowiska organów Narodowego Banku Polskiego.**

ISSN 1898-5084

DOI 10.15584/nsawg

Schemat granic Polski przedstawiony na stronie 3 zaczerpnięto z: <http://www.nowastrategia.org.pl/granic/>

1634

WYDAWNICTWO UNIwersYTETU RZESZOWSKIEGO

35-959 Rzeszów, ul. prof. S. Pigoń 6, tel. 017 872 13 69, tel./fax 017 872 14 26

e-mail: wydaw@univ.rzeszow.pl; <http://wydawnictwo.univ.rzeszow.pl>

wydanie I; format B5; ark. wyd. 32,65; ark. druk. 30,625; zlec. red. 15/2019

Druk i oprawa: Drukarnia Uniwersytetu Rzeszowskiego

Numer przygotowany dla uczczenia
100-lecia odzyskania niepodległości
przez Polskę



Spis treści

Krzysztof Kietliński <i>Kwestia godności ludzi pracy w nauczaniu papieża Jana Pawła II</i>	11
Aleksander Bobko <i>Idea sprawiedliwości – współczesne dylematy</i>	25
Małgorzata Słodowa-Helpa <i>Przeszłość w procesie poszukiwania recept na zarządzanie teraźniejszością oraz kreowanie przyszłości</i>	35
Krzysztof Bochenek <i>Kształtowanie cywilizacji osoby jako warunek bezpieczeństwa człowieka na początku XXI wieku</i>	54
Franciszek Piontek, Barbara Piontek <i>Kształtowanie ład strukturalnego w oparciu o teoretyczne podstawy konsensusu społecznego</i>	67
Michał Gabriel Woźniak <i>Ownership transformation in Poland after 1990. Blows and shadows in a theoretical and practical context</i>	81
Marcin Jędrzejczyk <i>Teoretyczne dylematy akcesji Polski do strefy euro</i>	107
Radosław Malik, Anna Anetta Janowska <i>The next 100 years – applying megatrends to analyze the future of the Polish economy</i>	119
Jarosław Kaczmarek <i>Zmiany strukturalne, profile i efekty przemian krajów transformacji</i>	132
Mieczysław Dobija <i>Rzeczpospolita i Trójmorze w perspektywie wieszczów i oświeconych duchownych</i>	147
Andrzej Prusek <i>Nowa pokrzyżsowa polityka rozwoju zrównoważonego a polska Strategia Odpowiedzialnego Rozwoju</i>	173
Leszek Klukowski <i>Dług publiczny Polski – cele w średnim i długim horyzoncie</i>	188
Jarosław Mielcarek <i>Czy gospodarce polskiej grozi dewastacja budżetu i katastrofa finansowa?</i>	202
Adam Rogoda <i>„Nowa ekonomia strukturalna” – czy nowy paradygmat polskiej polityki rozwoju?</i>	219
Roman Wosiek <i>Konkurencyjność technologiczna polskiej gospodarki. Stan obecny i perspektywy zmian</i>	230
Grzegorz Szulczewski <i>Stefan Starzyński. Polityka gospodarcza w świetle etosu niepodległościowego: niezależna gospodarka, silne państwo i rządy pracy</i>	243
Urszula Zagóra-Jonszta <i>Poglądy ekonomiczne przedstawicieli szkoły krakowskiej</i>	259

Barbara Danowska-Prokop	
<i>Proces polonizacji przemysłu górnośląskiego w latach 1922–1939</i>	270
Jerzy Łazor	
<i>Colonial expansion or vital assistance? French capital and interwar Poland</i>	279
Grzegorz Niewiński, Michał Stępień	
<i>Energetyka jądrowa. Bezpieczna technologia czy zagrożenie dla ludzkości?</i>	288
Bożena Karwat-Woźniak	
<i>Wpływ wybranych instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej na umacnianie i spowalnianie procesów rozwojowych w polskim rolnictwie</i>	304
Józefa Famielec	
<i>Odpowiedzialność, wolność, sprawiedliwość, efektywność a przedsiębiorczość</i>	316
Arkadiusz Tuziak	
<i>Społeczny wymiar dyfuzji innowacji i wiedzy jako czynników zmiany i rozwoju gospodarczego</i>	327
Maciej Gitling	
<i>Znaczenie wartości organizacyjnych w budowaniu kultury przedsiębiorstw</i>	342
Oleksandr Oksanych	
<i>Innowacyjność sektora MŚP w Polsce: problemy i perspektywy</i>	351
Arkadiusz D. Leśniak-Moczuk	
<i>Sto lat polskiego przemysłu samochodów osobowych</i>	364
Wojciech Pawnik	
<i>Problem kompetencji innowacyjnych w kontekście systemu edukacyjnego w Polsce</i>	377
Jakub Bartak	
<i>Instytucjonalne uwarunkowania nierówności szans edukacyjnych w Polsce</i>	387
Jurij Renkas	
<i>Godziwe nierówności dochodowe a opodatkowanie wynagrodzeń</i>	402
Barbara Oliwkiewicz	
<i>Historia polskiej płacy minimalnej na gruncie teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń</i>	420
Riccardo Valente	
<i>Analiza zróżnicowania poziomu rozwoju poszczególnych regionów i ich rynków pracy w Polsce</i>	432
Małgorzata Słodowa-Helpa, Daniel Jurewicz	
<i>Odpowiedzialność w procesie rozwoju – jaka i czyja?</i>	456
Wskazówki dla autorów	487

Table of Contents

Krzysztof Kietliński <i>The issue of dignity of working people in the teaching of Pope John Paul II</i>	11
Aleksander Bobko <i>The idea of justice – modern dilemmas</i>	25
Małgorzata Słodowa-Helpa <i>The past in the process of searching for recipes to manage the present and creating the future ...</i>	35
Krzysztof Bochenek <i>Shaping civilization of a person as condition for human safety in the beginning of 21st century</i>	54
Franciszek Piontek, Barbara Piontek <i>Creating structural order on the basis of a theory of social consensus</i>	67
Michał Gabriel Woźniak <i>Ownership transformation in Poland after 1990. Blows and shadows in a theoretical and practical context</i>	81
Marcin Jędrzejczyk <i>Theoretical dilemmas of Polish accession to the Eurozone</i>	107
Radosław Malik, Anna Anetta Janowska <i>The next 100 years – applying megatrends to analyze the future of the Polish economy</i>	119
Jarosław Kaczmarek <i>Structural changes, profiles and effects of changes of transition countries</i>	132
Mieczysław Dobija <i>The Polish Republic and the Tri-Sea in the perspective of bards and prophecies</i>	147
Andrzej Prusek <i>The new post-crisis policy of sustainable development and the Polish Strategy of Responsible Development</i>	173
Leszek Klukowski <i>Public debt in Poland – middle-term and long-term targets</i>	188
Jarosław Mielcarek <i>Is the Polish economy in danger of the devastation of the budget and the financial disaster?</i>	202
Adam Rogoda <i>“New structural economy” – a new Polish development policy paradigm?</i>	219
Roman Wosiek <i>Technological competitiveness of the Polish economy</i>	230
Grzegorz Szulczewski <i>Stefan Starzyński. Economic Policy in the Light of the Patriotic Ethos: an Independent Economy, a Strong State and Labor Government</i>	243
Urszula Zagóra-Jonszta <i>Economic views of the Cracow school</i>	259
Barbara Danowska-Prokop <i>Process of polonisation of the Upper Silesian industry in the years 1922–1939</i>	270

Jerzy Łazor	
<i>Colonial expansion or vital assistance? French capital and interwar Poland</i>	279
Grzegorz Niewiński, Michał Stepień	
<i>Nuclear power engineering. Safety technology or danger for mankind?</i>	288
Bożena Karwat-Woźniak	
<i>Impact of selected Common Agricultural Policy instruments on the strengthening and slowing of development processes in Polish agriculture</i>	304
Józefa Famielec	
<i>Responsibility, freedom, justice, efficiency and entrepreneurship</i>	316
Arkadiusz Tużiak	
<i>The Social dimension of the diffusion of innovation and knowledge as factors of change and development of the economy</i>	327
Maciej Gitling	
<i>The significance of organisational values in creating corporate culture</i>	342
Oleksandr Oksanych	
<i>Innovativeness of the SME sector in Poland: problems and perspectives</i>	351
Arkadiusz D. Leśniak-Moczuk	
<i>One hundred years of Polish passenger car industry</i>	364
Wojciech Pawnik	
<i>The issue of the innovative competencies considered in the context of Polish education system</i>	377
Jakub Bartak	
<i>Institutional determinants of inequalities of educational opportunities in Poland</i>	387
Jurij Renkas	
<i>Fair income inequalities and payroll taxation</i>	402
Barbara Oliwkiewicz	
<i>The history of the Polish minimum wage based on the theory of measuring human capital and fair remuneration</i>	420
Riccardo Valente	
<i>An analysis of regional development and labour market disparities in Poland</i>	432
Małgorzata Słodowa-Helpa, Daniel Jurewicz	
<i>Responsibility in the development process – what and who?</i>	456
Information for Authors	487

Содержание

Кшиштоф Китлински <i>Вопрос о достоинстве людей труда в учении Папы Римского Иоанна Павла II</i>	11
Александр Бобко <i>Идея справедливости – современные дилеммы</i>	25
Малгожата Слодова-Хелпа <i>Прошлое в процессе поиска рецептов управления настоящим и создания будущего</i>	35
Кшиштоф Боченек <i>Формирование цивилизации личности как условие безопасности человека в начале XXI века</i>	54
Францишек Пионтек, Барбара Пионтек <i>Формирование структурного порядка на основе теоретических основ социального консенсуса</i>	67
Михал Габриэль Вожняк <i>Трансформация отношений собственности в Польше после 1990 г.</i>	81
Марчин Енджейчик <i>Теоретические дилеммы вступления Польши в еврозону</i>	107
Радослав Малик, Анна Анетта Яновска <i>Перспектива следующих 100 лет – использование мегатрендов для анализа будущего польской экономики</i>	119
Ярослав Качмарек <i>Структурные изменения, характеристики и последствия трансформации в странах с переходной экономикой</i>	132
Мечислав Добия <i>Жечь Посполита и Тройможе в перспективе просвещенного духовенства</i>	147
Анджей Прусек <i>Новая посткризисная политика в области устойчивого развития и стратегия ответственного развития Польши</i>	173
Лешек Ключовски <i>Польский государственный долг – среднесрочные и долгосрочные цели</i>	188
Ярослав Мельцарек <i>Находится ли польская экономика в опасности разрушения бюджета и финансовой катастрофы?</i>	202
Адам Рогода <i>«Новая структурная экономика» – новая ли парадигма политики развития Польши?</i>	219
Роман Воцек <i>Технологическая конкурентоспособность польской экономики. Текущее состояние и перспективы перемен</i>	230
Гжегож Шульчевски <i>Стефан Старшиньски. Экономическая политика в свете принципа независимости: независимая экономика, сильное государство и правительство труда</i>	243

Уршула Загура-Йоншта <i>Экономические взгляды представителей краковской школы</i>	259
Барбара Дановска-Прокоп <i>Процесс полонизации верхнесилезской промышленности в 1922–1939 гг.</i>	270
Ежи Лазор <i>Колониальная экспансия или необходимая помощь? Французский капитал и межвоенная Польша</i>	279
Гжегож Невиньски, Михал Стемпень <i>Ядерная энергия. Безопасные технологии или угроза человечеству?</i>	288
Божена Карват-Вожняк <i>Влияние отдельных инструментов Общей Сельскохозяйственной Политики на укрепление и замедление процессов развития в сельском хозяйстве Польши</i>	304
Юзефа Фамилец <i>Ответственность, свобода, справедливость, эффективность и предпринимательство</i> ...	316
Аркадиуш Тузьяк <i>Социальное измерение распространения инноваций и знаний как факторов изменений и экономического развития</i>	327
Мачей Гитлинг <i>Значений организационных ценностей в формировании культуры предприятий</i>	342
Александр Оксанных <i>Инновация малого и среднего бизнеса в Польше: проблемы и перспективы</i>	351
Аркадиуш Д. Лесняк-Мочук <i>Сто лет польскому легковому автомобилестроению</i>	364
Войцех Павник <i>Проблема инновационных компетенций в контексте системы образования в Польше</i>	377
Якуб Бартак <i>Институциональные детерминанты неравенства в образовательных возможностях в Польше</i>	387
Юрий Ренкас <i>Справедливое неравенство в доходах и налогообложение заработной платы</i>	402
Барбара Оливкевич <i>История польской минимальной заработной платы на основе на теории измерения человеческого капитала и достойной заработной платы</i>	420
Риккардо Валенте <i>Анализ различий в уровне развития отдельных регионов и их рынков труда в Польше</i>	432
Малгожата Сводова-Хевпа, Даниэль Юревич <i>Ответственность в процессе развития – какая и чья?</i>	456
Советы авторам	487

ks. dr hab. Krzysztof Kietliński, prof. UKSW¹ 

Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

Kwestia godności ludzi pracy w nauczaniu papieża Jana Pawła II

WPROWADZENIE

Jan Paweł II często zabierał głos w ważnych tematach społecznych i gospodarczych. Wyrazem tego są: encykliki, adhortacje i listy apostolskie². Już jako ksiądz, czy biskup, a potem jako kardynał i papież interesował się sprawami społeczno-gospodarczymi. Nie tylko znał, ale także badał i komentował w swoich pismach, czy wypowiedziach stanowisko Kościoła katolickiego w kwestiach społecznych, wyrażone w różnych dokumentach katolickiej nauki społecznej³.

Należy zauważyć, że papież Jan Paweł II, w swoim nauczaniu akcentował nieporównywalną wartość osoby ludzkiej, wielką godność każdego człowieka, a więc rozpatrywał kondycję człowieka w duchu personalizmu chrześcijańskiego. „Świat afirmacji osoby – to świat odpowiedzialności, obecności, wysiłku i życiowej pełni” (Mounier, 1960, s. 202; Manzone, 2009, s. 289–302) – napisał jeden z przedstawicieli personalizmu. Osoba ludzka, według papieża, powinna być

¹ Adres korespondencyjny: ul. Żeromskiego 18, 05-070 Sulejówek; e-mail: chkietl@o2.pl. ORCID: 0000-0003-1170-0339.

² Najważniejsze dokumenty Jana Pawła II dotyczące kwestii społeczno-gospodarczych to encykliki: *Redemptor hominis* – 4.03.1979 r.; *Laborem exercens* – 14.09.1981 r.; *Sollicitudo rei socialis* – 30.12.1987 r.; *Centesimus annus* – 1.05.1991 r.; *Veritatis splendor* – 6.08.1993 r.; *Evangelium vitae* – 25.03.1995 r.), posynodalne adhortacje apostolskie: *Familiaris consortio* – 22.11.1981 r.; *Christifideles laici* – 30.12.1988 r.; *Pastores dabo vobis* – 25.03.1992 r.; *Ecclesia in Europa* – 28.06.2003 r. oraz liczne listy apostolskie i przemówienia okolicznościowe, w tym audiencje papieskie dla różnych grup społecznych i zawodowych.

³ Encykliki papieskie najczęściej odnoszą się do współczesnej rzeczywistości społecznej, politycznej i ekonomicznej. Należy wspomnieć encykliki, do których papież Jan Paweł II wielokrotnie nawiązywał: *Rerum novarum* Leona XIII z 1891 r. (fałszywość rozwiązania socjalistycznego), *Quadragesimo Anno* Piusa XI z 1931 r. (krytyka ideologii socjalistycznej i indywidualistycznej), *Mater et magistra* Jana XXIII z 1961 r. (własność prywatna winna służyć dobru wspólnemu), czy dokument *Gaudium et spes* Soboru Watykańskiego II z 1965 r. (kwestia powołania i roli chrześcijanina we współczesnym świecie).

podmiotem i celem wszelkich działań zarówno społeczno-politycznych, jak i gospodarczych. W encyklice poświęconej kwestii przedsiębiorczości Jan Paweł II pisał: „człowiek otrzymuje od Boga swą istotną godność, a wraz z nią zdolność wznoszenia się ponad wszelki porządek społeczny w dążeniu do prawdy i dobra. Jest on jednak uwarunkowany strukturą społeczną, w której żyje, otrzymanym wychowaniem i środowiskiem” (Jan Paweł II, Encyklika *Centesimus annus*, nr 38). Rzeczywiście godność człowieka, jak i jego dobro stały się fundamentem wszelkich rozważań i analiz papieskich.

Według papieża Jana Pawła II często odwołującego się do dziedzictwa Kościoła katolickiego, kluczem do rozwiązania złożonych problemów społecznych w świecie było zagadnienie pracy, dzięki której możliwy jest wielowymiarowy rozwój człowieka i społeczeństwa. Wiadomo też, że „Kościół nie przestał nigdy rozpatrywać problematyki pracy wewnątrz kwestii społecznej, która stopniowo przybrała wymiary światowe” (Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 2). Rozwijając tę myśl Jan Paweł II w jednym z przemówień stwierdził, że „misja ludzi polega na tym, że mają przez pracę budować świat sprawiedliwy i braterski, w którym ludzie pracy doczekają się uznania swojej godności i należnego im miejsca w społeczeństwie. Troszcząc się o rzeczywistość stworzoną, chronią i rozwijają dobra ziemi. W ten sposób praca zwraca ich ku Bogu, bo kontynuują oni Jego stwórcze dzieło” (Jan Paweł II, *Kultura ludzi pracy musi pozostać kulturą solidarną*, 2000). Papież w swojej refleksji na temat pracy opierał się na Piśmie św., na Tradycji Kościoła, czy spuściznie soborowej i nauczaniu poprzednich papieży, a także na własnym doświadczeniu pracy. Należy zauważyć, że w ocenie teologicznej złożonej problematyki społeczno-gospodarczej papież Jan Paweł II poświęcił zagadnieniu pracy najwięcej miejsca i uwagi. Różne aspekty pracy ludzkiej rozpatrywał w świetle zobowiązań moralnych, przede wszystkim w wymiarach odpowiedzialności, sprawiedliwości i solidarności międzyludzkiej.

W związku z powyższym w artykule autor będzie poszukiwał odpowiedzi na następujące pytania:

- jakie jest stanowisko Kościoła katolickiego w kwestiach społeczno-gospodarczych?
- jakie jest znaczenie pracy ludzkiej w perspektywie społeczno-gospodarczej według papieża Jana Pawła II?
- jak papież pojmuje godność ludzi pracy?

STANOWISKO KOŚCIOŁA KATOLICKIEGO ODNOŚNIE DO PODSTAW ŻYCIA SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO

Powołanie chrześcijanina odnosi się nie tylko do świata współczesnego, ale również przyszłego. Człowiek wierzący żyje nadzieją na przekroczenie śmierci i osiągnięcie życia wiecznego. Stąd Kościół katolicki ma do wypełnienia mi-

sje odnoszące się zarówno do przyszłości, jak i terażniejszości. Pierwszorządne, a więc istotne posłannictwo Kościoła, które wyznaczył Chrystus nie ma specyfiki politycznej, czy społeczno-ekonomicznej, lecz przede wszystkim charakter religijny. „Kościół pochodzący z miłości Ojca przedwiecznego, założony w czasie przez Chrystusa Odkupiciela, zjednoczony w Duchu Świętym, ma cel zbawczy i eschatologiczny, który jedynie w przyszłym świecie może być osiągnięty w pełni” (Sobór Watykański II, *Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym, Gaudium et spes*, nr 40).

Zgodnie z planem Boga i Jego wolą, dobro osób i społeczeństwa powinny być zawsze nadrzędne w stosunku do porządku politycznego, czy gospodarczego. Trzeba także wyraźnie podkreślić, że Kościół nie utożsamia się z żadnym systemem politycznym, czy ekonomicznym. Chociaż polityka i Kościół są od siebie niezależne i autonomiczne, to powinny ze sobą współpracować, gdyż stawiają sobie za cel służyć tym samym ludziom. To stanowisko Kościoła zostało dobitnie sformułowane w czasie Soboru Watykańskiego II w słowach: „Kościół, który z racji swego zadania i kompetencji w żaden sposób nie utożsamia się ze wspólnotą polityczną ani nie wiąże się z żadnym systemem politycznym, jest zarazem znakiem i zabezpieczeniem transcendentnego charakteru osoby ludzkiej” (Sobór Watykański II, *Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym, Gaudium et spes*, nr 76).

We współczesnym świecie Kościół ma pewne zadania, którymi są przede wszystkim: ocena i interpretowanie zjawisk społecznych oraz badanie znaków czasu w świetle Objawienia i Ewangelii (por. Sobór Watykański II, *Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym, Gaudium et spes*, nr 4). Papież Jan Paweł II na jednej z audiencji generalnych zauważył, że chrześcijanie mają zadanie duchowego oddziaływania w świecie w różnych wymiarach, także kultury, ekonomii, czy polityki (por. Jan Paweł II, *Nadzieja jako oczekiwanie i przygotowanie królestwa Bożego...*). Dlatego też Kościół widzi wielorakość i złożoność zjawisk, czyli zachodzące zmiany i rodzące się problemy na świecie, co więcej – proponuje rozwiązania w duchu wiary i religii katolickiej. Kościół nie tylko dostrzega negatywne, czy niepokojące tendencje we współczesnym świecie, osądza je, krytykuje, czy stawia pytania, ale również i przede wszystkim ostrzega przed zagrożeniami, stojąc niezmiennie na straży godności i praw ludzi biednych, pokrzywdzonych, czy wykluczonych. Swoje posłannictwo na ziemi Kościół rozumie jako zaangażowanie na rzecz tworzenia dobra wspólnego. Kościół katolicki w danej rzeczywistości nawołuje do poszanowania godności każdego człowieka, które warunkuje rozwój zarówno osoby ludzkiej jak i społeczeństwa. W świetle nauki Kościoła ważne jest, aby „ustanowić taki porządek polityczny, społeczny i gospodarczy, który by z każdym dniem coraz lepiej służył człowiekowi i pomagał tak jednostkom, jak i grupom społecznym w utwierdzeniu i wyrabianiu właściwej sobie godności” (Sobór Watykański II, *Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym, Gaudium et spes*, nr 9). Stąd Kościół zwraca

uwagę na zależność i potrzebę harmonizacji rozwoju jednostki i społeczeństwa. Takim działaniem Kościoła w perspektywie społeczno-politycznej i gospodarczej pragnie przyczynić się do budowy wspólnoty braterstwa i przyjaźni, pokoju, miłości i sprawiedliwości pomiędzy ludźmi i narodami.

WARTOŚĆ PRACY LUDZKIEJ

Na płaszczyźnie życia społeczno-gospodarczego papież Jan Paweł II przyjmuje powyższe założenia Kościoła katolickiego, w tym uznanie ważnej roli pracy w życiu człowieka. „Należy podkreślić, że elementem konstytutywnym, a zarazem najważniejszym sprawdzianem owego postępu w duchu sprawiedliwości i pokoju, który Kościół głosi i o który nie przestaje się modlić (...) jest właśnie *stałe dowartościowywanie pracy ludzkiej*, zarówno pod kątem jej przedmiotowej celowości, jak też pod kątem godności podmiotu każdej pracy, którym jest człowiek” (Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 1). Papież wielokrotnie odnosił się do zagadnienia pracy ludzkiej, a nawet jedną ze swoich encyklik w całości przeznaczył omówieniu tej kwestii⁴. „Jan Paweł II poświęca encyklikę *Laborem exercens* pracy, podstawowemu dobru osoby, głównemu czynnikowi działalności ekonomicznej i kluczowi do całej kwestii społecznej” (*Kompendium nauki społecznej Kościoła*, Kielce 2005, nr 101). Warto dodać, że autor *Laborem exercens* św. Józefa uczynił patronem ludzi pracy, który z poświęceniem i miłością spełniał pracę stolarza, zapewniając stabilną codzienność Świętej Rodziny.

Od czasu, gdy Bóg powierzył ludziom ziemię wezwał ich, aby czynili ją sobie poddaną i uczestniczyli w dziele współstwarzania świata (por. Rdz. 1, 28). Praca jest wartością głównie z tego względu, że wykonuje ją człowiek będący obrazem samego Boga. Ten aspekt upodabniania się człowieka poprzez pracę do Boga podkreślono w *Katechizmie Kościoła Katolickiego* w słowach: „praca może być środkiem uświęcania i ożywiania rzeczywistości ziemskich w Duchu Chrystusa” (*Katechizm Kościoła Katolickiego*, 1984, nr 2427). Przeto „Kościół jest przekonany, że praca stanowi podstawowy wymiar bytowania człowieka na ziemi” (Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 2). Bóg chce, aby człowiek poprzez pracę rozwijał swoje talenty i zdolności, a także żył z *pracy rąk swoich*⁵. Zatem praca jest czymś dobrym, co więcej, dzięki pracy człowiek może stać się tym,

⁴ Por. Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*. Jan Paweł II włożył istotny wkład w rozwój myśli Kościoła katolickiego o pracy ludzkiej. W większości swoich dokumentów podejmował powyższą problematykę. Do najważniejszych należy zaliczyć encykliki: *Redemptoris hominis* (1979), wspomnianą *Laborem exercens* (1981), *Sollicitudo rei socialis* (1987) oraz *Centesimus annus* (1991).

⁵ Por. Ps 128, 2. Św. Paweł dodaje: „nakazujemy i napominamy w Panu Jezusie Chrystusie, abyście pracując ze spokojem, własny chleb jedli”. 2 Tes 3, 12.

kim chciałby być; może wypełnić swoje doczesne, jak i nadprzyrodzone powołanie. Dlatego człowiek powinien wykonywać pracę z sumiennością, aby poprzez nią udoskonalając rzeczy, samemu stawał się lepszym i doskonalszym (por. Jan Paweł II, *Homilia dla rodzin*). Jak napisał Jan Paweł II: „Praca jest dobrem człowieka – dobrem jego człowieczeństwa – przez pracę bowiem człowiek *nie tylko przekształca przyrodę*, dostosowując ją do swoich potrzeb, ale także *ureczywistnia siebie* jako człowiek, a także poniekąd *bardziej staje się człowiekiem*” (Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 9). Można zatem stwierdzić, że poprzez pracę człowiek wyraża swoją tożsamość i realizuje swoje cele.

Sobór Watykański II w dokumencie *Gaudium et spes* przypomniał, że Jezus uświęcił ludzką pracę przyjmując naturę ludzką, samemu wykonując różne zadania. „Chrystus Pan (...) Syn Boży, przez wcielenie swoje zjednoczył się jakoś z każdym człowiekiem” (Sobór Watykański II, *Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym*, *Gaudium et spes*, nr 22). W dokumencie soborowym podkreślono, że każdy wierzący poprzez wykonywanie danego zawodu, naśladuje Chrystusa pracującego w czasie swojego ziemskiego życia pod kierownictwem Józefa, a także ponoszącego trud przepowiadania Ewangelii. Dlatego „winniśmy nabrać przekonania, że pracą składaną Bogu w ofierze, człowiek łączy się z dziełem zbawczym Jezusa Chrystusa, który pracując w Nazarecie, nadał pracy znamienitą godność” (Sobór Watykański II, *Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym*, *Gaudium et spes*, nr 67).

Kościół starannie bada różne problemy związane z pracą ludzką, przede wszystkim za pośrednictwem Papieskiej Rady Iustitia et Pax⁶. „W istocie rzeczy chodzi tu o miejsce człowieka w procesie produkcji: tylko jego czynny udział w tym procesie może uczynić z przedsiębiorstwa prawdziwą *wspólnotę osób*” (Jan Paweł II, Encyklika *Centesimus annus*, nr 35). Jak podkreślił papież Jan Paweł II, wszyscy zajmujący się gospodarką powinni zadbać o rozwój godny człowieka, i choć jest to wyzwanie niezwykle trudne, ale zarazem ważne i konieczne. Ma temu służyć właściwe funkcjonowanie systemu finansowego i ekonomicznego, które winno być budowane na trzech zasadach:

1. prymacie wartości moralnych i duchowych nad ekonomicznymi i materialnymi;
2. uznaniu pierwszeństwa pracy nad kapitałem;
3. oparciu się na zasadach solidarności i sprawiedliwości społecznej.

Skoro pracę wykonuje człowiek, to każda przez niego wykonywana czynność zawiera zarówno pierwiastki materialne jak i duchowe. Znaczenia pracy nie można zawęzać jedynie do ram ekonomii, wzrostu gospodarczego, czy postępu społeczeństwa, ale należy podkreślać jej sens antropologiczny, kulturowy i duchowy. Nie da się zatem oddzielić w człowieku sfery gospodarczej od kulturowej, zawę-

⁶ Papieska Rada Iustitia et Pax zajmuje się nauczaniem Kościoła w sprawach społecznych z jednoczesnym propagowaniem sprawiedliwości i pokoju na świecie. Została założona przez papieża Pawła VI w 1967 r. jako Papieska Komisja Iustitia et Pax, później w 1988 r. przemianowana przez Papieża Jana Pawła II na Papieską Radę Iustitia et Pax.

zić wizji człowieka do *homo oeconomicus*⁷. W perspektywie religijnej hasło *ora et labora*⁸ było od czasów Benedykta z Nursji, założyciela zakonu benedyktynów uważane za pewien ideał w życiu chrześcijanina, w którym chodziło o szukanie równowagi i harmonii pomiędzy wymiarem zaangażowania człowieka w świat i budowę społeczeństwa z jednoczesnym myśleniem o rzeczywistości przyszłej.

Praca według papieża ma przede wszystkim wymiar społeczny, ma służyć rzeczywistemu dobru ludzkości, gdzie podmiot pracujący włącza się w proces uspołecznienia. „Z natury społecznej człowieka wynika, że istnieje wzajemna zależność między postępek osoby ludzkiej i rozwojem społeczeństwa” (Sobór Watykański II, *Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym, Gaudium et spes*, nr 25). Człowiek współpracując z innymi ludźmi może o wiele skuteczniej osiągać pewne cele. Jak napisał papież, „dzisiaj bardziej niż kiedykolwiek pracować znaczy pracować z innymi i pracować dla innych: znaczy robić coś dla kogoś” (Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 6). W podobny sposób wypowiedział się Martin Luter King, jeden z wybitnych działaczy społeczno-religijnych, który głosił, że „zawsze gdy jesteśmy zaangażowani w pracę, która służy budowaniu ludzkości, taka praca ma godność i wartość”, albo „wszelka praca, która dźwiga ludzkość ma godność i znaczenie dlatego powinna być podejmowana z wielką starannością”⁹.

Wykonywanie pracy jest także obowiązkiem spełnianym wobec Boga, rodziny, czy społeczeństwa. „Człowiek powinien pracować zarówno dlatego, że nakazał mu to Stwórca, jak też po to, by odpowiedzieć na potrzebę utrzymania się i rozwoju swojego człowieczeństwa” (*Kompendium nauki społecznej Kościoła*, Kielce 2005, nr 274). Zagadnienie pracy papież łączy z egzystencją człowieka, a przede wszystkim z życiem rodzinnym, czyli z założeniem i utrzymaniem rodziny, czy wychowaniem potomstwa. „Te dwa kręgi wartości – jeden związany z pracą, drugi wynikający z rodzinnego charakteru życia ludzkiego – muszą łączyć się ze sobą prawidłowo i prawidłowo wzajemnie się przenikać. Praca jest ponieważ warunkiem zakładania rodziny, rodzina bowiem domaga się środków utrzymania, które w drodze zwyczajnej nabywa człowiek przez pracę” (Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 10).

⁷ Najczęściej określenie *homo oeconomicus* oznacza redukcję człowieka do producenta i konsumenta. Por. (Sztaba, 1997).

⁸ Dewiza przypisywana św. Benedyktowi została sformułowana w 529 r. Jan Paweł II na Monte Cassino w dniu 21 marca 1980 r. przypomniał słowa Benedykta: „Dlaczego to benedyktyńskie hasło (*ora et labora – módl się i pracuj*) nie jest obecnie w naszym świecie orędziem nawołującym do wyzwolenia siebie z niewoli konsumizmu, z niewoli przyzwyczajęń w myśleniu i sądzeniu, przy ustalaniu programów i stylów życia wyłącznie pod kątem ekonomii?” (Jan Paweł II, 2011).

⁹ Oryginalna wypowiedź brzmi następująco: „Whenever you are engaged in work that serves humanity and is for the building of humanity, it has dignity and it has Worth” and „All labor that uplifts humanity has dignity and importance and should be undertaken with painstaking excellence”. www.azquotes.com > Authors > M > Martin Luther King, Jr. Martin Luter King był pastorem baptystycznym i wybitnym działaczem społecznym walczącym o równouprawnienie zamordowanym przez przeciwników politycznych.

Papież zaznacza, że praca osoby jest zawsze pierwotniejsza wobec wypracowanego zysku i dochodu. Kapitał bowiem jest jedynie środkiem, czy elementem procesu produkcji przydatnym, a zarazem podporządkowanym człowiekowi w jego pracy. Wskazuje też na jeden z najtrudniejszych problemów związanych z pracą, a mianowicie kwestię godziwej, słusznej czy sprawiedliwej płacy. Wcześniej na ten temat zabierał głos Sobór w słowach: „Praca powinna być tak wynagradzana, by człowiek posiadał możliwości godnego kształtowania egzystencji materialnej, społecznej, kulturalnej i duchowej zarówno siebie samego, jak swoich bliskich, z uwzględnieniem funkcji oraz wydajności każdego, sytuacji przedsiębiorstwa, a także dobra wspólnego” (Sobór Watykański II, *Konstytucja duszpasterska Gaudium et spes*, nr 67. Por. też.: Jan XXIII, Encyklika *Pacem in terris*, nr 20). Wybitny przedstawiciel *katolickiej nauki społecznej* Czesław Strzeszewski, zwracał uwagę, że w kwestii słusznej płacy istotnymi czynnikami są: wydajność pracownika, kondycja materialna rodziny robotnika, czy dochody przedsiębiorstwa (por. Strzeszewski, 1994, s. 609). Niewątpliwie ważnym przejawem właściwie prowadzonej polityki płacowej danej firmy będzie sprawiedliwy podział dochodu, dzielenie się z zatrudnionymi owocami większego zysku, a więc stosowanie szeroko rozumianej partycypacji pracowniczej. Jan Paweł II potwierdził dawną myśl Leona XIII, który w encyklice *Rerum novarum* pisał, że robotnik powinien zarabiać tyle, aby utrzymać siebie i rodzinę. „Pracownik, jeśli będzie otrzymywał płacę wystarczającą mu na utrzymanie własne, żony i dzieci, będzie też z pewnością, idąc za głosem rozsądku, oszczędzał i będzie się starał, do czego sama natura wzywa, odłożyć coś z dochodów, aby z czasem dojść do skromnego mienia” (Leon XIII, Encyklika *Rerum novarum*, nr 35)¹⁰.

Praca jest powinnością moralną, obowiązkiem, zadaniem i zarazem powołaniem. Pozwala zaspokoić konieczne i podstawowe potrzeby człowieka, jest źródłem rozwoju i doskonalenia zarówno jednostki, jak i społeczeństwa. Bez ludzkiej pracy niemożliwa jest realizacja dobra wspólnego. „Praca jawi się jako obowiązek moralny wobec bliźniego, w pierwszym rzędzie wobec członków własnej rodziny, ale także społeczeństwa, do którego się należy, wobec narodu, którego się jest synem czy córką, oraz wobec całej ludzkiej rodziny, której się jest częścią: jesteśmy spadkobiercami pracy poprzednich pokoleń, a jednocześnie budowniczymi przyszłości wszystkich ludzi, którzy będą żyli po nas” (*Kompendium nauki społecznej Kościoła*, Kielce 2005, nr 274).

Nowym wyzwaniem w odniesieniu do pracy jest zjawisko globalizacji, które „może być dobrem dla człowieka i społeczeństwa, ale może też okazać się zjawiskiem szkodliwym o poważnych konsekwencjach” (Jan Paweł II, *Rozwój, globalizacja i dobro człowieka*, Audycja papieska dla przedstawicieli związków zawodowych i przedsiębiorców, 2000). Zatem pytanie o wartość pracy ludzkiej

¹⁰ Zagadnienie sprawiedliwej zapłaty obejmuje takie wynagrodzenie, które oprócz utrzymania rodziny, zawiera środki m.in. na: ubezpieczenie, wypoczynek, leczenie, czy inne świadczenia.

staje się niezwykle aktualne. Postęp nauki i techniki, czy robotyzacja procesu produkcji, a przede wszystkim wdrożenie sztucznej inteligencji, stwarzają zagrożenie zastąpienia człowieka w pracy przez maszyny i komputery, oraz pozbawienia człowieka wpływu na kształtowanie życia społeczno-gospodarczego.

GODNOŚĆ LUDZI PRACY

Podstawowym źródłem godności osoby ludzkiej jest fakt pochodzenia człowieka od Boga i stworzenia na Jego obraz. Wynika z tego także powołanie i przeznaczenie do współpracy z Bogiem w przekształcaniu świata wyrażone w słowach: *czyńcie sobie ziemię poddaną* (por. Rdz 1, 28). To Bóg uczynił człowieka panem całego stworzenia, które poddał jego władzy, jak również wezwał do postawy odpowiedzialności za zarządzany świat, by chronił jego harmonię i piękno. To rządzić światem przez człowieka powinno być rozumne, święte i sprawiedliwe, zgodne z wolą i planem Boga. Toteż obdarowanie człowieka przez Boga wolnością w podejmowaniu decyzji nakłada na niego obowiązek troszczenia się o kondycję powierzzonego świata i jego dalszy rozwój. Podobieństwo człowieka do Boga ma się przejawiać w mądrym gospodarowaniu zasobami naturalnymi. Przykład właściwej postawy wobec świata i ludzi, a także stosunku do pracy pozostawił nam Jezus Chrystus, który pomimo godności mesjańskiej i królewskiej nie tyle korzystał z przywilejów jakie daje władza, ale przede wszystkim służył. „Syn Człowieczy nie przyszedł, aby Mu służono, lecz żeby służyć i dać swoje życie jako okup za wielu” (Mk 10,45). Sam Jezus pokazał, że panowanie polega nie na podporządkowaniu wszelkiego stworzenia, ucisku poddanych, czy gwałceniu ich praw, ale oznacza wysiłek i troskę o przywrócenie jedności i zgody bytów w duchu miłości i sprawiedliwości (por. Jan Paweł II, Psalm 8 – wielkość Stwórcy i godność człowieka, Audiencja generalna, Rzym 26 czerwca 2002). Zatem człowiek powinien nie tylko być wdzięczny Bogu za wielkie wyróżnienie z pośród innych stworzeń, za możliwość egzystencji i pracy we wszechświecie, ale powinien tak przekształcać świat, aby był miejscem godnego życia, sprawiedliwości i pokoju dla wszystkich.

Papież Jan Paweł II przypominał, że głównym i konkretnym zadaniem Kościoła jest podkreślanie godności i praw ludzi pracy¹¹. Katalog praw odnośnie do ludzi pracy na podstawie papieskiej encykliki *Laborem exercens* wymienia *Kompendium nauki społecznej Kościoła*. Przede wszystkim wylicza prawo do sprawiedliwej płacy, do zapomóg, do emerytury, czy prawo do świadczeń macierzyńskich, następnie wskazuje prawo do odpoczynku, do bezpiecznego i zdrowe-

¹¹ Sobór Watykański II na temat godności człowieka zabierał głos w wielu dokumentach, a zwłaszcza w: *Konstytucji o Kościele w świecie współczesnym (Gaudium et spes)*, w *Konstytucji dogmatycznej o Objawieniu Bożym (Dei Verbum)* i w *Deklaracji o wolności religijnej (Dignitatis humanae)*.

go miejsca pracy, czy prawo do wolności sumienia i uznania uniwersalnych norm moralnych (por. *Kompendium nauki społecznej Kościoła*, Kielce 2005, nr 301). Jak wielokrotnie podkreślał w swoim nauczaniu Sobór Watykański II, „wszystko, co jest na ziemi, powinno być odnoszone do człowieka jako do centrum i punktu szczytowego wszelkiego istnienia” (Sobór Watykański II, *Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym, Gaudium et spes*, nr 12). Człowiek, którego prawa są nienaruszalne, powinien być w centrum wszelkiej działalności i polityki państwa, jakiegokolwiek wspólnoty, czy instytucji społecznej lub przedsiębiorstwa. Nie chodzi zatem jedynie o pomnażanie dóbr materialnych i kreowanie wzrostu, ale o pracę, która winna przyczyniać się do wszechstronnego rozwoju człowieka i ludzkości.

W pracy nie tylko liczy się jej efekt i zysk, czyli wymiar materialny i użyteczny, ale przede wszystkim człowiek, który jako podmiot ją wykonuje. Jak trafnie podkreślił tę kwestię Sobór Watykański II, stwierdzając, że: „więcej wart jest człowiek z racji tego, czym jest, niż ze względu na to, co posiada. Podobnie warte jest więcej to wszystko, co ludzie czynią dla wprowadzenia większej sprawiedliwości, szerszego braterstwa, bardziej ludzkiego uporządkowania dziedziny powiązań społecznych, aniżeli postęp techniczny” (Sobór Watykański II, *Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym, Gaudium et spes*, nr 35). Jan Paweł II zwraca uwagę, że człowiek nie może być traktowany przedmiotowo, czyli jako *narzędzie i bezosobowy element organizacji produkcji, towar, czy zwykła siła robocza* (por. *Kompendium nauki społecznej Kościoła*, Kielce 2005, nr 271). Zdarza się bowiem, że „ustanawiając pracownika w wymiarach narzędzia produkcji, sprowadza się go do poziomu rzeczy” (Olejnik, 1991, s. 264). W *Kompendium nauki społecznej Kościoła* w rozdziale poświęconym godności pracy wyjaśniono różnicę pomiędzy podwójnym ujęciem pracy: podmiotowym i przedmiotowym. „W znaczeniu przedmiotowym to całość działalności, zasobów, narzędzi i technik, którymi posługuje się człowiek, aby produkować. (...) Praca w znaczeniu podmiotowym to działanie człowieka jako istoty dynamicznej, zdolnej do podejmowania rozmaitych czynności, które należą do procesu pracy i odpowiadają jego osobistemu powołaniu” (nr 270).

Człowiek ma prawo do pracy, co więcej obowiązkiem państwa i społeczeństwa jest zapewnienie ludziom dostępu do rynku pracy. Pozostawienie kogokolwiek bez pracy oznacza nie tylko brak środków do życia, ale także niemożność rozwoju, czy udziału w życiu społeczeństwa. Utrata pracy narusza też poczucie bezpieczeństwa i godności pracownika, podważa jego przekonanie o własnej wartości. Według papieża Jana Pawła II akcentującego solidarność świata pracy, nie można zgodzić się na degradację ludzi pracy, którzy często są wyzyskiwani, zmuszani do pracy w niegodnych warunkach, zatrudniani na *czarno*, albo w niepełnym wymiarze godzin. Solidarność wiąże się „z potrzebą pełnego zabezpieczenia godności i skuteczności ludzkiej pracy poprzez uwzględnienie

wszystkich osobowych, rodzinnych i społecznych uprawnień każdego człowieka: podmiotu pracy” (Jan Paweł II, *Przemówienie do około 400 członków NSZZ Solidarność*, 2004). W encyklice *Laborem exercens* Jan Paweł II napisał, że bezrobocie jest „prawdziwą klęską społeczną” (Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 18), szczególnie w odniesieniu do ludzi młodych, natomiast w *Sollicitudo rei socialis* dodał, że nawet niepełne zatrudnienie należy traktować jako symptom niedorozwoju społeczno-gospodarczego (por. Jan Paweł II, Encyklika *Sollicitudo rei socialis*, nr 18). Dlatego też „pełne zatrudnienie jest więc obowiązującym celem każdego ustroju ekonomicznego, ukierunkowanego na sprawiedliwość o dobro wspólne” (*Kompendium nauki społecznej Kościoła*, Kielce 2005, nr 288). Niemożność zapewnienia dostępu do pracy i aktywności zawodowej wskazuje na niewłaściwą politykę państwa i lekceważenie bezrobotnych przez społeczeństwo. Pracownicy pozbawieni pracy i zatrudnienia są zagrożeni marginalizacją i wykluczeniem społecznym; nie mają bowiem możliwości pełnej realizacji swojego człowieczeństwa, którzy często mają poczucie zbyteczności i bycia niepotrzebnym.

Wiadomo, że godność człowieka jest wpisana w jego strukturę bytową, oznacza pewną jemu należność, przede wszystkim prawo do szacunku. Należy podkreślić, że jest nienaruszalna i domaga się ochrony w odniesieniu do każdego człowieka. „Ponadto godność człowieka jako prawo do szacunku kieruje szczególną uwagę i wrażliwość na tych, którzy nie są w stanie pomóc sobie sami, a także nie potrafią sprostać stawianym im wymaganiom i realizować swoich dążeń życiowych. Dotyczy to wszystkich na początku ich życia, ludzi, którzy są dotknięci chorobą i słabością, wielu osób, które są u schyłku życia, a także niektórych dotkniętych cielesną lub intelektualną niepełnosprawnością” (Vogel, 2009).

Godności człowieka nie można nabyć, ani kogoś jej pozbawić, gdyż przynależy mu z faktu, że jest osobą ludzką. Godność człowieka zatem nie jest jakąś konwencją społeczno-kulturową, czy pewną tradycją i obyczajem, którą można ustawowo zadekretować lub zakwestionować.

W argumentacji o godności człowieka nawiązuje się najczęściej do dziedzictwa społeczno-religijnego Żydów, Greków, czy chrześcijan, którzy akcentowali jej charakter zobowiązujący jednocześnie domagając się jej powszechnego przyjęcia i uznania. Stopniowo w historii ludzkości, źródeł godności osoby ludzkiej dopatrywano się w prawie naturalnym, bądź w prawach człowieka. Już w I wieku przed Chrystusem Cynceron mówił o *dignitas humana*, czyli o dostojności natury ludzkiej (por. Cicero, 1960, s. 106). Później od czasów renesansu w oparciu o filozofię praw człowieka rozwijano problematykę godności człowieka. Na przykład filozof I. Kant pisał: „W państwie celów wszystko ma albo jakąś cenę, albo godność. To, co ma cenę, można zastąpić także przez coś innego, jako jego równoważnik, co zaś wszelką cenę przewyższa, a więc nie dopuszcza żadnego rów-

noważnika, posiada godność” (Kant, 1981, s. 70)¹². Kant godność człowieka nazywał wartością, wiązał ze zdolnością ludzi do odczuwania prawa moralnego, autonomią i wolnością. Natomiast obecnie kwestia godności człowieka stała się zasadą wpisywaną w konstytucję wielu państw europejskich¹³, w orzecznictwo sądów konstytucyjnych, a nawet w kodeksach pracy, a zatem stanowi podstawę prawną regulującą współzycie społeczne, czy organizację pracy.

ZAKOŃCZENIE

Wiadomo, że każda praca jest aktem człowieka. Praca jest fundamentem bytowania ludzkiego, na którym opiera się przekonanie o godności człowieka pracy. O wartości pracy nie decyduje rodzaj wykonywanej czynności, ale fakt, że spełnia ją człowiek. Tak tę kwestię rozwija papież: „Nie ulega bowiem wątpliwości, że praca ludzka ma swoją wartość etyczną, która wprost i bezpośrednio pozostaje związana z faktem, iż ten, kto ją spełnia, jest osobą, jest świadomym i wolnym, czyli stanowiącym o sobie podmiotem” (Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 6).

Zwracanie uwagi na godność człowieka, czy łączenie godności człowieka z pracą jest nie tylko domeną religii, ale w rzeczywistości jest przekonaniem historycznym wyrażanym na płaszczyźnie filozofii, socjologii, prawa, czy nawet polityki. Zagadnienia pracy nie można sprowadzać jedynie do pewnego czynnika, który przynosi korzyść w produkcji, czy gospodarce. W świetle teologii punktem wyjścia w refleksji na temat pracy jest pracujący człowiek, rozumiany jako podmiot wszelkich procesów wytwórczych.

Kwestię pracy należy rozpatrywać w szerszej perspektywie, a mianowicie sprawiedliwości społecznej. Praca ludzka jest zatem istotnym czynnikiem podtrzymującym porządek społeczny (por. Majka, 1982, s. 53–54). Papież zauważył, że główną przyczyną kryzysów gospodarczych jest sprowadzanie danego systemu ekonomicznego (kapitalistycznego, czy socjalistycznego) do pewnych mechanizmów,

¹² „Albowiem wszystko posiada tylko tę wartość, którą wyznacza mu prawo. Samo zaś prawodawstwo, które określa wszelką wartość, musi dlatego posiadać godność, tj. bezwarunkową nieporównaną wartość, dla której słowo szacunek jest jedynym odpowiednim wyrazem oceny, jakiej istota rozumna winna ją poddać. Autonomia jest więc podstawą godności natury ludzkiej i każdej natury rozumnej” (Cicero, 1960, s. 72).

¹³ Na przykład w art. 1 Ustawy Zasadniczej Republiki Federalnej Niemiec z 23 maja 1949 r. czytamy: „Godność człowieka jest nienaruszalna. Jej poszanowanie i ochrona jest obowiązkiem całej władzy państwowej”. Także w art. 30 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z 23 kwietnia 1997 r. zapisano: „Przyrodzona i niezbywalna godność człowieka stanowi źródło wolności i praw człowieka i obywatela. Jest ona nienaruszalna, a jej poszanowanie i ochrona jest obowiązkiem władz publicznych” oraz w art. 1 Karty Praw Podstawowych Unii Europejskiej przyjętej w Nicei w grudniu 2000 r.: „1. Godność osoby ludzkiej szanuje się i chroni. 2. Każdy jest równy wobec prawa”.

czy regulacji technicznych pomijających godność i dobro człowieka pracy. Chodzi natomiast o harmonizowanie różnych interesów gospodarczych z potrzebami ludzi i społeczeństwa. Pracownik powinien mieć możliwość wykazania się pomysłowością, kreatywnością, czy inicjatywą, toteż pracodawca winien zapewnić pracującemu większy udział w funkcjonowaniu i zarządzaniu organizacją (partycypacja). Należy łączyć w miarę możliwości pracę z własnością kapitału. Jak napisał Jan Paweł II, liczy się przede wszystkim: „wolność pracy, przedsiębiorczość i uczestnictwo” (Jan Paweł II, Encyklika *Centesimus annus*, nr 35). Udział we własności przedsiębiorstwa będzie zachętą dla pracowników do wzajemnej współpracy i bardziej aktywnego działania na rzecz rozwoju organizacji.

Zasługą nie do przecenienia papieża Jana Pawła II jest zwrócenie uwagi na chrześcijańskie znaczenie pracy ludzkiej, czyli duchowości pracy opierającej się na ewangelii pracy (por. Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 26). Papież Jan Paweł II zachęcał do budowania przyszłości, która będzie odpowiadała godności człowieka. „Dzięki tym darom i z pomocą Bożej łaski możemy zbudować w nadchodzącym stuleciu i dla dobra przyszłego cywilizację godną człowieka, prawdziwą kulturę wolności” (Jan Paweł II, *Jak budować przyszłość godną człowieka*, Audiencja generalna, 2001).

Papież dostrzega konieczność harmonizowania interesów globalnej ekonomii z potrzebami ludzi i społeczeństwa, czego przejawem powinna być właściwie prowadzona polityka, zarówno na szczeblu lokalnym jak i światowym. „Struktura współczesnego świata coraz bardziej wzoruje się na systemie wzajemnej zależności w dziedzinie gospodarczej, kulturowej i politycznej. Nie jest już możliwe myślenie uwzględniające interesy, nawet słuszne, pojedynczych ludów i narodów: należy rozwijać świadomość o wymiarach naprawdę uniwersalnych” (Jan Paweł II, *Znaki nadziei dostrzegalne w naszych czasach*, Audiencja generalna, 1998).

BIBLIOGRAFIA

- Cicero, M.T. (1960). *Pisma filozoficzne*. Tłum. Wiktor Kornatowski. t. 2. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jan Paweł II. (2011). Św. Benedykt. Pobrane z: www.kosciolgarnizonowy.pl/Sw.%20Benedykt.pdf (2018.01.08).
- Jan Paweł II. (1987). Encyklika *Centesimus annus*.
- Jan Paweł II. (1981). Encyklika *Laborem exercens*.
- Jan Paweł II. (1987). Encyklika *Sollicitudo rei socialis*.
- Jan Paweł II. (1987). *Homilia dla rodzin*, Szczecin 11 czerwca 1987 r., *L'Osservatore Romano*, nr 5.
- Jan Paweł II. (1998). *Nadzieja jako oczekiwanie i przygotowanie królestwa Bożego*, Audiencja generalna, Rzym 2 grudnia 1998.
- Jan Paweł II. (1998). *Znaki nadziei dostrzegalne w naszych czasach*, Audiencja generalna, Rzym 18 listopada 1998.

- Jan Paweł II. (2000). *Kultura ludzi pracy musi pozostać kulturą solidarną*, Rzym 7 maja 2000.
- Jan Paweł II. (2000). *Rozwój, globalizacja i dobro człowieka*, Audycja papieska dla przedstawicieli związków zawodowych i przedsiębiorców, Rzym 2 maja 2000.
- Jan Paweł II. (2001). *Jak budować przyszłość godną człowieka*, Audycja generalna, Rzym 24 stycznia 2001.
- Jan Paweł II. (2002). *Psalm 8 – wielkość Stwórcy i godność człowieka*, Audycja generalna, Rzym 26 czerwca 2002.
- Jan Paweł II. (2004). *Przemówienie do około 400 członków NSZZ Solidarność*, Rzym 11 listopada 2003, L'Osservatore Romano, nr 2.
- Jan XXIII, Encyklika *Pacem in terris*. (1963). Pobrane z: https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_xxiii/encykliki/pacem_in_terriss_11041963.html.
- Kant, I. (1981). *Uzasadnienie metafizyki moralności*. Tłum. M. Wartenberg. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Katechizm Kościoła katolickiego*. (1984). Poznań: Pallotinum.
- King, M.L.Jr. (1967). Quotes. Pobrane z: <http://www.azquotes.com> (2018.01.10).
- Kompendium nauki społecznej Kościoła*. (2005). Kielce: Wydawnictwo Jedność.
- Leon XIII. Encyklika *Rerum novarum*. (1891). Pobrane z: <http://www.mop.pl/doc/html/encykliki/Rerum%20novarum.htm>.
- Majka, J. (1982). *Etyka życia gospodarczego*. Wrocław: Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej.
- Manzone, G. (2009). Godność osoby ludzkiej. *Společenstvo*, 2, 289–302.
- Mounier, E. (1960). *Co to jest personalizm oraz wybór innych prac*. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.
- Olechnik, S. (1991). *Dar. Wezwanie. Odpowiedź*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe ATK.
- Sobór Watykański II. *Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym, Gaudium et spes*.
- Strzeszewski, Cz. (1994). *Katolicka nauka społeczna*. Lublin: Wydawnictwo Naukowe KUL.
- Sztaba, S. (1997). *Homo oeconomicus*. Pobrane z: <https://sjp.pwn.pl/slowniki/homo-oeconomicus> (2018.01.11).
- Vogel, B. (2009). *W centrum: godność człowieka*. Pobrane z: https://www.kas.de/c/document_library/get_file?uuid=1b019167-497d-c1b3-81803f478e1687c8&groupid (2018.01.11).

Streszczenie

Jan Paweł II zagadnieniu pracy ludzkiej poświęcił wiele miejsca i uwagi. Przypomnił stanowisko Kościoła katolickiego na temat pracy w oparciu o naukę Jezusa Chrystusa i tradycję religijną. „Aktywność ludzka, jak pochodzi od człowieka, tak też ku niemu się skierowuje. Człowiek bowiem pracując, nie tylko przemienia rzeczy i społeczność, lecz doskonali też samego siebie. Uczy się wielu rzeczy, swoje zdolności rozwija, wychodzi z siebie i ponad siebie. Jeżeli się dobrze pojmuję ten wzrost, jest on wart więcej aniżeli zewnętrzne bogactwa, jakie można zdobyć (...) Stąd normą aktywności ludzkiej jest to, żeby zgodnie z planem Bożym i wolą Bożą odpowiadać prawdziwemu

dobru rodzaju ludzkiego i pozwolić człowiekowi na realizowanie i wypełnianie pełnego swojego powołania bądź indywidualnie, bądź społecznie” (Sobór Watykański II, *Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym, Gaudium et spes*, nr 35). Napisał osobną encyklikę (*Laborem exercens*) odnośnie do pracy człowieka. W jego dziełach znajdujemy podkreślenie wartości pracy ludzkiej, jak i nieporównywalnej godności pracującego człowieka. Papież wskazuje na dar pracy, dzięki której człowiek zgodnie z zamierzeniem Boga może nie tylko przekształcać przyrodę i świat, ale przede wszystkim realizować ziemskie jak i nadprzyrodzone powołanie. Zwraca uwagę na indywidualny oraz na społeczny wymiar pracy ludzkiej, gdzie ten drugi umożliwia człowiekowi realizację dobra wspólnego.

Słowa kluczowe: Jan Paweł II o pracy, godność osoby ludzkiej, godność ludzi pracy, wartość pracy ludzkiej.

The issue of dignity of working people in the teaching of Pope John Paul II

Summary

John Paul II devoted a lot of space and attention to the issue of human work. He reminded the attitude of the Catholic Church to the subject of work based on the teachings of Jesus Christ and the religious tradition. “Human activity is for the benefit of human beings, proceeding from them as it does. When they work, not only do they transform matter and society, they also perfect themselves. They learn, develop their faculties, emerging from and transcending themselves. Rightly understood, this kind of growth is more precious than any kind of wealth that can be amassed (...) Here then is the norm for human activity to harmonize with the authentic interests of the human race, in accordance with God’s will and design, and to enable people as individuals and as members of society to pursue and fulfil their total vocation” (Second Vatican Council, Pastoral Constitution on the Church in the Modern World, *Gaudium et spes*, No. 35). He wrote a separate encyclical (*Laborem exercens*) regarding human work. In his works, we find an emphasis on the value of human labor and the incomparable dignity of a working man. The Pope indicates that having the gift of work people can not only transform nature and the world, but above all, realize the God’s earthly and supernatural vocation. It draws attention to the individual and social dimension of human work, where the latter enables man to realize the common good.

Keywords: John Paul II about work, dignity of the human person, dignity of working people, value of human work.

JEL: Z10, Z12, N00, N30, O15.

*prof. dr hab. Aleksander Bobko*¹ 

Uniwersytet Rzeszowski

Instytut Socjologii

Idea sprawiedliwości – współczesne dylematy

WSTĘP

Pragnienie stworzenia doskonałej wspólnoty towarzyszy człowiekowi właściwie od zarania dziejów, a pytanie o możliwość projektu, który w sposób racjonalny określiłyby teoretyczne warunki osiągnięcia takiego celu, jest jedną z najstarszych i najbardziej charakterystycznych kwestii rozważanych przez zachodnioeuropejską filozofię. Sposób myślenia o ideale dobrze urządzonego społeczeństwa podlegał na przestrzeni wieków głębokiej ewolucji. Współcześnie na przykład te pytania i pragnienia sprowadzane są najczęściej na płaszczyznę ekonomiczną, wyrażają się w poszukiwaniu jakiejś formy równowagi pomiędzy czynnikami stymulującymi rozwój, a mechanizmami niwelującymi nierówności społeczne, które pojawiają się w naturalny sposób jako efekt rywalizacji wolnych podmiotów oraz gry rynkowej. W tradycji europejskiej taką ideą, w której niejako koncentruje się całokształt kwestii społecznej, jest idea sprawiedliwości. Poświęćmy zatem tej niezwyklej idei chwilę uwagi przywołując pokrótce wybrane, najważniejsze tezy, które pojawiały się w kluczowych momentach zachodniej filozofii. Na tej bazie spróbujemy się następnie zastanowić, w jakim stopniu ta wielka europejska tradycja ma wpływ na bieżące sprawy, które dzieją się w naszym społecznym i politycznym otoczeniu.

SPRAWIEDLIWOŚĆ W EUROPEJSKIEJ TRADYCJI

Czymże jest sprawiedliwość? W tym miejscu chciałoby się sparafrazować słynną sentencję św. Augustyna na temat czasu: „jeśli mnie nikt o to nie pyta, wiem; gdy zaś chcę wyjaśnić pytającemu, nie wiem” (Św. Augustyn, 1949, s. 321). Rzeczywiście, wydaje się, iż każdy człowiek nosi w sobie jakąś fundamentalną intuicję sprawiedliwości. Kiedy jednak usiłuje ją uzewnętrznić czy to

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: biuro@aleksanderbobko.pl. ORCID: 0000-0003-0609-6982.

przez próbę sprecyzowania istoty sprawiedliwości, czy też poprzez ocenę konkretnych wydarzeń i zachowań, czy wreszcie przez własne działania, napotyka ogromne bariery i najczęściej zaczyna wikłać się w nieusuwalne aporie i konflikty.

Nasze myślenie o sprawiedliwości pozostaje pod niewątpliwym wpływem tradycji greckiej. Jest rzeczą charakterystyczną, że Platon przystępując w swoim słynnym dziele „Państwo” do namysłu nad możliwością wypracowania doskonałego ustroju politycznego, rozpoczyna od postawienia pytania o istotę sprawiedliwości. Człowiek, zdaniem Platona, jest istotą potrzebującą innych, z natury rzeczy musi żyć w społeczeństwie (poza społeczeństwem żyją zwierzęta albo bogowie). Społeczeństwo organizuje się w „polis”, a pierwszą i podstawową cechą dobrze funkcjonującego państwa powinna być sprawiedliwość. Stąd w dwóch pierwszych księgach „Państwa” Platona znajdujemy dyskusję dylematów i sprzeczności, które związane są z próbą sprecyzowania tej idei. Z tych rozważań, do których warto sięgać i dzisiaj, szczególnie ważne wydają się dwa przesłania.

Po pierwsze – jest to ogólna definicja sprawiedliwości, która na dobre weszła do słownika podstawowych formuł charakterystycznych dla zachodnioeuropejskiej cywilizacji: „sprawiedliwość to jest oddawanie każdemu tego, co mu się należy” (Platon, 1990, s. 43). Trudno nie przyznać słuszności tej definicji, jest ona jednak na tyle abstrakcyjna, że jeszcze trudniej jest wypełnić ją konkretną treścią. Kto i wedle jakiej miary miałby rozstrzygać o tym, co w każdej sytuacji sprawiedliwie należy się wszystkim poszczególnym ludziom? Pytanie to otwiera pole dla permanentnego sporu. Z subtelnych analiz Platona i Arystotelesa poświęconych tym kwestiom wyłania się przesłanie, że dążenie do realizacji ideału sprawiedliwości jest sprawą ludzi o wysokich kwalifikacjach moralnych. W tym sensie sprawiedliwość staje się bliska kluczowemu pojęciu etyki greckiej, to znaczy cnocie. Jednak sprawiedliwość jest bardziej cechą wspólnoty niż jednostki, nikt, według Platona, nie jest sprawiedliwy sam z siebie, ale staje się taki żyjąc w relacjach z innymi i pozostając pod pewnym przymusem wywieranym przez wspólnotę (Platon, 1990, s. 88). Stąd możemy mówić o swoistej korelacji pomiędzy dążeniem do urzeczywistniania ideału sprawiedliwości w wymiarze wspólnotowym (sprawiedliwe państwo) i jednostkowym. Czymś pierwszym i najważniejszym jest doskonałość państwa jako całości, w którym występuje hierarchiczna struktura społeczna – jedni z natury są predestynowani do kierowania innymi. W takich ramach poszczególni członkowie wspólnoty – zarówno wolni obywatele jak i poddani – dążą do doskonałości, dzięki czemu każdy może oczekiwać, iż otrzyma to, co mu się sprawiedliwie należy.

Nowe ważne dla idei sprawiedliwości elementy wprowadza w europejską przestrzeń chrześcijaństwo. Religia chrześcijańska mówi o czymś, co dla antyku jest rzeczą niesłychaną – ludzie są w istocie rzeczy równi, bo wszyscy są dziećmi jednego Boga, który tak ich umiłował, że Syn Boży oddał za nich swoje życie. Nieprzystawalność nowych chrześcijańskich idei do filozofii greckiej znakomicie oddaje historia spisana w „Dziejach Apostolskich” (17, 16–33) – na płomienną

mowę św. Pawła Grecy reagują cynicznym stwierdzeniem: „posłuchamy cię innym razem”. Jednak przez kolejne wieki to właśnie chrześcijaństwo – nie odrzucając, a raczej asymilując dorobek kultury greckiej – nadaje ton filozofii oraz determinuje sposób myślenia o kluczowych kwestiach społecznych.

Aby wydobyć na jaw niezwykle potencjał zawarty w chrześcijańskim przesłaniu, sięgnijmy do myśli Benedykta XVI wyrażonej w encyklice „Bóg jest miłością”. Papież przeciwstawia tam pojęcie „miłości ziemskiej” określanej greckim terminem „eros” miłości opartej na wierze, którą określa termin „agape”. Pisze: „ten termin wyraża doświadczenie miłości, która teraz staje się naprawdę odkryciem drugiego człowieka, przewyżczając charakter egoistyczny, który przedtem był wyraźnie dominujący. Teraz miłość staje się troską i posługą dla drugiego. Nie szuka już samej siebie, zanurzenia w upojeniu szczęściem; poszukuje dobra osoby ukochanej: staje się wyrzeczeniem, jest gotowa do poświęceń” (Benedykt XVI, 2006, s. 12). Miłość Boga do każdego człowieka wpływa na zmianę charakteru relacji międzyludzkich, rodzi szczególne więzi braterstwa. Grecki bóg miłości Eros, opisywany na przykład w słynnej „Uczcie” Platona, był siłą, która nieustannie popychała człowieka ku górze. W drodze ku wiecznemu spełnieniu w świecie absolutnego dobra, prawdy i piękna, to co pozostawało poniżej aktualnego poziomu osiągniętego przez człowieka – także inni ludzie ważni czy wręcz umiłowani na wcześniejszych etapach – przechodziło w zapomnienie. Natomiast miłość chrześcijańska wbrew naturalnemu egoizmowi i koncentrowaniu się tylko na sobie i realizacji drogi własnego rozwoju, skłania człowieka do otwarcia się na innych i odkrycia, że moje szczęście i doskonałość mogą być osiągnięte przez troszczenie się o bliźnich, zwłaszcza tych najbardziej potrzebujących. O owej nowości chrześcijańskiego przesłania i różnicy w stosunku do tradycji antycznej bardzo trafnie pisał także Max Scheler: „Aksjomat grecki, iż miłość jest dążeniem niższego ku wyższemu odrzuca się tutaj z gromkim trzaskiem. Na odwrót, miłość ma się przejawiać w tym właśnie, że to, co szlachetne, skłania się i zniża ku temu, co nieszlachetne, zdrowy ku choremu, bogaty ku ubogiemu (...) bez antycznej obawy, że będzie to ze stratą i że szlachetne stanie się nieszlachetne, lecz w osobliwie zbożnym przeświadczeniu, że w tym akcie zniżenia zdobywa się to, co najcenniejsze – dorównuje się Bogu” (Scheler, 1997, s. 90–91).

Ta zakorzeniona w religii – „radykalnie nienaturalna” – idea altruistycznej, „poświęcającej się dla innych” miłości wywiera z czasem dominujący wpływ na europejską filozofię polityczną i praktykę społeczną. Stopniowo zapominając o swoim religijnym pochodzeniu idea równości politycznej staje się centralną zasadą nowożytnych i współczesnych doktryn, a idea sprawiedliwości przeradza się w zasadę demokratycznej „sprawiedliwości społecznej”. W praktyce oznacza to dążenie do budowania takiego państwa, w którym wszyscy z samej natury rzeczy są równi wobec prawa. Dodatkowo państwo powinno interesować się ekonomicznym statusem swoich obywateli i troszczyć się szczególnie o tych, którzy przy realizacji swoich indywidualnych celów życiowych radzą sobie najslabiej.

Ten sposób myślenia nadaje ton myśli politycznej i praktykom społecznym w ostatnich dwóch stuleciach. Obecnie w coraz większym stopniu jest wiązany z filozofią oświecenia, natomiast zanika świadomość jego zakorzenienia w tradycji chrześcijańskiej. Ba, współczesne projekty realizacji ideału sprawiedliwości społecznej bywają wręcz przeciwstawiane chrześcijaństwu, jako wyraz nowoczesności wypierającej zamierzchłe, mroczne średniowiecze. Odrywająca się od swych korzeni „nowoczesność” doprowadziła z jednej strony do zrodzenia się wielu utopii, z których ta komunistyczna przyniosła Europie w XX wieku tragiczne żniwo. Nie będziemy się nią tutaj zajmować, warto jednak o niej pamiętać – powinna bowiem po wsze czasy stanowić przestrożę dla tych, którzy próbują bez dogłębnej refleksji wcielać w życie, zdawałoby się, piękne, ale w istocie iluzoryczne i niebezpieczne projekty społeczne. Z drugiej strony rozumienie sprawiedliwości jako równości i swoistego braterstwa zaowocowało wytworzeniem modelu współczesnego państwa opiekuńczego, którego zadaniem jest w możliwie szerokim zakresie niwelowanie nierówności społecznych.

Na temat państwa opiekuńczego i możliwości realizowania w jego ramach idei sprawiedliwości powstała ogromna literatura. Przywołajmy tu krótko tylko jednego autora i jego dzieło, które w ostatnich dekadach stało się ważnym punktem odniesienia dla wielu dyskusji dotyczących kwestii społecznych. Chodzi o Johna Rawlsa i jego „Teorię sprawiedliwości”. Koncepcja amerykańskiego filozofa ogranicza się do idei sprawiedliwości rozumianej jako klucz do właściwej (a więc sprawiedliwej) dystrybucji dóbr w społeczności racjonalnych, wolnych i równych podmiotów. Teoria Johna Rawlsa pozostaje „pod presją” realizacji ideału równości, w najbardziej ogólnym ujęciu sprawiedliwość oznacza, iż: „Wszelkie społeczne wartości – wolność i możliwości, dochód i bogactwo oraz podstawowy szacunek do samego siebie – mają być równo rozdzielone, chyba że nierówna dystrybucja jakiegokolwiek (czy też wszystkich) spośród tych wartości jest korzystna dla każdego” (Rawls, 1994, s. 89). W tym ujęciu myślenie o sprawiedliwości obliguje do działań, które mają na celu wyrównywanie dostępu do wytwarzanych w ramach wspólnoty dóbr dla wszystkich jej członków. Jedynym uzasadnieniem nierównego podziału dóbr jest zdaniem Rawlsa to, że zmiana sposobu dystrybucji staje się niekorzystna dla wszystkich, chodzi zatem o to, „by każdy odnosił korzyść z dopuszczalnych przez podstawową strukturę nierówności” (Rawls, 1994, s. 92). Jego uwaga skupia się przede wszystkim na sytuacji osób najsłabiej uposażonych, sprawiedliwy system społeczny musi być tak skonstruowany, aby maksymalizował potencjalne dochody tych, których możliwości są najmniejsze. Podstawowym narzędziem realizacji takiej zasady jest progresywny system podatkowy, w którym najzamożniejsi ponoszą największe koszty utrzymania wspólnoty. Bardzo ważnym pryncypium jest dla Rawlsa także zasada bezstronności – przy ustalaniu konkretnych praw i wprowadzaniu mechanizmów korygujących dystrybucję dóbr każdy podmiot uczestniczący w tym procederze powinien abstrahować od tego, jak owe procesy w przyszłości wpłyną na jego własną sytuację ekonomiczną i społeczną.

PROBLEM SPRAWIEDLIWOŚCI W POLSKICH PRZEMIANACH PO 1989 ROKU

Podsumowując tę część rozważań można stwierdzić, że przemyslenia Johna Rawlsa i proponowane przez niego zasady stały się swoistym modelem dla wielu współcześnie funkcjonujących państw, dla których sprawa wyrównywania szans, redystrybucji dochodów staje się coraz większym obszarem aktywności. Dotyczy to także Polski, która zgodnie z zapisem Art. 2 Konstytucji jest państwem „urzędującym zasady sprawiedliwości społecznej”. Najlepszą ilustracją tej zasady jest struktura budżetu naszego państwa, w którym wydatki socjalne stanowią ogromną i stale rosnącą część wydatków.

W „Teorii sprawiedliwości” znajdziemy jeszcze jedno wiekopomne zdanie, które obejmuje sobą niejako całą europejską tradycję poczynając od Platona, a dochodząc do czasów współczesnych. Rawls pisze: „Jak prawda w systemach wiedzy, tak sprawiedliwość jest pierwszą cnotą społecznych instytucji. Teorię nieprawdziwą, choćby wielce ekonomiczną i elegancką, trzeba odrzucić albo zrewidować; podobnie prawa i społeczne instytucje, nieważne jak sprawne i dobrze zorganizowane, muszą zostać zreformowane bądź zniesione, jeśli są niesprawiedliwe” (Rawls, 1994, s. 13). Sprawiedliwość odgrywa w życiu społecznym podobną rolę jak prawda w nauce, nie sposób się bez niej obejść. Naukowiec nie może zaakceptować, choćby nie wiem jak atrakcyjnej, teorii naukowej, jeżeli jest ona nieprawdziwa. Z podobną sytuacją mamy, zdaniem Rawlsa, do czynienia w życiu społecznym. Wszelkie instytucje i mechanizmy regulujące życie politycznej wspólnoty, niezależnie od tego jak były nowatorskie, pragmatyczne czy bezalternatywne, muszą zostać w dłuższym dystansie zakwestionowane, jeżeli nie spełniają elementarnego wymogu sprawiedliwości.

Przejdźmy teraz do namysłu nad naszymi współczesnymi dylematami związanymi z rozumieniem sprawiedliwości. Spróbujmy zawęzić słowa Rawlsa i spojrzeć poprzez ich pryzmat na wielką transformację ustrojową, która miała miejsce w Polsce po 1989 roku. Jeżeli patrzymy na dokonane zmiany z perspektywy prawie trzydziestu lat, to nie sposób przyznać, iż miały one niezwykle pozytywny charakter – korzystny dla zarówno dla całego społeczeństwa, jak i większości obywateli. Już sam praktycznie bezkrwawy upadek totalitarnego systemu – rzecz mało wyobrażalna dla ludzi żyjących w realiach PRL-u – wydaje się być tak spektakularnym sukcesem, który nie pozostawia ewentualnym malkontentom jakiegokolwiek przestrzeni dla krytyki. Zaraz w pierwszych tygodniach i miesiącach po obradach Okrągłego Stołu, a nawet wcześniej po ustawie O wolności gospodarczej ministra Mieczysława Wilczka² uruchomione zostały ogromne pokłady energii tkwiące potencjalnie w rodzącej się wówczas żywiolowo polskiej przedsiębior-

² Mieczysław Wilczek to prywatny przedsiębiorca, którego w 1988 roku zaprosił do rządu premier Mieczysław Rakowski i powierzył mu misję przygotowania ustaw umożliwiających prowadzenie przez prywatne podmioty działalności gospodarczej. Od tego rozpoczęła się faktyczna „eksplozja” polskiego kapitalizmu.

cości. Pomimo kryzysu gospodarczego i sporych obszarów biedy notowaliśmy stały wzrost poziomu życia, czego miernikiem jest to, że dzisiejszy dochód narodowy w Polsce zrównał się już z poziomem kilku krajów Europy zachodniej, a w tym rankingu przesuwamy się stale w górę. Kolejnym wielkim osiągnięciem była stabilizacja bezpieczeństwa zewnętrznego w wyniku wejścia Polski do struktur Sojuszu Północnoatlantyckiego i symboliczny powrót do rodziny państw zachodnioeuropejskiej cywilizacji poprzez dołączenie do krajów Unii Europejskiej. W latach 70. czy 80. minionego wieku mało kto chyba marzył w Polsce o takim rozwoju sytuacji politycznej i ekonomicznej.

A jednak pomimo tak pozytywnych i spektakularnych sukcesów proces transformacji ustrojowej był i jest silnie kontestowany. Czy ten fakt można złożyć jedynie na karb tego, że w każdym społeczeństwie zawsze znajdują się ludzie niezadowoleni, którzy będą udowadniać, że wszystko można było zrobić lepiej? Czy też zjawisko to ma może swoje głębsze przyczyny? Otóż stawiam tezę inspirowaną przytoczoną powyżej sentencją Johna Rawlsa – rozwiązania społeczne, choćby najbardziej imponujące (a upadek systemu komunistycznego w Polsce i Europie wschodniej zawiera w sobie pokłady czegoś niezwykle pozytywnie imponującego) nie mogą zostać uznane za zadowalające, jeżeli są niesprawiedliwe. Tymczasem nad polskim procesem przemian zdaje się ciążyć swoiste „odium niesprawiedliwości”.

Naczelną ideą polskiej transformacji i jej swoistym „logo” była oczywiście idea solidarności. Począwszy od sierpnia 1980 roku przez kolejną dekadę budowała więzi, które przetrwały nawet represje stanu wojennego i ostatecznie doprowadziła do Okrągłego Stołu i upadku totalitarnego systemu. Jednak zaraz potem, po utworzeniu rządu Tadeusza Mazowieckiego – niemal „z dnia na dzień” – wszyscyśmy o tej idei jak gdyby zapomnieli³ rzucając się w nurt nowych wyzwań. Dość szybko okazało się zatem, że beneficjentami zachodzących w Polsce przemian stają się przede wszystkim środowiska związane z elitami PRL-u: to oni, zachowując dawne powiązania i często uwłaszczając się na państwowym majątku, zaczęli zdobywać przewagę w działalności gospodarczej oraz zajmować dominujące pozycje w kluczowych dla państwa instytucjach (banki, wymiar sprawiedliwości, media, niekiedy także instytucje naukowe). Natomiast „środowiska solidarnościowe”, które do pewnego momentu były motorem pozytywnych przemian, albo przyjmowały narzucone teraz przez drugą stronę reguły gry, albo ulegały stopniowej marginalizacji.

W rezultacie po kilku latach znaleźliśmy się w rzeczywistości, w której ludzie wykluczani, a często wręcz represjonowani w czasach realnego socjalizmu żyją bardzo skromnie (nieraz na granicy ubóstwa), natomiast prominenci minionego reżymu opływają w dostatkach, mają dużo wyższe od innych emerytury i chętnie występują w roli mentorów i „autorytetów moralnych”. Ten opis jest oczywiście bardzo uproszczony, w jakiejś mierze stronniczy, być może wręcz nie do końca uczciwy; nie

³ Piszę o tym więcej w (Bobko, 2013, s. 433–441).

mówi także o tym, co należałoby zrobić inaczej i lepiej. Jednak w moim przekonaniu oddaje dominujące w polskim społeczeństwie emocje związane z oceną procesu transformacji – proces ten, niestety, był skażony rażąco niesprawiedliwością. I tu wracamy do przywołanej wcześniej myśli Johna Rawlsa – rozwiązania społeczne, choćby najbardziej racjonalne, skuteczne i podziwiane przez publiczność, nie mogą być uznane za zadowalające, jeżeli nie spełniają wymogu sprawiedliwości. A to zdaje się, niestety, dotyczyć w drastyczny sposób przypadku polskiej transformacji.

Wydaje się, że w ten swoisty nastrój trafiło ze swoim programem społecznym „Prawo i Sprawiedliwość” w 2015 roku i w tym można – niezależnie od sympatii czy antypatii politycznych – upatrywać źródła sukcesu tej partii. Najbardziej spektakularnym przykładem projektu, który odwołuje się do potrzeby zwiększenia poczucia sprawiedliwości jest bez wątpienia słynny już program 500+. W założeniach miał on być narzędziem do przeciwdziałaniu kilku niekorzystnym zjawiskom społecznym – przede wszystkim zapaści demograficznej, która staje się dla Polski wręcz niebezpieczna, a także biedzie dotykającej ciągle dużą część naszego społeczeństwa. Stanowił on także impuls wzmacniający rodziny i podkreślający rolę podstawowej wspólnoty dla prawidłowego rozwoju społeczeństwa. Z perspektywy trzech lat, a więc w ocenie krótkookresowej skutki działania tego programu wydają się nadspodziewanie korzystne, wbrew zapowiedziom krytyków nie doprowadził on do destabilizacji finansów publicznych. Realne skutki, także te uboczne i nieprzewidziane (jak na przykład zmniejszenie aktywności na rynku pracy, realne uzależnienie od pomocy socjalnej państwa sporej części obywateli), będzie można ocenić dopiero po upływie przynajmniej dekady.

Jednak w kontekście naszego namysłu nad dylematami związanymi z ideą sprawiedliwości najbardziej istotne jest to, że program 500+, a także inne działania koalicji rządzącej od 2015 roku (jak choćby znaczące obniżenie emerytur dla uprzywilejowanych wcześniej osób, które pracowały w aparacie bezpieczeństwa PRL) wzmocnił poczucie sprawiedliwości w dużej części polskiego społeczeństwa. Ten efekt w bardzo znaczący sposób zwiększa także to, że źródłem finansowania programu 500+ są – wedle przedstawionej przez rząd wykładni, która jest zresztą nieustannie powtarzana i stała się silnym elementem propagandowym – fundusze uzyskane poprzez uszczelnienie systemu podatkowego. Mamy zatem do czynienia z takim oto zjawiskiem: ogromne pieniądze odebrane oszustom podatkowym zostały skierowane na poprawę poziomu życia polskich dzieci i rodzin; wreszcie, po 25 latach polskiej transformacji, pojawił się rząd, który działa na rzecz przeciętnego obywatela. Nie stawiam sobie tutaj zadania politycznej i ekonomicznej oceny tego zjawiska, oprócz innych kompetencji wymaga to zapewne także spojrzenia z dłuższej perspektywy czasowej. Na razie jednak – zapewne dzięki sprzyjającej koniunkturze ekonomicznej i lepszej ściągalności podatków – „to działa”! Natomiast w kontekście prowadzonej w tym artykule analizy najważniejsze jest jedyne w swoim rodzaju zilustrowanie na konkretnym społeczno-politycznym procesie tego, o czym niejako „w imieniu” zachodnioeu-

ropejskiej tradycji mówi J. Rawls: sprawiedliwość odgrywa w życiu społecznym kluczową rolę, systemy naruszające poczucie sprawiedliwości – podobnie jak fałszywe teorie naukowe – muszą zostać zastąpione innymi.

Czy zatem czynienie zadość społecznej potrzebie sprawiedliwości ma prowadzić do zwiększania transferów finansowych, które działają na rzecz niwelowania różnic w dochodach, a więc do generowania wydatków, które mają nas zbliżyć do ideału sprawiedliwości rozumianej przez pryzmat równości? Patrząc na działania polskiego rządu w ostatnich miesiącach można się utwierdzić w takim przekonaniu. Upojeni swoim niewątpliwym sukcesem w latach 2015–2018 rządzący zapowiadają kolejne programy socjalne – nakierowane na uczniów, seniorów, rodziny zwłaszcza wielodzietne i zapewne kolejne grupy społeczne. Zapowiada się swoisty urodzaj programów „N+”. Czy aby na pewno sprzyja to realizacji ideału sprawiedliwości?

PRÓBA KONKLUZJI

W tym miejscu proponuję po raz kolejny przywołać teksty klasyków filozofii. Zaczęliśmy od nawiązania do Platona, który mówił, iż sprawiedliwość to „oddawanie każdemu tego, co mu się słusznie należy”. Warto o tym ciągle pamiętać. Teraz, w kontekście współczesnych polskich dążeń do urzeczywistnienia ideału sprawiedliwego państwa, proponuję sięgnąć do bardziej współczesnego klasyka filozofii i ekonomii. Friedrich von Hayek w połowie XX wieku, na bazie ówczesnych doświadczeń związanych z realizowaniem w wielu krajach modelu „państwa dobrobytu”, wskazywał na zagrożenia, jakie ten proces może nieść dla elementarnej wolności obywateli. Pisał: „równość ogólnych zasad prawa i postępowania jest jedynym rodzajem równości sprzyjającym wolności i jedyną równością, którą możemy zapewnić bez zniweczenia wolności. Wolność (...) musi pod wieloma względami tworzyć nierówności” (Hayek, 2006, s. 95).

Koncentrując się na sprawiedliwości, która polega na wyrównywaniu szans obywateli i niwelowaniu różnic w dostępie do dóbr, trzeba pamiętać o subtelny związku pomiędzy równością a wolnością. Jeśli tak można rzec, „w wolności” wszyscy jesteśmy równi – ta teza jest pochodną wspomnianej na początku tradycji chrześcijańskiej. Jednak problem polega na tym, że korzystając efektywnie ze swojej wolności zaczynamy się coraz bardziej różnić od naszych bliźnich-współobywateli. Wolność z samej swojej istoty uruchamia procesy, które prowadzą do powstawania nierówności pomiędzy początkowo równymi podmiotami. To zjawisko jest nieuchronne, jak długo istnieje wolność. Państwo może w jakimś stopniu czuwać nad tym, aby powstające różnice nie były zbyt wielkie, jednak nadmierne przechylenie w stronę ideału równości – na przykład poprzez generowanie coraz liczniejszych projektów mających wspomagać kolejne grupy społeczne – musi w końcu prowadzić do ograniczenia wolności. Hayek nazywa to niebezpieczeństwo wręcz prostą „drogą do zniewolenia”.

Ostrzeżenia Hayeka – przedstawiciela klasycznego liberalizmu – nie musimy oczywiście traktować jak wyroczni. Temu jednak, że wolność i równość pozostają w złożonej i ambiwalentnej relacji, trudno jest zaprzeczyć – przekonuje o tym zarówno teoretyczna refleksja, jak i historyczne przykłady rozwiązań społecznych, które próbowano implementować na przestrzeni dziejów. Dlatego rządzący powinni zachować umiar w projektowaniu przedsięwzięć, które w imię sprawiedliwości (określanej także współcześnie mianem „zrównoważonego rozwoju”) mają dokonywać transferowania środków finansowych pomiędzy różnymi grupami społecznymi. Taka końcowa przestroga nasuwa się w wyniku zastosowania tradycyjnych pojęć związanych z ideą sprawiedliwości do namysłu nad dylematami pojawiającymi się w otaczającej nas rzeczywistości społeczno-politycznej.

BIBLIOGRAFIA

- Benedykt XVI. (2006). *Bóg jest miłością*. Kraków.
- Bobko, A. (2013). Idea solidarności ze współczesnej perspektywy. W: A. Bobko, M. Karolczak (red.), *Wobec dobra i prawdy w dialogu z Tischnerem* (s. 433–441). Kraków: Instytut Myśli Józefa Tischnera.
- Dzieje Apostolskie, 17*, 16–33.
- Hayek, F. von. (2006). *Konstytucja wolności*. Tłum. J. Stawiński. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Platon (1990). *Państwo*. Tłum. W. Witwicki. Warszawa: AKME.
- Rawls, J. (1994). *Teoria sprawiedliwości*. Tłum. M. Panufnik. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Scheler, M. (1997). *Resentyment a moralność*. Tłum. J. Garewicz. Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Św. Augustyn (1949). *Wyznania*. Tłum. J. Czuj. ma być Kraków: Księgarnia Krakowska.

Streszczenie

Celem artykułu jest ukazanie tego, jak wielkie znaczenie idea sprawiedliwości odgrywa w życiu społecznym i politycznym. W pierwszej jego części zostaje zarysowana historia sprawiedliwości począwszy od tradycji greckiej („Państwo” Platona), poprzez chrześcijaństwo (w ujęciu encykliki „Bóg jest miłością” Benedykta XVI) aż do współczesnej teorii sprawiedliwości J. Rawlsa, której zasady (m.in. wyrównywania szans, redystrybucji dochodów) stały się swoistym modelem dla wielu współcześnie funkcjonujących państw. W części drugiej spróbujemy spojrzeć na polską transformację ustrojową po 1989 roku przez pryzmat twierdzenia Rawlsa, że wszelkie instytucje i mechanizmy regulujące życie politycznej wspólnoty, niezależnie od tego jak były nowatorskie i doskonałe, muszą zostać w dłuższym dystansie zakwestionowane, jeżeli nie spełniają elementarnego wymogu sprawiedliwości. Postawimy tezę, że program „Prawa i Sprawiedliwości” w 2015 roku odpowiadał trafnie na niespełnioną potrzebę sprawiedliwości w polskim społeczeństwie, co było źródłem sukcesu wyborczego i poparcia społecznego dla rządu w kolejnych trzech latach. W zakończeniu wska-

żemy jednak także na niebezpieczeństwa, które związane są z nadmiernym rozrostem rządowych programów społecznych. Przypomnijmy za F. von Hayekiem, że dążenie do równości ekonomicznej stanowi śmiertelne zagrożenie dla wolności.

Słowa kluczowe: sprawiedliwość, transformacja ustrojowa, John Rawls.

The idea of justice – modern dilemmas

Summary

The aim of the paper is to show a role of an idea of justice in social and political life. In the first part the Author describes the history of justice beginning with the Greek tradition (Platon's State), through Christianity (as described in encyclical "God is love" by Benedykt XVI) till the modern theory of justice by J. Rawls, the rules of which (e.g. equality of chances, income redistribution) constitute a model for many modern states. In the second part an attempt to interpret the Polish political transformation after 1989 year is done, considering the Rawls' claim that all institutions and mechanisms regulating a life of political community, independently of their modernity and excellence, must be put to the question in a long term if they do not fulfill the basic condition of justice. The Author proposes a thesis that the program of "Prawo i Sprawiedliwość" political party in 2015 year met the unfulfilled need for justice in Polish society and it was a source of the electoral success and social support for the government in the following three years. Nevertheless, some dangers connected with an excessive growth of the governmental social programs are indicated in the final part. It is reminded, on the basis of Hayek statement, that striving for economic equity creates a fatal threat for freedom.

Keywords: justice, political transformation, John Rawls.

JEL: H00, A13, B00, Z10, Z18.

prof. dr hab. Małgorzata Słodowa-Helpa¹ 

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Makroekonomii i Badań nad Rozwojem

Przeszłość w procesie poszukiwania recept na zarządzanie terażniejszością oraz kreowanie przyszłości

*Z niezajomości czasów minionych wypływa
nieuchronnie niezrozumienie terażniejszości.*

(Bloch, 1960)

*Najpewniejsza droga przewidywania przyszłości
wiedzie przez zrozumienie terażniejszości.*

(Naisbitt, 1997)

WSTĘP

Trudno nie zgodzić się z przytoczonymi stanowiskami najlepiej uzasadniającymi zapotrzebowanie na zwrot ku przeszłości, nawet w debatach dotyczących przyszłości. Jest bowiem oczywiste, że przeszłość, terażniejszość i przyszłość stanowią integralnie powiązane ze sobą fazy procesu historycznego; tego procesu, który miał miejsce, jak i tego, który ma dopiero nadejść. Oczywiście przeszłość tylko do pewnego stopnia wyjaśnia terażniejszość, nie wyjaśnia jej nigdy bez reszty, do całkowitego zrozumienia jest jednak niezbędna. Ponadto, nie do końca podpowie, co należy zrobić, gotowych recept nie dostarcza, ponieważ zmiana otoczenia nie daje takiej możliwości.

Tegoroczny jubileusz stulecia odzyskania przez Rzeczpospolitą niepodległości niemal w naturalny sposób kieruje myśli ku przebytej drodze, ku płynącym z niej doświadczeniom i możliwościom ich wykorzystania nie tylko w zarządzaniu terażniejszością, ale i przyszłością. Kieruje również ku przestrogom współtwórców tego sukcesu, zwłaszcza marszałka J. Piłsudskiego, który podkreślał, że „kto nie szanuje i nie ceni swej przeszłości, nie jest godzien szacunku terażniejszości ani prawa do przyszłości” (Piłsudski, 1989).

¹ Adres korespondencyjny: Al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań, tel. +48 61 854 36 18; e-mail: małgorzata.slodowa-helpa@ue.poznan.pl. ORCID: 0000-0002-7312-3453.

Choć ze względu na kręte, a nierzadko nawet pokręte koleje naszych losów, nie wszystkie karty przeszłości zasługują na równy szacunek i uznanie, nie oznacza to jednak, że powinny być wymazywane z pamięci. Warto bowiem przywołać i respektować przestrożę J. Szackiego (1991, s. 264), że „dziedzictwo może się nam nie podobać, ale nie może dla nas nie istnieć. Można je przeklinać, lecz nie można go ignorować”. Nieprzypadkowo przecież używa się określenia *doświadczenie historyczne uczy*. Uczy ono najlepiej, jakie negatywne skutki może przynieść ignorowanie w działalności społeczno-gospodarczej dobrych, ale i złych doświadczeń.

Ani w teorii, ani w praktyce badań społecznych zwrot ku przeszłości nie stanowi, rzecz jasna, *novum*. Sięgają do niej badacze wielu dyscyplin, nie tylko nauk społecznych, kierujący się różnymi przesłanki „eksploatowania przeszłości” na użytek terażniejszości i przyszłości.

Również autorka nie stroniła od tej problematyki i jej różne aspekty kilkakrotnie czyniła przedmiotem opublikowanych już wcześniej tekstów, opatrzonych nawet podobnymi do niniejszego tytułami (Słodowa-Helpa, 2003; 2006; 2008; 2013; 2015). W szczególności poddawany był ocenie wpływ tzw. podłoża historycznego na współczesne procesy, czyli tego, co J. Chałasiński (1964, s. XXI) nazwał *historią żyjącą w terażniejszości*. W przeświadczeniu o potrzebie wprężenia uwarunkowań historycznych w sferę badawczą oraz regulacyjną zintegrowanego rozwoju obecność podłoża historycznego uwzględniana była również w innych opracowaniach.

Zasadniczym impulsem powrotu do tej problematyki, już jednak z innej perspektywy nadającej kształt niniejszemu opracowaniu, było zaproszenie do udziału w jubileuszowej debacie dotyczącej przyszłości zintegrowanego rozwoju i jego złożonych uwarunkowań. Za celowe uznane zostało włączenie do tej debaty wieloaspektowej obecności przeszłości w procesie zarządzania terażniejszością oraz kreowania przyszłości, zwłaszcza, gdy zmieniło się nie tylko zapotrzebowanie, ale i kierunki oraz plon pracy części uczonych. W takich warunkach w przeszłości szukać należy odpowiedzi na inne niż jeszcze przed kilku laty pytania. Trzeba bowiem założyć, że istnieją przecież uwarunkowania, które źle oceniliśmy oraz wyzwania, o których wcześniej nie myśleliśmy.

Zgodnie z intencją, w artykule miały dominować zagadnienia o wymiarze aplikacyjnym, będące rezultatem dokonanego wyboru i – jak przystało na głos w debacie – mające zainspirować do dyskusji, zatem raczej zasygnalizowane niż poddane wnikliwej analizie. W trakcie redakcji niniejszego tekstu okazało się jednak, że konieczne jest ich osadzenie w szerszym kontekście natury teoretycznej, od którego nie sposób było stronić.

Uzasadnienie tezy o większym niż wcześniej zapotrzebowaniu na zwrot ku przeszłości jest przedmiotem pierwszej części artykułu, zawierającej liczne wzajemnie powiązane argumenty, będące próbą odpowiedzi na pytanie wyeksponowane w jej tytule.

W kolejnym fragmencie tej części opracowania sformułowane zostały pytania i postulaty adresowane zarówno do teoretyków, jak i praktyków oraz polityków gospodarczych.

Przedmiotem drugiej części opracowania, opatrzonej tym samym tytułem i przygotowanej do druku w jednym z kolejnych numerów niniejszego czasopiśma, będą głównie polskie realia. Z bogatego zbioru historycznie zakorzenionych kategorii, zmiennych i nasyconych problemami aksjologicznymi, wybrane zostały trzy podmioty: państwo, sektor biznesu i społeczeństwo obywatelskie, mimo świadomości wyjątkowej nieostrości i niejednoznaczności tej ostatniej kategorii, w różny sposób rozstrzyganej przez socjologów, politologów i ekonomistów (Osiałyński, 1996; Podemski, 2014; Pietrzyk-Reeves, 2004; Załęski, 2012). Państwo, rynek i instytucje społeczeństwa obywatelskiego stanowią bowiem fundamenty równowagi instytucjonalnej, niezbędne do zbudowania efektywnej gospodarki i skonsolidowanej demokracji a relacje między nimi można, za J. Wiklinem (2018, s. 20), porównać do trójpodziału władzy w systemie demokracji i mechanizmu *check and balance* (wzajemnej kontroli i uzupełniania się).

Podstawę redakcji niniejszego tekstu stanowiły refleksje wypływające z wcześniejszych badań własnych, wzbogacone jednak inspiracją płynącą z krytycznego przeglądu bogatej literatury przedmiotu oraz wybranych dokumentów.

DLACZEGO ZWROT KU PRZESZŁOŚCI JEST OBECNIE SZCZEGÓLNIIE POŻĄDANY?

Najogólniej rzecz biorąc, nie bez powodu określa się przecież historię *nauczycielką życia* (*magistra vitae*) lub używa sformułowania *doświadczenie historyczne uczy*. Uczy ono przecież najlepiej, jakie negatywne skutki może przynieść ignorowanie w działalności społeczno-gospodarczej podstawowej tezy realizmu historycznego, iż zastane okoliczności wyznaczają przedział efektywności działań, jakie możliwe są do zrealizowania. Ukazuje również, jak wzrost złożoności środowiska wewnętrznego i zewnętrznego narusza oraz kwestionuje architekturę instytucjonalną stworzoną w ciągu wcześniejszych dekad oraz, jak w takich warunkach największą barierą rozwoju mogą stać się instytucje podporządkowane zorganizowanym sieciom interesu. Dowiodły tego najlepiej z jednej strony, wcześniejsze doświadczenia transformacji ustrojowej, z drugiej strony najnowsze kierunki zmian społeczno-gospodarczych szeroko nakreślone w *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* (*Strategia...*, 2017).

Historia jest zatem nadal *magistra vitae*, lecz w innym sensie niż rozumieeli to twórcy tego powiedzenia, gdy sądzili, że wystarczy odwołać się do przykładu. To, co z przeszłych zjawisk i procesów gospodarczych wydobywamy obecnie dla przyszłości zależy przede wszystkim od celów i sposobów badania przeszłości, od tego, w jakim stopniu narracja jest podporządkowana tropieniu prawidłowości, odkrywa-

niu zasad ludzkiego działania, budowaniu konstrukcji teoretycznych. Słusznie więc pisał T. Mann, że „trudno jest rozumieć co nowe i młode, nie będąc obeznanym z tradycją”, ale równocześnie podkreślał: „nieprawdziwa i jałowa musi pozostać miłość ku starymu, jeżeli odwraca się od nowego” (Leśnodorski, 1965, s. 563).

Zdaniem Ludwiga von Misesa (2011, s. 199), to właśnie „historia powiększa mądrość i otwiera umysł na zrozumienie ludzkiej natury i przeznaczenia”.

Wątpliwości związane z sięganiem do przeszłości właśnie obecnie, w warunkach cywilizacji informacyjnej, gdy w teatrze dziejów tło i scenografia zmieniają się niemal błyskawicznie, właśnie teraz, gdy społeczeństwo oczekuje na rozwiązanie tylu niecierpiących zwłoki problemów, rozwiewa cytowany już Marc Bloch (1960), który podkreśla, że „nawet najbardziej skomplikowanej współczesności nie przysługuje przywilej samowystarczalności”.

Też o tym, że zapotrzebowanie na zwrot ku przeszłości jest obecnie większe niż wcześniej uzasadniają liczne wzajemnie powiązane argumenty zarówno natury teoretycznej, jak i aplikacyjnej.

- Coraz większe grono badaczy reprezentujących różne dyscypliny i nurty dostrzega negatywne skutki wcześniejszego ahistorycznego podejścia oraz wskazuje na potrzebę uhistoryczniania nie tylko ekonomii, czyli wzbogacenia badań o perspektywę przeszłości umożliwiającą myślenie genetyczne, a w szczególnych przypadkach przyczynowo-skutkowe.
- Nie tylko ze względu na coraz popularniejszą koncepcję *path dependence*, zjawiska gospodarcze i społeczne należy bowiem postrzegać oraz analizować w ich historycznym kontekście, bez którego trudniej jest zrozumieć terażniejszość i podejmować decyzje dotyczące przyszłości. Koncepcja zależności od ścieżki (*path dependence*), ukształtowana na gruncie ekonomii i mająca tam zarówno swoich gorących zwolenników, jak i kontestatorów, zyskująca też popularność w innych naukach społecznych, jest szczególnym przypadkiem wyjaśniania historycznego i podejścia genetycznego. W szerokim rozumieniu dotyczy związków pomiędzy kluczowymi decyzjami podjętymi w przeszłości a stanem obecnym i przyszłym, skupiając się szczególnie na ograniczeniach, jakie stawia dotychczasowy kierunek rozwoju (Gwosdz, 2004, s. 433–434). W kategoriach pojęciowych współczesnej ekonomii funkcjonują różne *path dependence* lub *varieties of capitalism* społeczeństw gospodarujących (Pisz, 2000).
- Nowe pole otwiera również badaczom różnych aspektów życia gospodarczego oraz społecznego koncepcja tzw. zakorzenienia (*embeddedness*) społecznego gospodarki i człowieka zakorzenionego instytucjonalnie, wywodzona z tzw. nowej socjologii ekonomicznej, przede wszystkim z prac M. Granovettera (Grzebiuk, 2015) oraz Karla Polanyiego. Uwzględnienie relacji interpersonalnych oraz społecznego kontekstu decyzji i działań gospodarczych, czyli humanizacja gospodarki towarzysząca ekonomizacji człowieka, stanowi bardzo ważny krok w ewolucji podejścia do badania sposobu funkcjonowania społeczeństwa i gospodarki, wzbogacając analizę zarówno na poziomie mikro-, jak i makroeko-

nomicznym (Czernek i Marszałek, 2015, s. 6). Wynika to nie tylko z przyjęcia nowej perspektywy spojrzenia na funkcjonowanie obu sfer oraz ich wzajemnych powiązań, ale również z faktu, iż takie podejście stanowi źródło inspiracji dla innych badaczy, którzy je rozwijają, idąc w coraz to nowych kierunkach. Ponadto, w odróżnieniu od innych ujęć teoretycznych koncepcja zakorzenienia społecznego gospodarki koncentruje się przede wszystkim na dynamice, a nie statyce zjawisk i stanowi jedną z wielu prób uchwycenia dynamiki procesów politycznych, gospodarczych oraz społeczno-kulturowych w różnych wymiarach.

- Zwrot ku przeszłości okazuje się również niezbędny w dobie rozprzestrzeniania się logiki usieciowienia, czyli tworzenia się społeczeństwa i gospodarki sieci, stanowiących, zdaniem Manuela Castellsa, nową morfologię społeczną w zasadniczy sposób zmieniającą ich funkcjonowanie.
- Szansę odniesienia globalnego sukcesu mają państwa i regiony nieustannie dostosowujące swoje koncepcje rozwoju do zmiennych warunków środowiska, w którym przyszło im działać. Jak podkreślają (za J. Staniszkis) S. Patrycki i K. Filipek (2010), chodzi o unikatową zdolność systemu do rozpoznawania i ponownego definiowania samego siebie, nazywaną „sterownością”, odnoszoną do ewolucji rządzenia i przejścia od *government* do *governance*, od kontroli i izolacji do odpowiedzialności i partycypacji.
- Większa niż wcześniej potrzeba sięgania do spuścizny historycznej wynika również z nowych koncepcji rozwoju regionalnego, bazujących na spójności terytorialnej, logice tworzenia sieci partnerstw a także na specjalizacjach zakorzenionych w tradycji, nie tylko gospodarczej, ale i kulturowej. W części regionów dziedzictwo postrzegane jest jako katalizator procesów rozwojowych, ważny potencjał, niestety nierzadko jednak „uśpiony” lub przejściowo utracony (Wójcik, 2017). Identyfikowanie i wdrażanie inteligentnych specjalizacji krajowych oraz regionalnych, wymaga zatem działań związanych z budzeniem uśpionych potencjałów dziedzictwa, które mogą stanowić czynnik konkurencyjności i lokalnej przedsiębiorczości, a w części branż podstawę tworzenia produktów rynkowych i innowacji (Legutko-Kobus, 2016). Wobec uzasadnionych obaw, że inteligentne specjalizacje mogą być kojarzone wyłącznie z innowacjami technologicznymi, przedstawiciele Dyrekcji Generalnej Polityki Regionalnej KE zapewnili, że wpisują się one również w koncepcje rozwoju gospodarczego związanego z promowaniem produktów naturalnych, małoseryjnych o charakterze rękodzielniczym, charakteryzujących dużą część produktów rzemiosła.
- Określenie tożsamości społeczno-gospodarczej regionów oraz zidentyfikowanie najbardziej obiecujących obszarów specjalizacji, rokujących podniesienie innowacyjności i konkurencyjności na bazie endogenicznego potencjału i już funkcjonujących branż jest najtrudniejszym zadaniem wpisanym w wymóg inteligentnej specjalizacji. Należy wówczas koniecznie uwzględnić, że w procesie tworzenia trwałych przewag konkurencyjnych najcenniejszym potencjałem regionu, decydującym o jego unikalności, są zasoby specyficz-

ne i niepowtarzalne. Taki zakorzeniony potencjał, niejako „przywiązany” do regionu, kumulowany oraz tworzony ewolucyjnie w długim okresie, trudno jest oddzielić od miejsca występowania (Nowakowska, 2008, s. 46–47). Mogą to być zasoby niematerialne, dające poczucie odrębności kulturowej, relacje, umiejętności i zdolności, tożsamość, zdolności organizacyjne regionów itp. Ta unikalność nie musi oczywiście dotyczyć specyficznej branży, w której region jest lepszy od „reszty świata”, może wyrażać się w połączeniu już istniejących potencjałów gospodarki, tradycji i kultury, zasobów naturalnych, kapitału intelektualnego i społecznego. Zasoby specyficzne regionów, cechujące się rzadkością występowania, są trudne do imitacji, kopiowania i transferowania przez konkurentów, a ich tworzenie w innej przestrzeni, mimo poniesienia dużych nakładów, nie gwarantuje jednocześnie pożądanego efektu. Dlatego te zasoby, wkomponowane w procesy globalne, stają się obecnie kluczowym czynnikiem sukcesu. Ich posiadanie decyduje o unikalności przestrzeni regionalnej i powinno być postrzegane jako baza endogenicznego rozwoju, a zarazem naturalna przewaga konkurencyjna.

- Aby dziedzictwo mogło być innowacyjnie interpretowane lub raczej reinterpretowane i skutecznie oraz efektywnie wykorzystywane w procesach rozwojowych, potrzebne jest jednak współdziałanie i budowanie na nowo tożsamości odradzających się małych ojczyzn. Wówczas sięgać należy do nierzadko zapominanego ogniwa rozwoju, jakim jest sfera samoregulacji, w której rolę regulatora zachowań i działań spełniają wartości, habitusy społeczne i wzorce zachowań. Sfera etosów, nie tylko zawodowych, środowiskowych, pokoleniowych, ale też regionalnych czy narodowych należy do coraz bardziej docenianych tzw. miękkich czynników rozwoju (Szomburg, 2018). Można nawet sformułować tezę, że poszukiwanie tradycji i dobrych praktyk z przeszłości stanowi współcześnie jeden z warunków zakorzenienia się części idei np. polskiej ekonomii społecznej.
- Bywa, że gdy wobec problemu uznawanego za nowy precyzują się różnorodne postawy intelektualne i emocjonalne oraz koncepcje mające na celu jego rozwiązanie, wówczas okazuje się, że problem wcale nie jest nowy. Choć czasem wyjaśnia się to w formie metodologicznie „naiwnej”, poprzez wykazanie, że „coś” miało już miejsce w przeszłości, np. dziewiętnastowieczne udane przedsięwzięcia publiczno-prywatne w zakresie świadczenia usług komunalnych w mieście Krakowie (Adamczyk, 2012), to i takie podejście jest użyteczne. Nadaje bowiem rozpatrywanemu zagadnieniu historyczny kontekst, umożliwia jego bardziej właściwe usytuowanie w systemie zależności, nierzadko także wzorowanie się na wcześniejszych doświadczeniach, a nade wszystko orientację w tym co naprawdę jest nowe (Kula, 1983, s. 183–184).
- Trudno byłoby nie zgodzić się z twierdzeniem, iż tradycje, w tym historia walki o wolność i prawa obywatelskie, są istotnym kapitałem, z jakim społeczeństwo wkroczyło na drogę budowania demokracji (Skąpska, 2007, s. 25).

- Skoro przed globalizacją, budzącą liczne kontrowersje i obawy, nie ma ucieczki i nie dziwi już jej silny związek z rozwojem lokalnym, to ważne jest rozprzestrzenianie się towarzyszących jej procesów globalizacji, określanej „syjamską siostrą”, rewersem i współczesną „twarzą” globalizacji. Wówczas formą przejawiania się i otwierania lokalnego środowiska ekonomicznego oraz społecznego na „resztę świata” jest sięganie do zaszyfrowanych już zasobów specyficznych, niepowtarzalnych, mocno zakorzenionych w lokalnej i regionalnej historii oraz przestrzeni (Słodowa-Hełpa, 2015). Ożywienie specyficznych cech społeczności lokalnych i odradzanie się wspomnianych już małych ojczyzn w warunkach globalizacji daje szansę na wykorzystanie różnych form tożsamości kulturowej i autoekspresji, a tym samym na stymulowanie jakościowo nowych procesów rozwoju. Powstające w ten sposób atrakcyjne przestrzenie oraz sieci powiązań, dla których osnowę stanowi dziedzictwo, przyczyniają się również do wzmocnienia tożsamości regionalnej i świadomości bogactwa materialnego oraz niematerialnego poprzednich pokoleń, z którego można twórczo i przedsiębiorczo czerpać.
- Z raportu wykonanego przez ekspertów Banku Światowego na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, dotyczącego postępów prac w zakresie przygotowania inteligentnych specjalizacji na wszystkich poziomach: krajowym, makroregionalnym, regionalnym, wyraźnie wynika, że dokonane wybory trzeba będzie weryfikować. Niezwykle ważną będzie zatem historyczna konfrontacja rozwiązań wypracowanych na podstawie analizy otoczenia i ich korekta (Słodowa-Hełpa, 2013b).
- W warunkach „niedokończonych” zmiany systemowej, z jaką mamy do czynienia w Polsce, renesans perspektywy historycznej, stanowiący w pewnym stopniu reakcję na dominujący wcześniej wąski empiryzm lub ahistoryczne teoretyzowanie, jest tym bardziej uzasadniony. Potrzebna jest przecież rewizja części wcześniejszych poglądów, nie tylko będących nadmiernym uproszczeniem znacznie bardziej złożonej niż mogłoby się wydawać rzeczywistości. Ważne jest także zdemaskowanie na bazie późniejszych doświadczeń historycznych mitów związanych ze zmianami form własności oraz ukazanie kardynalnych błędów, w szczególności polskiej prywatyzacji (Kieżun, 2012). Nie trzeba bowiem głębokich studiów, aby ujawnić, że nie tylko w Polsce, to co jeszcze „wczoraj” uważane było za „przeżytki starego” stało się impulsem nowego, to zaś co uznawane było za motor postępu stało się jego balastem. Obraz przeszłości był przecież nierazko świadomie manipulowany lub nieświadomie zniekształcany, np. przez wykorzystywanie wyników innych, niekiedy tendencyjnych badań.
- Przy ożywionych debatach wokół wyraźnych zmian współczesnej polityki gospodarczej państwa, trudno pominąć historyczne refleksje, związane z czasem intensywnego przeszczepiania na polski grunt instytucji kapitalistycznych, tworzeniem prawa oraz jego stosowaniem i przestrzeganiem w warunkach powsta-

wania gospodarki wolnorynkowej, najpierw w okresie porozbiorowym, gdy równocześnie potrzebna była integracja ziem polskich po ponad stuletnim braku niepodległości, później, w okresie transformacji, na gruzach centralnie sterowanej własności państwowej.

- Wyzwaniem dla ekonomistów, socjologów czy politologów jest między innymi potrzeba korekty fałszywego obrazu wykreowanego u progu transformacji ustrojowej na użytek uwłaszczającej się wówczas nomenklatury, a podtrzymywanego w części neoliberalnych sfer akademickich. Coraz częściej podkreśla się przecież, że ideologia neoliberalizmu głosząca prymat rynku nad państwem oraz poddająca negatywnej ocenie jakąkolwiek formę polityczno-prawną kontroli nad procesami rynkowymi dostarczyła uzasadnienia dla niekontrolowanych, a zatem nieuregulowanych lub uregulowanych jedynie częściowo przekształceń własnościowych (Malinowski, 2015) oraz wykluczyła związek pomiędzy działalnością gospodarczą a takimi wartościami, jak np. uczciwość (Hausner, 2016).
- Ponadto, niezależnie od powyższego argumentu, coraz liczniejsza grupa badaczy wskazuje przecież, że rozwiązania wywodzone z ekonomii neoliberalnej nadają się tylko do pewnej fazy rozwoju gospodarki kapitalistycznej, niekoniecznie do rozwiązywania problemów współczesności. Wśród oponentów takiego modelu spotkać można nawet opinie, że widocznie neoliberalizm nie dysponował aż taką siłą destrukcji wobec rzekomo skostniałych i niewydolnych struktur państwowych, aby je ostatecznie zlikwidować.
- Dość zgodne są opinie części ekonomistów, że na funkcje państwa i różne rodzaje jego aktywności należy patrzeć historycznie, czyli przy uwzględnieniu zmiennych w czasie uwarunkowań ekonomicznych, społecznych, politycznych technicznych czy ekologicznych (Fiedor, 2005, s. 45), że jego forma i struktura musi być dostosowana do historycznie ukształtowanych warunków danego kraju (Wilkin, 2016, s. 224).
- Zwrot ku przeszłości ukazuje m.in., jak przedwczesny okazał się zapowiadany w ostatnich dekadach XX wieku zmierzch państwowej opiekuńczości. Wbrew przewidywaniom wielu obserwatorów, dominacja paradygmatu neoklasycznego, powrót postaw indywidualistycznych oraz początki globalizacji i internacjonalizacji gospodarek Zachodu nie oznaczały ostatecznego końca państwowego interwencjonizmu, afirmacji społecznego paternalizmu i kolektywno-solidarnościowego sposobu postrzegania kwestii społecznych. Państwo opiekuńcze utrzymało się przecież na powierzchni, znacząc krajobraz społeczeństw, w których się zrodziło.
- Grzegorz W. Kołodko, odcinając się w swoich pracach zdecydowanie od sformułowanego przez Maxa Webera postulatu uwolnienia nauk społecznych od wartościowania, wskazuje, że ekonomia przyszłości powinna polegać na wielowymiarowej analizie, uwzględniającej wartości etyczne oraz szeroko rozumiane aspekty społeczne i historyczne (Kołodko, 2016, s. 27). Równocześnie neguje neoliberalne podstawy ładu społeczno-ekonomicznego i polityki makroekono-

micznej poddając ostrej krytyce założenia oraz rezultaty programu urynkowienia i stabilizacji polskiej gospodarki nazywając je „polityką nadwiślańskiego neoliberalizmu”, powodującą szok bez terapii.

- Do przywoływania uwarunkowań historycznych skłania też, w większym stopniu niż wcześniej, coraz bardziej widoczny poważny kryzys ładu społeczno-ekonomicznego UE i tendencje do odchodzenia od pierwotnych idei założycielskich, mocno przecież zakorzenionych w poglądach autorów społecznej gospodarki rynkowej.
- Skuteczne stymulowanie odpowiedzialnego rozwoju nie jest możliwe przy bezrefleksyjnym zastosowaniu konkretnych rozwiązań. Ważne jest przecież, aby korzystając z inspiracji płynących z różnych dobrych praktyk nie wpaść w pułapkę ślepego naśladownictwa i mechanicznego przenoszenia rozwiązań funkcjonujących w innych warunkach. Zdaniem Daniego Rodriki (2011), konieczne są rozwiązania „szyte na miarę”, uwzględniające szeroki kontekst historyczny, kulturowy, polityczny, instytucjonalny i społeczny. Ową miarę stanowi m.in. właśnie podłoże historyczne, które zawiera i wyznacza w dużej mierze warunki skutecznego wykorzystywania cudzych doświadczeń, a także różnych doktryn i koncepcji. Niewątpliwie warto przyglądać się instytucjom sprawdzonym i udanym, funkcjonującym w innym czasie i miejscu, nie gwarantuje to jednak sukcesu. Na negatywny rezultat przeszczepiania instytucji z jednego kraju lub regionu do innego, wskazują i polscy ekonomiści, m.in. L. Zienkowski, który podobnie jak G.W. Kołodko, ostrzega przed schematycznym przenoszeniem sprawdzonych koncepcji teoretycznych w oderwaniu od specyfiki uwarunkowań miejsca i czasu (Woźniak, 2015b).
- Nie kto inny, jak Justin Lin, twórca nowej ekonomii strukturalnej (NES), do której dorobku odwołał się premier Mateusz Morawiecki (wówczas jeszcze minister rozwoju) w trakcie prac nad SOR, zapytany w jednym z wywiadów, jak odnosi swoje idee do bieżącej sytuacji gospodarczej Polski, stwierdził, że kluczowym zadaniem stojącym przed polskim rządem jest uważna obserwacja globalnych trendów i próba zagospodarowania obszarów, które nie zostały dotąd zajęte przez inne państwa (Janas, 2016).

Oczywiście znajomość doświadczeń historycznych nie ustrzeże od popełniania nowych błędów, chronić jednak może przed popełnianiem tych samych, ich powtarzaniem. Uczy nie do końca tego, co należy zrobić, gotowych recept nie dostarcza, ponieważ zmiana otoczenia nie daje takiej możliwości, wskazuje jednak pola alternatyw wynikających z takich lub innych uwarunkowań, dlatego im więcej wiedzą o nich tworzący historię, tym bardziej to tworzenie nabiera świadomego charakteru. W podłożu historycznym tkwią zarówno elementy dynamizujące rozwój, jak i stanowiące jego bariery. Ważne jest zatem, aby jedne i drugie w porę ujawnić oraz właściwie wykorzystać szanse lub szukać sposobów przezwyciężenia zagrożeń.

PYTANIA I POSTULATY KIEROWANE
DO KREATORÓW ROZWOJU

Kreatorzy współczesnych przemian rozwojowych nie powinni uciekać od poszukiwania odpowiedzi na wiele ważnych historycznie zdeterminowanych pytań, wśród których powinny znajdować się nie tylko objaśniania rzeczywistości, ale oczekiwane przecież od ekonomii wskazówki aplikacyjne. Dlatego w takim katalogu nie powinno zabraknąć następujących pytań:

- dzięki jakim mechanizmom, strategiom i metodom udało się w przeszłości, głównie w okresie dwudziestolecia międzywojennego, przeprowadzić w Polsce wiele imponujących zmian?
- jak z tych pozytywnych doświadczeń wydobywać to, co powtarzalne i uniwersalne oraz które spośród ówczesnych pomysłów i przedsięwzięć można byłoby obecnie wykorzystać i jak przekładać je na współczesne realia?
- jak we współczesnej polityce gospodarczej odejść od jeszcze do niedawna lansowanych pomysłów i wykorzystać atuty części wcześniejszych rozwiązań?
- jak głęboko sięgać w przeszłość przy wyjaśnianiu skali i charakteru współczesnych procesów?
- jaki dorobek koncepcyjny ekonomii i przy jakich warunkach może być w praktyce użyteczny?
- jak w warunkach, gdy równowaga instytucjonalna nie jest dana raz na zawsze, dynamicznie konfrontować i dopasowywać układ instytucjonalny zarówno do wyzwań globalnych, jak i tożsamości oraz uwarunkowań kulturowych?
- jak kształtować relacje między rządem a podmiotami gospodarczymi oraz społecznymi, by z jednej strony ograniczyć siłę podmiotów blokujących (*veto players*), a z drugiej uczynić z instytucji państwa efektywny mechanizm realizacji istniejących interesów?
- jak przezwycięzać strukturalny problem związany z brakiem skutecznych instrumentów koordynacji działań nie tylko na poziomie centralnym?
- jak zatem skutecznie, w zgodzie z poszanowaniem tradycji, tworzyć i wdrażać koncepcje zintegrowanego rozwoju?

Wyłania się w związku z tym fundamentalny problem natury teoretycznej:

- czy przy wysoce zróżnicowanej rzeczywistości współczesnego świata można w ogóle i ewentualnie w jakim stopniu uznać neoklasyczną teorię ekonomii za naukę formułującą zdania prawdziwe niezależnie od czasu i przestrzeni, czyli, czy można uznać ją za naukę *stricte* teoretyczną?
- czy może jednak konieczne byłoby skupienie wysiłków badawczych wokół innych koncepcji, m.in. rozwinięcia postulowanej historycznej teorii ekonomii?

Trudno w tym zakresie nie zgodzić się ze stanowiskiem M.G. Woźniaka (2015b), że swoisty archaizm ekonomii opartej na nadmiernym redukcjonizmie, indywidualizmie oraz relatywizmie moralnym wymaga poszukiwania nowych koncepcji rozwojowych. Zdaniem T. Sedlacka (2012), współczesna ekonomia

i część opartej na niej polityki gospodarczej powinna rozstać się z niektórymi pomysłami i wrócić nawet do wcześniejszych sprawdzonych koncepcji.

Coraz częściej podkreśla się, że zarówno z perspektywy teoretycznej, jak i pragmatycznej, a więc z punktu widzenia polityki rozwoju, bardziej zasadne jest swoiste podejście „eklektyczne” polegające na wykorzystywaniu do identyfikacji istoty, przejawów, źródeł współczesnych zjawisk i procesów oraz poszukiwania mechanizmów i instrumentów ich stymulowania, dorobku wielu teorii, niekiedy nawet konkurujących ze sobą (Fiedor, 2010, s. 461–462), respektowania elastycznego podejścia, adaptującego różne koncepcje i akcentującego różne wymiary rozwoju, łączącego silniej niż wcześniej ujęcia teoretyczne i praktyczne. Postuluje się też sięganie po nowe, nieznanne przedtem metody badań empirycznych.

Najogólniej rzecz biorąc, dwie odmienne tradycje myślenia o procesach rozwojowych determinują sposób określenia roli polityki przemysłowej. Ekonomia głównego nurtu, której zalecenia ograniczają się do polityk horyzontalnych i do przeciwdziałania zawodnościom rynku, ma spore problemy, aby spójnie uzasadnić jej stosowanie. Natomiast ekonomia ewolucyjna, która kładzie nacisk na dynamikę, heterogeniczność rzeczywistości i podejście systemowe, pozwala na bardziej realne spojrzenie na procesy rozwojowe. Dzięki temu, dostarcza ona teoretycznych podstaw do namysłu nad kierunkami interwencji państwa i sposobami ich realizacji.

Wspólną cechą ekonomistów heterodoksyjnych, wywodzących się z różnych szkół, od historycznej, instytucjonalnej, neoaustrackiej, przez ekonomię ewolucyjną, teorię wyboru publicznego i tzw. nową ekonomię, do ekonomii behawioralnej, ekonomii złożoności, szczęścia i daru, jest odrzucanie koncepcji *homo oeconomicus*, stosowanie ewolucyjnego podejścia do procesów gospodarczych oraz ich analiza na wielu płaszczyznach (społecznej, politycznej, psychologicznej, historycznej itp.).

Wyzwaniem większości krajów rozwijających się nie jest ponowne odkrycie polityki przemysłowej, ale ponowne jej wdrożenie w bardziej skuteczny sposób (Rodrik, 2004, s. 5). Spór toczy się raczej o charakter, zakres i intensywność interwencji, niż o sam fakt jej stosowania.

Interesujące i potencjalnie użyteczne podejście do kwestii aktywności państwa w zakresie rozwoju gospodarczego oraz jego interakcji z sektorem prywatnym i społecznym a także wyraźne rozwinięcie dotychczasowego pojmowania polityki przemysłowej w głównym nurcie ekonomii zawiera koncepcja wspomnianej już nowej ekonomii strukturalnej (NES) prezentowana przez jej twórcę J. Lina (2010). Ze względu na podejście heterogeniczne, łączące bardzo zróżnicowane i przenikające się elementy pochodzące z odmiennych tradycji badawczych oraz przynależne konkurującym ze sobą teoriom i paradygmatom, nie trudno jednak zarzucić jej niespójność w warstwie metodologicznej, teoretycznej i aplikacyjnej. NES, oparta na założeniach teoretycznych paradygmatu neoklasycznego, pomija całą sferę instytucjonalną oraz warunki społeczno-demograficzne (Gro-

dzicki, 2015, s. 134–136). Nie dostrzega też narastającego zjawiska finansyzacji, które z jednej strony determinuje współczesne otoczenie gospodarcze, a z drugiej wpływa diametralnie na możliwości prowadzenia polityki i jej efektywność. Formułowane przez NES zalecenia pod adresem polityki rozwojowej należy zatem traktować jako punkt wyjścia, wymagający uwzględnienia wielu dodatkowych zjawisk i procesów zachodzących w otoczeniu społecznym, ekonomicznym i politycznym danej gospodarki.

Mimo tych niedostatków, ujęcie J. Lina stanowi jednak wyraźne rozwinięcie dotychczasowego pojmowania polityki przemysłowej w głównym nurcie ekonomii, zawiera także modyfikację spojrzenia na zmianę i równowagę instytucjonalną, na znaczenie współdziałania międzyorganizacyjnego dla innowacyjności organizacyjnej.

Należy uwzględnić, że część instrumentów nowej ekonomii strukturalnej wymaga niezwykle sprawnych instytucji państwowych i skutecznego centrum decyzyjnego, realizującego wieloletnią strategię i dysponującego znakomitym zapleczem intelektualnym. Warunkiem, koniecznym, lecz niewystarczającym jest bowiem usprawnienie mechanizmu koordynacji działań (Janus, 2016). Łagodzenie zawodności rynku poprzez m.in. dostarczanie przedsiębiorcom informacji, koordynację inwestycji, zachęty dla inwestorów zagranicznych i ochronę wykluczających się branż ma, według tej koncepcji, przynieść szybki wzrost gospodarczy, który umożliwi rozwój jakości zasobów, zmianę przewag komparatywnych i dalszą modernizację struktury gospodarki.

Pominięcie przy projektowaniu polityki gospodarczej zagadnienia finansyzacji gospodarki, czyli odrywania się sfery pieniężnej od sfery realnej, jest wyraźnym niedociągnięciem zarówno całej koncepcji NES, jak i przedstawionego Planu Morawieckiego, co może ujemnie wpłynąć na jego efektywność i realizację założonych celów, czyli zagrażać jego powodzeniu.

Na podstawie stanowiska ekonomii ewolucyjnej można wysunąć trzy główne argumenty przemawiające za zasadnością prowadzenia polityki przemysłowej: fundamentalną rolę wiedzy w procesach rozwoju, ograniczenia mechanizmów koordynacji rynkowej oraz specyfikę rozwoju w krajach „nadganiających”. W odniesieniu do polityki przemysłowej, jednym z najbardziej kontrowersyjnych jest postulat, aby o wsparciu poszczególnych sektorów decydowała ujawniona już przewaga komparatywna kraju.

Ważne jest uzyskania korzyści skali w innowacyjnych sektorach i wykorzystanie przez Polskę perspektyw kolejnej rewolucji przemysłowej. W tych działaniach niewątpliwie pomocne mogą być zidentyfikowane już na poziomie kraju i regionów inteligentne specjalizacje. W spluralizowanym oraz wysoce konkurencyjnym środowisku międzynarodowym sukces odnoszą bowiem państwa, które widzą szanse niedostrzegane przez innych uczestników globalnej gry sieciowej.

Myślenie o konkretnym typie polityki ma ograniczony sens tak długo, jak nie ma odpowiedniego układu instytucjonalnego, czyli zdolności państwa do jej pro-

wadzenia. W dużo większym stopniu niż wcześniej potrzebne jest więc ujmowanie państwa jako ramy instytucjonalnej dla prowadzenia kluczowych polityk publicznych. Analiza różnych kwestii polityczno-publicznych, bez odnoszenia się do państwa, jego struktury instytucjonalnej, zdolności do działania staje się myśleniem życzeniowym. Nie bez powodu podkreśla się, że państwo funkcjonuje dopiero wtedy, *gdy jego części zmuszone są do współpracy* (Acemoglu i Robinson, 2014), że za powodzenie społeczeństw odpowiadają przede wszystkim dobrze stworzone instytucje. Z szerokiej perspektywy instytucjonalnej wynika konieczność doskonalenia jej matrycy, w tym ustroju polityczno-prawnego a zwłaszcza systemu rozdziału władzy, ograniczania liczby aktów prawnych, realizacji programów edukacyjnych. Ekonomia instytucjonalna uświadamia równocześnie, że realizacja programów reform jest niezwykle trudna. Zdaniem J. Godłów-Legiędź (2010, s. 164–165), największa trudność polega na tym, że zadanie reformowania społeczeństwa powierzane jest agendom państwowym, które same muszą być reformowane. Dlatego w tym procesie zmian szczególna rola powinna przypadać ekonomistom.

Paradoks polega też na tym, że z teorii wyboru publicznego oraz teorii praw własności wynika konieczność ograniczania roli państwa w gospodarce, natomiast z teorii zmiany społecznej D. Northa, że tworzenie nowej matrycy instytucjonalnej wymaga aktywnej jego interwencji, zwłaszcza w warunkach przewagi konkurencyjnej krajów rozwiniętych i historycznych uwarunkowań procesów gospodarczych (*path dependence*).

W kontekście inspiracji teoretycznych oraz praktycznych niezbędna jest identyfikacja głównych cech *developmental state*, czyli państwa sprzyjającego rozwojowi, ujmowanego jako:

- inspirator oraz koordynator współzarządzania wielopoziomowego, pionowych i poziomych powiązań sieciowych oraz wzmacniania znaczenia podmiotów niepaństwowych,
- struktura organizująca wielopoziomowe procesy podejmowania decyzji na terytorium RP, zdolna do takiego upodmiotowienia różnych aktorów publicznych i prywatnych (obywateli, organizacji społecznych, przedsiębiorców, samorządu terytorialnego), aby ta podmiotowość była źródłem energii rozwojowej;
- centralny podmiot sieci instytucji publicznych i prywatnych, których łączne działania prowadzą do zainicjowania w kraju pożądaných zmian.

W warunkach, gdy odżył tak wyraźnie jeden z żelaznych problemów tzw. zawodności rynku, gdy w przypadku dóbr publicznych traci on skuteczną zdolność regulacyjną a z ich administrowaniem niekoniecznie radzi sobie państwo, emocjonalne spory koncentrujące się na linii rynek – państwo okazują się wysoce uproszczone. Przekonuje o tym noblistka E. Ostrom (2013), która idąc „pod prąd ekonomii konwencjonalnej”, rzuciła wyzwanie teorii, i zmusiła mainstreamową ekonomię do zrewidowania części opinii. Dzięki żmudnym badaniom terenowym i innowacyjnej pracy teoretycznej, uratowała koncepcję dobra wspólnego i odparła zarzuty G. Hardina o „tragedii wspólnego pastwiska”.

Badania E. Ostrom, dowodzące skuteczności i efektywności systemów zarządzania wspólnotowego, podważają tezę, że jedyną efektywną drogą jest prywatyzacja i wykazują, że trzeba sięgać do znacznie bogatszej struktury instytucjonalnej decydującej o rozwoju, ponieważ instytucja kooperacji wspólnot może nierzadko świetnie rozwiązywać część współczesnych problemów. Spuścizną Polski i innych krajów postsocjalistycznych jest jednak nadal pejoratywny odbiór idei dobra wspólnego („wspólne znaczy niczyje”). Dominująca po przemianach ustrojowych ekonomia głównego nurtu dodatkowo zepchnęła tę ideę na dalszy plan (Słodowa-Hełpa, 2015, s. 7–8).

W poszukiwaniu pomysłów na organizację społeczeństwa oraz zarządzanie dobrami idea ta nabiera w ostatnich latach nowej dynamiki, na jej bazie rozwijają się liczne ruchy społeczne, bazujące na takich zasadach, jak: partycypacja, odpowiedzialność, inkluzywność, rzetelność czy też oddolna innowacyjność.

Analizując istotę dobra wspólnego w kontekście koncepcji państwa, w szczególności polskiego, Irena Lipowicz (2017, s. 22) zauważa, że to zmienne historycznie pojęcie, nasycone problemami aksjologicznymi wręcz o zabarwieniu ideologicznym jest bardzo złożoną i delikatną materią. Wskazując, że dobro wspólne można ujmować z punktu widzenia różnych grup, np. rodziny, gminy, państwa a nawet wspólnoty całej rodziny ludzkiej (Lipowicz, 2017, s. 16) uznaje zasadę dobra wspólnego za „zasadę zasad” ustrojowych (s. 28). Zgadzając się z powszechnym poglądem, że demokratyczne państwo prawne jest konieczne, wskazuje jednocześnie, że nie zapewnia ono automatycznie realizacji dobra wspólnego. Wymaga to jeszcze urzeczywistnienia zasady pomocniczości i solidarności oraz poszanowania osobistej wolności człowieka. Nie sposób nie zgodzić się z poglądem, że każda inicjatywa budująca zaufanie społeczne do państwa powiększa kapitał społeczny a poziom tego zaufania stanowi swoisty skarbiec dobra wspólnego (Lipowicz, 2017, s. 20, 25).

W niniejszym opracowaniu nie sposób zmierzyć się z zasadniczymi problemami optymalnego zarządzania zasobami oraz z dylematami będącymi przedmiotem licznych polemik na różnych poziomach, ani też zając jednoznacznego stanowiska dotyczącego najbardziej postulowanych form i sposobów regulacji. Idąc za głosem Noblistki E. Ostrom, której dorobek przedstawiony został szerzej w innym opracowaniu (Słodowa-Hełpa, 2015), w pełni należy podzielić jej pogląd o nadmiernej skłonności naukowców do formułowania „optymalnych” rozwiązań problemów związanych z użytkowaniem zasobów będących wspólną własnością (*common pool resources*) (Ostrom, 2012 s. 87). Znane są przecież przykłady zarówno udanych, jak i chybionych działań polegających na prywatyzacji, upaństwowieniu, komunalizacji tych zasobów czy też zarządzania nimi w innym trybie, np. w formule partnerstwa publiczno-prywatnego. E. Ostrom (s. 262) dała nadzieję, że ludzkość nie jest zbiorem bezsilnych jednostek uwięzionych w ponurej pułapce konsekwentnie niszczących wspólne zasoby. Wyniki jej badań wykazały, że o jakości danego systemu decydują m. in. odpowiednie reguły, ich monitorowanie oraz stopniowalne,

nieuniknione sankcje. Ich stosowanie upewnia łamiących reguły, że wykroczenia popełniane przez innych też zostaną wykryte. Gdy ktoś kilkakrotnie łamie reguły i nie zostaje to wykryte koryguje swoją ocenę systemu monitorowania. Może to prowadzić osobę sporadycznie łamiącą reguły do częstszego postępowania w ten sposób. Jeśli nie podejmie się wysiłku w celu odwrócenia tej tendencji stosowanie się do reguł błyskawicznie się pogarsza. Monitorowanie i progresywne sankcje są niezbędne, aby uniknąć wprawienia w ruch procesu zwiększania się wskaźnika naruszania reguł. Duże znaczenie, obok odpowiednich reguł, ma więc kwestia odpowiedzialności osób zarządzających (i korzystających) ze wspólnych zasobów. Odpowiedzialności zarówno w zakresie najbardziej eksponowanych aspektów wewnątrz oraz międzypokoleniowego, ale również nieco zaniedbywanego, a być może najważniejszego, aspektu samoodpowiedzialności (Woźniak, 2015, s. 206).

Ważne jest, aby uwarunkowania historyczne ujmować zarówno przedmiotowo, gdy tkwią w ukształtowanej historycznie i przestrzennie zróżnicowanej bazie materialnej, jak i podmiotowo, gdy są obecne w świadomości społecznej i wpływają na motywy działań, systemy wartości itp. Dopiero bowiem połączenie tzw. obiektywnej strony procesu historycznego (efekty działań ludzkich) z jego subiektywną stroną (same działania) daje szansę uchwycenia owej wzajemnie powiązanej aktywności przeszłości (Słodowa-Hełpa, 2003).

W praktyce postulat takiego traktowania podłoża historycznego nie zawsze jednak znajduje odbicie w badaniach. Częściej dostrzegana jest materialna, niekiedy gołym okiem widoczna spuścizna. Gorzej zbadaną i znacznie trudniejszą kwestią jest obecność przeszłości w świadomości społecznej, czyli m.in. społeczna pamięć wcześniejszych doświadczeń stanowiąca intelektualne i emocjonalne zaplecze dzisiejszych celów i dążeń. A przecież wiadomo, jak silnie fakty z przeszłości wywierają wpływ na obecne postawy i motywy postępowania. Z jednej strony bowiem następuje odrzucenie tego, co było udziałem społeczeństwa w przeszłości i wywołało potrzebę zmian, z drugiej strony ta sama negowana przeszłość tkwi głęboko w psychice społecznej, ujawniając się w postaci lęku przed zmianami. Nawet najbardziej precyzyjnej analizy motywacji i zachowań nie można jednak sztucznie oddzielić od otoczenia strukturalnego, w którym znajdują się działający. Na podstawie występowania jeszcze dziś śladów odległej przeszłości należy przewidywać, że niestety, zwłaszcza w sferze społecznej, komunistyczna spuścizna nie szybko zostanie zlikwidowana, *homo sovieticus* nie zniknie z dnia na dzień, niektóre skutki „socjalistycznego eksperymentu” mogą dopiero teraz się ujawniać.

ZAMIAST PODSUMOWANIA

Zbyt wcześnie jeszcze na wnioski końcowe, ponieważ większość spośród zasygnalizowanych już spraw wymaga osadzenia w polskich historycznych realiach. Dlatego w drugiej części artykułu, opatrzonej podtytułem: *Polskie realia*

– *potrzeba przywoływania pozytywnych doświadczeń, obalania mitów oraz unikania popełnionych błędów*, znajdując się zapowiedziane już odniesienia do państwa, rynku i społeczeństwa obywatelskiego.

Gdy chodzi o państwo, spośród wielu złożonych kwestii bardzo szeroko podejmowanych w literaturze, wyeksponowany zostanie, jak się wydaje, jeden z najbardziej aktualnych i historycznie zdeterminowanych problemów, zarówno na płaszczyźnie teoretycznej, jak i aplikacyjnej, czyli redefinicja jego funkcji powiązana z polityką gospodarczą oraz z obecnym kursem na reindustrializację i repolonizację gospodarki. Zasygnalizowane zostaną patologie, z jakimi mieliśmy do czynienia w relacjach między instytucją państwa a biznesem i społeczeństwem, a także te z elementów pejzażu politycznego, które przyczyniały się do niskiego zaufania społecznego wobec polityki państwa oraz do niewydolności krajowych instytucji (Malinowski, 2015, [http](#)).

Tej natury argumenty przemawiały również za wyborem akcjonariatu pracowniczego i spojrzaniem na jego polskie doświadczenia z perspektywy historycznej minionego stulecia, z jednej strony, poprzez nawiązanie do wcześniejszych rodzimych tradycji i polskich sukcesów, zwłaszcza spółki Gazolina, uznanej nawet poza granicami RP za rozwiązanie modelowe, z drugiej strony, do wielu niestety niedostatków z okresu transformacji, które wyraźnie osłabiły i zniekształciły ten instrument. Wobec uznania go w *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* (SOR) (2017) za jeden z kluczowych projektów oraz podstawowych narzędzi tworzenia rodzimego kapitału i sposobu budowania oszczędności Polaków, taki wybór wydawał się tym bardziej uzasadniony.

W odniesieniu do społeczeństwa obywatelskiego za najbardziej potrzebne z perspektywy formuły niniejszego opracowania, a także toczącej się debaty uznane zostało ukazanie uwikłania i zawłaszczania tej instytucji na użytek zupełnie innych celów, w tym do legitymizacji propagandy komunistycznej a później do uzasadnienia realizowanej transformacji. Wprawdzie te zjawiska zostały już zbadane i szeroko udokumentowane, zwłaszcza przez P.S. Załęskiego (2012), nie są one jednak zapewne znane części czytelników i dlatego zostaną zasygnalizowane.

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu, D., Robinson, J. (2014). *Dlaczego narody przegrywają*. Poznań: Zysk i Spółka.
- Adamczyk, E. (2012). Współpraca publiczno-prywatna w rozwoju usług komunalnych – motywy i ograniczenia współpracy – perspektywa historyczna. W: A. Czech (red.), *Nauki o zarządzaniu – u początków i współcześnie*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Bloch, M. (1960). *Pochwała historii, czyli o zawodzie historyka*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Czernek, K., Marszałek, P. (2015). Koncepcja zakorzenienia społecznego i jej przydatność w badaniach ekonomicznych. *Ekonomista*, 5, 625–649.
- Godłów-Legiędź, J. (2010). *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi*. Academia Oeconomia. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Grodzicki, M. (2015). Teoretyczne uzasadnienia dla prowadzenia polityki przemysłowej. *Studia Ekonomiczne*, 210, 130–138.
- Grzesiuk, K. (2015). *Zakorzenienie społeczne gospodarki. Koncepcja Marka Granovettera*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Gwosdz, K. (2004). Koncepcja zależności od ścieżki (path dependence) w geografii społeczno-ekonomicznej. *Przegląd Geograficzny*, 76/4, 433–456.
- Hausner, J. (2016). *Model gospodarczy naszego państwa jest nie do podtrzymania*, wywiad przeprowadzony przez D. Szymańskiego. Pobrane z: <https://businessinsider.com.pl/finanse/jerzy-hausner-wywiad-o-koncu-neoliberalizmu/4g7fpg3> (2018.05.16).
- Janus, J. (2016). *Co państwo ma do zrobienia w gospodarce? Justin Lin i Mateusz Morawiecki*. Pobrane z: <https://klubjagiellonski.pl/2016/02/16> (2018.05.12).
- Kieżun, W. (2012). *Patologia transformacji*. Warszawa: Wyd. Poltext.
- Kołodko, G.W. (2014). Nowy pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości. *Ekonomista*, 2, 161–180.
- Kula, W. (1983). *Problemy i metody historii gospodarczej*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Leśnodorski, B. (1965). Historia i społeczeństwo. Problemy informacji i porozumienia. *Kwartalnik Historyczny*, R. LXXII, z. 3, 539–564. Pobrane z: http://rcin.org.pl/Content/32331/WA303_30441_A52-KH-R-72-3_Lesnodorski.pdf.
- Legutko-Kobus, P. (2016). Dziedzictwo kulturowe jako czynnik rozwoju i specjalizacji regionów. *Studia KPZK, nr 170*. Warszawa: Polska Akademia Nauk, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju.
- Lin, J.Y. (2010). New Structural Economics. A Framework for Rethinking Development. *Policy Research Working Paper, 5197*. The World Bank.
- Lipowicz, I. (2017). Dobro wspólne. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3, 17–31. DOI: 10.14746/rpeis.2017.79.3.3.
- Malinowski, M. (2015). *Szczepionka na neoliberalizm*. Pobrane z: <https://nowyobywatel.pl/2015/05/06/szczepionka-na-neoliberalizm/> (2018.06.14).
- Mises L. (2011). *Teoria a historia. Interpretacja procesów społeczno-gospodarczych*, Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Nowakowska, A. (2008). Dobrze zarządzać to zrozumieć „własne podwórko”. *Pomorski Przegląd Gospodarczy, Dobre rządzenie*, 2 (37), 46–47.
- Ostrom, E. (2012). Instytucje i Środowisko. *Zarządzanie Publiczne*, 2 (20).
- Ostrom, E. (2013). *Dysponowanie wspólnymi zasobami*. Tłum. Z. Wiankowska-Ladyka. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Partycki, S., Filipek, K. (2010). Transformacja sieciowa funkcji państwa polskiego. *Przegląd Socjologiczny*, 4 (59), 125–144.
- Pietrzyk-Reeves, D. (2004). *Idea społeczeństwa obywatelskiego. Współczesna debata i jej źródła*. Wrocław: Monografie Fundacji na rzecz Nauki Polskiej.
- Piśudski, J. (1989). *Myśli, mowy i rozkazy*. Warszawa: Wyd. Kwadryga.

- Pisz, Z. (2000). Doświadczenia społeczne w procesie transformacji systemowej w Polsce w latach dziewięćdziesiątych. *Problemy Polityki Społecznej. Studia i Dyskusje*, 2. Pobrane z: http://www.problempolitykispolecznej.pl/images/czasopisma/2/2000_2_s.101.pdf.
- Podemski, K. (2014). Społeczeństwo obywatelskie w Polsce 25 lat po wielkiej zmianie. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, Rok LXXVI, zeszyt 2*.
- Rodrik, D. (2004). Industrial Policy for the Twenty-First Century. *CEPR Discussion Paper No. 4767*. Cambridge, MA. Pobrane z: <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/unidosep.pdf>.
- Rodrik, D. (2011). *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje, wzrost gospodarczy*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Sedláček, T. (2012). *Ekonomia dobra i zła*. Warszawa: Wydawnictwo Studio Emka.
- Skąpska, G. (2007). Społeczeństwo obywatelskie: kontekst i płaszczyzny funkcjonowania. *Ekonomia Społeczna*, 1, 22–32.
- Śłódowa-Helpa, M. (2003). Podłoże historyczne w procesie przemian społeczno-ekonomicznych wsi. *Wieś i Rolnictwo*, 4, 22–35.
- Śłódowa-Helpa, M. (2006). Przeszłość w procesie wyjaśniania teraźniejszości i przewidywania przyszłości. W: E. Kościak, T. Głowiński (red.), *Gospodarka i społeczeństwo w badaniach historycznych – dokonania i perspektywy: w 60. lecie polskich badań statystycznych i gospodarczych na Dolnym Śląsku*, (s. 17–32). Wrocław: Wyd. GAJT.
- Śłódowa-Helpa, M. (2008). Rozbiorowe tradycje kapitału społecznego i ekonomii społecznej. W: J. Chumiński, K. Popiński (red.), *Gospodarcze i społeczne skutki zaborów Polski, Wrocławskie Spotkania z Historią Gospodarczą*. Spotkanie III, (s. 57–66). Wrocław: Wyd. GAJT.
- Śłódowa-Helpa, M. (2013a). Inteligentna specjalizacja polskich regionów – warunki, wyzwania i dylematy. *Roczniki Nauk Społecznych*, t. 41 (5), nr 1.
- Śłódowa-Helpa, M. (2013b). Inteligentne specjalizacje polskich regionów – nadzieje, dylematy i obawy. *Europa Regionum*, 17, 53–72.
- Śłódowa-Helpa, M. (2015). Odkrywanie na nowo dobra wspólnego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 42 (2/2015). DOI: 10.15584/nsawg.2015.3.1.
- Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)* (2017). Warszawa.
- Szacki, J. (red.) (1997). *Ani książkę, ani kupiec: obywatel. Idea społeczeństwa obywatelskiego w myśli współczesnej*. Kraków: Znak.
- Szacki, J. (1991). *Dylematy historiografii idei oraz inne szkice i studia*. Warszawa: PWN.
- Szomburg, J. (2018). Etosy niedocenianym ogniwem rozwoju. W: J. Szomburg, M. Wandałowski (red.), *Polskie etosy regionalne i ich znaczenie z perspektywy ogólnonarodowej. Wolność i Solidarność nr 82*. Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Wilkin, J. (2016). Państwo a gospodarka – fundamentalne współzależności. *Biuletyn PTE*, 2.
- Woźniak, M.G. (2015a). Od gospodarki „ekonów” do zintegrowanego rozwoju poprzez nową edukację ekonomiczną. w: A. Pollok (red.), *Edukacja dla zrównoważonego i trwałego rozwoju oraz społecznie odpowiedzialnego biznesu*, (s. 15–45). Warszawa: PTE.
- Woźniak, M.G. (2015b). O niektórych problemach współczesnego człowieka, ekonomii i systemów ekonomicznych w kontekście integracji procesów rozwojowych. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 41, 195–213.
- Wójcik, M. (2017). W kierunku „miejsca”. budzenie uśpionego potencjału wsi. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Geographica Socio-Oeconomica*, 28, 5–16. DOI: 10.18778/1508-1117.28.01.

Streszczenie

Choć opracowanie jest głosem w debacie dotyczącej przyszłości zintegrowanego rozwoju, koncentruje się na przeszłości i ukazuje jej wielokierunkową obecność i rolę w procesie zarządzania teraźniejszością oraz kreowania przyszłości. W pierwszej części zamieszczone zostały liczne argumenty, będące próbą odpowiedzi na wyeksponowane w jej tytule pytanie: Dlaczego zwrot ko przeszłości jest obecnie szczególnie pożądany?

W kolejnym fragmencie opracowania sformułowane zostały pytania i postulaty adresowane do kreatorów zintegrowanego rozwoju, zarówno teoretyków, jak i praktyków oraz polityków gospodarczych. Zamiast podsumowania umieszczona została zapowiedź dotycząca drugiej części artykułu.

Słowa kluczowe: podłoże historyczne, państwo, koncepcja tzw. zakorzenienia, koncepcja zależności od ścieżki, neoliberalizm, nowa ekonomia strukturalna.

The past in the process of searching for recipes to manage the present and creating the future

Summary

Although the study is a voice in the debate on the future of integrated development, it focuses on the past and shows its multifaceted presence and role in the process of managing the present and creating the future. The first part contains numerous arguments, which are an attempt to answer the question raised in its title: Why is the turn of the past particularly desired now? In the next part of the study, questions and postulates were addressed to the creators of integrated development, both theoreticians, practitioners and economic politicians. Instead of a summary, there was a preview about the second part of the article.

Keywords: historical background, state, concept of the so-called rooting, concept of path dependency, neoliberalism, new structural economy historical background, state, concept of the so-called rooting, concept of path dependency, neoliberalism, new structural economy.

JEL: N44.

dr hab. Krzysztof Bochenek, prof. UR¹ 

Uniwersytet Rzeszowski

Instytut Filozofii

Kształtowanie cywilizacji osoby jako warunek bezpieczeństwa człowieka na początku XXI wieku

WPROWADZENIE

Jednym z największych wyzwań, jakie stoi przed państwami w ponowoczesnym świecie, pozostaje zapewnienie bezpieczeństwa ich obywatelom. Nie sposób jednak nie dostrzec, iż zazwyczaj uwidacznia się w tym obszarze koncentracja na zagrożeniach o charakterze ogólnie rzecz biorąc militarnym. Siłą rzeczy skutkuje to poszukiwaniem remedium na te zagrożenie w obrębie zwiększenia potencjału zbrojeniowego. Zbyt mało zaś uwagi zwraca się w obszarze identyfikacji zagrożeń oraz wskazywania skutecznych czynników bezpieczeństwa, na te odnoszące się do personalistycznie pojmowanego człowieka i społeczeństwa. Tymczasem na tym właśnie polu dostrzec można największe zagrożenie przyszłości ludzkiego świata, jak i wskazać na działania, w jakimś przynajmniej stopniu je eliminujące. Sama kondycja człowieka jako bytu osobowego prowadzić musi do wniosku, iż jedynie kształtowanie cywilizacji ten fakt uwzględniającej daje realną perspektywę nie tylko trwania ludzkości, ale jej rozwoju. Nie sposób myśleć o przyszłości człowieka, jeśli nie wyeliminuje się, a przynajmniej nie zminimalizuje czynników, które jego istnieniu zagrażają. Pozostają dziś nimi: redukcyjna wizja człowieka i związana z nią deprecjacja wartości jego życia, kryzys więzi społecznych, kryzys religijny i wreszcie kryzys moralny uwidaczniający się poprzez relatywizm i konsumpcjonizm. Za niezbyt optymistyczną konstatacją, co do bezpieczeństwa człowieka w świecie stoi przeświadczenie, iż zmiana w tym obszarze wymaga nowego spojrzenia, nie tylko na zagrożenia stojące przed człowiekiem i parametry bezpieczeństwa, ale przede wszystkim na samego człowieka. Dopiero przyznając wszystkim bez wyjątku ludziom status bytu osobowego, będziemy zdolni kształtować braterską cywilizację osób, świadomych swojego

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, Instytut Filozofii, al. Rejtana 16c, 35-959 Rzeszów, tel. (17) 8721349; e-mail: krzysztofbo@poczta.onet.pl. ORCID: 0000-0001-7849-642X.

statusu, możliwości i aspiracji, zdolnych do dialogu i kooperacji, a nie walki i eksterminacji. Zapewnienie w świecie bezpieczeństwa człowiekowi domaga się nie tylko działań o charakterze technicznym, ale i odwołania się do refleksji filozoficznej, w myśl której warunkiem budowania cywilizacji ludzkiej opartej na osobowym ujęciu człowieka i życia społecznego.

Jedną z cech konstytuujących ponowoczesność pozostaje coraz wyraźniejsza potrzeba kształtowania państw nie tyle już „opiekuńczych”, ile mających zapewnić swoim obywatelom bezpieczeństwo. Dokonuje się to w sytuacji dużego społecznego niepokoju, eskalowanego permanentną, wcale nie jednoznacznie już pozytywnie ocenianą modernizacją. W obliczu kolejnej fazy rewolucji przemysłowej, skutkującej automatyzacją, powinno się podjąć większy wysiłek na rzecz zagwarantowania praw należnych osobie ludzkiej, po to, aby nie doprowadzić do jej wyeliminowania i zastąpienia bezduszną maszyną. Kreowanie warunków spokojnego ludzkiego bytowania, to w pierwszym rzędzie konstrukt ludzkiej myśli i pracy (Foucault, 2010, s. 34). Nie sposób myśleć o terażniejszości człowieka, a tym bardziej przyszłości, jeśli nie wyeliminuje się, a przynajmniej nie zminimalizuje czynników, które jego istnieniu zagrażają. Kwestią tą winna zająć się również filozofia, bez której rozważania o bezpieczeństwie, pozbawione szerszego kontekstu, preferują stronę technicznych rozwiązań, nieuwzględniających złożonej prawdy o człowieku i jego potrzebach. Za inspirującą uznać trzeba refleksję nad czynnikami, które w wymiarze obiektywnym i subiektywnym wiele osób skłaniają do uznania, iż funkcjonują w niebezpiecznej, z ich punktu widzenia, rzeczywistości. Niezbędny jest tu namysł nad faktoremami współtworzącymi współczesny, wciąż zmieniający się kontekst egzystencjalny człowieka, ale i tymi, które konstytuują go bytowo.

PERSONALIZM JAKO INTEGRALNA WIZJA CZŁOWIEKA

Personalizm kształtuje się przede wszystkim w obrębie refleksji chrześcijańskiej, z tym, iż w Stanach Zjednoczonych w obrębie protestantyzmu, a w Europie katolicyzmu. Mówić tu trzeba jednak o nurcie myślowym silnie zróżnicowanym, żeby odnieść się tylko do propozycji w tym obszarze dwóch wybitnych personalistów: ks. Stanisława Kowalczyka i ks. Czesława Bartnika. Pierwszy z nich rozróżnia personalizm: augustyński (Johannes Hessen, Franciszek Sawicki); tomistyczny (Jacques Maritain, Karol Wojtyła); fenomenologiczno-aksjologiczny (Max Scheler, Romano Guardini); egzystencjalny (Gabriel Marcel, Karl Jaspers, Martin Buber); socjologiczny (Emmanuel Mounier); teologiczny (Karl Rahner, Edward Schillebeeckx, Wincenty Granat) (Kowalczyk, 1990, s. 303–311). Czesław Stanisław Bartnik wymienia zaś personalizm: fenomenologiczny i historyczny (Max Scheler, Roman Ingarden, Edyta Stein); egzystencjalistyczny (Gabriel Marcel, Karl Jaspers, Nikołaj Bierdiajew); neotomistyczny (Jacques Maritain,

Ettienne Gilson, Jacek Woroniecki); filozoficzno-religijny (Martin Buber, Pierre Teilhard de Chardin); psychosocjologię personalistyczną (Emil Dürkheim); absolutystyczny (Josiah Royce, Mary Whiton Calkins); panpsychistyczny (William Stern, Alfred North Whitehead) (Bartnik, 1994, s. 125). Pomimo ujawniających się w tych nurtach różnic, personalizm jawi się przede wszystkim jako alternatywa dla dwóch antagonistycznych względem siebie, a zagrażających bezpieczeństwu człowieka modeli społeczno-politycznych: indywidualizmu oraz kolektywizmu. Personalizm unikając jednostronności i redukcjonizmu w kwestii rozumienia człowieka, postrzega go jako istotę bytowo zróżnicowaną, niewyraźną syntezę materii i ducha, cielesności i psychiczności, umysłu i woli, przedmiotowości i podmiotowości, immanencji i transcendencji. Z osobową wizją człowieka wiąże się konsekwentne ukazywanie go w wymiarze integralnym, odrzucającym uprzedmiotowienie i zinstrumentalizowanie w różnych strukturach społeczno-prawnych, ustrojowych, ekonomicznych czy wychowawczych (Adamski, 2011, s. 12).

Personalizm zakłada, iż fundamentalna godność człowieka tkwi w nim samym, jest wartością autoteliczną, wewnętrzną, niewywodzącą się od społeczeństwa czy historii. Stanowi wrodzone i naturalne znamię, domagające się po prostu należnej afirmacji, szacunku i ochrony (Galarowicz, 2006, s. 148). Pomimo tego, iż człowiek rodzi się jako osoba i zawsze nią pozostaje, to przez akty nacechowane znamieniem moralnym dopiero aktualizuje swoją potencjalną osobowość. Zasadniczą cechą życia osoby jest rozwój, umożliwiający pełniejsze wyrażanie jej istoty, dążenie do bycia lepszym. Życie ludzkie w pewnym sensie rozpostarte jest pomiędzy sobą aktualnym a sobą możliwym. Świat będzie bezpieczniejszy wtedy, gdy osoby go konstytuujące i kreujące rzeczywiście podejmują trud swego autorozwoju. W samo sedno związanej z tą kwestią problemu trafia jednak Władysław Stróżewski, który z pewną nutą nostalgicznego realizmu stwierdza: „człowiek jest jedynym w świecie istnieniem, któremu nie wystarcza czasu, aby nauczyć się żyć” (Stróżewski, 1993, s. 56).

ROZUMIENIE BEZPIECZEŃSTWA

Bezpieczeństwo człowieka, szczególnie osobowo pojmowanego, w pierwszym rzędzie koreluje z brakiem zagrożenia i spokojem, szeroko rozumianym dobrostanem, stanem wolności od „zła” (Kalinowski, 1987, s. 441). To negatywne raczej ujęcie bezpieczeństwa akcentuje postawę obronną, wyostreza uwagę na detekcję zagrożeń. Z samym ich brakiem nie można wiązać optymalnych warunków egzystencji i rozwoju człowieka, gdyż niezbędne jest tworzenie warunków jego rozwoju, samorealizacji i doskonalenia się, poczucia tożsamości, integralności psychicznej oraz godności osobistej, gdzie istotną rolę odgrywa aspekt subiektywny, psychiczny stan wolności od zagrożenia (Williams, 2012, s. 5). Obiektywna płaszczyzna bezpieczeństwa, wyrażana za pomocą tzw. twardych statystyk,

tak jak ma to miejsce w wielu innych sferach, nie pokrywa się z faktycznymi odczuciami ludzi w tym obszarze (Korzeniowski, 2012, s. 76).

Abraham Maslow, tworząc piramidę ludzkich potrzeb, bezpieczeństwo usytuował u ich podstaw, za jego determinanty uznając m.in.: stabilizację, opiekę, uwolnienie od lęku i chaosu, porządek, konstruktywne ograniczenia. Dopiero wraz z realizacją potrzeb niższego rzędu tworzy się płaszczyzna dla tych wyższych, sięgających sfery kultury czy religii, istotnych dla ukazania pełni bogactwa osoby (Maslow, 1990, s. 76–82). Bezpieczeństwo zarazem to stan dynamiczny, wynikający nie tylko z braku zagrożeń, ale i walorów własnych, które zapewnią ludziom satysfakcjonujące funkcjonowanie oraz rozwój w przewidywalnej perspektywie (Jarmoszko, 2016, s. 32–33). Cywilizacja promująca wizję osoby brać musi pod uwagę: konstytuującą ją bogactwo czynników oraz potencjalną i dynamiczną naturę. Z punktu widzenia personalizmu gwarancje bezpieczeństwa osoby przekraczają wymiar animalny człowieka, który łączy go ze światem przyrody. Stworzenie osobie jedynie perspektywy braku zagrożeń dla jej trwania biologicznego oznacza jej degradację i przekreślenie szansy na pełny rozwój.

GENEZA ORAZ IMPLIKACJE DEPRECJACJI ŻYCIA

Pomimo tego, iż pokój na początku XXI wieku wydaje się być wartością przez ludzkość pożądaną, to faktyczny stan rzeczy, uwidaczniający się w aktach skrycie bądź jawnie mu zaprzeczających, nie skłania do optymizmu. Wojna oraz jej popularna dziś forma – terroryzm – wciąż są dla wielu ludzi sposobem realizowania społecznych, politycznych, narodowych, i religijnych celów. Rezygnacji z przemocy nie sprzyjają interesy polityczne i ekonomiczne, często stojące w opozycji do ostro spolaryzowanych stanowisk ideowych. Wykorzystując swoich zwolenników jako broń, używaną przeciw bezbronnym i przypadkowym osobom, organizacje terrorystyczne, kierując się zatrwającym instynktem śmierci, wyzwalają spiralę przemocy wciągającą coraz to nowe pokolenia. Pomimo tego, iż rodzi to chęć odwetu, to prawo obrony przed terroryzmem, z punktu widzenia personalizmu, jak ostrzegał niezmiennie, również u kresu swojego pontyfikatu Jan Paweł II, musi odpowiadać zasadom moralnym, w wyborze celów i środków (Jan Paweł II, 2002, nr 4–6). Jak słusznie przekonywał już Mahatma Gandhi, przemoc tylko potęguje i podtrzymuje zło, wycofanie zaś poparcia dla zła wymaga całkowitego wstrzymania się od gwałtu (Gandhi, 2006, s. 259). Polski papież doszedł przy tym do realistycznego wniosku, iż choć słowo „pokój” to slogan, który usypia lub zwodzi, to „jednakże fakt, że opinia publiczna nie zniósłaby dziś otwartej apologii wojny ani też ryzyka wojny ofensywnej, jest już w pewnym sensie zjawiskiem pozytywnym. Na to jednak, żeby podjąć wyzwanie rzucone całej ludzkości, wobec niełatwych zadań, jakie stawia pokój, trzeba czegoś więcej niż słów, szczerych czy też demagogicznych” (Jan Paweł II, 1979, nr 1). Kwestia ta, jak konstatuje zaś papież Franciszek, ma

swoje głębsze, moralne i antropologiczne aspekty: „pokój wewnętrzny osoby jest czymś znacznie więcej niż brakiem wojny, musi on łączyć się ściśle ze zrównoważonym, pogłębionym stylem życia, który ujawnia się zarówno troską o środowisko, jak i o dobro wspólne (Papież Franciszek, 2015, nr 225).

Dramatycznym przejawem kłamstwa w trosce o bezpieczeństwo w świecie, jest ekskluzywne traktowanie ludzkiego życia, i to w takim stopniu, iż Jan Paweł II, wbrew części opinii publicznej sądził, iż kształtuje się „kultura śmierci” (Jan Paweł II, 1995, nr 21, 50). Uzasadniając humanizmem sprzeciw wobec kary śmierci i stosowania tortur, nie kwestionuje się praw do aborcji i eutanazji (Papież Franciszek, 2015, nr 122), rugując z przestrzeni społecznej ludzi, którzy ze względu na upośledzenie, a nawet zwyczajną niezaradność, są „problemem” do rozwiązania (Frankl, 1971, s. 78). Dramatem pozostaje, iż przestępstwa przeciwko życiu „zalegalizowano” w XX wieku, i to w ramach demokracji, nie widząc sprzeczności logicznej w tym, iż walcząc o prawo ludzi do wolności, nie aprobeuje się podstawowego prawa do życia. Paralelnie traktuje się ludzi w stanie terminalnym i w podeszłym wieku, proponując eutanazję, uznawaną w semantyce akceptującej, za dobrą śmierć i osiągnięcie cywilizacyjne (Gałkiewicz, 2008, s. 58–59). W cywilizacji konsumpcyjnej, cierpienie i śmierć są czymś „obcym” i zakłócającym „spokój”. W świetle „troski” o jego „jakość”, życie o niskim statusie materialnym, ułomnością fizyczną, czy nawet defektami w urodzie, staje się „mało godne życia”, zakłócające obraz świata, który chce się bawić, a nie myśleć o przemijaniu.

Systemy myślowe i praktyki sprzeciwiające się życiu wyrastają w dużej mierze z postrzegania go w kategoriach dobra relatywnego. Za J. Lockem, wiele współczesnych antropologii przyjmuje, iż człowieka ustanawiają własności fizyczno-biologiczne, osobę konstituuje zaś samoświadomość. Człowiek jest osobą nie *per se*, ale *per accidens*, posiadając dopiero świadomość swego „ja” (Jusiak, 2005, s. 456–461). Peter Singer, który diametralnie zresztą zmienił w ostatnich latach poglądy, mierząc się chorobą Alzheimera swojej matki, odróżnił wartość życia *homo sapiens* od wartości życia osoby, mówiąc o różnych ich klasach. Pierwsza: własności odczuwania, postrzegania przyjemności i bólu, dotyczy bytów żywych. Klasa własności wyższych: samoświadomość i autonomia, uwidacznia się u dorosłych, wysoko rozwiniętych zwierząt i ludzi (od 2. roku życia). Własności pierwsze konstituują byty zdolne jedynie do percepcji i odczuwania, nie świadome – „puste naczynia”, niedoznające osobowej krzywdy, gdy zostaną uśmiercone (Wald, 2003, s. 123–132).

W tej sytuacji warunkiem bezpieczeństwa osoby jest przypominanie, iż jej życia nie można zamknąć w kategoriach biologicznych, medycznych, socjologicznych czy też psychologicznych. W swojej niepowtarzalności oraz indywidualności osoba nie może być numerem, nie można jej unicestwić w anonimowości struktur, systemów, instytucji. Konieczne jest faktyczne uznanie osobowej godności każdej ludzkiej istoty, wyrażające się szacunkiem dla jej naturalnych praw, uniwersalnych i przez nikogo nienaruszalnych.

REDUKCYJNA WIZJA CZŁOWIEKA I SPOŁECZEŃSTWA

Na początku każdej refleksji antropologicznej postawić trzeba, jak słusznie zauważył Jan Paweł II, zasadnicze pytanie: „Jakie jest Wasze pojęcie człowieka? Co, według Was, decyduje o godności i wielkości ludzkiej istoty?” (Jan Paweł II, 1985, nr 4). To rozstrzygająca kwestia, gdyż ze zrozumieniem człowieka skorelowane jest rozumienie jego potrzeb, zagrożeń, a w konsekwencji i bezpieczeństwa związanego z ich zapewnieniem. Redukcyjna antropologia, negująca duchowość człowieka, to wspólny mianownik licznych zjawisk, które w różnych obszarach życia nie sprzyjają bezpieczeństwu jednostek i społeczeństw (Papież Franciszek, 2015, nr 122).

Materializm fundowany jest dziś, z jeszcze większym „powodzeniem” niż marksistowski, na reifikującym osobę konsumpcjonizmie. Obok zaś kultu pięknego i młodego ciała oraz jego merkantylizacji, w obrębie feminizmu postuluje się odrzucenie „stygmatyzacji” zakodowanej w ciele (Morciniec, 2007, s. 117–130).

Złączony ścisłymi więzami ze światem przyrody, jest człowiek od niej zasadniczo odrębny. Dwubiegunowość, stanowiąca bogactwo jego natury, uzmysławia tkwiące w niej przeciwstawne siły. Ze swojej istoty jest rozdarty pomiędzy zwierzęcą jej częścią, instynktami i zmysłowymi inklinacjami a charakteryzującą osobę: duchowością, rozumnością i wolnością. Świadome zmierzenie się człowieka z tym pęknięciem, to czynnik rozstrzygający sens życia. Jeśli ktoś nie podejmuje, z różnych względów tego wysiłku, nie próbuje zrozumieć tego, kim jest, pozostaje bytem niezdolnym do zmierzenia się z trudem kształtowania pełni swego człowieczeństwa. Trudno również pominąć, iż technologicznej ekspansji nie towarzyszy rozwój istoty ludzkiej w odniesieniu do odpowiedzialności, wartości i sumienia, co skutkuje we współczesnych społeczeństwach różnymi formami smutku i samotności. Widząc w człowieku „zwierzę” społeczne, egoistyczne, od T. Hobbesa i J. J. Rousseau, przez F. Nietschego i ateistyczny agzystencjalizm XX wieku, zwłaszcza Sartre’a, kwestionując klasyczną definicję człowieka jako *animal sociale*, preferuje się pogląd, iż tylko egoistyczna korzyść i rozsądek skłaniają jednostkę do zawarcia dobrowolnej umowy społecznej. Stanowiący fundament współczesnej gospodarki neoliberalizm również nie pozostawia miejsca na dobro wspólne, sprawiedliwość społeczną, a wreszcie realizowanie miłości bliźniego, preferując zasadę wolnego rynku oraz indywidualnego sukcesu.

Sfunkcjonalizowany świat pozostaje pusty i uwzględniający jedynie techniczne problemy, ślepy na „tajemniczy”, unikający zaangażowania, niezbędego do tworzenia wspólnot osób. W konsekwencji, jak pisał Zygmunt Baumann, myśliciel pozostający daleko od personalizmu, wzrasta liczba ludzi, swoistych odrzutów, którzy z punktu widzenia społecznego zdają się być zbędni. Gardząc nimi, społeczeństwo obawia się tego, iż wielu jego członków może łatwo podzielić ich los. Osobowe relacje społeczne, zastępują coraz częściej te pozbawione solidarności, słabe i powierzchowne (Baumann, 2004, s. 199–200). Dla kultury

liberalnej, odwołującej się do *gender*, preferującej szybkość, zmienność i tymczasowość, nawet małżeństwo, zwłaszcza sakramentalne, ze swoją niezmiennością staje się anachroniczne. Z rozwodem przestaje się łączyć dramatyczne skutki dla rodziny, lecz raczej widzi szansę na zbudowanie bardziej satysfakcjonującego związku. Trudno zresztą mówić o uniwersalnych definicjach małżeństwa i rodziny. Rosnąca liczba singli, będąca przeważnie przejawem egoizmu, potęguje zagrożenie reprodukcyjności populacji. W dodatku skrajne nurty feministyczne, w pracy zawodowej i bezdzietności, widzą właściwie jedyny sposób na satysfakcjonujące życie kobiety, z małżeństwem i rodziną wiążąc źródło jej opresji ze strony mężczyzny (Majkowski, 2009, s. 249).

Sprzeciw względem indywidualistycznej wizji społeczeństwa nie oznacza wspierania przez personalizm katolicki ustroju kolektywistycznego, gdzie neguje się osobę, a „dobro” realizowane jest przez jednostkę i wnoszone przez nią do wspólnoty, przez mniej czy bardziej opresyjny przymus. Trudno też zgodzić się z tezą F. Fukuyamy, iż społeczeństwo liberalne to szczytowy punkt rozwoju ludzkości, albowiem zanikają w nim dramatyczne sprzeczności, które przyczyniały się do jego rozwoju (Fukuyama, 1996).

Wydaje się, na szczęście, iż duch i wolność człowieka zdolne są do dalszej innowacji w poszukiwaniu większego dobra. Nie ma też wątpliwości, iż społeczeństwa staną się bardziej ludzkimi jedynie w przypadku upowszechnienia adekwatnej antropologii. W obrębie personalizmu to wspólnota osób, zwłaszcza w początkowym momencie życia człowieka, stanowi przestrzeń, która umożliwia jej zrozumienie tego, kim jest oraz tego, kim ma docelowo być. Otwartość na inne osoby nie posiada charakteru opcjonalnego, lecz stanowi warunek osobowej pełni każdego człowieka.

PROBLEMY Z USENSOWIENIEM LUDZKIEGO ŻYCIA

W KONTEKŚCIE SEKULARYZMU I NIEWŁAŚCIWEGO ROZUMIENIA RELIGII

Korzystający z wyrafinowanych możliwości, które daje mu rozwój techniczny, współczesny człowiek, zwłaszcza, co paradoksalne, egzystujący w społeczeństwach bogatych, zdaje się egzystować w klimacie sceptycyzmu, a nawet nihilizmu. Wynika to z dosyć powszechnego odrzucenia dziś, na rzecz uczuć czy emocji, głównego narzędzia sensu, czyli rozumu (Possenti, 2006, s. 647–655). Problem ten eksponuje twórca logoterapii V. Frankl, podkreślający, że choć dążenie do nadania sensu życia wywołuje wewnętrzne napięcie, to tkwi ono w naturze ludzkiej i jest niezbędne dla poczucia pełnego szczęścia człowieka. Nie jest on w stanie przejść przez „graniczne sytuacje” zdarzające się w jego egzystencji bez przekonania, że posiada ona jakiś sens (Popielski, 2002, s. 624). Rezygnacja z szukania przez znaczną część współczesnych ludzi głębszego sensu ich życia zagraża przyszłości współtworzonego przez nich świata. Nie widząc sensu egzy-

stencji człowiek traci przecież racjonalne przesłanki ku temu, aby dostrzec jakąś wartość w swoim i w innych ludzi życiu.

Z kwestią sensu ludzkiego życia w przednowoczesnej rzeczywistości ściśle wiązała się religia, wyznaczająca zasady istnienia, szczególnie w wymiarze moralnym, jednostek i społeczeństw. To religia wyjaśniała zasady funkcjonowania świata, a poprzez różne rytuały wyznaczała kształt więzi społecznych. We współczesnej, pluralistycznej rzeczywistości, nie tylko jako instytucja, ale i określona ideologia, nie ma już ona większego wpływu na całokształt ludzkiego życia. Wiąże się to nie tylko z kryzysem Kościoła, ale i z tym, iż jako instytucja z natury swojej niemająca możliwości do zmiany, jawi się jako konserwatywna i zwyczajnie archaiczna, nieodpowiadająca, jak się często sądzi, na wyzwania nowych czasów. Kształtuje się religijność zindywidualizowana, o charakterze pozakościelnym, adekwatnie do postmodernistycznej rzeczywistości unikająca jasnych konotacji ideowych. Wartości i normy moralne w małym stopniu są legitymizowane religijnie, zaś identyfikacja wyznaniowa ma charakter bierny i selektywny. Z kwestii tej zdaje sobie sprawę współczesny Kościół, gdy papież Benedykt pisze, iż istota ludzka, kierująca siłami kosmicznymi, siebie czyni bogiem i chce zmieniać świat wykluczając, pomijając czy wręcz odrzucając jego Stwórcę (Benedykt XVI, 2009).

Odrzucając sekularyzm jako antyhumanistyczny i pozornie troszczący się o godność osoby, polski papież sprzeciwiał się instrumentalnemu wykorzystywaniu wiary przez religię (Jan Paweł II, 2003, nr 9). Zagrożeniem dla bezpieczeństwa człowieka może być nie tylko nietolerancja religijna czy też ateizm, ale i fundamentalizm religijny (Jan Paweł II, 1991, nr 37). Z niepokojem odnosić się więc należy do widocznego, również i współcześnie, związku pomiędzy wiarą, a stosowaniem przemocy. Nie może być wątpliwości, co do tego, iż „ogłaszanie się terrorystą w imię Boga, zadawanie gwałtu człowiekowi w imię Boga jest profanacją religii” (Benedykt XVI, 2005, nr 37). Zażyłość z Bogiem osobowym i poddanie się Jego woli chronią przed degradacją człowieka, ratują go z niewoli fanatycznych i terrorystycznych doktryn. Wszystkie religie winny jednoznacznie występować przeciw wojnie, optować za pokojem, nawet jeśli będzie to związane z ryzykiem i wymagało będzie odwagi.

KONSUMPCJONIZM JAKO DEGRADACJA OSOBY

Rozsądne rozwiązanie dylematu: „być” czy „mieć”, implikatywnego dla stanu bezpieczeństwa współczesnego człowieka w kontekście społecznym oraz globalnym, utrudnia pogłębiający się hiperkonsumpcjonizm. Dążenie do stworzenia lepszego świata wymaga dogłębnej zmiany stylu życia, modeli produkcji i konsumpcji, utrwalonych struktur władzy, na których opierają się dziś społeczeństwa. Wprawdzie konsumpcja to część naszej natury, lecz początek wieku XXI nazwać

można właśnie jego epoką, skoro nawet naukę, sztukę, religię, moralność, wartości duchowe: prawdę, dobro, piękno, czy świętość, traktuje się często na sposób konsumpcyjny. Czysto komercyjna „pseudokultura” ponowoczesnego świata, nakierowana na masowego odbiorcę, unikająca trudnych pytań, pozbawiająca go szeroko rozumianej transcendencji, promująca ideę nieograniczonej konsumpcji, podtrzymuje stan permanentnego niezaspokojenia odbiorcy, wielopłaszczyznowo go zresztą stymulując. Rośnie liczba tych, których D. Quinn nazywa „zgarniaczami”, ludzi pochłoniętych chęcią posiadania, niszczących pożywienie konkurentów, aby mieć więcej miejsca na własne. „W społeczności naturalnej nic takiego nie zachodzi. Tam odpowiednia reguła brzmi: Weź, co potrzebujesz, a resztę zostaw w spokoju” (Quinn, 1998, s. 112–113). To proste ale trafne ujęcie sensownego, a więc rozumnego i moralnie uzasadnionego konsumowania, nie przekonuje „zgarniaczy”. Byt osobowy, niezależnie od okoliczności, może jednak panować nad uczuciami rządzącymi jego naturalnymi potrzebami, gdyż w odróżnieniu od zwierząt może je przyporządkować do rozumu i woli. Trudno czuć się bezpiecznie w świecie, w którym w miejsce osób, przybywać będzie „zgarniaczy”. W kontekście kryzysu ekologicznego i rosnącej świadomości wyczerpywania się dóbr „niezbędnych” „zgarniaczom” do życia, przyszłość ludzkości rysuje się w kategorii walki o przetrwanie, a nie braterskiej współegzystencji osób. Zasadnicze wyzwanie stoi tu przed wszystkimi odpowiedzialnymi za wychowanie. Przyszłość świata zależy bowiem od tego, czy kolejne pokolenia będą równie bezmyślnie jak obecne jedynie konsumować niezliczone dobra, widząc w innych konkurentów naruszających ich interesy w tym obszarze.

W postawie posiadania, jak pisał G. Marcel, człowiek trzyma się blisko poziomu egzystencji, zaspokaja pragnienia bezpieczeństwa i władzy, a w postawie „bycia”, dzięki aktom duchowym, kieruje się w stronę wiecznego bytu (Marcel, 1986, s. 30). Dopiero przyjęcie tej drugiej postawy umożliwi tworzenie prawdziwie ludzkich, dla wszystkich bezpiecznych wspólnot, opartych na relacjach dialogicznych, wykluczających jakąkolwiek formę uprzedmiotowienia (Marcel, 1984, s. 117–118). Nawet nie posiadając dóbr materialnych można pozostawać człowiekiem o postawie „mieć”, tak samo zresztą jak można też „mieć” w istocie niczego nie posiadając (Marcel, 1986, s. 116).

E. Fromm kreśląc cechy charakterystyczne dla postawy „być”, widzi w niej sposób życia, w którym nic się nie ma i nie chce się nic „mieć”, lecz jest się pełnym radości, wykorzystuje się twórczo swoje zdolności i stanowi się jedność ze światem (Fromm, 1989, s. 33, 61). Uważa, iż potęgujący się hiperkonsumpcjonizm to odejście od natury, a ludzie kierujący się jedynie chęcią posiadania stają się zazdrośni, neurotyczni, chorzy umysłowo, na poziomie indywidualnym i społecznym (Fromm, 1989, s. 167).

Za ceną wskazówkę jak rozwiązać dylemat „być” czy „mieć”, tak silnie warunkujący bezpieczną egzystencję społeczną, uznać można założenia chrześcijańskiego personalizmu. Uwidacznia się tu świadomość, że nie jesteśmy jedynie bytem

dla siebie, lecz współlistniejemy z innymi, co wyznacza granicę dla naszej naturalnej skłonności do posiadania. Rozwiązanie dylematu „być” czy „mieć”, wydaje się więc nie tyle leżeć w tym, czy potrafimy porzucić posiadanie na rzecz bycia. Nie chodzi tu o wybór iluzorycznej i niezgodnej z ludzką naturą drogi rezygnacji z posiadania, ale o to, aby nie zagubić poczucia bycia na rzecz samego posiadania.

PODSUMOWANIE

Pomimo tego, iż bezpieczeństwo jest wartością niezbywalną, stanowiącą przedmiot szerokiej gamy ludzkich zabiegów, pozostaje ono ciąglą, nigdy niezrealizowaną do końca potrzebą, a więc osiągnięciem relatywnym i ciągle odnawiającym się celem. Przyszłość ludzkości zdaje się być dziś nawet w coraz większym stopniu zakładnikiem niepewności i nie wydaje się zbliżać do stanu upragnionej, bezpiecznej stabilizacji. W dużej mierze, za tą mało optymistyczną konstatacją, stoi przeświadczenie, iż zmiana w tym obszarze wymaga nowego spojrzenia, nie tylko na zagrożenia stojące przed człowiekiem i parametry bezpieczeństwa, ale przede wszystkim na samego człowieka. Dopiero bowiem przyznając wszystkim bez wyjątku ludziom status bytu osobowego, będziemy zdolni kształtować braterską cywilizację osób, świadomych swojego statusu, możliwości i aspiracji, zdolnych do dialogu i kooperacji, a nie walki i eksterminacji.

BIBLIOGRAFIA

- Adamski, F. (2011). Personalizm – chrześcijański nurt myślenia o człowieku i wychowaniu. W: F. Adamski (red.), *Wychowanie osobowe* (s. 11–21). Kraków: Petrus.
- Bartnik, C. (1994). *Personalizm*. Lublin.
- Baumann, Z. (2004). *Życie na przemiał*, tł. S. Kunz. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Benedykt XVI (2009). *Czym jest powietrze dla życia biologicznego, tym Duch Święty dla życia duchowego*, 31 V 2009. Pobrane z: https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/benedykt_xvi/homilie/zeslanie_31052009.html (2018.05.29).
- Benedykt XVI (2005). *Deus Caritas Est, Encyklika o miłości chrześcijańskiej*. Pobrane z: https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/benedykt_xvi/encykliki/deus_caritas_25122005.html (2018.05.29).
- Franciszek (2015). *Encyklika Laudato si poświęconatrosce o wspólnotydom*. Pobrane z: https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/franciszek_i/encykliki/laudato_si_24052015.html (2018.05.29).
- Frankl, V. (1971). *Homo patiens*. Instytut Wydawniczy PAX.
- Fromm, E. (1989). *Mieć czy być*, tł. J. Niziński. Warszawa: PWN.
- Foucault, M. (2010). *Bezpieczeństwo, terytorium, populacja*, tł. M. Herer. Warszawa: PWN.
- Fukuyama, F. (1996). *Koniec historii*, tł. T. Bieroń, M. Wichrowski. Poznań: Wydawnictwo Zysk i s-ka.

- Galarowicz, J. (2006). *Być ziarnem pszenicznym. Nowa książeczka o człowieku*. Kęty.
- Galkiewicz, M. (2008). Społeczeństwo wobec eutanazji. W: A. Olak, I. Oleksiewicz (red.), *Bezpieczeństwo i zagrożenia współczesnego świata*. Rzeszów.
- Gandhi, M. (2006). Wycofanie poparcia dla zła wymaga całkowitego powstrzymania się od gwałtu. Wystąpienie przed sądem, 18 III 1922, tł. M. Olszewska. W: *Wielkie mowy historii* (s. 255–261), t. 2. Warszawa.
- Jan Paweł II (1997). Encyklika o wartości i nienaruszalności życia ludzkiego „*Evangelium vitae*”. W: *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II* (s. 838–987). Kraków.
- Jan Paweł II (1997). Encyklika w setną rocznicę encykliki «*Rerum novarum*» „*Centesimus annus*”. W: *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II* (s. 617–702). Kraków.
- Jan Paweł II (2002). *Orędzie na XXXV Światowy Dzień Pokoju*. Pobrane z: <https://papiez.wiara.pl/doc/378729.Nie-ma-pokoju-bez-sprawiedliwosci-nie-ma-sprawiedliwosci-bez> (2018.05.29).
- Jan Paweł II (1979). *Orędzie na XII Światowy Dzień Pokoju*. Pobrane z: <https://papiez.wiara.pl/doc/378706.Osiagniemy-pokoj-wychowujac-do-pokoju-1979> (2018.05.29).
- Jan Paweł II (1985). *Orędzie na XVIII Światowy Dzień Pokoju*. Pobrane z: <https://papiez.wiara.pl/doc/378712.Pokoj-i-mlodzi-ida-razem-1985> (2018.05.29).
- Jan Paweł II (2003). *Posynodalna adhortacja apostolska Ecclesia in Europa*. Pobrane z: https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_pawel_ii/adhortacje/europa_28062003.html (2018.05.29).
- Jan Paweł II (1991). *Orędzie na XXIV Światowy Dzień Pokoju*. Pobrane z: <https://papiez.wiara.pl/doc/378718.Poszanowanie-sumienia-kazdego-czlowieka-warunkiem-pokoju-1991> (2018.05.29).
- Jarmoszko, S. (2016). Teoretyczne konceptualizacje i sensy bezpieczeństwa w naukach społecznych. W: S. Jarmoszko, C. Kalita, J. Maciejewski (red.), *Nauki społeczne wobec problemu bezpieczeństwa (wybrane zagadnienia)* (s. 29–41). Siedlce: UPH w Siedlcach.
- Jusiak, J. (2005). Locke John. W: *Powszechna encyklopedia filozofii* (s. 456–461), t. 6. Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.
- Kalinowski, J. (1987). Zagrożenia ideowe współczesnego człowieka. W: T. Dyczewski (red.), *Człowiek w poszukiwaniu zagubionej tożsamości*. Lublin: RW KUL.
- Korzeniowski, L.F. (2012). *Podstawy nauk o bezpieczeństwie*. Warszawa: Difin.
- Kowalczyk, S. (1990). *Zarys filozofii człowieka*. Sandomierz.
- Majkowski, W. (2009). Zmiana tradycyjnego modelu rodziny w Polsce. W: A. Pryba (red.), *Rodzina przyszłości świata? W kręgu zamyśleń nad rodziną*, s. 247–264, Poznań.
- Marcel, G. (1986). *Być i mieć*, tł. P. Lubicz. Warszawa.
- Marcel, G. (1984). *Homo viator*, tł. P. Lubicz. Warszawa.
- Masłow, A. (1990). *Motywacja i osobowość*, tł. P. Sawicka. Warszawa.
- Morciniec, P. (2007). Płciowość w teorii gender – krytyka i bilans skutków. W: P. Morciniec (red.), *Miłość – płciowość – płodność. Aktualne problemy etyki seksualnej* (s. 117–130). Opole.
- Popielski, K. (2002). Frankl. W: *Powszechna encyklopedia filozofii* (s. 623–624), t. 3. Lublin.
- Possenti, V. (2006). Nihilizm. W: *Powszechna encyklopedia filozofii* (s. 647–655), t. 7, tł. A. Fligel-Piotrowska. Lublin.

- Quinn, D. (1998). *Izmael*, tł. K. Majchrzak. Poznań.
- Stróżewski, W. (1993). O stawaniu się człowiekiem (kilka myśli niedokończonych). W: F. Adamski (red.), *Człowiek – wychowanie – kultura* (s. 51–62). Kraków.
- Wald, B. (2003). Błąd antropologiczny i jego konsekwencje we współczesnej filozofii. W: A. Maryniarczyk, K. Stępień (red.), *Błąd antropologiczny* (s. 123–132). Lublin.
- Williams, D. (2012). Badania bezpieczeństwa. Wprowadzenie. W: P.D. Williams (red.), *Studia bezpieczeństwa* (s. 2–11), tł. W. Nowicki. Kraków: UJ.

Streszczenie

Celem artykułu jest zaprezentowanie filozoficznego kontekstu bezpieczeństwa i jego współczesnych zagrożeń, zwłaszcza z punktu widzenia personalizmu. Jednym z wyzwań, jakie stoi przed państwami w ponowoczesnym świecie pozostaje zapewnienie bezpieczeństwa ich obywatelom. Zwykle uwidacznia się tu koncentracja na zagrożeniach o charakterze ogólnie rzecz biorąc militarnym, co skutkuje poszukiwaniem remedium na nie w zwiększeniu potencjału zbrojeniowego. Tymczasem sama kondycja człowieka jako bytu osobowego prowadzić musi do wniosku, iż jedynie kształtowanie cywilizacji ten fakt uwzględniającej daje realną perspektywę nie tylko trwania ludzkości, ale jej rozwoju. Nie sposób myśleć o przyszłości człowieka, jeśli nie wyeliminuje się, a przynajmniej nie zminimalizuje czynników, które jego istnieniu zagrażają. Pozostają dziś nimi: redukcyjna wizja człowieka i związana z nią deprecjacja wartości jego życia, kryzys więzi społecznych, kryzys religijny i wreszcie kryzys moralny uwidaczniający się poprzez relatywizm i konsumpcjonizm. Za niezbyt optymistyczną konstatacją, co do bezpieczeństwa człowieka w świecie stoi przeświadczenie, iż zmiana w tym obszarze wymaga nowego spojrzenia, nie tylko na zagrożenia stojące przed człowiekiem i parametry bezpieczeństwa, ale przede wszystkim na samego człowieka. Zapewnienie w świecie bezpieczeństwa człowiekowi domaga się nie tylko działań o charakterze technicznym, ale i odwołania się do refleksji filozoficznej, w myśl której warunkiem budowania cywilizacji ludzkiej opartej na osobowym ujęciu człowieka i życia społecznego. Dopiero przyznając wszystkim bez wyjątku ludziom status bytu osobowego, będziemy zdolni kształtować braterską cywilizację osób, świadomych swojego statusu, możliwości i aspiracji, zdolnych do dialogu i kooperacji, a nie walki i eksterminacji.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo, zagrożenia, osoba, personalizm, egzystencja.

Shaping civilization of a person as condition for human safety in the beginning of 21st century

Summary

Presenting the philosophical security context and its contemporary threats is a purpose of this article, especially from the point of view of the personalism. One of the challenges faced by countries in the postmodern world is to ensure the security for their citizens. A concentration on threats of a military nature in general is visible here, what results in a searching for a remedy to increase the armament potential. In the meantime, the condition of a human as a personal being must lead to the conclusion that only the shaping of civilization, which considers this fact, gives a realistic perspective for not only the duration of mankind, but also its development. It is impossible to think about the future of human, unless the factors that threaten his existence will be eliminated or at least

they will be minimized. They remain today: reducing the vision of human and depreciation of the value of life associated with the recalled vision, social bonds crisis, religious crisis and finally moral crisis which is visible through relativism and consumerism. There is a conviction that the change in the area of the safety of human in the world demands a new look. The conviction results from the observation, which is not a very optimistic version. A new look is a must not only in regard to threats facing human and safety parameters, but above all to a human himself. Ensuring safety in the world requires not only technical actions, but also appealing to the philosophical reflection, accordingly the condition of building a human civilization is being based on the personal vision of a human and a social life. Only by granting the status of personal being to everyone with no exception, we will be able to shape the brotherly civilization of people, who are conscious of their status, their possibilities and aspirations and capable to the dialogue and cooperation rather than fighting and extermination.

Keywords: safety, threats, person, personalism, existence.

JEL: Z12.

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

Akademia WSB w Dąbrowie Górniczej

dr hab. Barbara Piontek, prof. nadzw.² 

Akademia WSB w Dąbrowie Górniczej

Kształtowanie ładu strukturalnego w oparciu o teoretyczne podstawy konsensusu społecznego

WPROWADZENIE

Kategoria *konsensus społeczny* – na obecnym etapie – pełni funkcje priorytetowe w wielu obszarach życia społeczno-gospodarczego i w kształtowaniu cywilizacji. W oparciu o konsensus społeczny podejmowane są próby ograniczania i likwidowania nierówności społeczno-gospodarczych, tworzenie różnych rozwiązań instytucjonalnych, rozwijanie demokracji, ustalanie kryteriów dla kształtowania postaw etycznych w dokonywaniu wyborów, a także ustalaniu procedur obowiązujących w badaniach naukowych i w procesie kształtowania świadomości. Ze stosowaniem konsensusu społecznego w wymienionych obszarach sfery realnej związane są pozytywne oczekiwania. Między innymi jest nim: *zapewnienie ładu strukturalnego* w otaczającej nas rzeczywistości. Stwierdzenie to uzasadnia potrzebę objęcia refleksją kategorii *konsensus społeczny* i temat niniejszego artykułu.

Cele artykułu są następujące:

- ustalenie podstaw teoretycznych kategorii *konsensus społeczny*;
- ich ocena i weryfikacja, z punktu widzenia możliwości zapewnienia ładu strukturalnego;
- wskazanie warunków dla efektywnego i sprawnego stosowania tej kategorii.

Przyjmujemy następującą hipotezę badawczą: efektywne i sprawne kształtowanie ładu strukturalnego w oparciu o konsensus społeczny uwarunkowane jest jego relacją do norm składowych Konstytucji Świata.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: f_piontek@wp.pl; ORCID: 0000-0003-4389-6014.

² Adres korespondencyjny: e-mail: bempiontek@gmail.com; ORCID: 0000-0001-7997-5190.

Normy składowe Konstytucji Świata wyznaczają podstawy teoretyczne tego konsensusu; wskazują jak go budować, jak weryfikować i jak oceniać skutki jego funkcjonowania.

Na straży konsensusu społecznego powinna stać warstwa społeczna – inteligencja. Za jakość konsensusu społecznego odpowiada państwo, które określa warunki instytucjonalne jego funkcjonowania.

Dla realizacji celu i udowodnienia hipotezy przyjmujemy następującą procedurę, która wyznacza strukturę artykułu:

- konsensus społeczny i inne kategorie kluczowe;
- podstawy teoretyczne konsensusu społecznego i ich ewolucja;
- konsensus społeczny w najważniejszych obszarach ładu strukturalnego;
- efektywne i sprawne wykorzystanie konsensusu dla zapewnienia ładu strukturalnego.

1. KONSENSUS SPOŁECZNY I INNE KATEGORIE KLUCZOWE

Kategorie kluczowe dla podjętego tematu to: konsensus społeczny, ład strukturalny, Konstytucja Świata, efektywność i sprawność oraz kategoria paradygmat.

Słowo konsensus wywodzi się od łacińskiego słowa *consensus* i oznacza zgodzenie się, zezwolenie, zgoda. Przedrostek *con, cum* – wskazujące na zespołowe działanie, współdziałanie, a *sensus* to – zamiśł, sposób myślenia. A zatem istotą konsensusu społecznego jest zgodne myślenie i działanie określonej społeczności, zdrowy rozsądek (Jugan, 1958, s. 146, 618). Z definicji konsensus musi być myśleniem i działaniem świadomym, a zgodność działania określonej społeczności uwarunkowana jest zgodnością kryteriów, którymi społeczność będzie się posługiwać i zgodnością warunków, w których będzie funkcjonować.

Kategorię ład strukturalny definiujemy jako kształtowanie harmonii w układzie (*Słownik...*, 1958, s. 129). Układ ten jest zbiorem otwartym. Może być analizowany statycznie i dynamicznie. Dla kształtowania rozwoju ujęcie dynamiczne jest istotne (posiada zasadnicze znaczenie).

Dynamiczne ujęcie obejmuje zasadę równowagi i zasadę kształtowania proporcji. Zasada równowagi – rozumiana dynamicznie – nie wyklucza jej naruszenia (co jest istotne dla rozwoju). Ale naruszanie równowagi dopuszczalne jest w takim stopniu, w którym jej przywrócenie jest możliwe.

Ład strukturalny obejmuje kształtowanie relacji między:

- istnieniem i działaniem,
- kapitałami: ekonomicznym, ludzkim i przyrodniczym, z zachowaniem nadrzędności kapitału ludzkiego,
- równowagą a szybkością działania (wydajnością, konkurencyjnością),
- efektywnością ekonomiczną a efektywnością społeczną (Piontek F., Piontek B., 2016),

- tempami wzrostu określonych wielkości ekonomicznych (Sulmicki, 1962),
- podmiotami w obszarze funkcjonalnym: wewnętrznym i zewnętrznym.

W Konstytucji RP ład strukturalny zapewniony jest przez zasadę zrównoważonego rozwoju (art. 5 Konstytucji RP). Jest ona zasadą ustrojową (wymienioną po przecinku) i nie można ograniczać jej do ochrony środowiska.

Jeśli u podstaw funkcjonowania Świata obowiązuje zasada różnorodności, to człowiek jako byt funkcjonalny, dla kształtowania ładu strukturalnego i urzeczywistniania rozwoju – potrzebuje wskazań wynikających z norm składowych Konstytucji Świata (Piontek F., Piontek B., 2016).

Konstytucja Świata jest zbiorem unormowań podstawowych, określających zasady funkcjonowania bytu ludzkiego w urzeczywistnianiu rozwoju, czyli istnienia i działania, a w tym ładu strukturalnego, rozumianego jako kształtowanie relacyjności.

W zbiorze norm składowych Konstytucji Świata wyróżniamy trzy podzbiory:

1. Aksjomaty, czyli twierdzenia podstawowe (oczywiste). Ich prawdziwości nie trzeba i nie można udowadniać (są niedowodliwe). Nie można ich falsyfikować. Są podstawą poznania rozumowego. Są prawami logiki i epistemologii. Wykorzystanie terminu *aksjomaty* w dyscyplinie *zarządzanie* (np. aksjomat *sprawności systemu*) jest błędem. Zarządzanie to procedury ukierunkowane na zapewnienie sprawności dla konkretnych uwarunkowań. A aksjomaty – jako prawa logiki i epistemologii – ukierunkowane są na poznanie prawdy i zapewnienie wysokiego stopnia pewności. To tworzy fundamenty nauki.
2. Prawo naturalne – w syntetycznym ujęciu: nakaz czynienia dobra i nakaz unikania zła, wpisany w naturę każdego człowieka ukierunkowuje działanie (kształtuje relacyjność) i ma swój wymiar realny w *złotej regule* etyki biznesu.
3. Wartości nadrzędne są wagami (kształtują preferencje), przypisywanymi zmiennym wyboru.

Syntetycznie ujmując problem funkcjonowania norm składowych Konstytucji Świata można powiedzieć: normy te – w kształtowaniu ładu strukturalnego – ochraniają istnienie i kontrolują (weryfikują) działanie.

Wyróżnione podzbiory norm omówiono w pracach (Piontek F., Piontek B., 2016; Piontek B., Piontek F., 2017).

W zarządzaniu rozwojem znaczenie ma również kategoria efektywność i sprawność. Istotą efektywności jest relacja między efektem a nakładem (warunek konieczny) oraz odniesienie tej relacji do kryterium (warunek dostateczny). Tak definiowana efektywność jest efektywnością ekonomiczną. Podkreślić jednak należy, że obok efektywności ekonomicznej istnieje efektywność społeczna.

W efektywności społecznej efektem (licznik) jest priorytet. Bezwzględna wartość –poprawnie przyjętego priorytetu – jest warunkiem dostatecznym opłacalności i dodatkowe kryterium opłacalności w efektywności społecznej jest zbędne. Oznacza to, że efektywność społeczną można utożsamiać ze skutecznością.

W kształtowaniu ładu strukturalnego ważne są obydwa rodzaje efektywności. Błędne rozumienie konsensusu społecznego umożliwia deregulację w stosowaniu kategorii efektywność.

Paradygmat – to pojęciowo – metodologiczne systemy danego zespołu badawczego [i nie tylko badawczego B.P.] określające ramy akceptowanych metod (...) i wskazujące sposób rozwiązania problemu (por. punkt 3).

2. PODSTAWY TEORETYCZNE KONSENSUSU SPOŁECZNEGO I ICH EWOLUCJA

Dostępne studia dotyczące kategorii *konsensus społeczny* są raczej skromne, a jego sformułowania i rozumienie podlegało i podlega ewolucji.

W *Leksykonie PWN* (1972, s. 1247) konsensus społeczny odnotowany jest jako *vox populi* (łac.). Przykładowo w Konstytucji RP – jako referendum ogólnokrajowe (art. 125 Konstytucji RP) i referendum wspólnoty samorządowej (art. 170 Konstytucji RP). Znane jest pojęcie konsensusu społecznego z ósmego wieku. Przypisuje się je Alkuinowi (730–806) (Świeżawski, 2000, s. 404) lub (735–804) (*Leksykon...*, 1972, s. 1247), mnich anglosaski, teolog i filozof, nauczyciel Karola Wielkiego. Skierował je w piśmie do Karola Wielkiego w następującym brzmieniu: *vox populi – vox Dei* (głos ludu – głosem Boga).

U podstaw konsensusu społecznego rozumianego jako myślenie zgodne i działanie świadome muszą być zgodne kryteria. Takie kryteria może zapewniać tylko teoria oparta na normach składowych Konstytucji Świata.

W oparciu o dorobek naukowy Alkuina – syntetycznie przedstawiony przez S. Świeżawskiego (2000) i W. Tatarkiewicza (1958) – można przyjąć, że konsensus społeczny w rozumieniu Alkuina z założenia był wyrażony w oparciu o normy składowe Konstytucji Świata, a to upoważniało do utożsamiania głosu ludu z głosem Boga i nadawało jemu wymiar bezwzględny.

Podobnie można stwierdzić w odniesieniu do konsensusu sformułowanego – w kulturze rzymskiej: jako *vox populi*. Potwierdza to Ciceron: *jego (prawa naturalnego) nakazy wypełniania powinności, jego zakazy powstrzymują od błędów (...). Zastępowanie (prawa naturalnego) przez prawo sprzeczne jest przestępstwem* (Piontek F., Piontek B., 2016; Piontek B., Piontek F., 2017).

Niezgodność sfery realnej – w konkretnych przypadkach – nie podważa takiej oceny tego stwierdzenia. Fakt, że ktoś kradnie nie podważa powszechnie obowiązującego zakazu kradzieży.

Na różnych etapach rozwoju cywilizacji pojawiały się poglądy i działania zmierzające do podważenia norm składowych Konstytucji Świata, a dotyczące wyróżnionych podzbiorów. Podejmowano też próby poszukiwania innych podstaw, stanowiących oparcie dla konsensusu społecznego:

- Udokumentowanym przykładem takiego zjawiska jest dekret Antiocha IV Epifanesa (1 Mch 1,41–50), w którym zawarte są następujące polecenia skierowane

- do całego państwa, do którego włączono już inne narody, a wśród nich Izraela:
- wszyscy mają być jednym państwem,
- każdy ma zarzucić swoje obyczaje.

Do dekretu załączono pisemne, szczegółowe rozporządzenia wykonawcze oraz sankcje za ich nieprzestrzeganie.

Prezentowana w dekreście deregulacja miała charakter agregatowy. Natomiast na dalszych etapach budowy cywilizacji deregulacja norm Konstytucji Świata uległa dezagregacji i obejmuje wyróżnione podzbiory norm Konstytucji Świata.

- W stosunku do norm prawa naturalnego H. Grocjusz (1583–1645) dokonał kluczowego rozróżnienia między *prawem natury* a *prawem naturalnym*. Podstawą prawa natury jest popęd społeczny (towarzyskość, a u Arystotelesa: człowiek jest z natury społecznym stworzeniem). Prawa te – zdaniem Grocjusza – można ustalić na podstawie zasad, które wynikają z natury człowieka oraz w odniesieniu do badania tego, co jest zgodne w poglądach cywilizacyjnych (np. człowiek najwyższą wartością w świecie przyrody, prawo do równości, wolności, pracy).

Natomiast prawo naturalne – H. Grocjusz – ograniczył do odczytywania nakazów i zakazów *dotyczących ohydy lub moralnej konieczności, tkwiących w każdej czynności* (Kunzmann, Burkard, Wiedmann, 1999, s. 101) (a nie wpisanej w naturę człowieka).

Takie oddzielenie prawa naturalnego od prawa natury spowodowało, że prawo natury stało się płaszczyzną konsensusów dla odmiennych światopoglądów (konsensusów społecznych) w sferze realnej. Oznacza to, że zasada umowy zastąpiła zasady (normy) czynienia dobra i unikania zła – zapisane w naturze każdego człowieka, a mające przełożenie na proces decyzyjny w wymiarze gospodarczym, społecznym i środowiskowym.

Wniosek: natura konsensusu społecznego została naruszona, a w konsekwencji zmieniona.

- Z kolei T. Hobbes uznaje naturalną skłonność człowieka do życia społecznego, a równocześnie zakłada, że człowiek, ze swej natury, jest aspołeczny i w stanie wojny ze wszystkimi (*homo homini lupus* – człowiek człowiekowi wilkiem). Stąd teza: *tak więc państwo jest jedyną osobą, której wolę należy – na podstawie paktów zawartych między wieloma ludźmi – uważać za wolę tych wszystkich ludzi (...) dla wspólnego pokoju i wspólnej obrony* (Legowicz, 1976, s. 292).

Poglądy sformułowane przez T. Hobbesa pozwalają stwierdzić:

- konsensus społeczny – podobnie jak u H. Grocjusza – jest wyłącznie umową społeczną, a zatem rozwiązaniem instytucjonalnym,
- podstawy istnienia państwa są jedynie rozwiązaniem wyłącznie instytucjonalnym,
- celem państwa jest jedynie zapewnienie wspólnego pokoju i obrony, a nie urzeczywistniania rozwoju,

T. Hobbes wskazał na możliwość i konieczność delegowania konsensusu społecznego. O przekazaniu konsensusu społecznego mogą decydować paktów za-warte między wieloma ludźmi, w imieniu wszystkich ludzi.

Poglądy T. Hobbesa przyczyniły się do dalszych zmian w podstawach teoretycznych konsensusu społecznego. W wyniku tych zmian konsensus społeczny zmienia swoją naturę; umocowany w naturze każdego człowieka i weryfikowany przez normy wpisane w naturę człowieka – staje się paradygmatem. Zmiana ta ma znaczenie dla kształtowania ładu strukturalnego.

3. KONSENSUS SPOŁECZNY W NAJWAŻNIEJSZYCH OBSZARACH ŁADU STRUKTURALNEGO

Do najważniejszych obszarów ładu strukturalnego kształtowanego i weryfikowanego przez normy składowe Konstytucji Świata należą:

- zapewnienie prawdziwości i pewności w procesie poznawczym (wartości logiczne i epistemologiczne) – odpowiedzialne są aksjomaty;
- kształtowanie i weryfikowanie struktur społecznych (relacyjność, a tym samym ograniczanie nierówności społecznych) – odpowiedzialne jest prawo naturalne;
- kształtowanie i weryfikowanie wyborów człowieka – odpowiedzialne są wartości nadrzędne.

Wymienione obszary – na obecnym etapie – usiłuje się kształtować w oparciu o konsensus społeczny, rozumiany jako paradygmat. Prezentacja mechanizmów zastępowania i próba oceny efektów jest uzasadniona:

- Kształtowanie ładu strukturalnego ze swojej natury legitymuje się horyzontem perspektywicznym. Jeśli w tym procesie wykorzystywany jest konsensus społeczny to musi on spełniać atrybuty logiczne i epistemologiczne, zapewniając prawdziwość i wysoki stopień pewności – *ex ante* – formułowanych priorytetów. Deregulacja konsensusu społecznego może następować poprzez:
 - negowanie podzbioru aksjomatów i zastępowanie ich paradygmatami (Piontek F., Piontek B., 2016, s. 30–37; Piontek B., Piontek F., 2017, s. 30–40). W szczególności dotyczy to aksjomatu, na którym opiera się zasada sprzeczności (TAK ≠ NIE) decydująca o fundamentach cywilizacji i zastępowanie go paradygmatem:

TAK = NIE = BYĆ MOŻE

Zapis ten oznacza także, że reguły prawdy i pewności zostały zastąpione *paradygmatem zmienności*³ i deregulacji. Jest to również neoliberalizm wyrażony językiem logiki. Jeśli konsensus społeczny oparty jest na tym paradygmacie, to jakie jest jego znaczenie dla kształtowania priorytetów strategicznych (w tym dla ograniczania nierówności społecznych)?

³ W tym paradygmacie zmienności mieści się także kreatywna destrukcja, która ze swej natury bądź metody jest podstawą zmian ekonomicznych, a także zastępowania ekonomii normatywnej przez ekonomię pozytywną (Gilder, 2015, s. 475).

– Paradygmat zmienności występuje także przy stosowaniu reguły: *generuj możliwości – nie rozwiązuj problemów* (Kelly, 2001, s. 155–156)⁴. Innymi słowy – nie każda możliwość staje się bytem (negacja ontologicznej zasady od możliwości do bytu nie ma przenoszenia).

Przenosząc rozumowanie do sfery realnej w tym obszarze należy sformułować hipotezę, że w **dziedzinie nauki** podmiotem do formułowania i wyrażania konsensusu społecznego jest zespół badawczy. Potwierdza to dorobek naukowy T.S. Kuhna (1922–1996). To właśnie T.S. Kuhn lansował pogląd, że *paradygmaty* to pojęciowo-metodologiczne systemy danego zespołu badaczy, określające ramy akceptowanych metod i decydujące o uznawaniu czegoś za problem, a także wskazujące sposoby jego rozwiązania (Kunzmann, Burkard, Wiedmann, 1999, s. 197). W tym ujęciu paradygmaty – formułowane przez naukę – mogą być wykorzystane do zastępowania prawdy obiektywnej prawdą konsensualną (Kołodko, 2008, s. 12–13). Jeśli konsensus zespołu badawczego nie jest oparty i nie jest weryfikowany przez normy składowe Konstytucji Świata, to wskazane zastrzeżenia – dotyczące stosowania konsensusu społecznego – są uzasadnione. Należy jednak zauważyć – to co bywa pomijane – że T.S. Kuhn dostrzegał różnicę między – niezdefiniowanymi jednoznacznie – regułami a paradygmatami: „określenie wspólnych paradygmatów to jednak nie jest to, co określenie wspólnych reguł (...) jeśli chce się ująć spójność jakiejś tradycji badawczej w kategoriach reguł, niezbędne jest wskazanie wspólnej podstawy, na której oparte są badania w danej dziedzinie” (Kuhn, 1962, s. 85–86).

Regułami twardymi, na których brak wskazuje T.S. Kuhn, są normy składowe Konstytucji Świata. Ich negacji dokonał paradygmat zmienności (TAK = NIE = BYĆ MOŻE).

G. Vatimo, komentując model T.S. Kuhna, stwierdza, że T.S. Kuhn zakłada i wyjaśnia, iż nauka może działać tylko w obrębie pewnych założeń (dodać należy, że w konkretnych uwarunkowaniach i nauką są nauki szczegółowe). Nie ma zatem prawdziwej ciągłości i kumulatywności w nauce (Vatimo, Paterlini, 2011, s. 34). Stąd pytanie: czy kształtowanie ładu strukturalnego *vox collegii* może zastępować *vox populi*? Czy zespoły badawcze nie powinny być strażnikami konsensusu społecznego (i reprezentować warstwę społeczną: INTELIGENCJA – inna warstwa społeczna)?

- Nierówności społeczno-gospodarcze pogłębiają się i mają wymiar globalny. Uporządkowanie nierówności społecznych to problem kształtowania relacyjności dla zapewnienia ładu strukturalnego. T. Piketty w sposób syntetyczny przedstawił strukturę nierówności społeczno-gospodarczych. Jest to relacja między stopą zwrotu z kapitału „r” a stopą wzrostu dochodu i produkcji „g”. Próby dokładnej identyfikacji tych nierówności (Carley, Spapens, 2000, s. 212) nie są zadowalające i nie są możliwe. Jednak nierówność $r > g$ jest faktem (Piketty,

⁴ Reguła ta podważa aksjomat: od możliwości do bytu nie ma przenoszenia.

2015, s. 723). Potwierdzają je światowe przedsięwzięcia na rzecz rozwoju opartego na procesach równoważenia – dla ograniczenia nierówności społeczno-gospodarczych (Piontek B., Piontek F., 2017, s. 192–198).

Można przyjąć, że przedsięwzięcia te w szerokim zakresie inspiruje i integruje konsensus społeczny. Pytaniem jest: Czy konsensus ten stwarza uwarunkowania zapewniające wdrażanie tych przedsięwzięć w wymiarze realnym? W literaturze pojawiają się opinie, które te przedsięwzięcia zaliczają do *sloganu i do drogi szarego człowieka do utopii* (Payne, Philips, 2011, s. 14–15).

Opinia taka uzasadnia potrzebę podjęcia refleksji nad konsensusem społecznym, wykorzystywanym do ograniczania i likwidowania nierówności społecznych w wymiarze globalnym. Można zatem wskazać na cztery światowe konferencje na rzecz zrównoważonego rozwoju:

- Pierwsza Konferencja Narodów Zjednoczonych „Sztokholmska” – Tylko jedna Ziemia (5–16 czerwca 1972 roku);
- Druga Konferencja Narodów Zjednoczonych tzw. Szczyt Ziemi pod hasłem: „Środowisko i Rozwój” w Rio de Janeiro (3–14 czerwca 1992 roku);
- Trzecia Konferencja Narodów Zjednoczonych pod hasłem: *Zrównoważony Rozwój – SZCZYT ŚWIATA* w Johannesburgu (26 sierpnia – 4 września 2002 roku);
- Konferencja w sprawie finansowania rozwoju: podejście globalne w Monterrey (18–22 marca 2002 roku). Dokument Konferencji w Monterrey opublikowany został pod tytułem: KONSENSUS Z MONTERREY.

Społeczność międzynarodowa przypisywała tym Konferencjom wysokie wagi. Rozważania koncentrujemy głównie na Konferencji w Johannesburgu i w Monterrey.

Konferencja w Johannesburgu (2002) odbyła się pod hasłem „RIO + 10 – największa w dziejach Konferencja ONZ – zgromadziła ona 60 000 uczestników, reprezentujących 190 państw, 4500 organizacji pozarządowych, antyglobalistów i o wielu innych profilach (Wójtowicz, Pazdan, s. 45). Zaplanowany przez organizatorów scenariusz przewidywał, że przywódcy 110 państw uroczą się zobowiązać się do przestrzegania wypracowanych porozumień. Przewidywany koszt Konferencji, tj. finansowy wymiar przedsięwzięcia – to 55 mln USD (Wójtowicz, Pazdan, s. 9).

Podstawowe przesłanie Konferencji: „Szczyt musi zjednoczyć świat i doprowadzić do zawiązania globalnych sojuszy (...) zrównoważony rozwój jest nie tylko koniecznością, ale również wyjątkową okazją do stworzenia trwałej podstawy funkcjonowania naszych gospodarek i społeczeństw” (z wypowiedzi Kofi A. Annana – Sekretarza Generalnego ONZ, październik 2001).

Bezprecedensowa – z punktu podjętej problematyki była Konferencja ONZ w Monterrey (Meksyk 2002). Uczestniczyli w niej przedstawiciele 182 państwa, a w tym około 50 prezydentów i premierów oraz 23 organizacje międzynarodowe, a w tym: OJA, OCED, FAO, WHO, WTO, IMF, Bank Światowy, Unia Międzyparlamentarna i inne.

Kluczową kategorią – we wszystkich czterech Konferencjach – jest kategoria *rozwój*. Częstotliwość występowania tej kategorii jest rosnąca. W Konsensusie z Monterrey jest ona wymieniona około 77 razy.

W Deklaracji z Johannesburga i Konsensusie z Monterrey akcentowane jest ubóstwo i związane z nim zagrożenia (Deklaracja z Johannesburga – pkt 7 i 22; a słowo *ubogi* w Konsensusie z Monterrey występuje 22 razy). Istotnym atrybutem rozwoju w tych dokumentach jest jednak globalne partnerstwo oraz zwiększenie skuteczności, spójności i zgodności makroekonomicznych strategii: monetarnej, finansowej, handlowej, a także inwestycyjnej i technologicznej – dla przyspieszenia rozwoju i zapewnienia globalności (Konsensus z Monterrey – pkt 10, 26, 27 i 52).

W Deklaracji z Johannesburga wskazuje się na nowych adresatów efektów: podmioty globalistyczne i generowane instytucjonalnie – humanitarne, sprawiedliwe, wrażliwe społeczeństwo globalne, dzieci świata, ludzkość i ludzie (...), i korporacje sektora publicznego (Deklaracja z Johannesburga – pkt 2, 3, 4, 7, 9, 21, 10, 37, 15, 29).

Konsensus z Monterrey uzupełnia tę listę o banki (pkt 48) i inwestorów (pkt 21).

W Deklaracji Sztokholmskiej, podmiotem wiodącym i miejscem urzeczywistniania rozwoju (integracja terytorialna) jest *państwo*. Współpraca państw jest konieczna dla zachowania suwerenności i interesów wszystkich państw (Deklaracja Sztokholmska – pkt 7, 11 i 22).

W Konsensusie z Monterrey, obowiązkiem urzeczywistniania rozwoju obarczono rozwiązania instytucjonalne: *międzynarodową wymianę handlową* (pkt 4), *zwiększanie spójności, kontroli i zgodności międzynarodowego systemu monetarnego, finansowego i handlowego* (pkt 52 i 69).

Na Konferencji Szczyt Milenijny – dla 2000 roku – oficjalną pomoc na rzecz rozwoju określono na poziomie 53,7 mld USD. Łącznie 22 kraje – dawcy oficjalnej pomocy (plus Komisja UE) utworzyły tzw. Komitet na rzecz Rozwoju. Jednak ich pomoc wynosiła zaledwie 0,22% wspólnego PKB tych krajów. Nie była wystarczająca dla zmniejszenia liczby ubogich na świecie o połowę – zgodnie z postulatem Szczytu Milenijnego. Postulowany przez ONZ wskaźnik tej pomocy, ustalony w 1970 roku, wynosił 0,7 PKB tych krajów. Tymczasem w latach 1992–1997 oficjalna pomoc państw – dawców na rzecz rozwoju spadła z 0,32% do 0,22% PKB ogółu dawców. Wskaźnik pomocy na poziomie przynajmniej 0,33 % PKB – do 2006 roku – w Monterrey został uznany za minimalistyczny i niewystarczający. Nasuwa się pytanie, jakie jest znaczenie konsensusu społecznego w procesie ograniczania nierówności społeczno-gospodarczych⁵?

Dodać należy, że poza pomocą oficjalną – dla państw-biorców – świadczona

⁵ W sposób syntetyczny znaczenie konsensusu społecznego deklarowanego w Johannesburgu ocenił M. Rybiński (2002): „Rezolucje należy redagować tak, aby były możliwie górnolotne, wzniosłe, wskazywały szlachetne cele, prezentowały dobrą wolę, ale równocześnie nie szkodziły interesom”. Podaje też przykłady problemów nierozwiązanych lub rozwiązanych pozornie.

jest pomoc nieoficjalna, głównie przez organizacje charytatywne (w USA szacowana na dziesiątki miliardów USD rocznie).

- Konsensus społeczny – oparty na paradygmacie zmienności (TAK = NIE = BYĆ MOŻE) – jest wykorzystywany do zmiany natury wartości nadrzędnych (podzbiór norm w Konstytucji Świata). Paradygmat ten umożliwia budowanie struktury synkretycznej jako płaszczyzny obejmującej wiele różnych elementów ludzkich zachowań, postaw, relacji i decyzji na różnych poziomach zaangażowania. Źródłem nowych wartości staje się ich akceptowanie (konsensus społeczny). W ten sposób wartości i ich źródła, na które – w sposób jednoznaczny wskazuje F. Fukuyama – ulegają deregulacji (Fukuyama, 2004, s. 20).

4. EFEKTYWNE I SPRAWNE WYKORZYSTANIE KONSENSUSU DLA ZAPEWNIENIA ŁADU STRUKTURALNEGO

Analiza teoretycznych podstaw *konsensusu społecznego* pozwala stwierdzić, że w filozofii wypracowano dwa przeciwstawne warianty konsensusu społecznego:

- jako twarda reguła oparta na podzbiórach norm składowych Konstytucji Świata, należąca do tych norm i wpisana w naturę człowieka;
- jako paradygmat będący umową (rozwiązanie instytucjonalne), który może być przekazywany (delegowany), a przy założeniu, że nakaz czynienia dobra i unikania zła może nie obowiązywać (TAK = NIE = BYĆ MOŻE).

W pierwszym przypadku efektywność i sprawność wykorzystywania konsensusu społecznego – dla kształtowania ładu strukturalnego – jest zapewniana w oparciu o normy składowe Konstytucji Świata.

W drugim przypadku stwierdzić należy, że przy założeniu, iż obowiązuje paradygmat zmienności, efektywność w wykorzystaniu konsensusu społecznego – dla zapewnienia ładu strukturalnego – może być wysoce dyskusyjne i może być zawłaszczane. Na przestrzeni dziejów – w obszarach politycznych i społeczno-gospodarczych – można wskazać liczne tragiczne skutki rozumienia i wykorzystywania konsensusu społecznego.

Konsensus społeczny – z definicji – jest myśleniem i działaniem świadomym, a prawo do jego wyrażania jest wpisane w naturę ludzką. Strażnikiem konsensusu społecznego jest warstwa społeczna zwana INTELIGENCJĄ. Ta warstwa powinna stać na straży efektywnego i sprawnego wykorzystania konsensusu społecznego – dla zapewnienia ładu strukturalnego.

M. Wańkowicz, porównując naród do łąki stwierdził, że choroba łąki zaczyna się od traw wysokich, a choroba narodu od inteligencji. Dysfunkcja inteligencji stanowi istotne zagrożenie dla konsensusu społecznego.

Praktyka delegowania konsensusu społecznego – na obecnym etapie – jest powszechną zasadą. Właściwym kryterium – w delegowaniu konsensusu społecznego – jest wiarygodność, którą powinien potwierdzać stosunek do norm

składowych Konstytucji Świata⁶. Jest to kryterium wytwarzania i odzyskiwania wiarygodności.

Odpowiedzialne artykułowanie konsensusu społecznego – które z definicji jest myśleniem i działaniem świadomym – wymaga odpowiedniej edukacji w zakresie kształcenia postaw, podejmowania decyzji oraz merytorycznego wykształcenia. Wykształcenie takie powinno obejmować dwa obszary: grecką *sofia* (mądrość) i grecką *téchne* (umiejętność). Dla odpowiedzialnego artykułowania konsensusu społecznego nie wystarcza zapewnienie jedynie *téchne*, zwłaszcza przy coraz to większym stopniu robotyzacji i automatyzacji gospodarki.

- Takie uwarunkowania stwarzają przesłanki do sformułowania trzech pytań:
- W jakim zakresie współczesne systemy kształcenia akcentują potrzebę rozwoju w zakresie *sofia*? Jest to tym bardziej uzasadnione w aspekcie potrzeby kształcenia praktycznego.
- W jakim zakresie współczesne społeczeństwo zgłasza potrzebę – i jest otwarte – na kształcenie w zakresie *sofia*?
- Czy i w jakim zakresie instytucje odpowiedzialne za jakość kształcenia są przygotowane do wypełniania swoich niezbywalnych funkcji? Pytanie to dywersyfikujemy na kwestie szczegółowe:
 - jakie cele i kryteria zadecydowały o likwidacji – w ramach klasyfikacji nauki – metafizyki, epistemologii, a ostatnio także logiki?
 - jakie cele i racje uzasadniały linię demarkacyjną K. Poppera, która filozofię zdyskwalifikowała jako niefalsyfikowaną i nienaukową?
 - czy dywersyfikacja nauki na „n” dziedzin i „n” dyscyplin zapewnia wzajemną przekładalność ich wyników? Jaka jest otwartość współczesnej nauki na SOFIA?
 - Jakie racje przemawiają za tym, że w niektórych dziedzinach nauki wyróżnione dyscypliny usiłują funkcjonować niezależnie od ich dziedziny? Jest to błąd logiczny: *pars contra totum* (część ważniejsza od całości). Propagowanie takiego podejścia zamyka naukę na SOFIA. Zgodzić się należy z A. Tofflerem, który cytując G. Steinera i stwierdza: „stawiając ogólniejsze pytania ryzykujemy uzyskanie mylnych wniosków. Nie zadając tych pytań w ogóle – ograniczamy swoje możliwości poznawcze” (Toffler, 1997, s. 38). Dlatego takie pytania formułujemy.
 - Czy standaryzacja procesów odkrywczych nie jest czynnikiem hamującym dla *sofia*? Bardzo często się zdarza, że odkrywanie czegoś całkowicie nowego wiąże się z uzyskiwaniem gorszych wyników i ocen w obszarach już funkcjonujących, objętych procesami standaryzacji.

Z punktu widzenia kształtowania ładu strukturalnego zwrócić należy uwagę na dwa podstawowe rodzaje zarządzania: zarządzanie publiczne i zarządzanie biznesowe.

⁶ Podejście takie potwierdza J. Stiglitz (2004, s. 211–215). Stanowisko takie uzasadnia także J.F. Jacko (2006, s. 175): (...) uzasadnianie przez konsensus musi wyjść poza konsensus i wskazać takie racje, które byłyby powodem jego obowiązywania (...). Bez racji argument z konsensusu byłby dogmatyczny.

Dla funkcjonowania konsensusu społecznego – rozumianego zgodnie z definicją (por. pkt 1) w obszarze *zarządzania publicznego – zarządzania biznesowego* – powinny być spełnione następujące uwarunkowania:

- integracja zarządzania publicznego i zarządzania biznesowego jest bezwzględnie potrzebna;
- integrację taką powinny zapewnić rozwiązania instytucjonalne kreowane przez państwo. Wolny rynek i wolna konkurencja tego nie zapewnią;
- integracja ta powinna być oparta na normach składowych Konstytucji Świata i na paradygmatach, weryfikowanych przez te normy. Normy te są płaszczyzną dla integracji i umożliwiają kształtowanie ładu strukturalnego;
- przyjęcie takich norm – jako bazy dla wyznaczania strategii (przy wykorzystaniu metody dedukcyjnej) – umożliwi zapewnienie ładu strukturalnego. A do ich przyjęcia potrzebna jest wola decyzyjna (warunek dostateczny).

A zatem problem nie leży w udowodnieniu i falsyfikacjach, ale w przyjęciu tego co jest oczywiste.

PODSUMOWANIE

Wnioski wynikające z rozważań podjętych w niniejszym artykule są następujące:

- zmiana natury konsensusu społecznego i teoretycznych podstaw jego funkcjonowania jest faktem;
- dla poprawnie rozumianej demokracji i wolności konsensus społeczny jest konieczny i pozostaje niezbywalny;
- wiarygodność w funkcjonowaniu konsensusu społecznego mogą zapewnić jedynie normy składowe Konstytucji Świata – tak po stronie jego podmiotów, pośredników i adresatów;
- strażnikiem konsensusu społecznego jest warstwa społeczna – INTELIGENCJA;
- za warunki funkcjonowania konsensusu społecznego – we wszystkich wymiarach – odpowiada państwo. W tym obszarze wolny rynek nie może wyręczać państwa.

BIBLIOGRAFIA

- Carley, N., Spapens, Ph. (2000). *Dzielenie się światem. Zrównoważony sposób życia i globalnie sprawiedliwy dostęp do zasobów naturalnych XXI wieku*. Białystok–Warszawa: Instytut na rzecz Ekorozwoju.
- Fukuyama, F. (2004). *Koniec człowieka*. Kraków: Znak.
- Gilder, G. (2015). *Bogactwo i nędza*. Warszawa: Fijorr Publishing.

- Jacko, J.F. (2006). Język demokracji: O uzasadnianiu przez konsensus w etyce biznesu i etyce polityki. W: T. Caban-Klas (red.), *Komunikacja marketingowa – kształtowanie społeczeństwa konsumpcyjnego*. Radom: WSH w Radomiu.
- Jugan, A. (1958). *Słownik łacińsko-polski*. Wyd. III. Poznań: Księgarnia św. Wojciecha.
- Kelly, K. (2001). *Nowe reguły nowej gospodarki. Dziesięć przełomowych strategii dla świata połączonego siecią*. Warszawa: WIG-Press.
- Kołodko, G. (2008). *Wędrujący Świat*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Kuhn, T.S. (1962). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kunzmann, P., Burkard, F.P. & Wiedmann, F. (1999). *Atlas filozofii*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Legowicz, J. (1976). *Zarys historii filozofii. Elementy doksografii*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Leksykon PWN*. (1972). Warszawa: PWN.
- Payne, A., Philips, N. (2011). *Rozwój*. Warszawa: Wyd. Sic.
- Piketty, T. (2015). *Kapitał XXI wieku*. Warszawa: Wyd. KP.
- Piontek, B., Piontek, F. (2017). *Development from Theory to Practice*. Aachen: Shaker Verlag.
- Piontek, F., Piontek, B. (2016). *Teoria rozwoju*. Warszawa: PWE.
- Rybiński, M. (2002). Światowe targi obłudy. *Rzeczpospolita*, 28.
- Słownik wyrazów obcych* (1958). Wyd. IV. Warszawa: PWN.
- Stiglitz, J. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.
- Sulmicki, P. (1962). *Proporcje gospodarcze*. Warszawa: PWN.
- Swieżawski, S. (2000). *Dzieje europejskiej filozofii klasycznej*. Warszawa–Wrocław: Wyd. Naukowe PWN.
- Tatarkiewicz, W. (1958). *Historia filozofii*. t. I i II. Warszawa: PWN.
- Toffler, A. (1997). *Trzecia fala*. Warszawa: PIW.
- Vatimo, G., Paterlini, P. (2011). *Nie być bogiem. Autobiografia na cztery ręce*. Warszawa: Wydawnictwo K.P.
- Wójtowicz, A., Pazdan, W. (brw). *Johannesburg na żywo i co dalej*. Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorek.

Streszczenie

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie:

- istoty konsensusu społecznego,
- teoretycznych podstaw jego funkcjonowania i ich ewolucji,
- wybranych dziedzin życia społeczno-gospodarczego, w których konsensus znajduje zastosowanie,
- warunków niezbędnych dla sprawnego i efektywnego funkcjonowania konsensusu.

Hipoteza (w ujęciu syntetycznym) przyjęta dla badań: **efektywne i sprawne kształtowanie ładu strukturalnego w oparciu o konsensus społeczny uwarunkowane jest jego relacją do norm składowych Konstytucji Świata**.

Wnioski wynikające z rozważań:

- konsensus społeczny – ukształtowany w wyniku jego ewolucji jako paradygmat – jest nadal miernikiem godności człowieka, demokracji i wolności;

- wiarygodność w funkcjonowaniu konsensusu społecznego zapewniają normy, składowe Konstytucji Świata – tak po stronie jego podmiotów, pośredników i adresatów;
- strażnikiem konsensusu społecznego jest warstwa społeczna – inteligencja;
- za warunki funkcjonowania konsensusu społecznego – we wszystkich wymiarach – odpowiada państwo. Wolny rynek nie może wyręczać w tym zakresie państwa.

Słowa kluczowe: ład strukturalny, konsensus społeczny, paradygmat, Konstytucja Świata.

Creating structural order on the basis of a theory of social consensus

Summary

The aim of the paper is to indicate:

- the essence of social consensus,
- theoretical basis of its functioning and their evolution,
- selected fields of a socio-economic life, where the consensus is realised,
- conditions that are necessary to efficiently run the consensus.

Hypothesis (in general understanding) adopted for the research: efficient creation of a structural order based on social consensus is conditioned by its relation to elements of the World Constitution.

Conclusions drawn from the considerations:

- social consensus – created by its evolution as a paradigm – is still a measure of human dignity, democracy and freedom,
- reliability of social consensus' functioning is induced by norms – elements of the World Constitution – concerning its objects, middlemen and addressees,
- a guard of social consensus is the social layer – intelligence,
- the state is responsible for conditions of social consensus' functioning – in its all dimensions. Free market cannot replace the state in this responsibility.

Keywords: structural order, social consensus, paradigm, the World Constitution.

JEL: O10, O20, P00, B55, A13, Z00.

*prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak*¹ 

Uniwersytet Rzeszowski

Katedra Mikroekonomii

Ownership transformation in Poland after 1990. Blows and shadows in a theoretical and practical context

INTRODUCTION

The fact that the model of economic and political order applied in the USSR was imposed upon Poland led to a rapid disappearance of private ownership in the late 40s. Due to the implementation of nationalization law, laws resulting from the communist constitution and other legal regulations concerning ‘social property of means of production’, people were no longer allowed to dispose shares, because according to the new ownership law they became co-owners of public property. In reality the body responsible for managing means of production and exercising ownership laws was the public administration, which did not have material liability because, it was not, in fact, the legitimate owner. All the above mentioned factors contributed to situation in, in which no-man’s-property was created and it promoted excessive wastage, unwise decisions and shifting responsibility for them to citizens. Economic decision criteria concerning investments and all modernization processes were subordinated to political and social interests. It paved the way for forcing through labour and assets consuming technological progress with a long return of investment (Woźniak, 1997, p. 80–83). Until Poland ran out of resources of the centrally-planned economy such investments enabled enormous economic growth based on the increase of means of production at the price of a growing technological gap and increasing differences in life standard in comparison to countries with a well-established market economy.

The transition to a well-functioning market economy required the privatization of national assets. In the case of the post-socialist economy, it was an extremely complicated process. After all, the post-communist community did not have adequate savings, and it was necessary to implement it as soon as possible. The

¹ Address for correspondence: e-mail: wozniakg@ur.edu.pl. ORCID: 0000-0002-6596-4367.

issue is discussed in this article. It describes the theoretical and historical justification for privatization, the privatization pathways and the development of the private sector. Against the background of the theoretical and practical problems of ownership transformations in Poland, the errors and conclusions for the future will also be pointed out.

ILLUSORY QUEST FOR AN EFFECTIVE INVESTOR

Pathological nature of the economic and political administration, which evolved to a caste system of party government and bureaucracy, was an obvious consequence from its early beginnings. Nevertheless, the problems with economic efficiency as well as with modernisation of enterprises and national economy resulting from property nationalisation were being neglected. They were only addressed in reference to an increased accumulative ability of a non-private centrally planned economy and allegedly better strategies of coping with underdevelopment with the use of accelerated industrialization and modernization priorities easily imposed by political decisions and a macroeconomic plan (for the benefit of production of means of production – both for export and consumption). This anti-efficient consensus, which was oriented at strengthening monopoly of political power and public ownership was regularly disturbed by labour protests against progressing limitation of consumption and quality of life. Nevertheless, no one has questioned the monopoly of state property for decades, and the only thing that was done was searching for instruments necessary to reduce the waste of manufacturing resources, lack of innovation and its deficiencies (decentralization of economic decisions) and nationalizing the decision process in order to focus the production on consumer's needs as well as empowering an employee (the system of local governments).

The first attempts to separate the state administration interest from business sector were already made in Poland in the 70s. At that time decentralization took the form of delegating powers to take decisions concerning development, production volume and price fixing of new products from central administration to large economic organizations (Wielkie Organizacje Gospodarcze – WOG) of a monopolistic nature. These, on the other hand, have delegated the powers to take decisions on current production volume and value, employment, wage bill, renovations, electricity and transport management to enterprises. As a result of the reform the persons responsible for most decisions were managers, whereas the central planner determined additional production standards, which influenced the parameter regulating wage bill, and profit determining managers bonuses. Nonetheless, it turned out that the new power order did not create favorable conditions for restructuring, enterprise modernization and innovations. Moreover, the access to manufacturing resources was not equal for everyone and wage differen-

tiation caused widespread protests among employees. Despite the fact that further modifications of original principles of WOG assumed the reduction of state's role in real economy, they did not lead to empowerment of enterprise staff and managers. Limiting state's decision powers concerning products and their volume, without making management of enterprises the ownership subject violated ownership law and its voluntary transferability. This type of decision decentralization did not solve problems with microeconomic efficiency and the lack of an effective investor willing to put a lot of effort into modernizing an enterprise and increasing its market value, because its assets were no-one's property, which was used only to implement one's particular interests.

Supporters of empowerment through distributing ownership rights among employees assumed that this process may be supplemented with turning employees into business owners. Holding company's shares and employees' participation in company's performance and related decisions are the most efficient forms of the ownership rights distribution. Therefore, in order to empower enterprises it was highly recommended to introduce a self-governing system of decision making.

In August 1980 the concept of socializing property under self-governance, democracy and pluralism was proposed. It was included in two laws passed by the Sejm on 25th September 1981: the Act on State-owned Enterprises and the Act on Employees' Representatives in State-owned Enterprises (Journal of Laws, No. 24, item 122 and 123 of 30th November 1981). Despite the fact that popularization of ownership through establishing 'Self-governing Republic of Poland' was not the same as privatization, enterprises were going to become autonomous and governed as well as financed independently from state and party administration, whereas employees (the general assembly) took over a vast array of ownership and managing powers based on commercial law companies. The above mentioned independence was guaranteed by the court and the fact that a CEO was appointed in a tender (except for enterprises of particular importance for national economy and public utilities). The representative of a state-owned enterprise had only a monitoring and partially supervisory role. Economic efficiency was supposed to be enhanced by self-financing of independently developed plans (which determined directions of enterprise's operation and development on the basis of economic efficiency evaluation and a full financial responsibility) and the risk of liquidation in case "there was a substantial or complete decline in social demand for this type of entrepreneurial activity" or this particular business activity has been operating at a loss (Journal of Laws, No. 31, item 170 of 30th November 1981).

The above mentioned model of ownership spreading was based on non-transferable and non-exclusive ownership rights formally assigned to enterprise's staff but being in fact in state's hands. In reality, the economic risk of inefficient decision was automatically distributed among all employees and at the same time it decreased motivation to search for most efficient options and control enterprise's management. The prevailing element of this model was the interest of enterpri-

se's staff (maintaining jobs and increasing wages), which determined directions of technology modernization. This kind of distribution of decision powers had to bring about problems with financing investments due to the lack of efficient investor as well as possibilities to develop capital market and the fact that it reinforced the tendency to consume profit.

Empowerment of enterprise staff through finding a third way assuming that the state will transfer a significant part of ownership rights to employees was blocked by the introduction of martial law. Nevertheless, the concept of participation and self-governing survived in social aspirations and could not be ignored in the search for ways of accelerating privatization processes.

All attempts to modernize economic decision making processes have fully exploited the potential of creative ideas regarding protection from bankruptcy of the centrally planned economy. Given the lack any alternative solutions the government had to go for privatization of state-owned property. The theoretical reasoning supporting this solution was provided by the Chicago school of ownership rights.

CONDITIONS OF INHERITANCE OF OWNERSHIP RIGHTS IN POLAND

Unsuccessful introduction of reforms and Gierek's strategy of imitative modernization grounded on external debts and import of technologies was terminated by the imposition of Martial Law in 1981 and in the context of analyses of a mechanism of centrally planned economy it shed light on anti-efficient results of the system of incomplete, non-exclusive, non-transferable ownership rights, which are attached to the played social roles. The arguments for private ownership were mainly provided by the experience gained by developed market economies. They showed that the market structure favouring modernization is characterized by a dominating participation of a private sector in production of goods and services, trading in goods, creation of jobs, national wealth and technology, product, management, marketing as well as financial innovations. On the other hand, the public sector is mainly oriented at delivery of public goods, development of human capital and economy infrastructure, as well as creating friendly atmosphere for investments of inland and foreign investors, de-concentration of business activity, development of SMEs sector, establishing institutional framework for different legal and organizational business forms and development of financial entities (banks, stock exchange, investment funds), which streamline real economy processes.

On the verge of transformation in 1989, the structure of Polish economy differed fundamentally from countries which without any problems kept pace with leaders in modernization processes. It need to be emphasized that the average degree of amortization of public tangible assets in 1990 amounted to as much as 70% (Raport CUP, 1993). In the industry the de-capitalized machines, devices

and means of transport, which were in continuous use, accounted for 25% of the technological part of these assets. In the first three years of transformation the process of tangible assets de-capitalization deepened as a result of post-transition recession and a 14% decrease in investment expenditure. This scenario became real even though the post-war Poland was a country of great investments, which, according to statistics, absorbed from 20 to 30% of the national income². This enormous investment effort was wasted due to 'no-one's property' and socio-political interests neglecting economic rationality criteria. Predominance of such priorities while making decisions on investments was the reason why Poland became a huge construction site of new facilities and uncompetitive technologies. As a consequence, as much as 70% of investment expenditures was allotted for construction expenses. The scale of this process was reflected in excessive expenditure on buildings and constructions as well as the share of outfitting investments in GDP, which was almost two times lower in Poland than in other developed capitalist countries. The attempts to reduce the number of construction sites in the 70s did not overcome the inertia of the structure of investment expenditures.

The outlined alterations of modernization of tangible goods resulted from the fact that the public sector held the lion's share in GDP and the production was concentrated in large state-owned enterprises (7.1% of them provided more or less 44% of industrial production, employing almost half of the employed) (Bałtowski, 2002, p. 187), whereas SMEs sector fell behind. What is more, areas of activity typical for small private enterprises in developed countries (retail trade, catering) are dominated by centralized and inefficient cooperatives in Poland (the so called state economy) (Bałtowski, Miszewski, 2006, p. 226).

From the point of view of economic criteria one ought to pay attention to other implications of alterations of economic structure resulting from the new order of non-private ownership rights in Poland. Similarly to other communist countries they took the form of the following alterations:

1. Concentration of production potential, employment and production in sectors of resource-material production, often low-end production: in mining, metallurgy and arms industry, which was caused by the inefficient resource tenders and connecting the structure of production to politics.
2. The sectoral structure of GDP creation, which did not correspond to modernization challenges of world economy. In years 1985–1989 the industry in Poland produced about 50% of GDP, there was an excessive share of farming in production and most of all in employment, whereas the services sector remained underinvested. The sector of financial-business services was extremely backward and that was of particular concern because such services play principal role in investment processes enabling modernization of tangible goods.

² The real share of investment in national income was much higher, because the inputs' prices administered by the state had a much lower profit margin than the prices of consumer goods.

3. Supply not suited to the structure of consumer demand and to the requirements of international competition. The superfluous production constituted 40% of production in general and at the same time there was a shortage of basic consumer goods (Lipowski, 1994).
4. Technological backwardness in the form of low productivity, high capital- and energy-intensive production, low quality of products and high environmental degradation.

The most vital process in the whole transformation of Polish economic structure was definitely the radical change of ownership structure aimed at reversing the participation of public and private sectors in economy. The right to manage the property combined with the responsibility for its loss are the most basic incentives to act rationally and increase the value of the property. Moreover, they stimulate entrepreneurs to estimate the risk of a business venture precisely, especially the one connected to investments, which determine modernization processes, the evolution of the structure of economy according to the changing demand, competition, technologies and changes in the labour market.

THEORETICAL AND PRACTICAL REASONS FOR ACCELERATION OF PRIVATIZATION

One should pose the question about an effective distribution of decision powers in Poland also in the context of an effective investor who should replace the former manager of no-one's property interested mainly in increasing the decision power.

After several years of discussions on system transformation the Polish public came to the conclusion that the prerequisite for the successful transition from the centrally planned economy to efficient market economy is the structural change of ownership, which would lead to a considerable growth of private ownership participation in the market. This opinion was based on an assumption that private ownership guarantees full development and rational concentration of human activity, initiatives, ingenuity and creative energy. The Chicago School of ownership rights provided non-controversial theoretical justification for this empirically proved thesis.

According to findings of this analysis the attributes of private ownership are:

- Exclusive rights of an individual to a given source
- Voluntary transferability of such rights.

If the above listed principles become an integral part of social relations and are protected by the law, there are constitutional conditions for predominance of private ownership. The exclusiveness of ownership rights makes it possible to allocate every decision power to a specific individual(s). Owing to that, a given property owner bears financial responsibility for choosing or not choosing one of the choice alternatives regarding resource allocation and income distribution.

It means that the principle of exclusive private ownership rights successfully links the risk of allocation decisions and the owner. It also means that having exclusive right to a given resource forces the owner to its rational management. In the case of this decision process the criterion of microeconomic rationality is of particular importance. Therefore, an owner pays special attention to eliminating possibilities of anyone else taking the profit or him incurring any additional costs of his business activity.

The second condition enabling the predominance of a criterion of microeconomic efficiency is connected with the free entry into the market. Having a free entry requires voluntary transferability of ownership rights, i.e. an unlimited possibility to transfer these rights to other individuals. If the criterion of microeconomic efficiency is to be prevailing, establishing new business entities cannot be dependent on political decisions, but has to be a resultant of decisions taken autonomously by individuals. The only problematic issue here may be financial means and individual tendencies to exploit market opportunities. If the conditions mentioned above are met, the mechanism of reproduction of ownership rights has to be based on the economic balance.

In reality, economic rationality needs competitive environment as well. Liberalization of ownership rights, which is based on a free entry guaranteed by the law, is sometimes not enough to trigger microeconomic efficiency. The factors limiting free entry are monopolistic tendencies that may be observed on the market and may be theoretically justified by benefits of economies of scale.

The theory of ownership rights questions the importance of monopolization in preserving a criterion of economic rationality. In the case of private ownership there are also objective limitations of development of hierarchic linkages, i.e. production monopolization. The relations' hierarchy in an enterprise should be established in accordance with the rule of profit maximization, i.e. until the hierarchic costs and market exchanges' costs balance out. After reaching an optimum, owners of means of production will present market exchange – seeking behavior as a result of loss avoidance from vertical connections.

It needs to be emphasized that making the allocation decisions the subject to the criterion of economic efficiency means proving that the social usefulness of such decisions may demonstrate itself only in the form of market mechanisms, i.e. *ex post*, and moreover it does not include the needs, the satisfaction of which cannot ensure satisfactory results for enterprise owners. Therefore, the limited and only partial social usefulness of allocation decisions has to be corrected by state's interventions. What is more, the negative externalities of full rights concerning exclusiveness and voluntary transferability of ownership, i.e. the negative externalities for the third parties, require sometimes the limitation of these rights.

State intervention made in order to eliminate the above mentioned market deficiencies of allocation processes and private ownership has to be limited. The lack of internal barriers of state's economic interventionism could result in disturbing ef-

iciency of market mechanisms due to the predominance of political interests over economic efficiency criteria. The essential conditions for economically justified limitations of state interventionism are interests of private enterprise owners, legal provisions regulating the primacy of the state over business entities and a democratic political order. Privatization makes managers' motivations independent from political interests and political instability but only when the constitutional and legal protection of possession, transferability and disposal of that rights are being guaranteed.

Privatization is also a prerequisite for the elimination of myopic decisions of economic operators (the so called horizon of managerial staff). Private ownership breaks time limits of ownership rights, because it links the decision powers concerning the subject of ownership to a given individual, and not to social roles. Thus, it is possible and appropriate to capitalize the expected results of enterprises' modernization in a current market value. Transferring the economic effects of this modernization to a private owner (costs and benefits) causes the elimination of economic organizations' inability to react to changes concerning technology, domestic demand and possibilities offered by the world trade.

What is more, privatization should also be associated with effective restructuring processes. Free market entry and voluntary transferability of ownership rights enable to trigger grass-roots mechanisms of transferring the economic surplus to areas where it could be used most efficiently. In this way, competition and private ownership trigger processes of the so called creative destruction, i.e. bankruptcy of inefficient companies, whose resources and income are then absorbed by more efficient entities. Transferring overall economic risk of using ownership rights to the owner of the subject of ownership becomes a prerequisite for stimulating entrepreneurship, initiative and innovativeness if the state is capable of guaranteeing competition and rule of law.

The above listed arguments prove, that privatization makes the modernization processes subject to the idea of economic efficiency. In order to accelerate these processes one needs deliberalization of capital, which is connected with the above mentioned liberalization of financial markets. Deliberalization of the capital flow is the precondition for the existence of capital market and a market of managerial talents. A manager subordinate to a private owner being a major shareholder in the company, is forced to maximize profit. As an owner of a special kind of human capital in the form of managerial competencies they can use them to increase economic outturn of the company. However, his opportunities for promotion on the market of managerial talents depend on the dividend (company's profit).

Privatization enables to break companies' soft budgetary and financial barriers, which were typical for socialist economy. It is the only tested and effective solution that may free the government agencies from the responsibility for companies' financial situation, which, in conditions of public ownership, cannot be controlled.

The above mentioned arguments for privatization prove that the market cannot function efficiently without private ownership and therefore cannot be a complete market. Efficiency of markets requires concentration of efforts aimed at ac-

celerating privatization. The pace of implementation of privatization determines the progress of economy's transformation and modernization. It needs to be emphasized that the private ownership, owing to the fact that it triggers initiative and enterprise, may also support the recovery from a recession and strengthen the tendency to macroeconomic stabilization because of greater efficiency of resources utilization and stabilization of financing of business entities.

The arguments weighing in favour of privatization include first of all challenges of a growing competition that could not be tackled by non-private enterprises even if they made attempts to reform administration and macroeconomic management of production and technological advancement. In reality, one could observe mounting problems of non-private enterprises with technological modernization, quality of production and its adjustment to consumers' needs. Therefore, historical premises were of fundamental significance in making decisions concerning privatization. Theoretical argumentation was only helpful in overcoming a resistance of ideological nature because it proved that searching for methods of management of modernization and directing it at socio-economic cohesion within partial, non-exclusive and non-transferable ownership rights, is just an illusion resulting from emotional barriers.

The experiences of non-private centrally planned economy showed that the established patterns of passive and negative adjustments of business entities are its inherent properties. In practice, they had the form of tendencies to: avoid changes of a strategy of operations, increase prices and reduce production in order to protect a company from bankruptcy. Managerial duties are concentrated on demands of the paternalistic protection from foreign competitors and on finding methods of triggering soft financing and financing of other resources. Due to the fact that regulatory operations of a state were the source of easy benefits, there was downward pressure concerning state's active tax, monetary, industrial, agricultural and trade policies, which were aimed at deriving benefits having no economic efficiency justification. The described adjustment processes were supported by inherited monopolistic structures present in the economy, which took the form of WOGs (enterprises bought under joint management forming large economic organizations) and powerful trade unions.

Previous experiences and theoretical argumentation gave rise to heightened expectations of rapid institutional changes that would pave the way for privatization and effective protection of ownership rights guaranteeing the freedom of choice and economic responsibility for exercising such rights, and at the same time would trigger competition. The attempts to improve ownership rights proved that the only way to create competitive environment for state-owned enterprises is to increase the number of private companies present on the market so that they exceed the number of state-owned enterprises. It can influence the adjustments model and change it in the direction of offensive strategies and pro-efficient modernization. Nevertheless, this kind of modernization does not guarantee socio-economic cohesion and may therefore become the source of growing social inequalities and the exclusion of

smaller or bigger social groups because it may hinder or even prevent such groups from participation in benefits offered by an increase in productivity of inputs.

It is worth mentioning that privatization conditions progress in liberalization of remuneration, which has a positive impact on the level of employment and remuneration compensating the labour market. Proportions of distribution of the manufactured product between employees and owners of the capital are also determined by other factors, which are influenced by interest groups prevailing on the labour market (trade unions, employers, state bureaucracy). It gave rise to the question about employees' participation in decisions concerning working conditions and distribution of the manufactured product in order to effectively manifest employees' interests in a deregulated and privatized economy.

EMPLOYEES' PARTICIPATION AND SELF-GOVERNING IN MODERNIZATION OF OWNERSHIP

Privatization is usually associated with the fact that the staff loses influence on economic decisions of managers. Nonetheless, this popular opinion is oversimplified. In reality, the level of nationalizing of the decision making process in a company is dependent on a management style and the use of assets. The indicator of employees' empowerment is the sphere of influence on economic decisions and the resulting ability of managers to implement employees' interests.

As one could see on the example of centrally planned economies, nationalization leads to the elimination of numerous decisions resulting from ownership rights. Regardless of the type of ownership, it eliminates the right of inheritance, market trade of means of production and benefiting from it, as well as the right to abandon the use and then avoid the resulting losses.

The incompleteness of decision powers typical for non-private types of ownership reduces managers' willingness to secure interests of the owners and has a negative impact on macroeconomic efficiency of an enterprise. On the other hand, the non-exclusive character of ownership rights results in separating the rights from a person and attaching them to functions assigned to particular organizational units. In practice, it has far-reaching consequences for bureaucratization of management. Structures of state bureaucracy do not provide sufficient motives for the maximization of employees' benefits. Their personal interests require maximizing authority. They improve their social status, power and political influence. It leads to the expansion of bureaucracy and the separation of its operations from its primary objectives. Therefore, state property does not belong to anyone, whereas the rights concerning production and income distribution are dependent on the level of decentralization of decision-making determined by a state.

Private ownership does not rule out employees' participation in management. Naturally, the rights to direct management have to be more limited than in case of

self-government ownership. However in joint-stock companies, which prevail in the modern capitalistic structure, interests of shareholders may be effectively secured owing to re-assigning the ownership rights to an individual, which was previously eliminated by the nationalization. Managers of a joint-stock company have to care for securing dividends which are satisfying for shareholders because it is possible that they get rid of shares which do not pay dividend. The general meeting of shareholders has also the right to dismiss managers who take wrong economic decisions. If a company is taken over by other owners, managers have to take into account the risk that they may be dismissed, because the market of managerial talents functioning as a part of bureaucratic processes triggers competition. In reality, owing to the competition the deficiencies of bureaucracy are limited.

The need for privatization appeared in Poland already in the mid 80s as a result of the debate on economic consequences of various types of ownership. Nevertheless, in the period of initiating the governmental stabilization programme and systemic transformation in September and October 1989 there were still no ready solutions for the implementation of the process. The designers of systemic changes in Poland came to the conclusion that the privatization has to be carried out as soon as possible. At the same time, they rejected every form of free distribution of public property and called for equivalent privatization, which was based on theoretical evidence proved in practice and showing that the predominance of private sector is a prerequisite for enhancing competition, market efficiency, microeconomic efficiency and adjustment to challenges of the world market.

Privatization in post-socialist countries was an exceptional process. Its main objective was to establish a new economy with a predominant role of the private sector. A massive scale of the undertaking required finding new lines of action, because limiting oneself to models developed in developed capitalist countries in the 80s would prolong the process for dozens of years. That was the reason why new ideas of privatization appeared: through promotion of private business, denationalization, re-privatization and management privatization.

Nevertheless, a demand for acceleration of privatization gave rise to controversy. Opponents of this thesis claimed, that privatization, like every economic undertaking, has to be implemented on the basis of an analysis of social cost and benefits. It is necessary insofar as it results in efficiency, which, in turn, is dependent on changes over time and place in operating conditions of business entities. Since the adjustment abilities of people decrease together with a degree of variability of operating conditions, the privatization process should not be accelerated by governmental decisions. Moreover, it was emphasized that because of the unique character of the institutional, socio-political and psycho-social environment in Poland, and also of economic backwardness, technological gap, common shortage of capital and a massive scale of privatization undertakings, the proven models of privatization cannot be implemented effectively.

PATHS OF DENATIONALIZATION

Objective limitations of promotion of private enterprises brought about the necessity for denationalization, i.e. privatization of the public sector. Very limited capabilities of non-private companies to adjust to requirements of the world market were its main reasons. Denationalization may be accomplished through:

- Direct privatization,
- Market privatization,
- Free of charge transfer of ownership to individuals,
- Re-privatization.

Direct privatization is selling public tangible assets to individuals. It referred mainly to small and medium enterprises and was administered by central and local governmental authorities. As a result, private persons became owners of flats, building plots, design sites, commercial buildings and other small enterprises. Transactions of “small” privatization ought to be conducted through public auctioning in order to avoid inaccurate valuation of assets.

Direct privatization of large enterprises requires finding purchasers with great financial resources who are willing to take the economic risk connected with taking over the assets. Therefore, the most important thing in selling a large enterprise is selling titles of ownership to shareholders. Nevertheless, the fully chargeable sale of large companies, i.e. the so called equivalent privatization encountered obstacles resulting from the lack of national capital. The British history from the 80s has shown that a ten-year-period of privatization led to selling of only the half of national assets accounting for about 10% of GNP. In Poland, these processes concerned more than 7 thousand enterprises generating more or less 50% of GNP, whereas savings of the society were assessed at 2 to 5% of the value of national assets. Moreover, it was anticipated that people’s real income, which was low and decreased due to the recession and a growing unemployment rate, will be spent mainly on current consumer spendings. Therefore, the privatization process implemented with the use of methods from developed capitalist countries could not guarantee the fast reconstruction of capitalist market economy. In fact, commercial sale preceded with restructuring of enterprises and the accurate valuation of offered enterprises would last for decades.

Equivalent capital privatization also came across some impediments of technical, legal and socio-political nature. It is impossible to carry out an objective valuation of enterprises when a country does not have a well developed capital market. Due to an abundant supply along with the disproportionately low demand and difficulties with predicting future profits in an economy destabilized by the transformation shock, the evaluations may be easily questioned and labeled as inaccurate.

Other problems connected to market privatization were the ambiguities concerning the legal status of real estates, to which previous owners could lay claim. On the

other hand, the post-war legislation, acquired egalitarian rules and the strong position of trade unions and workers' self-government posed a danger of social claims.

Market privatization was also hindered by disputes over competencies, low operational efficiency of public institutions as well as the lack of sustainable tax system and common objectives of economic policies implemented by the frequently changing governments.

The above listed obstacles of equivalent capital privatization required the use of simplified evaluation procedures, such as:

- Employee share ownership,
- Civil share ownership,
- Privatization of management.

They were treated as acceptable yet supplementary paths of privatization. A full-scale employee share ownership plan, i.e. distributing all public companies' shares among their employees (Krawczyk, 1988), was questioned for various reasons.

1. Its typical characteristic is an excessive distribution of shares and limiting their trade. Moreover, it does not lead to the creation of an active investor, and therefore, it may not serve as the target stage of privatization.
2. It is – contrary to the original intention – unfair. It excludes the unemployed from the distribution of properties, therefore it may not be commonly accepted.
3. It creates a potential risk of limiting the development of capital market, because it is connected with the freeze of share trading for at least several years.

Lewandowski and Szomburg (1988, 1990) presented the theoretically more mature concept of the civil share ownership plan. It assumed that all citizens should have shares in enterprises as well as public holding companies, and investment and pension funds created especially for such purposes. The main advantage of this form of denationalization is the fact that it allows to eliminate public ownership quickly. From the point of view of current legislation, this concept of privatization is fairer than the employee share ownership. It legally provides citizens with full ownership rights with no exceptions. Therefore, it becomes possible to obtain common social approval of private ownership and capitalism, and, at the same time, overcome obstacles connected with developing capital market. Moreover, it provides a solution to the moral problem of the lack of justification for selling to citizens what they legally own.

Nevertheless, the civil share ownership is not flawless. The suggested method of applying the principle of 'primal justice' is controversial. Nationalization led to the distribution of social losses also depending on the value of lost properties. That is the reason why an equal distribution of shares may not be commonly accepted as being fair. Thus, similarly to the employee share ownership, there is no active investor. Therefore, it proves the need for the second stage of privatization – emerging of controlling shareholders. Taking the recession, inflation and general decrease in real *per capita* income of the majority of citizens, especially the

unemployed, into consideration, it seems to be inevitable to transfer shares from the impoverished part of population. This transfer is carried out at reduced prices due to the imbalance on the capital market and asymmetric access to information about benefits resulting from ownership of specific shares.

The tendency to change shares into consumption expenditures could result in galloping inflation. Therefore, share trade would have to be limited by a state, at least for some time, or alternatively, the process of distribution of shares would have to unfold gradually. An additional element triggering inflation tendencies would be a high cost of shares distribution.

The civil share ownership prolongs the process of creation of active, pro-efficiency behavior of enterprises, and, what is more, does not guarantee future profound quality changes of this behavior, since no one knows whether there will be demand for shares of all companies, which enables, in every case, to find active investors.

Eliminating the danger of inflationary pressure caused by free distribution of shares is possible through non-equivalent privatization. It intends to sell shares of privatized enterprises at a price adjusted to society's purchasing power or on account of the future pay rise. The non-equivalent privatization may be also combined with employee or civil share ownership, although this concept is less egalitarian and politically attractive. That is the reason why this solution was not received with a great deal of interest on the part of leading political powers in Poland, who were more interested in the direct non-equivalent privatization.

PRIVATIZATION OF MANAGEMENT IN FINDING AN EFFECTIVE INVESTOR

Guaranteeing massive participation of citizens in shares of large public companies through market privatization was not possible due to a low GDP *per capita* (see chart A5 of the Appendix) and minor national savings, connected mainly with mainly families earning their living in low-paid jobs. It gave rise to problems regarding effective provision of supply of privatized enterprises. Theoretically, various solutions to the problem were available. Either public authority responsible for privatization could plan a careful selection of enterprises that would undergo compulsory privatization or the management and staff of an enterprise would spontaneously initiate and organize the privatization process.

A top-down privatization, like *case by case* one, could not proceed fast because of the capacity of government experts and therefore the process of restructuring production and means of production excessively depreciated and insufficiently adjusted to open market demand would be prolonged. The unclear status of large companies standing in line for privatization could result in decreasing efficiency of the already highly inefficient self-governmental management bodies. The source of management inefficiencies in local public enterprises is bureaucratization of decisions taken by

their managers. The key problem is the dependency of the decisions on competencies of a supervisory board and trade unions. Because of the fact that the representatives of staff control strategic decisions made by the management, the primary selection criterion is then maximization of employees income. Staff interests perceived in this way are in contradiction to the long-term strategy of company's development.

In order to reduce the management inefficiencies in local public enterprises the government suggested to implement the privatization of management, i.e. rules regulating of their operation according to provisions of the Commercial Code and providing their managers with full decision powers together with state's non-bureaucratic control. This form of institutionalization of the distribution of economic decision powers in an enterprise was called commercialization³.

Concepts of non-private enterprises' commercialization basically meant transforming public enterprises into state-owned enterprises. Commercialization understood in this way is a form of management privatization. Enterprise's assets are privatized only in the second stage in the course of gradual making state-owned shares available for national and foreign private investors. Another option would be combining commercialization with distribution of shares. The activity of the commercialized enterprises would be supervised by the indirect investors appointed especially for this purpose, who would concentrate state, private, national and foreign capital (investments funds, holdings, banks, social insurance companies). Main tasks of these trustees would be finding optimal investments of the entrusted capital. The activity of indirect investors would be supervised by supervisory boards.

Nevertheless, commercialization described as such raised some objections. People asked if such institutions would favour citizens who were granted ownership rights since they have no control over institutions' operation. It is more probable that they will become means of conveying particular political interests of state administration. Moreover, this type of commercialization may result in monopolization of economy on an even bigger scale than it was done by former sector ministries. One of the main obstacles is here also the lack of candidates for the management of such institutions. Further doubts were raised by the question whether the changes of a legal form of supervision would guarantee active structural adjustments and modernization suitable for challenges of the open markets.

INSTITUTIONAL CHANGES OF OWNERSHIP

At the beginning of systemic transformation the structure of ownership in the Polish economy differed substantially from the one in other post-socialist countries. Poland, unlike other post-socialist countries, entered market economy with a fairly

³ First ideas of commercialization were suggested by Kostrzewa as well as Sachs and Berg, see (Błaszczak, 1991, p. 104).

well developed private sector. Private farming in Poland was typical for real socialism. The non-agricultural private sector employed in the early 80s of the 20th century 7% of the working population, nevertheless it generated only 2% of GDP. In the next ten years employment in this sector doubled and its share in GDP increased to 7.4%. Commerce in Poland was characterized by a developed concession system, cooperatives gathering private individuals and a common phenomenon of cooperative ownership, whereas 50% of all services shown in statistics was connected to the private sector.

Small private companies, private family agricultural businesses and handicraft, and Polish-foreign companies have been already supported since 1988 by the regulation issued by the Council of Ministers on nomenclature companies. It paved the way for establishing private companies with the use of private enterprises' assets through lease or transferring enterprises' assets to individuals having some connections with management of enterprises. It triggered the process of granting ownership rights by party and state activists at different administration levels for themselves (changing power to ownership). This mechanism, which is typical for privatization, did not enable to transfer ownership rights, however it led to an unequal access to information, loans, state guarantee as well as raw materials and materials which in case of shortages, were accessible only for specific entities. Growing wealthy in such an easy way was the basis of state capitalism and intertwining of politicians' and entrepreneurs' interests, what, after some time, contributed to popularization of undertakings balancing between lawfulness and corruption.

Until autumn 1990 all ownership transformations of state-owned enterprises could be carried out according to the State Enterprise Act from 1981 through investing enterprises' net assets in companies.

Unequal legal treatment of new private enterprises and the fact that entering the market was administered by the state did not help to create efficient markets. Nevertheless, this spontaneous development of the new private sector had a massive impact on further ownership transformations, fast and spontaneous development of numerous private enterprises and economic results of entering market economy by Poland.

Nonetheless, it needs to be emphasized, that in the case of Poland, like in other socialist countries, full ownership rights were assigned to the state. The ownership rights were, however, ambiguous both for private ownership and non-private one: state and cooperative, which, as mentioned above, played an important role in services sector.

Significant limitations of ownership rights also referred to the existing in Poland non-socialized sectors including agricultural, handicraft and small scale production one. These limitations included the obligation to obtain the authorization to run a small business, licensing the access of private entrepreneurs to the market and various economic resources, discretionary rationing of these resources, putting up various administrative barriers limiting the right to choose what, how much and how to produce (for example imposing official prices).

Significant changes of ownership into a capitalist model were introduced by the Economic Activity Act from 1989, which eliminated the barrier of entering the market by entrepreneurs and introduced equal opportunities for private and public sectors. Further changes leading to the continued expansion of the private sector were based on the assumptions and directions of the programme of systemic transformation in Poland announced on 12th October 1989. The above mentioned changes included among others a declaration to create the ultimate ownership structure similar to the one functioning in the developed capitalist countries. Despite having made this declaration it was not until almost six months later that the government started discussing the formulation of the above mentioned privatization acceleration programme, whereas establishing of privatization's legal framework and capital market, which is an integral part of private ownership, lasted for several years. Moreover, the attempts to make the statutory regulation of reprivatization ended in failure. The subsequent changes aimed at the expansion of a private sector were also possible thanks to:

- New Civil Code adopted already at the beginning of 1990,
- Act on Privatization of State-Owned Enterprises of 13th July 1990,
- Law on the Public Trading of Securities of 22th March 1991,
- Act on Management of Agricultural Property Stock of the Treasury of 19th October 1991,
- Pact on a public enterprise of February 1993,
- Investment Fund Act of 30th April 1993.

The legal basis of privatization did not provide sufficient protection against pathologies occurring in the process of denationalization. The institutional infrastructure in the area of criminal law was not guaranteed, and that created opportunities to exploit loopholes and therefore enabled the development of the black market as well as taking privatization decisions arbitrarily without social control and on the basis of personal relations. It was impossible to be held criminally liable. Most people who benefited at the expense of the state budget and private companies could not be held criminally liable for their actions. The loopholes enabling the avoidance of criminal liability for pathologies as a result of privatization were among the most significant factors contributing to the fact that business and political interests intertwined in order to take an undue advantage and they also contributed to the gradual erosion of democracy leading to corruption of governments as well as further difficulties with modernization of a state's public sector.

Because of the lack of information about the impact of globalization on liberalization as well as the impact of the information and communication revolution on the development of a new type of competition based on finding synergic effects of innovation and the resulting changes in ownership rights, the Privatization Act did not allow to establish holding companies.

There were no uniform standards of corporate governance in enterprises, which have not been privatized yet or with state ownership. It was not until December

2002 that the amended Commercialization and Privatization Act introduced an obligation to appoint via competition the management board in large state-owned companies or the ones with state ownership. Before the European Union acquisition in 2004 Poland had managed to create the economy's ownership structure similar to the one functioning in the previous member countries, despite loopholes concerning the transformation of ownership. Nevertheless, the privatization process had several stages. Its character as well as advantages and disadvantages may serve as a topic for the discussion on how to succeed and avoid mistakes in areas where transformation of ownership has not been completed or demands further corrections.

DEVELOPMENT OF THE PRIVATE SECTOR IN YEARS 1990–2013

Development of the private sector in Poland occurred through:

- Promotion of private companies,
- Establishment of new private companies and their development or liquidation of and alternatively taking over bankrupt companies,
- Leasing of small and medium enterprises, in most cases to their previous management and staff,
- Top-down privatization of existing state-owned enterprises as a result of a state-organized sale of large companies, in most cases to foreign investors and only in some cases to national investors or employee-owned companies,
- Common privatization by means of National Investment Fund programme,
- Privatization of an utterly incidental character.

The institutional requirement of promotion of private companies is guaranteeing equal legal rights for entering the market by national and foreign entities. It is also indispensable to do away with licensing of business activity. This limited progress of private ownership could not be sufficient, though it is necessary. The pace of the privatization process stimulated by liberalization of ownership rights depends on the amount of the accumulated private capital, investors' accessibility to it and their willingness to undertake production, trade or services activities.

Private capital in enterprises from post-socialist countries, which inherited an ownership structure, could come from citizens' accumulated income, loans or foreign capital investments. Due to the low workforce productivity and the resulting real wages which were several times lower than in developed capitalist countries, the own funds raised by citizens could not play a significant role in establishing private companies. Another important barrier was also the lack of capital market and society's experience in undertaking business activities in the form of joint-stock companies. Overcoming these obstacles was additionally hindered by a high level of public external and internal debt as well as by high inflation and the resulting lack of financial loans and an enormously increased credit risk.

The willingness to invest in private industrial companies depends on the optimistic prognosis about the economic situation and consistency of governmental budget, tax, trade and industrial policy regulations, along with the interest of potential investors. Other obstacles in the development of private companies were connected to shock de-regulation and the impact of financial restrictions on the stability programme. Sudden changes of economic regulations resulted in loosing the basis of accurate forecasting. The systemic changes were accompanied by political uncertainty, which did not favour foreign capital inflow, especially until the agreement on foreign debt restructuring which was signed in 1994 between Poland and commercial banks. This problem was supposed to be solved by government's actions aimed at enhancing attractiveness of domestic investments, tax preferences, free capital transfer to foreign countries, a clear vision of industrial policy, strict regulations of business activity and economic policy as well as progress in adjusting the institutional order to EU standards.

Development of the private sector caused by establishing new enterprises was of crucial importance in promotion of entrepreneurship and private ownership. Poland inherited a distorted economic structure of enterprises, in which large enterprises were predominant and the small and medium enterprises' sector remained under-developed. That was the reason why transformation based on negotiation without simultaneous proliferation of new enterprises would cause negative consequences for economic efficiency, counteracting unemployment and economic convergence aimed at establishing the economic structure appropriate for a developed market economy. Poland managed to resolve the above mentioned issue during the first years of transformation by introducing the aforementioned legal regulations.

Because of numerous gaps in statistics concerning SMEs sector and changing classification criteria of economic operators there is no reliable information necessary to evaluate the role of establishing new private companies in the modernization process. The only possible thing is to present the changes in share of the private sector in the given economic indicators (Table 1).

Table 1. Private sector percentage share in chosen economic indicators in years 1990–2010

Indicator	1990	1993	1997	2003	2008	2010	2016
Share in the overall number of employed persons (31 XII)	48,9	58,9	68,2	70,1	74,2	74,5	78,0
Share in GDP	30,9	47,9	58,7	65,0	67,7	68,0	71,0
Share in the industrial marketed production	18,3	34,5	64,2	78,0	84,1	85,6	90,9
Share in the retail sale	63,7	89,1	94,4	98,1	98,8	99,2	99,6
Share in investment	41,3	42,9	53,4	68,3	65,5	56,5	69,6
Share in the value of import	14,4	59,8	82,5	93,0	84,7	83,5	–
Share in the value of export	4,9	44,0	74,3	89,5	83,5	81,0	–

Source: (Rocznik Statystyczny, 1990–2010. Warszawa: GUS).

According to some estimates almost 400 000 new enterprises were established in 1989, whereas in years 1990–1992 the country noted a yearly registration of 250 000 – 300 000 civil partnerships (Chmiel, 1999, p. 15). In the next years there was a significant slowdown in the growth of the number of new enterprises. Overall, from the moment of the accession to the EU in 2004 3 million new enterprises have been created in Poland. Nevertheless, one should not forget that a great number of registered private enterprises did not start to operate or the overall number includes micro-enterprises as well as enterprises employing less than 5 employees.

The most original and interesting phenomenon which occurred during the first years of transformation in Poland was the so called small privatization. In years 1990–1991 it triggered a sudden process of taking over stores and other municipal real estates from transport and building sectors by natural persons in the form of lease contracts. Generally, such contracts were signed with previous employees. Open tenders or competitive bidding were organized only for several percent of privatized enterprises.

In years 1992–1994 Poland noted a significant slowdown in the creation of new private enterprises. Nevertheless, the acceleration of economic growth contributed to the reversal of this situation in years 1996–1999. The most common form of exercising the employee share ownership in Poland was the lease of state-owned enterprise's assets. This path of privatization turned out to be a characteristic element of Polish denationalization in the early years of systemic transformation. By the middle of 1994 as much as 75% of all cases of direct privatization were accomplished by employee share ownership. The reasons for that were as follows:

- Staff of a given enterprise had the preemption right,
- State granted low-interest loans to employee-owned companies,
- Valuation of enterprises taken over by employee-owned companies was mostly lower than when they were sold to external investors,

A company aspiring to take over a state-owned enterprise through applying employee share ownership was supposed to have only 20% of the value of a privatized company and at least 50% of staff had to take part in it.

In the second half of the 90s some symptoms of the crisis of employee share ownership could be seen. Profitability of employee-owned companies turned out to be lower than of public or foreign investor's companies. Due to a fierce competition resulting from regional financial turbulences in the world economy, the financial situation of employee-owned companies burdened with leasing installments has worsened drastically. They lost opportunities to modernize and develop, and their competitive position. It initiated the need for finding a strategic investor. Therefore, the year 2000 was marked by the process of secondary privatization and employee shares were bought back by high-level managers of a given enterprise. As a result of this process, the attempt to create 'people's capitalism'

by distribution of ownership in the form of leasing did not meet the expectations and turned out to be only a temporary and prolonged path to private ownership, which was able to compete in conditions of global capitalism.

Another solution regarding the distribution of ownership was the National Investment Fund programme, which was based on the concept of civil share ownership. It was implemented according to the idea of Szomburg and Leandowski (the later Minister of Ownership Transformations) adjusted to political and social expectations of the society. Because of an almost five-year period of waiting for legal regulations and the fact that the programme was initiated according to the Act on National Investment Funds and their Privatization adopted on 30th April 1993, this programme referred only to 512 enterprises of the total value not exceeding 1/3 of the value of PKO BP SA's shares traded on the stock market in 2004. The National Investment Fund qualified for portfolio companies only those which were in worse financial situation and that have not been privatized yet.

In order to launch the programme, the National Investment Fund appointed 15 investment funds that were going to be managed by companies selected under the supervision of representatives of the State Treasury. Their statutory objective was to increase the value of National Investment Fund's assets and find an external investor who would be able to effectively restructure a portfolio company he has bought. On the other hand, the free shares given to citizens (one in each National Investment Fund) could be traded also on the stock market.

According to experts, the economic objectives of privatization carried out thanks to the National Investment Fund were not accomplished effectively. Even though the portfolio companies did not show a decrease of economic efficiency, they did not offer added value to shareholders. Moreover, no considerable improvement in restructuring portfolio companies was recorded.

The ownership structure in portfolio companies was not consistent with the key objectives of the National Investment Fund, because 25% of shares were kept by the State Treasury, 15% belonged to employees, 27% in equal fractional units were in hands of all the remaining National Investment Funds, whereas the fund selected for restructuring the profile company received only 33% and was therefore a minority shareholder. This fund very often had no right to decide about the restructuring path, if the external investor managed to buy employees' shares, some minority shareholding from the State Treasury or invested on the stock market.

The programme of a widespread privatization had only little success in popularization of ownership and development of capital market. A large number of citizens sold their shares in National Investment Funds.

Polish experiences with a free distribution of ownership among citizens with the use of investment funds cannot serve as a role model. One should avoid such privatization methods because they do not cause a rapid improvement of economic efficiency of the privatized enterprises and, moreover, they hold up the restructuring process.

FUNDAMENTAL ERRORS AND CONCLUSIONS

Just from the beginning the privatization of the state-owned enterprises was treated as a highly controversial issue by the society and media. The process of selling large state-owned enterprises to foreign investors aroused the greatest controversies. It was commonly, but very often wrongly, believed that the most efficient Polish enterprises of strategic importance for the country were bought practically for nothing by foreign investors. Too much pressure was put on a hasty sale of large enterprises which resulted very often from the needs to limit an excessive budget deficit and pay high installments which restructured external public debt. Because of the pressure of current needs, it was impossible to avoid numerous mistakes, which were the reason why in 2002 the share in assets and profits of private banks with foreign capital amounted to 97%, whereas in employment almost 95,5%. On the other hand, the state owns only around 25% of assets, 24% of the revenues and 36,9% of employees in commercial banks (Lista 500..., 2003). Unwise privatization decisions were taken as far as the steel, cement, sugar and insurance sectors are concerned. Consequently, almost whole branches of industry were in hands of foreign investors, while in fact they could be restructured with the use of own funds, considering China and India's economic expansion and the improvement of the global economic situation.

What is more, the domestic private entrepreneurs were accused of having greater chances to buy a state-owned enterprise than the post-communist nomenclature. The above mentioned loopholes in criminal law and a non-efficient corporate governance created opportunities for misuse. Nevertheless, it should be emphasized that errors in assets' valuation, derogations from the rules and even financial frauds were of little significance for the economic effects of privatization, increase in economic efficiency and fulfillment of investment obligations and towards staff of a privatized enterprise.

Bałtowski and Miszewski (2006, p. 243) estimate that, considering the risk of investing in Poland at the beginning of the 90s of the 20th century, the potential profits taken by foreign investors assuming a 12 or 13-year rate of return period are reasonable. At the same time, they question Poznański's thesis popularized by those averse to privatization, that foreign investors took over the assets of the privatized enterprises for only 10% of their actual value. Their opinion is that the value of assets sold to foreign investors estimated by Poznański at 232 billion dollars would be rational if after 10 years the rate of return was 60%. This estimate is different from reality, because the return on investment could not generally exceed over a dozen percent, even if the real profit was higher than estimated before.

An important role in the process of creating capitalist economy was also played by re-privatization. Its main concept was based on returning the nationalized and illegally expropriated assets to their rightful owners. Re-privatization in Poland requires abolishing the Nationalization Law of 3 January 1946 or alternatively considering rightful owners' claims for a compensation for expropriation.

There are serious moral, legal and economic obstacles to abolish the Nationalization Law. From the moral point of view, it would require abolishing the Land Reform Law. Re-privatization of assets allocated by the Land Reform decree, when they changed the owners as a result of sale, would be illegal. What is more, numerous nationalized enterprises or illegally overtaken assets were damaged and depreciated. Other ones were modernized or extended. Considering the above mentioned obstacles an only way to compensate damages to rightful owners of the nationalized assets was to pay indemnities. Due to the lack of budgetary funds available for this purpose, such indemnities would have to be paid in the form of shares in the privatized assets.

Unfortunately, the consensus concerning who was entitled to receive the indemnity was not reached. Despite the fact that there are more than a dozen re-privatization draft legislations, there are still no legal regulations referring to re-privatization claims. In reality, the Constitution of 1997 serves as a basis for re-privatization, providing that the re-privatization claims do not violate rights gained by the third parties and are limited to nationalization not resulting from the Nationalization Law of 3 January 1946 undertaken with a serious infringement of Presidential Decree of 16 December 1918 by establishing compulsory state supervision.

Contrary to some concerns the lack of legal regulations concerning re-privatization in Poland, which was an exceptional phenomenon among post-socialist countries, did not slow down the re-privatization in itself, although in rare cases it prevented its implementation.

Statistics concerning privatization in Poland show (Table 1), that the country may establish convergence of ownership rights with the ones in developed capitalist countries and a similar economic structure. At the verge of accession to the EU the foreign capital participated in 60% of income and employment in the largest 1095 enterprises in Poland and it provided a slightly higher productivity than the domestic owners. 70% of the same group of enterprises maintained productivity higher by $\frac{1}{4}$ in comparison to privatized enterprises (Bałtowski, Miszewski, 2006, p. 248–254). In 2010 the share of private sector in most economic branches in Poland was just by several percent lower than in the developed Western European countries and the gross value of fixed assets amounted to 60,5%. In 2010 private sector's share in GDP reached 68,9%, in the gross added value in industry 86,5%, whereas in general employment it did not exceed 74,5%. Reducing the state ownership to 10% of assets' value requires privatization of 350–450 enterprises. After a temporary stoppage of privatization due to the global financial crisis, it once again accelerated in years 2012–2012. This process was triggered by Poland's growing investment attractiveness, the pressure of the State Budget and a consequently liberal economic policy of the government.

The creation of new large private enterprises and the privatization with participation of foreign capital stimulated modernization. At the same time, the leasing

of state-owned enterprises accelerated the process of privatization, whereas the popularization of employee and civil share ownership prolonged the process of establishing ownership with an efficient strategic investor.

In the case of the existing state ownership, one of the most crucial and complicated issues is the implementation of an efficient system of corporate governance, which guarantees an efficient use of investment capital, application of business ethics, liability of management boards to shareholders and business partners and a long-term strategy of staying on open markets.

Among the most fundamental mistakes of privatization the lack of a long-term vision of this process which would include a list of enterprises and sectors strategic in achieving a dominant position on the market should be mentioned. The negative consequences of this mistake manifested themselves especially after the outburst of a financial crisis in September 2008 and the Russia-Ukraine conflict. Another serious mistake of privatization was insufficient attention paid to the quality of law protecting and promoting private ownership and regulating the corporate governance of the state towards entities of the public sector.

Noteworthy is also the delay in introducing the holding law in comparison with a business practice and to the flaw of this law, which makes it similar to multi-employer enterprises. This law enables foreign holding companies to locate their production facilities, however it makes it difficult to establish headquarters, financial and controlling centers. Intensification of the inflow of holding companies to Poland requires introducing changes in the tax law and accessing the monetary union. On the other hand, it would create new possibilities to privatize large enterprises more easily, open new laboratories and even move R&D departments, which in most cases are situated near their headquarters. What is more, one could count on increasing the funds for the research on the development of the knowledge based economy. Another important point is the fact that the cooperation between R&D departments of holding companies and Polish universities would contribute to the acceleration of the progress of Polish academic and engineering solutions. The truth is, that the unfortunate sale of some shares of PZU SA to Eureko did not stop the dynamic process of creation of holding companies, but the ones which were established were medium sized, strongly diversified, vertically integrated and they concentrated their activity on the domestic market. Therefore, they could not play any significant role in modernization of the Polish economy.

Social conflicts, social resistance against privatization as well as a high unemployment rate were the inevitable side effects of the ownership transformation. Though it was impossible to avoid them, one could at least reduce their influence by choosing the most appropriate method of privatization and providing the quality law that would guarantee equal rights to enter the market and prevent additional benefits of different interest groups in the process of privatization for everyone.

The best method to modernize the economy in accordance with the socio-economic cohesion is to introduce such legal regulations concerning ownership that

do not limit full ownership rights in the context of their exclusiveness, voluntary transferability and completeness, but that force intra- and intergenerational liability for the use of these rights. In other words, limiting full ownership rights based on the social rightness criteria (reduction of unemployment rate, excessive differentiation of income, production of public goods, limiting external effects and unfair social inequalities) cannot take place to the detriment of increasing inputs productivity and economic growth, because they are responsible for improving the quality of life and serving citizens' vested interests. The above mentioned issues are connected to the relations between the power of the non-power entities and ownership, i.e. distribution of executive powers, objectives, methods and possibilities of their use in the organized working environment, civil society and public authorities (local, state and international).

In a turbulent world of the information society and globalized competition based on innovation and network structures, executive powers of the non-market entities cannot limit business world's possibility to react flexibly to the changing challenges and developmental risks. Therefore, the rational institutionalization of the state and the market sector is necessary. The analyses of ownership rights show that the distribution of decision rights among the participants of socio-economic processes is a special type of determinant of mechanisms, institutions, instruments and procedures, which are involved in the implementation of the micro- and macroeconomic strategy of modernization and development. The former ones are dependent on the socio-economic policy of a state. There is no doubt, that facing globalization of liberalization and the inherited specific system of challenges and developmental risks in Poland, they may achieve positive results only if the institutional changes and economic policy create appropriate environment for the private sector to implement modernization processes, which would stimulate fast, taking one generation to achieve, elimination of a technological gap and reduction of developmental differences and the improvement of the quality of life.

BIBLIOGRAPHY

- Bałtowski, M. (2009). *Gospodarka socjalistyczna w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bałtowski, M., Miszewski, M. (2006). *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Błaszczyk, B. (1991). Analiza procesów prywatyzacji. W: *Studia i Materiały*. Warszawa: PAN.
- Chmiel, J. (1999). Problemy statystycznego pomiaru i analizy tendencji rozwojowych sektora prywatnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–1999. *Raporty CASE*, 24.
- Krawczyk, R. (1988). Reforma bez etapów. Cykl artykułów. *Przegląd Katolicki*, kwiecień – czerwiec.

- Lewandowski, J., Szomburg, J. (1998). *Uwłaszczenie jako fundament reformy społeczno-gospodarczej*, referat przedstawiony na konferencji „Propozycje przekształceń polskiej gospodarki”, SGPiS, Warszawa, listopad 1998.
- Lewandowski, J., Szomburg, J. (1990). Model transformacji. *Gazeta Bankowa*, 6–7.
- Lipowski, A. (2000). Zmiany w strukturze wytwarzania PKB w latach 1990–1998 (rolnictwo, przemysł, usługi). W: A. Lipowski (red.), *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1900–1998 i projekcja do roku 2010*. Warszawa: Instytut Nauk Ekonomicznych PAN.
- Lista 500 największych polskich przedsiębiorstw w 2002 r. (2003). *Rzeczpospolita*, wrzesień.
- Raport CUP (1993). *Wstępna ocena sytuacji społeczno-gospodarczej kraju*. Warszawa.
- Woźniak, M.G. (1997). Zadłużenie zagraniczne a restrukturyzacja aparatu wytwórczego w Polsce. W: B. Jasiński, L. Mesjasz, A. Szopa, M.G. Woźniak, *Zadłużenie zewnętrzne a rozwój przemysłu kraju dłużniczego*. Kraków: Centrum Badań nad Zadłużeniem i Rozwojem, Akademia Ekonomiczna w Krakowie.

Summary

This paper deals with transformation of ownership relations in Poland after 1990. Privatization is described here as a complicated economic, political and social process and the basis of efficient markets. The author presents the theoretical justification for privatization. The issues of effective investor, exclusivity, voluntary transferability of property rights and conditions of the capital market functioning related to property relations are discussed here. Along with the analysis of the policy and the course of privatization in Poland, the author presents the effects, economic and social defects of these processes and recommends subordinating the elimination of the technological gap to the challenges of privatization.

Keywords: Polish economy, economic policy, privatisation, transformation.

Transformacja stosunków własnościowych w Polsce po 1990 roku. Błaski i cienie w kontekście teoretycznym i praktycznym

Streszczenie

Artykuł podejmuje zagadnienie transformacji stosunków własnościowych w Polsce po 1990 roku. Prywatyzacja jest tu opisywana jako skomplikowany proces ekonomiczny, polityczny i społeczny oraz podstawa sprawnych rynków. Autor przedstawia teoretyczne uzasadnienie prywatyzacji. Eksponowane są tu kwestie efektywnego inwestora, wyłączności, dobrowolnej transferowalności praw własności oraz uwarunkowania funkcjonowania rynku kapitałowego związane ze stosunkami własnościowymi. Na tle analizy polityki i przebiegu prywatyzacji w Polsce autor przedstawia efekty, defekty ekonomiczne i społeczne tych procesów oraz zaleca podporządkowanie jej wyzwaniu eliminacji luki technologicznej.

Słowa kluczowe: gospodarka Polski, polityka gospodarcza, prywatyzacja, transformacja.

JEL: P00, H00, O10, O20.

*dr hab. Marcin Jędrzejczyk, prof. UEK*¹ 

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Katedra Rachunkowości

Teoretyczne dylematy akcesji Polski do strefy euro

WPROWADZENIE

W teorii unia walutowa ma za zadanie ułatwienie rozliczeń i współpracy gospodarczej pomiędzy krajami członkowskimi. Unia monetarna oznacza bowiem używanie jednolitej waluty w danym obszarze. Tym samym funkcjonujące równoległe rodzime waluty poszczególnych krajów muszą charakteryzować się stałym kursem wobec nowej waluty, w przypadku Unii Europejskiej – euro. W artykule podjęto próbę krytycznej analizy procesu akcesji Polski do strefy euro w kontekście obecnie obowiązujących procedur ustalania kursu centralnego oraz kryteriów z Maastricht. Podwalinami analizy teoretycznej jest teoria optymalnych obszarów walutowych oraz teoria kursu walutowego oparta na produktywności pracy. Zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego krajów strefy euro, a co za tym idzie, ich produktywności pracy, skutkuje powstawaniem dylematów akcesji do unii walutowej, w szczególności krajów o niższej produktywności od średniej produktywności pracy zaobserwowanej w strefie euro. Celem głównym podjętych rozważań jest wyprowadzenie kwantytatywnej formuły ustalania kursu centralnego dla gospodarki kraju ubiegającego się o akcesję do unii walutowej oraz rozważenie zasadności akcesji Polski do eurostrefy w kontekście teorii kursu walutowego opartego na produktywności pracy.

TEORETYCZNE PODSTAWY FUNKCJONOWANIA UNII WALUTOWEJ NA PRZYKŁADZIE STREFY EURO

Teoria optymalnych obszarów walutowych leży u podstaw kształtowania strefy euro. Istnieje wiele modyfikacji teorii optymalnych obszarów walutowych (OOW), którą po raz pierwszy opublikował R. Mundell (1961). Autor stwierdził, że optymalny obszar walutowy może przyjmować dwie postacie. Po pierwsze

¹ Adres korespondencyjny: ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: jedrzejm@uek.krakow.pl.
ORCID: 0000-0001-8959-3903.

może to być obszar wielowalutowy o różnych walutach powiązanych sztywnymi kursami walutowymi przy zachowaniu płynnych kursów walut wobec krajów trzecich lub też obszar o jednej walucie wspólnej spełniającej te same kryteria, które dotyczą wielu walut o kursie sztywnym. Teoria Mundella zakłada, że występuje pełna mobilność czynników produkcji wewnątrz obszaru przy braku mobilności zewnętrznej. Co więcej, wymogiem uznania obszaru walutowego za optymalny jest wysoka elastyczność cen i płac w krajach członkowskich.

R. McKinnon przedstawił podobną teorię do teorii Mundella twierdząc, że w optymalnym obszarze walutowym należy założyć również otwartość gospodarki, co urealnia model Mundella (McKinnon, 1963). McKinnon za miernik otwartości gospodarki w swoim podejściu przyjął wielkość obrotów handlowych. W przeciwieństwie do Mundella McKinnon twierdził, że potrzebna jest właściwa polityka monetarna i fiskalna celem zapewnienia równowagi w optymalnym obszarze walutowym. Żaden z przywołanych autorów nie analizował korzyści i negatywnych skutków akcesji do obszarów walutowych.

Tego typu analizę zaproponował H.G. Grubel (1970). Autor uważał, że przed akcesją do obszaru walutowego kraj członkowski powinien dokonać wnikliwej analizy korzyści i ewentualnych strat związanych z akcesją do strefy walutowej. Co więcej, Grubel stwierdził, że korzyści są tym wyższe, im wyższy jest stopień integracji danej gospodarki z rezultatami ekonomicznymi obszaru walutowego. Autor wyraźnie zaznaczył, że w przypadku dużych różnic kosztem może być zmniejszenie dobrobytu wynikające z zastosowania kursu sztywnego oraz odmiennej do rodzimej polityki fiskalnej obszaru jako całości. Dotyczy to przede wszystkim kształtowania podaży pieniądza, stóp procentowych, możliwości wpływania na inflację i poziom zatrudnienia w gospodarce. Podobną hipotezę potwierdzają w swoich badaniach Krugman i Obstfeld (Krugman, Obstfeld, 2007).

Strefa euro powstała w oparciu o model Mundella i McKinnona i była rezultatem wcześniejszego powołania Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej z walutą ECU (*European Currency Unit*) i późniejszej decyzji o powołaniu Unii Europejskiej. ECU nie była jednak faktyczną walutą Wspólnoty, a jedynie jednostką rozliczeniową, na którą składały się w odpowiednim procencie waluty poszczególnych krajów. Funkcjonowała w rozliczeniach międzynarodowych w latach 1979–1998 i w etapie trzecim unii ekonomicznej i walutowej została zastąpiona przez euro według paritetu 1:1. Euro jako jednostka rozliczeniowa zaczęło funkcjonować 1 stycznia 1999 roku ([http, 23.07.2018](http://23.07.2018)).

Unia walutowa *sensu stricto* została wprowadzona od 1 stycznia 2002 roku obejmując początkowo 12 krajów: Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia, Włochy oraz Grecja. Unię monetarną poszerzono w 2007 roku o Słowenię, w 2008 roku o Cypr i Malte, w 2009 roku Słowację oraz w 2011 roku Estonię. Wśród korzyści płynących z zastosowania wspólnej waluty specjaliści Europejskiego Banku Centralnego wymieniają:

1. autentyczny wspólny rynek dóbr i usług;
2. eliminacja ryzyka kursowego oraz kosztów transakcyjnych;
3. integracja rynków finansowych.

Do głównych zadań Unii Europejskiej zaliczano przede wszystkim integrację rynkową poszczególnych krajów członkowskich. Wprowadzenie wspólnej waluty z pewnością zacieśniło więzy pomiędzy państwami oraz spowodowało większą integrację na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej.

Do postulatów, które przytacza EBC dołączył również ten o łatwiejszej porównywalności cen na wewnętrznym rynku po zlikwidowaniu zróżnicowania walutowego. Wyeliminowanie walut krajowych poprawiło również proces podejmowania decyzji inwestorskich, w których nie istnieje problem różnic kursowych.

Wprowadzenie wspólnej waluty dodatkowo wpłynęło na integrację rynków finansowych w tym sensie, że do momentu funkcjonowania walut narodowych rynki finansowe miały wymiar jedynie wewnętrzny. Po 1 stycznia 2002 roku wspólna waluta umożliwiła integrację rynków finansowych polegającą między innymi na możliwości konsolidacji tych rynków ze względu na brak różnic walutowych.

Z punktu widzenia prowadzonych w niniejszym opracowaniu rozważań najważniejszym problemem jest kwestia porównywalności międzynarodowej, sposoby i metodologia przeliczania walut narodowych na euro w momencie akcesji po spełnieniu kryteriów konwergencji.

Implementacja unii walutowej została podzielona na trzy etapy. Pierwszy etap polegał na stworzeniu wspólnego rynku, do czego prowadziło zniesienie barier handlowych umożliwiających swobodny przepływ kapitału. Do osiągnięcia celu potrzebne było również zintegrowanie polityki gospodarczej krajów unii, które w efekcie miało przybliżyć efekty gospodarcze osiągnane przez poszczególne państwa. Waluty krajów przyszłej unii monetarnej zostały również obligatoryjnie objęte programem stabilizacji kursów Europejskiego Systemu Walutowego.

Głównym założeniem drugiego etapu było osiągnięcie przez kraje członkowskie jak największego stopnia zbieżności wyników ekonomicznych polegających na zastosowaniu odpowiednich kryteriów i dążenia przez państwa do ich spełnienia.

Trzeci etap procedury wprowadzenia euro na obszarze 12 krajów członkowskich zakładała ustalenie sztywnych kursów walutowych walut narodowych krajów wspólnoty w stosunku do euro. Kursy sztywne mają być utrzymane w całym okresie funkcjonowania unii monetarnej i z punktu widzenia założeń nowego systemu powinny być nieodwracalne. Co więcej, od momentu wprowadzenia unii monetarnej kraje mają obowiązek przekazania kompetencji dotyczącej polityki monetarnej oraz polityki gospodarczej na rzecz odpowiednich organów Wspólnoty. Wszystkie warunki i etapy wdrażania wspólnej waluty europejskiej zawarte zostały w traktacie z Maastricht. Co warto w tym miejscu podkreślić wstąpienie do unii wprowadza ograniczenia w zakresie poziomu deficytu budżetowego oraz zabrania jego ograniczanie poprzez finansowanie banków centralnych.

W tabeli 1 zawarto wartość sztywnego kursu walutowego w stosunku do walut narodowych krajów unii monetarnej ustalonego przez Europejski Bank Centralny używany do zamiany walut narodowych na euro. Tabela uwzględnia wszystkie kraje członkowskie, które do 31 grudnia 2017 roku należały do unii walutowej. Warto zaznaczyć, że podane w tabeli wartości są stałe i nie ulegają żadnym zmianom, czyli funkcjonowanie poszczególnych krajów nie jest w żaden sposób odzwierciedlone poprzez deprecjację, czy też aprecjację walut narodowych. Jak podaje Jakub Borowski, ma to negatywne konsekwencje dla wewnętrznych gospodarek tych krajów z powodu braku występowania mechanizmu wyrównującego polegającego na płynnym kursie walutowym i jego reakcji na zmiany warunków i parametrów makroekonomicznych.

Tabela 1. Kurs wymiany walut narodowych krajów członkowskich na euro

Kraj	Kurs wymiany waluty narodowej na 1 euro
Belgia	40,3399 BEF (franków belgijskich)
Niemcy	1,95583 DEM (marki niemieckiej)
Estonia	15,6466 EEK (koron estońskich)
Irlandia	0,787564 IEP (funta irlandzkiego)
Grecja	340,750 GRD (drachmy greckiej)
Hiszpania	166,386 ESP (pesety hiszpańskiej)
Francja	6,55957 FRF (franków francuskich)
Włochy	1936,27 ITL (lira włoskiego)
Cypr	0,585274 CYP (funta cypryjskiego)
Luksemburg	40,3399 LUF (franków luksemburskich)
Malta	0,429300 MTL (liry maltańskiej)
Holandia	2,20371 NLG (guldena holenderskiego)
Austria	13,7603 ATS (szylinga austriackiego)
Portugalia	200,482 PTE (eskudo portugalskiego)
Słowenia	239,640 SIT (tolarów słoweńskich)
Słowacja	30,1260 SKK (koron słowackich)
Litwa	3,4528 LTL (litów litewskich)
Łotwa	0,702804 LVL (łatów łotewskich)
Finlandia	5,94573 FIM (marki fińskiej)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (<http://www.ebc.int>).

Jak podaje Ireneusz Kraś, przed wstąpieniem do unii walutowej dla państw kandydujących do unii walutowej, najważniejszym warunkiem wstępnym jest zachowanie tak zwanej stabilności walutowej. Wiąże się to ze wstąpieniem do mechanizmu kursowego ERM II. Stabilność kursu walutowego kraju aspirującego do unii monetarnej gwarantuje brak możliwości manipulowania kursem walutowym oraz

ma zapewnić w konsekwencji stabilność waluty europejskiej po akcesji nowego kraju. Co więcej, stabilność walutowa musi być zachowana dla okresu co najmniej dwóch lat przed przystąpieniem do unii walutowej. „ERM II jest wielostopniowym systemem stałych kursów walutowych z ustalonym kurem centralnym i standardowym pasmem wahań \pm , -15%. Polityka gospodarcza państw uczestniczących w systemie powinna być spójna z przyjętym kursem centralnym”.

Procedura wstąpienia do strefy euro polega na podpisaniu przez bank centralny państwa ubiegającego się o akcesję porozumienia banków centralnych w sprawie stosowania się do ERM II. Następnie proces przebiega dwuetapowo. Pierwszy etap to wysłanie przez ministra finansów oraz prezesa banku centralnego w trybie poufnym wniosku do przewodniczącego rady Ecofinu (Rada Ministrów do Spraw Gospodarki i Finansów) o przystąpienie do ERM II. Wniosek zawiera propozycję kursu centralnego oraz tak zwanego tunelu walutowego (koncepcja węża w tunelu) ustalanego standardowo na poziomie 15% odchylenia od kursu centralnego.

Drugi etap to ustalenie wysokości kursu centralnego oraz możliwego poziomu odchyleń, które odbywa się na posiedzeniu Komitetu Ekonomiczno-Finansowego (EFC) w sprawie ERM II. W zatwierdzeniu lub skorygowaniu wnioskowanego przez kraj ubiegający się o wejście do strefy euro poziomu kursu centralnego oraz pasma wahań Komitet bierze pod uwagę sytuację makroekonomiczną oraz gospodarczą kraju. Oczywiście proponowany kurs centralny zawarty we wniosku kraju ubiegającego się o wejście do unii monetarnej nie musi być zaakceptowany. W takim przypadku następuje proces negocjacji tych wartości. W przypadku przyjęcia wniosku wydawany jest komunikat zawierający:

- wskazanie strony inicjującej posiedzenie;
- określenie stron podejmujących decyzje;
- treść decyzji;
- kurs centralny wobec euro, w formacie: liczba jednostek waluty narodowej za jedno euro z dokładnością do sześciu cyfr znaczących;
- szerokość dopuszczalnych odchyleń od kursu centralnego;
- oświadczenia w sprawie polityki gospodarczej aspirującego kraju;
- oświadczenie banku centralnego i EBC w sprawie punktów obowiązkowych interwencji, które muszą być ogłoszone przed otwarciem rynków walutowych w najbliższy dzień roboczy.

Do najistotniejszych kwestii z punktu widzenia poruszanych w niniejszej pracy rozważań jest jednak procedura wyznaczania kursu centralnego. Jak wskazuje I. Kraś, kurs centralny nie powinien znacząco odbiegać od rynkowego kursu walutowego. Niewłaściwy poziom kursu centralnego prowadzi bez wątpienia do dość poważnych konsekwencji natury politycznej, fiskalnej oraz finansowej. Przewartościowanie kursu centralnego skutkować może wzrostem deficytu na rachunku obrotów bieżących oraz presją na jego zmniejszenie. Z kolei odwrotna sytuacja powoduje możliwość napływu tak zwanego kapitału spekulacyjnego i wytworzenie się presji na podwyższenie wartości kursu centralnego.

Wynika z tego, że pomimo zawłości procedur wyznaczenie poziomu kursu centralnego opiera się głównie na zastosowaniu rynkowych kursów walutowych krajów pretendujących do wejścia do strefy euro. Czy takie działanie ma uzasadnienie? W większości przypadków odpowiedź będzie negatywna. Dzieje się tak głównie z powodu konsekwencji wprowadzenia euro po niekorzystnym dla kraju członkowskiego kursie. Kurs wymiany znamienne wpływa na obniżenie, czy też podniesienie wartości siły nabywczej pieniądza narodowego w stosunku do nowo przyjętej waluty i rodzi daleko idące skutki natury ekonomicznej, finansowej i co ważniejsze społecznej decydując o polepszeniu lub pogorszeniu warunków życia w kraju.

Przykładowo, zakładając, że Polska wchodzi do strefy euro można rozpatrzyć przypadki stosowania różnorodnych kursów wymiany złotówki na euro. Przykładowo z obserwacji rynku walutowego wynika, że średni kurs złotego do euro wynosi 4,17 zł za 1 euro. W przypadku akcesji Polski do unii monetarnej można rozważyć scenariusz zastosowania kursu 4 złote za 1 euro, średniego kursu 4,17 za 1 euro oraz przykładowo 4,50 zł za 1 euro. Każda z tych sytuacji prowadzi do pewnych konsekwencji zarówno na polskim rynku wewnętrznym, jak i zewnętrznym dla globalnego, europejskiego rynku.

Gdyby kurs wymiany ustalony przy wejściu Polski do Unii Europejskiej wynosił 4 zł za 1 euro oznaczałoby to dość wysoką siłę nabywczą pieniądza polskiego. Z punktu widzenia konsumentów na rynku polskim byłaby to sytuacja nader korzystna, po pierwsze towary nabywane na globalnym europejskim rynku byłyby dla Polaków realnie tańsze niż przed wprowadzeniem euro, po drugie pensje również można by było uznać za satysfakcjonujące. Dla globalnego rynku jednak taki kurs wymiany oznacza zwiększenie popytu na produkty globalne, nabywane przez Polaków na wspólnym, europejskim rynku, co z kolei mogłoby prowadzić do podniesienia poziomu cen na wspólnym, europejskim rynku. Powodowałoby to powstawanie presji na podwyższenie parytetu centralnego.

Z kolei drugą skrajną sytuacją byłoby ustalenie kursu centralnego na poziomie 4,5 zł za 1 euro. Przewartościowanie parytetu centralnego mogłoby w konsekwencji spowodować realny spadek siły nabywczej nowo przyjętej waluty, a co za tym idzie – spadek poziomu życia mieszkańców, obniżenie się popytu wewnętrznego i zewnętrznego oraz niekorzystny wzrost deficytu na rachunku obrotów bieżących.

Żaden ze wspomnianych scenariuszy nie jest scenariuszem optymalnym z punktu widzenia gospodarki Polski, ale warto zadać w tym miejscu pytanie, czy poziom opierający się na rynkowym, zaobserwowanym w dłuższym okresie, kursie walutowym ma teoretyczne uzasadnienie? Kurs walutowy może właściwie przeliczać jedynie jednostki pieniężne, utożsamiane z jednostkami pracy, jego bezpośrednio stosowanie w przypadku porównywania cen, płac, czy PKB jest bezzasadne. Zatem brak formalnej procedury ustalania kursu centralnego stanowi poważną wadę procesu utrzymania i kontrolowania wartości wspólnej, europejskiej waluty. Pomimo kryteriów konwergencji koniecznych do akcesji do Wspólnoty Europej-

skiej oraz unii walutowej pomiędzy krajami europejskimi występują stosunkowo duże różnice w poziomie rozwoju gospodarczego. Z punktu widzenia rozważań dotyczących krajów o zróżnicowanej produktywności pracy bezpośrednie stosowanie kursu walutowego do porównań międzynarodowych, czy też procesów translacyjnych jest błędem teoretycznym i formalnym. Warto zatem zaproponować obiektywną procedurę ustalania parytetu centralnego, którego główną determinantą powinna być produktywność pracy i jej zróżnicowanie pomiędzy strukturą europejską, a krajem ubiegającym się o akcesję do unii monetarnej. Wspomniana procedura może być również weryfikatorem zasadności przyjmowania danego kraju w poczet państw należących do unii monetarnej.

PARYTET PRODUKTYWNOŚCI PRACY JAKO DETERMINANTA KSZTAŁTOWANIA KURSÓW WALUTOWYCH

W wieloletnich badaniach potwierdzono rolę produktywności pracy Q rozumianej jako iloraz realnego PKB do kosztów pracy w gospodarce (W) w procesie translacji wartości ekonomicznych (Jędrzejczyk, 2012) oraz rolę produktywności pracy w kształtowaniu się stóp wymiany. Zgodnie z praktyką starożytnych społeczeństw pieniądź definiować można jako należności z tytułu pracy, a jednostkę pieniężną jako jednostkę pracy (Dobija, Jędrzejczyk, 2011). Takie określenie jednostki pieniężnej umożliwia poszukiwanie kreatorów wartości pieniądza. Kurs walutowy przyjmuje w tym świetle definicję relacji między jednostkami pracy wykreowanymi w badanych systemach ekonomicznych. Zatem na tę relację w największym stopniu wpływa relacja produktywności pracy w porównywanych gospodarkach. Produktywność pracy musi zostać jednak prawidłowo formalnie zdefiniowana.

Przykładowo, na kształtowanie się wartości kursu walutowego pomiędzy dolarem amerykańskim, a złotym polskim, czyli wartości amerykańskiej jednostki pracy do polskiej jednostki pracy, wpływ wywierają zatem parytety kosztów i efektów pracy. W hipotetycznym przypadku, kiedy porównaniu podlegałyby gospodarki o zbliżonych wskaźnikach inflacji i o zbliżonej produktywności pracy, oznaczałoby to w praktyce podobną kreację PKB przez jednostkę waluty kosztów pracy w obu krajach, co z kolei skutkowałoby zasadnością uznania prawa jednej ceny dla takiego przypadku. Co więcej przy porównywalnej produktywności pracy parytet wynagrodzeń (kosztów pracy) dobrze przybliża wartość kursu walutowego. W przypadku systemów ekonomicznych o zróżnicowanej produktywności konieczne jest zastosowanie współczynnika wyrównującego, który w niniejszych rozważaniach jest ilorazem produktywności pracy w badanych gospodarkach.

Dokonując porównań można zestawiać realne PKB, które reprezentuje nominalne PKB wyrażone w cenach roku poprzedniego dla Polski i USA. Realne PKB traktowane jest jako iloczyn płacy (kosztów pracy) i rzeczywistej produktywno-

ści pracy (Q). Subskrypt P oznacza polski, a subskrypt X wymiar kosztów pracy i produktywności pracy w porównywanej gospodarce:

$$PKB_P = W_P \cdot Q_P \quad (1)$$

$$PKB_X = W_X \cdot Q_X \quad (2)$$

Iloraz formuł (1) i (2) wyraża wzór (3):

$$\frac{PKB_P}{PKB_X} = \frac{W_P}{W_X} \cdot \frac{Q_P}{Q_X} \quad (3)$$

Po odpowiednich przekształceniach otrzymać można postać (4):

$$PKB_P[zł] = \frac{W_P}{W_X} \cdot \frac{Q_P}{Q_X} \cdot PKB_X[Euro] \quad (4)$$

Równanie (4) prezentuje translację wartości realnego PKB w złotych do realnego PKB w dolarach. Zatem przekształcając do relacji funkcyjnej opisującej istotę transformacji dokonywanej przez kurs walutowy i opisując ją jako $f(ER)$ można zapisać formułę (5):

$$PKB_P[zł] = f(ER) \cdot PKB_X[Euro] \quad (5)$$

Dzieląc koszty pracy W przez liczbę zatrudnionych P otrzymano formułę, gdzie v oznacza średnią płacę, a P liczbę pracowników:

$$PKB_P[zł] = \frac{v_P}{v_X} \cdot \frac{P_P}{P_X} \cdot \frac{Q_P}{Q_X} \cdot PKB_X[Euro] \quad (6)$$

Dzieląc PKB przez liczbę zatrudnionych L uzyskano (7):

$$PKBE_P[zł] = \frac{v_P}{v_X} \cdot \frac{Q_P}{Q_X} \cdot PKBE_X[Euro] \quad (7)$$

gdzie: PKBE oznacza PKB na jednego zatrudnionego.

Modyfikując wzór (7) i zastępując tak rozumianą relację produktywności pracy w dwóch rozważanych systemach ekonomicznych relacją PKBE (PKB na jednego zatrudnionego) wyrażonego w euro otrzymujemy formułę (8):

$$\overline{ER} \left(\frac{zł}{\$} \right) \approx \frac{v_P[zł]}{v_X[Euro]} \cdot \frac{PKBE_A[Euro]}{PKBE_X[Euro]} \quad (8)$$

Przeprowadzona analiza formalna dowodzi, że można przyjąć metodę porównawczą wielkości makroekonomicznych, która jest zgodna z ogólną koncepcją parytetu produktywności pracy. PKB na jednego zatrudnionego wyrażone w euro dla obu badanych gospodarek stanowi zatem pewien współczynnik wyrównujący poziom rozwoju gospodarczego badanych systemów ekonomicznych i pozwala na wiarygodne porównywanie kosztów wynagrodzeń, czy estymację kursu walutowego na podstawie oszacowanych średnich kosztów pracy.

Z punktu widzenia prowadzonych rozważań można zatem stwierdzić, że możliwe jest wyprowadzenie formuły centralnego kursu walutowego na bazie parytetu produktywności pracy. Do właściwego ustalenia kursu centralnego, zgodnego z teorią produktywności pracy jako główną determinantą kształtowania się zależności między jednostkami pieniężnymi, należy zastosować wzór korygujący rynkową relację wartości jednostek pieniężnych o parytet produktywności pracy pomiędzy krajem wstępującym do unii walutowej a krajami należącymi do czasu akcesji do unii monetarnej. A zatem formalny zapis umożliwiający ustalenie kursu centralnego może przyjąć postać:

$$ER_C = ER_R \cdot \frac{Q_C}{Q_{EUR}}$$

gdzie: ER_C – centralny kurs walutowy, ER_R – rynkowy kurs walutowy, np. 4 zł za 1 euro, Q_{EUR} – produktywność pracy krajów należących do unii monetarnej, Q_C – produktywność pracy kraju aspirującego do wstąpienia do unii walutowej.

Przykładowo, dla Polski biorąc pod uwagę dane zebrane za rok 2010, policzyć można propozycję kursu centralnego opartą na przytoczonym zapisie formalnym. Wyliczenia dotyczące Polski przedstawiono szczegółowo w pracy (Jędrzejczyk, 2013). Z teorii kursu walutowego opartej na produktywności pracy wynika zatem, że parytet produktywności pracy korygujący rynkowy kurs walutowy mógłby wyznaczyć kurs centralny na poziomie 2,675 zł za 1 euro. Warto jednak pamiętać o tak zwanym tunelu walutowym, którego odchylenie obecnie maksymalnie wynosi 15%. Należałoby utrzymać proponowane przez dotychczasową procedurę odchylenie w wysokości 15% od wyliczonego poziomu kursu centralnego (ER_C), co umożliwiłoby dostosowanie w drodze negocjacji kursu do charakteru struktury dóbr nabywanych na rynku kraju, który wstępuje do unii walutowej. Zatem w badanym przypadku dolna granica wyniosłaby 2,61 zł/euro, a górna 3,08 zł/euro (Jędrzejczyk, 2013).

Przedstawiona propozycja ma na celu teoretyczne usystematyzowanie ustalania wartości kursu centralnego, który nie powinien zależeć jedynie od obserwacji rynkowych. Takie działanie jest po pierwsze niejednokrotnie szkodliwe w kontekście siły nabywczej mieszkańców kraju, który wstępuje do strefy euro, a po drugie nie znajduje żadnej podbudowy teoretycznej

na gruncie nauki ekonomii, a konkretnie rachunkowości i finansów. Błędne ustalenie kursu centralnego zawsze pociąga za sobą konsekwencje, co należy na teoretycznych podstawach wyeliminować. Ustalanie kursu centralnego nie może przyjąć formy jedynie negocjacyjnej, w której ekonomiści, czy analitycy ustalają bez żadnych podstaw sztywny kurs wymiany, który jest niezmienny do momentu wystąpienia kraju z unii walutowej, czy też jej rozwiązania (por. Bagus, 2011).

Polityka gospodarcza i fiskalna krajów należących do unii walutowej jest zdecydowanie bardziej skomplikowana od krajów nienależących do takich struktur, zatem tym większym wyzwaniem staje się respektowanie zasad związanych z utrzymaniem, a jeszcze lepiej zwiększaniem wartości produktywności pracy Q w gospodarce (Kraś, 2010). Zasadny w tym kontekście wydaje się podział unii walutowej na obszary o bardziej zbliżonych produktywnościach.

PODSUMOWANIE

Wydaje się, że zainicjowanie i utrzymywanie unii walutowej, której koncepcja bazuje na teorii optymalnych obszarów walutowych nie znajduje uzasadnienia teoretycznego. W praktyce istnieją bowiem nieskończenie małe obszary o równej produktywności pracy. Przykładowo do gospodarek o stosunkowo wysokiej, stabilnej makroekonomicznej produktywności pracy wynoszącej około lub powyżej 3 zaliczyć można: Niemcy, Francję, Danię oraz kraje Beneluksu. Kraje Europy południowej charakteryzuje dużo niższa produktywność. Polska natomiast, podobnie jak pozostałe kraje środkowoeuropejskie ma wartość produktywności około 2. Nie znaczy to jednak w praktyce, że są to kraje o znacząco gorszym poziomie rozwoju gospodarczego, czy jakości życia. Jednak ich akcesja do unii walutowej w myśl obecnie obowiązujących procedur może być dla tych krajów problematyczna i skutkować wyższą poziomem cen, a co za tym idzie – pogorszeniem jakości życia. W tym świetle zasadna jest propozycja tworzenia stref walutowych jedynie w przypadku krajów o niezbyt zróżnicowanym wskaźniku produktywności pracy. Tym samym akcesja Polski do strefy euro przy tak dużej różnicy w produktywności wydaje się wątpliwa, czy wręcz niekorzystna dla gospodarki Polski.

Ponadto przeprowadzone w niniejszym opracowaniu rozważania wyraźnie wskazują na nieadekwatność stosowanych obecnie procedur i na ich nieściśłości teoretyczne. Co więcej, kraje o znacząco niższej od średniej unijnej produktywności ponoszą stosunkowo duże koszty wynikające z akcesji do strefy euro. Najbardziej jaskrawym tego przykładem w sensie *ex post* jest Grecja, której makroekonomiczna produktywność pracy jest bardzo zbliżona do Polski. Unia walutowa z zamierzenia powinna być unią integracyjną, a nie dyskryminacyjną,

a strefa euro wydaje się reprezentować model dyskryminacyjny w stosunku do gospodarek o niskiej wartości makroekonomicznej produktywności pracy.

BIBLIOGRAFIA

- Bagus, P. (2011). *Tragedia Euro*. Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa.
- Borowski, J. (2011). *Integracja monetarna. Wyzwania dla Polski*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Dobija, M., Jędrzejczyk, M. (2011). *Szkice z historii rachunkowości*. Kraków: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Gorynia, M., Jankowska, B. (2011). *Wejście Polski do strefy Euro, a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw*. Warszawa: Wyd. Difin SA.
- Grubel, H.G. (1970). The Theory of Optimum Currency Areas. *Canadian Journal of Economics*, May. DOI: 10.2307/133681.
- Jędrzejczyk, M. (2012). Labor Productivity Parity vs Trend of Exchange Rate. *Modern Economy*, 3 (6), 780–785. DOI: 10.4236/me.2012.36099.
- Jędrzejczyk, M. (2013). *Kurs walutowy, a ekwiwalentna translacja wartości ekonomicznych w gospodarce*. Warszawa: Difin.
- Kraś, I. (2010). Polityka kursu walutowego przed wstąpieniem do unii gospodarczej i walutowej. *Seminare*, 28.
- Krugman, P.R., Obstfeld, M. (2007). *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*. Warszawa: PWN.
- McKinnon, R. (1963). Optimum Currency Areas. *The American Economic Review*, 53 (4), September.
- Mundell, R.A. (1961). A Theory of Optimum Currency Areas. *The American Economic Review*, 51, September.
- <https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Glossareintraege/E/ecu.html> (2018.07.23).

Streszczenie

W artykule zaprezentowano wątpliwości natury teoretycznej związanej z tworzeniem i funkcjonowaniem unii walutowej na przykładzie strefy euro. Teoria optymalnych obszarów walutowych R. Mudella, w tym kontekście nie sprawdza się, gdyż istnieją w praktyce jedynie bardzo ograniczone terytorialnie obszary o zbliżonej wartości makroekonomicznej produktywności pracy. Dlatego w świetle obowiązujących procedur ustalania kursu centralnego wydaje się, że akcesja Polski do strefy euro nie byłaby korzystna w sensie gospodarczym i społecznym. Dowodzi tego próba ustalenia kursu centralnego złotego do euro bazująca na parytecie produktywności pracy. Głównym wnioskiem z przeprowadzonych rozważań jest wątpliwość natury teoretycznej utrzymywania strefy euro w obecnym kształcie. Unia walutowa bowiem powinna integrować kraje o parytecie produktywności pracy zbliżonym do jedności.

Słowa kluczowe: unia walutowa, strefa euro, kurs walutowy, kurs centralny, produktywność pracy.

Theoretical dilemmas of Polish accession to the Eurozone

Summary

In the paper the verification of the optimum currency areas theory proposed by R. Mundell has been conducted in the context of creation and sustaining the monetary union on the basis of the example of Eurozone. In practice, the optimum currency areas theory does not conform to the European Union reality, because of infinitely small regions (areas) with a similar value of macroeconomic wage productivity. That is why in the background of currently obliging procedures of setting the central exchange rate at the moment of accession it is questionable whether Poland should access the Eurozone. The argument is that a proposed procedure of estimating the central exchange rate is based on macroeconomic wage productivity parity. So the main point resulting from the analysis is the doubt, theoretical, concerning the existence of the Eurozone in a current shape. The monetary union should unify countries and not discriminate particular economic systems because of their low productivity.

Keywords: monetary union, Eurozone, exchange rate, central exchange rate, wage productivity.

JEL: A12, M40, M41.

*dr Radosław Malik*¹ 

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Instytut Studiów Międzynarodowych, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne

*dr Anna Anetta Janowska*² 

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Katedra Polityki Publicznej, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne

The next 100 years – applying megatrends to analyze the future of the Polish economy

INTRODUCTION

In 1930, John Maynard Keynes wrote the essay ‘Economic Possibilities for our Grandchildren’ in which he speculated about the long-term development of economies (Keynes, 1933). The mixed result of this undertaking, attempted at by such a prominent economist, proves the high difficulty of such forecasts. 50 years later, in 1982, John Naisbitt stated that the most reliable way to anticipate the future was by understanding the present, which means that the observation of tendencies and trends could serve as a key tool for studying the foreseeable future (Naisbitt, 1982). He popularized the concept of megatrends that has since been applied to the analysis of economic and social changes in the contemporary world, and has been adopted by researchers (e.g. Goldstone, 2010; Hajkowicz, 2015; Naisbitt and Aburdene, 1990; Naisbitt and Naisbitt, 2018; Pęciak, 2016; Kelly, 1996; Eckert, 2014; Palacios-Huerta, 2016; Buckley et al., 2015), consulting companies, (e.g. EY, 2015; EY, 2017; PWC, MegatrendsWatch, 2013; Frost&Sullivan, 2014; KPMG, 2014) and other research institutions and public bodies (e.g. Bumphrey and Brehmer, 2017; Gros and Alcidi, 2013; National Intelligence Council, 2012).

The objective of this article is to contribute to the analyses about the future of the Polish economy. We would like to verify the extent to which the most powerful global, social and economic changes will impact the Polish economy in the future. Our intention is to apply a long-term perspective of up to 40 years and indicate even

¹ Address for correspondence: e-mail: rmalik@sgh.waw.pl. ORCID: 0000-0003-4176-6240.

² Address for correspondence: e-mail: ajanows@sgh.waw.pl. ORCID: 0000-0001-9778-0549.

longer timeframe. To do so we operationalize the megatrends most frequently cited in the literature, with the use of existing indexes and foresight studies to estimate the exposure of the Polish economy to these global shifts. The outcome of the research is the creation of megatrend exposure indicators which can be applied to other economies worldwide for comparability studies and the assessment of the strategic position of the Polish economy towards the selected megatrends.

The paper is structured as follows: in the first part we summarize the use of megatrends by contemporary scholars in research articles and the most frequently cited megatrends are selected for a further application in our analysis. The second section is dedicated to discussing the methods of determining the exposure of a country's economy to megatrends and crafting indicators to measure such exposure. In the third part we operationalize the metrics for the selected megatrends. In the fourth section we use these metrics to assess the exposure of the Polish economy to each megatrend. In the final part we summarize the results and discuss the strategic position of the Polish economy in light of forthcoming changes and propose directions for further studies.

MEGATRENDS IN ECONOMIC ANALYSES

The abundance of definitions of megatrends (von Groddeck and Schwarz, 2013) constitutes the main challenge for the application of the concept in foresight analyses. For instance, Naisbitt defined them as 'large social, economic, political, and technological changes [that are] slowly formed and once in place, they influence us for some time – between seven or ten years, or longer' (Naisbitt and Aburdene, 1990), whereas Hajkowicz pointed out that megatrends were 'gradual yet powerful trajectories of change that [would] at some point express themselves with explosive force and throw companies, individuals and societies into freefall' (Hajkowicz, 2015). Regardless of the approach chosen, megatrends are frequently defined by three basic characteristics: a considerable length of duration, the size and scale of their impact, as well as by their evolution cycle resembling that of a product's life-cycle, namely emergence, spread, domination and decline (Gajewski et al., 2015). These features determine their usefulness as tools for speculating about the characteristics of the economies and societies of the future. Despite the diverse terminology and typologies, the leading authors tend to identify similar megatrends as instrumental in exerting influence on the contemporary world and in the foreseeable future. They also recognize that the concept of megatrends can be applied as a valuable tool to address complex discourses, as well as that "prediction about the future is often a vehicle for clarifying the challenges ahead" (Palacios-Huerta, 2016).

Based on the results of a structured literature review covering research articles published between 2010 and 2018, the reference frequency and thematic application of megatrends have been established (Malik and Janowska, 2018). In

the studied set of research papers, the concept of megatrends was frequently used to analyze the impact of the most profound ones on selected research areas, whose thematic scope can be divided into three general categories: foresight studies of selected industries, analyses of existing and anticipated changes in management and business practices, as well as other socio-economic topics.

Megatrends are inconsistently defined and named by the authors, which increases the difficulty of selecting the most influential or more appropriate ones out of those related to the analysis of the evolution of the Polish economy. For that reason, it is necessary to cluster these trends on the basis of their content rather than on the naming conventions adopted in the literature. The content of the most frequently used megatrends includes: technology development, environmental changes, demographic shifts, urbanization and changes in geopolitics. The results of the literature review (Malik and Janowska, 2018) made it possible to single out the seven preeminent megatrends most frequently referred to and relatively coherently defined by the authors, they are:

- 1) digitalization and development of ICT technologies (later digitalization),
- 2) resource scarcity,
- 3) climate change,
- 4) world population growth (later population growth),
- 5) population aging,
- 6) urbanization growth.

The seventh megatrend which surfaced in the research is the power shift in global politics from the West to the East. As our current analysis is predominantly rooted in economic and social research, we exclude from the scope of this article the topic of geopolitics, which leaves us with the 6 powerful trends mentioned above. These megatrends are repeatedly and consistently expected to exercise substantial influence on the contemporary world and can be envisaged to continue to do so in the future. As a result, we choose to rely on this set to estimate the exposure of the Polish economy to the megatrends referenced in this article.

HOW TO MEASURE THE EXPOSURE OF A COUNTRY'S ECONOMY TO A MEGATREND

To determine the extent to which megatrends will impact a particular economy in the future, it is necessary to operationalize these trends. Allocating metrics to a megatrend and creating on their basis a megatrend indicator enables an international comparison of economies' exposure to these forthcoming changes. In this section of the article we introduce a method to create indicators which facilitate the megatrend's impact assessment for a country's economy.

The procedure for creating a megatrend indicator consists of four steps. Firstly, metrics are selected to synthesize the impact of megatrends. Secondly, coun-

tries are classified in a ranking according to their performance per metric. Thirdly, the position of the Polish economy in a ranking is established and a score is allocated depending on the decile in the distribution. Fourthly, the megatrend indicator is calculated as a weighted average of scores per metrics used.

To create an indicator for a given megatrend we propose up to 2 key metrics. As a metric, whenever possible, we use existing synthetic indexes combining the number of factors available based on previous comparative international research rather than a single, stand-alone measurement of our own choice. The latest available version of an index and country ranking is used and a released date is provided. We opt for using forward looking indexes which attempt to forecast the future state of affairs in a long-term perspective to reflect the predictive nature of megatrends. At the absence of such indexes we rely on in-depth research providing insight into the current situation and try to extrapolate it for the future.

Once the metrics are selected, we check the position of the Polish economy in comparison to the rest of the researched population (usually all countries worldwide). We allocate the points on a scale of 1 to 10 depending on the decile in which the Polish economy is ranked, with 10 points given to the top decile indicating the most exposed position of a country's economy or the highest readiness to embrace a megatrend. To calculate the megatrend exposure indicator we use weighted average scores from the metrics (usually 2 metrics) in order to provide the final indicator (scale of 1 to 10). Whenever possible we use dynamic metrics which accounts for various scenarios and include interconnectivity of a given state with the rest of the global economy. The final indicator synthesizes the exposure of the Polish economy to a given megatrend relative to other countries worldwide. Comparing the final indicators for all analyzed megatrends produces a strategic profile of the country's susceptibility to the most transformative shifts in the contemporary world. The profile is presented in the form of a graph.

The analysis is prepared for the Polish economy only. The same evaluation can be performed for all other economies worldwide. It is not our intention to suggest that the value of the indicator should be interpreted as ultimately positive or negative, rather it offers an indication of the extent to which megatrends will be important for a given economy and the degree to which the economy is prepared for the forthcoming changes. Moreover, we understand that in increasingly interconnected world no state should be analyzed in isolation. We would welcome similar studies performed for other economies as well as cross-country research.

INDICATORS OF COUNTRIES' MEGATREND EXPOSURE

Digitization and the development of ICT technologies is the most frequently analyzed megatrend in research articles and the authors tend to view this phenomenon from various perspectives. To reflect the multifaceted nature of this trend

and its vast impact on modern economies we have decided to use two complex metrics to assess the exposure of the countries' economies to this trend: The Networked Readiness Index 2016 by the World Economic Forum and The Technological Readiness Ranking 2018 by the Economist Intelligence Unit. The Networked Readiness Index, which is structured with the aim to assess countries' preparedness to benefit from emerging technologies and to capitalize on the digital revolution, covers a total of 53 factors arranged into four pillars: environment (political, regulator, business and innovation), readiness (infrastructure, affordability, skills), usage (individual, business, government) and impact (economic and social) (Dutta, 2016). The Technological Readiness Ranking by the Economist Intelligence Unit assesses a country's readiness for technological disruption with the use of three distinctive categories: access to the internet, which covers internet usage and mobile phone subscriptions; digital economy infrastructure, encompassing e-commerce, e-government and cyber-security; and openness to innovation, which explores the international patents granted, research and development (R&D) spending, and research infrastructure (The Economist Intelligence Unit, 2018).

Climate change attracts the attention of scholars from various fields and there are already elaborate analyses available which investigate the impact of this trend on economies worldwide. For our research we use the Global Climate Risk Index 2018 and Global Adaptation Index 2017. The Global Adaptation Index captures 45 factors for 181 countries to assess climate change related vulnerabilities and readiness for improvement. In order to research climate change vulnerability, the predisposition of human societies to be negatively impacted by climate hazards with regard to six life-supporting sectors (food, water, health, ecosystem services, human habitat, infrastructure) is considered. Moreover, the index includes the assessment of the economic, governance and social readiness to make effective use of investments for adaptation actions (ND-GAIN, 2017). The more specialized Global Climate Risk Index looks into extreme weather events and, based on historic data going back to 1995 (Eckstein et al., 2017), indicates the level of exposure and vulnerability to extreme events being based on the growing confidence among scholars that the probability of such an event could be linked to climate changes (Coumou and Rahmstorf, 2012). As we have combined the general and the far more specialized indexes in this indicator, we are using a weighted average of 0,75 for the Global Adaptation Index and 0,25 for the Global Climate Risk index to calculate the final score.

As far as resource scarcity is concerned, we have decided to look into this megatrend through the lenses of energy resources and water supply as two crucial and complementary dimensions of the resource-hungry world of the future. To estimate the degree to which countries are prone to energy resource scarcity, we used the World Energy Trilemma Index 2017 by the World Energy Council, and for water deficiency – the results of the Aqueduct Projected Water Stress Country Rankings 2015 by the World Resources Institute. The World Energy Trilemma

Index includes the assessment of 125 economies worldwide and rates the countries' energy performance based on three core dimensions: energy security, energy equity, and environmental sustainability, with the aim to provide insight into their ability to provide a secure, affordable, and environmentally sustainable energy system (World Energy Council, 2017). The Aqueduct Projected Water Stress Country Ranking surveys future water demand and provides long-term scenarios (as far forward as 2040) to deliver country-level water stress projections, including water use for agricultural, industrial and domestic activities (Luo et al., 2015).

Megatrends concerning demographic changes consist of two intertwined global trends, overall increase in world population and population aging. Especially the population increase, provides considerable methodological challenges due to significant differences in outcomes of the analysis on the country level, namely a rapid and uncontrolled increase of population in a number of countries combined with accelerated depopulation in others. Using data from UN Probabilistic Population Projections based on the World Population Prospects, revised in 2017, accounting for changes in birth rate, life expectancy, migration and others, we ranked countries on a scale from those with the highest sensitivity to population-increase to the most inclined towards depopulation. We compared the UN 2060 country population projection to the population in 2015 (UN, 2017). In this particular case it seems that both extremes, population explosion and accelerated depopulation, constitute a significant challenge for economies and both should be assumed as adverse conditions. We have decided, however, to follow methodological consistency and allocate the top decile to the country the most exposed to population increase.

The related, but distinctive, megatrend concerning demographic change is the overall aging of the world population. The economic interpretation of this megatrend is easier than the total population increase and its unique consequences and possible remedies (e.g. increase of retirement age, adaptation of the workplace to accommodate more employees) justify its distinction as an independent dimension of the analysis. To calculate this metric and rank countries worldwide we use data from the World Population Aging Report 2015 by the United Nations providing insight into the baseline scenario of the expected percentage of population aged 60 or over in 2050 accounting for changes in birth rate, life expectancy, migration and others (UN, 2015).

Projections about the demographic changes encapsulated in megatrends not only indicate growth in the world population and population aging but also signal that an increased percentage of the world population will consist of city-dwellers. This megatrend will have considerable and complex economic repercussions as urban population tends to be significantly more productive compared to rural. Moreover, large metropolitan areas are considered a magnet for commercial, cultural and social activities of any kind. In order to capture these two dimensions we have decided to use two metrics: the growth in percentage points of the proportion of the population living in urban areas in 2050 compared to 2015, based on data from

the World Urbanization Prospects 2018 by the United Nations (UN, 2018), and the future competitiveness of cities based on Hot spots 2025, benchmarking the future competitiveness of cities by The Economist Intelligence Unit in which we compared only the top competitive city in a country with other globally-important metropolises (The Economist Intelligence Unit, 2013). Although there seems to be a plethora of various rankings investigating the economic power of cities, there is a limited amount of forward-looking research on the competitiveness of large metropolitan areas, hence the use of the ranking in which we only consider the top city in a country. This index includes a mixture of qualitative (27) and quantitative (5) indicators covering eight categories: economic strength, physical capital, financial maturity, institutional character, social and cultural character, human capital, environment and natural hazards, and global appeal. To reflect the complexity of both metrics a weighted average is used, 0,75 for urban populations and 0,25 for top city competitiveness.

POLISH ECONOMY'S EXPOSURE TO MEGATRENDS IN A LONG-TERM PERSPECTIVE

The estimation of the megatrend exposure indicators for the Polish economy, based on the metrics characterized in the previous section, provides a diversified and sometimes unexpected set of results, summarized in the following set of tables and a graph.

Table 1. Megatrend susceptibility of Polish economy – Metric 1

	Place of Poland	Items in analysis	Place of Poland (decile)	Inverted scale	Exposure (1-least, 10-most)
Digitalization	42	139	4	yes	7
Climate change	22	191	2	no	2
Resource scarcity	37	125	3	no	3
Population growth	223	232	10	yes	1
Population aging	12	201	1	yes	10
Urbanization growth	133	232	6	yes	5

Source: own calculation based on: (Dutta, S. (2016). *The Networked Readiness Index 2016*. World Economic Forum; Eckstein, D., Künzel, V., Schäfer, L. (2017). *Global Climate Risk Index 2018*. GermanWatch; World Energy Council, (2017). *World Energy Trilemma Index 2017*. World Energy Council; UN (2017). *World Population Prospects*. UN; UN (2015). *World Population Ageing*, UN; UN (2018). *World Urbanization Prospects: The 2018 Revision*. UN).

Table 1. shows the exposure of the Polish economy to the selected megatrends based on the first metric described in the methodology section above. The place of Poland and number of items in the analysis are derived from the indexes used as

metrics in our study. A relative place of the Polish economy to other states is shown as a decile position. As described above the inverted scale is often used to establish the connection between the exposure of the Polish economy to a given megatrend and the content of the index applied in our study, providing the original set of data justifies such an approach (e.g. Poland is in the bottom decile in terms of the expected number of population growth which means that is the least exposed to that trend of booming population, hence the inverted scale is used and exposure is graded 1 – meaning the lowest susceptibility to rapid population growth).

Table 2. Megatrend susceptibility of Polish economy – Metric 2.

	Place of Poland	Items in analysis	Place of Poland (decile)	Inverted scale	Exposure (1-least, 10-most)
Digitalization	27	82	4	yes	7
Climate change	61	183	4	yes	7
Resource scarcity	74	167	5	yes	6
Population growth	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Population aging	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Urbanization growth	43	120	4	yes	7

Source: own calculation based on: The Economist Intelligence Unit, (2018). Preparing for Disruption. Technological Readiness Ranking. The Economist Intelligence Unit; ND-GAIN (2018). *Global Adaptation Index 2017* [online]. Available: <http://gain.nd.edu/our-work/> [Accessed] 14.07.2018; Luo, T., Young, R., Reig, P. (2015). Aqueduct Projected Water Stress Country Rankings. World Resources Institute; The Economist Intelligence Unit, (2013). Hot Spots 2025. Benchmarking the Future Competitiveness of cities. The Economist.

In the above table the exposure of the Polish economy is shown on the basis of the calculation described in the methodology section above. In 4 out of 6 megatrends the second metric is used to provide more fine-grained results of the study.

Table 3. Megatrend susceptibility of Polish economy – summary

	Metric 1		Metric 2		Exposure Indicator (1-least, 10-most)
	Exposure (1-least, 10-most)	Weight	Exposure (1-least, 10-most)	Weight	
Digitalization	7	0,5	7	0,5	7
Climate change	2	0,75	7	0,25	3,5
Resource scarcity	3	0,5	6	0,5	4,5
Population growth	1	1	n/a	n/a	1
Population aging	10	1	n/a	n/a	10
Urbanization growth	5	0,75	7	0,25	5,5

Source: own calculation.

Table 3. summarizes the results of both metrics and provides the final exposure indicator calculated as a weighted average of exposure described by both metrics. The final exposure indicator to a given megatrend is for clarity presented in the form of the graph below.

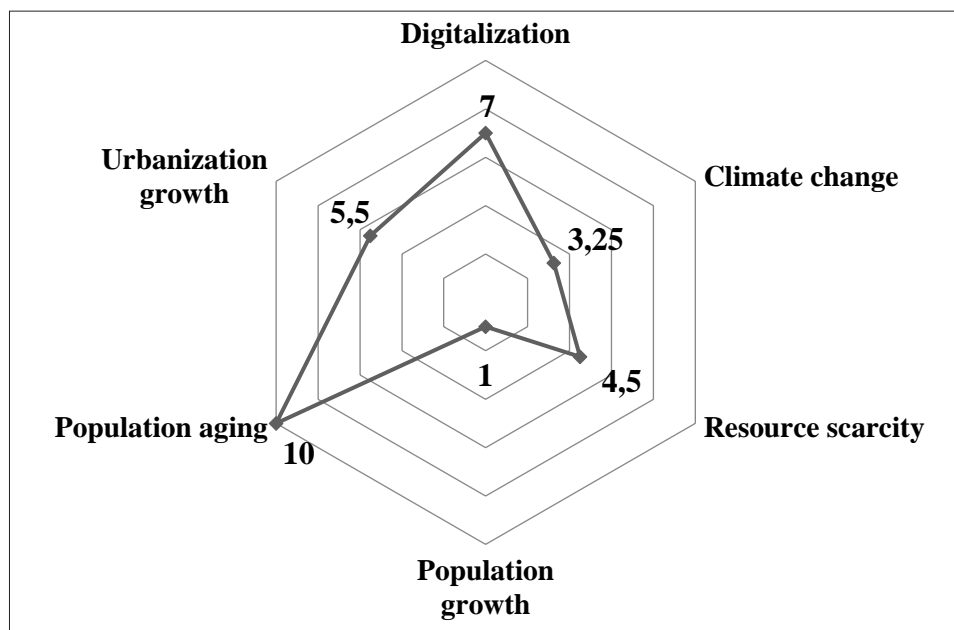


Figure 1. Megatrend exposure indicators for the Polish economy relative to other countries worldwide. Scale 1–10, 10 – the most susceptible, 1 – the least susceptible

Source: own research.

In terms of digitalization, both metrics provide a consistent outcome placing the Polish economy in the 4th decile of the distribution of the most digitalization-ready economies which translates into a high susceptibility relative to the analyzed group of countries worldwide and to the indicator value of 7. Similar consistency of partial results occurs within the urbanization growth megatrend indicator which, with the final score of 6, indicates moderate exposure to urbanization advancement in the Polish economy. This result is driven by the slightly below-average growth of the population living in cities, 10 percentage points, between 2015 and 2050, and the above-average expected future competitiveness of Warsaw – 43rd place out of 120 analyzed cities worldwide.

As far as the climate change megatrend is concerned, the Polish economy seems relatively the least prone to these changes with the total value of the indicator being 3,5. This is, however, the outcome of the mixed results in two considered metrics and it is driven mostly by a low vulnerability to overall climate changes

(2nd decile of the least vulnerable countries – 2 points), meaning low exposure to this megatrend in contrast to the relatively high vulnerability to extreme weather conditions (3rd decile of the most vulnerable countries – 7 points), meaning high exposure to the megatrend.

An analogical development is observed in the resource scarcity megatrend indicator with the overall score of 4,5, driven by the relatively sustainable energy resource system (3rd decile of the most sustainable systems – 3 points), meaning low exposure to the megatrend and a comparably high position in the most water stressed countries (5th decile of the most stressed countries – 6 points), meaning above-average exposure to this megatrend.

The megatrend indicator for population growth equals 1, as Poland is one of the least susceptible countries worldwide for population increase in the future. The population of Poland is expected to shrink by 22% to just around 30 million in 2060 compared to 2015. In fact, only 9 countries out of 233 analyzed are forecasted to experience more dramatic depopulation in the four decades to come. This score is interlinked with the substantial exposure to the population aging megatrend with the estimated value of the indicator being 10, as in 2050 the percentage of population in Poland aged 60 and over is anticipated to reach 39,3% which would translate into the 12th highest percentage worldwide out of the sample of 201 countries.

SUMMARY

Because of the complexity of the influence and power of megatrends, their impact can hardly be overlooked and can only be mitigated to a certain extent. Only rarely can the impact of a megatrend on a country's economy be dubbed as entirely positive or negative. Depending on their content, interest groups and assumptions, megatrends can be considered potential threats or opportunities whose magnitude hinges upon a country's exposure discussed in this article. Knowledge of forthcoming changes and the degree of exposure to these shifts can be used as input for strategic, long-term, analyses in various areas ranging from public policy to corporate investment.

The exposure to megatrends can be calculated providing the megatrends are operationalized. In this article, metrics have been allocated to the most frequently cited megatrends to create indicators of a country's economic exposure to the future changes. The exposure of the Polish economy to the top six megatrends has been assessed relative to other countries in the world. The outcome of the analysis shows that the exposure of the Polish economy is very high for population aging and high for digitalization. The exposure to urbanization growth and resource scarcity can be described as moderate with a limited diversion from the mean of the analyzed countries. The exposure to climate changes has turned out to be low and to population growth very low.

Overall, it seems that the susceptibility to rapid depopulation and population aging highlighted during the course of the analysis creates a challenge of paramount importance for the Polish economy in the next 30 to 40 years and beyond. The conclusion that there is the relative insignificant exposure of the Polish economy to climate changes and resource scarcity is an unexpected outcome of the research.

The clear limitation of the study is the number of megatrends used in the research and the number of metrics applied to estimate the impact of a given trend. Moreover, our indicators show total, generalized exposure to the megatrend relative to other economies without providing insight on exogeneity and endogeneity of the trends' origin. Therefore, on the basis of our study one cannot conclude to what extent the value of an indicator is a result of internal factors and how the world-connectivity of a given economy impacts the results. Moreover, we have refrained from debating the extent to which the exposure to the megatrend could be mitigated by public policies, leaving it for further research.

Possible development of this study may also include considering a larger number of metrics to provide more complex megatrend exposure indicators. Enhancing the research by including a greater number of trends should result in a more complex overview of the exposure to long-term changes. Our study focuses on the Polish economy but similar analyses can be performed for other markets. Moreover, extending the study to a comparative analysis of economies from a given region or countries on a similar level of economic development should provide an especially insightful outcome.

BIBLIOGRAPHY

- Boumphrey, S., Brehmer, Z. (2017). *Megatrend Analysis. Putting the Consumer at the Heart of Business*. Euromonitor International.
- Buckley, R., Gretzel, U., Scott, D., Weaver, D., Becken, S. (2015). Tourism megatrends. *Tourism Recreation Research*, 40, 59–70. DOI: 10.1080/02508281.2015.1005942.
- Coumou, D., Rahmstorf, S. (2012). A decade of weather extremes. *Nature climate change*, 2, 491, DOI: 10.1038/nclimate1452.
- Dutta, S. (2016). *The Networked Readiness Index 2016*. World Economic Forum.
- Eckert, R. (2014). *Megatrends. Business Model Prototyping*. Springer. DOI: 10.1007/978-3-658-06108-1_1.
- Eckstein, D., Künzel, V., Schäfer, L. (2017). *Global Climate Risk Index 2018*. GermanWatch.
- EY (2015). *Megatrends 2015. Making Sense of a World in Motion*. EY.
- EY (2017). *The Upside of Disruption. Megatrends shaping 2016 and beyond*. EY.
- Frost&Sullivan (2014). *World's Top Global Megatrends to 2025 and Implications to Business, Society and Cultures*. Frost&Sullivan.
- Gajewski, J., Paprocki, W., Pieriegud, J. (2015). *Megatrendy i ich wpływ na rozwój sektorów infrastrukturalnych*, Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. Gdańska Akademia Bankowa.

- Goldstone, J.A. (2010). The New Population Bomb. *Foreign Affairs New York*, 89, 31–43.
- Groddeck von, V., Schwarz, J.O. (2013). Perceiving megatrends as empty signifiers: A discourse-theoretical interpretation of trend management. *Futures*, 47, 28–37. DOI: 10.1016/j.futures.2013.01.004.
- Gros, D., Alcidi, C. (2013). *The Global Economy in 2030. Trends and Strategies for Europe*. Brussels: Centre for European Policy Studies.
- Hajkowicz, S. (2015). *Global megatrends seven patterns of change shaping our future*, Melbourne, CSIRO Publishing.
- Kelly, P. (1996). Megatrends Asia: Eight Asian Megatrends that are Reshaping our World. *Pacific Affairs*, 69, 397.
- Keynes, J.M. (1933). Economic possibilities for our grandchildren (1930). *Essays in persuasion*, 358–373. DOI: 10.1007/978-1-349-59072-8_25.
- KPMG (2014). *Future State 2030: The Global Megatrends Shaping Governments*. KPMG.
- Luo, T., Young, R., Reig, P. (2015). *Aqueduct Projected Water Stress Country Rankings*. World Resources Institute.
- Malik, R., Janowska, A. (2018). Megatrends and their use in economic analyses of contemporary challenge in the world economy. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 523, 210–221. DOI: 10.15611/pn.2018.523.18.
- Megatrendswatch (2013). *Future Economy* [online]. The Foreseer: MegatrendsWatch. Available: <http://www.theforeseer.com/economic-projections-2060/> [Accessed 14.07.2018].
- Naisbitt, D., Naisbitt, J. (2018). *Mastering megatrends: understanding & leveraging the evolving new world*. DOI: 10.1142/10846.
- Naisbitt, J. (1982). *Megatrends: ten new directions transforming our lives* [New York], Warner Books. DOI: 10.1097/00006534-198402000-00036.
- Naisbitt, J., Aburdene, P. (1990). *Megatrends two thousand 2000: 10 new directions for the 1990's*, New York: Morrow.
- National Intelligence Council, (2012). *Global Trends 2030: Alternative Worlds*. National Intelligence Council, USA.
- ND-GAIN (2018). *Global Adaptation Index 2017* [online]. Available: <http://gain.nd.edu/our-work/> [Accessed 14.07.2018].
- Palacios-Huerta, I. (2016). *Gospodarka za 100 lat: najważniejsi ekonomiści przewidują przyszłość*, Warszawa: Kurhaus Publishing Kurhaus Media.
- Peciak, R. (2016). Megatrends and their implications in the globalised world. *Horyzonty Polityki*, 7, 167–184.
- PWC (2017). *Megatrends* [online]. Available: <http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends.html> [Accessed 14.07.2018].
- The Economist Intelligence Unit, (2013). *Hot Spots 2025. Benchmarking the Future Competitiveness of cities*. The Economist.
- The Economist Intelligence Unit, (2018). *Preparing for Disruption. Technological Readiness Ranking*. The Economist Intelligence Unit.
- UN (2015). *World Population Ageing*. UN.
- UN (2015). *World Population Prospects 2015 Revision*. UN.
- UN (2017). *World Population Prospects*. UN.
- UN (2018). *World Urbanization Prospects: The 2018 Revision*. UN.
- World Energy Council, (2017). *World Energy Trilemma Index 2017*. World Energy Council.

Summary

The objective of the article was to assess a long-term exposure of the Polish economy to megatrends – key global changes influencing economies and societies worldwide. On the basis of the results of a structured literature review, the most cited global megatrends have been identified: digitalization, climate change, resource scarcity, population growth, population aging, urbanization growth. We operationalized these trends by selecting metrics based on existing indexes, forecasts and foresight studies. With the application of the metrics we created megatrend exposure indicators to measure a relative susceptibility of country economies to these trends. We used this tool to assess a relative exposure of the Polish economy to six megatrends and to create a country strategic profile. We applied a long-term perspective of up to 40 years and beyond. The outcome of the analysis shows that the exposure of the Polish economy is very high to population aging and high to digitalization. The exposure to urbanization growth and resource scarcity can be described as moderate. The exposure to climate changes has turned out to be low and to population growth very low. The novelty of our research is the structuring of megatrend exposure indicators and their application to foresight study for a country economy which, up to our knowledge, has not been attempted thus far. Knowledge of forthcoming changes and the degree of exposure to these megatrends can be used as input for strategic, long-term, analyses in various areas ranging from public policy to corporate investment.

Keywords: megatrend, foresight, Polish economy, digitalization, demographics, climate change.

Perspektywa kolejnych 100 lat – zastosowanie megatrendów do analizy przyszłości polskiej gospodarki

Streszczenie

Celem artykułu była ocena długoterminowej ekspozycji polskiej gospodarki na megatrendy – istotne globalne zmiany wpływające na gospodarkę i społeczeństwa na świecie. Na podstawie przeglądu literatury zidentyfikowano najczęściej cytowane globalne megatrendy: digitalizację, zmiany klimatyczne, niedobór zasobów, wzrost liczby ludności, starzenie się społeczeństwa, wzrost urbanizacji. Następnie dokonano operacjonalizacji tych trendów, wybierając mierniki oparte na istniejących indeksach, prognozach i badaniach foresight. Na tej podstawie stworzono wskaźniki ekspozycji na megatrendy do pomiaru względnej podatności gospodarek krajowych na te przemiany. Narzędzie to zostało wykorzystane do oceny względnej ekspozycji polskiej gospodarki na sześć megatrendów i stworzenia krajowego profilu strategicznego. W badaniu zastosowano długoterminową perspektywę do 40 lat. Wyniki analizy pokazują, że ekspozycja polskiej gospodarki jest bardzo wysoka i wyższa niż innych gospodarek na przemiany związane ze starzeniem się społeczeństwa i wysoka w przypadku cyfryzacji gospodarki. Podatność na przemiany związane ze wzrostem urbanizacji i niedoborem zasobów jest umiarkowana. Ponadto ekspozycja na zmiany klimatyczne okazała się niska, a na wzrost populacji bardzo niska. Nowością badania jest opracowanie wskaźników ekspozycji na megatrendy i ich zastosowanie do analizy przyszłości gospodarki krajowej. Takie ujęcie tego zagadnienia nie było dotychczas podejmowane w znanych nam pracach naukowych. Znajomość nadchodzących zmian i stopień ekspozycji na megatrendy można wykorzystać jako wkład w strategiczne, długoterminowe analizy w różnych obszarach, od polityki publicznej po inwestycje przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: megatrend, foresight, polska gospodarka, digitalizacja, demografia, zmiany klimatyczne.

JEL: J11, E17, F29, F69.

*dr hab. Jarosław Kaczmarek, prof. UEK*¹ 

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wydział Zarządzania

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Zmiany strukturalne, profile i efekty przemian krajów transformacji²

WPROWADZENIE

Przemiany, transformacja gospodarcza, stanowią szerokie pole eksploracji badawczej, ujawniając liczne dylematy i dysharmonie (Åslund, 2009, s. 69). Przykładem było mylne przypisywanie prywatyzacji miana kluczowego czynnika zmian (Radulescu, Barlow, 2005, s. 829–841; Staehr, 2003, s. 22–32). Wyraził to wprost M. Friedman wskazując, że ważniejsze jest tworzenie instytucji rynkowych (Fukuyama, 2004, s. 85).

Pytanie o koniec przemian i ich efekty wyraźnie uwypukla semantykę pojęcia transformacja – permanentne zmiany, a tranzycja – przejście (Gros, Steinherr, 2012, s. 362; Koźmiński, 2008, s. 240). Należy przyjąć, że ukształtowanie systemu gospodarczego, w którym polityka ekonomiczna staje się czynnikiem egzogenicznym, regulującym tylko jego dynamikę, wyznacza koniec transformacji (Filar, 1993, s. 11–35) – lub raczej jej etapu (Kaczmarek, 2012, s. 103–111). Pytaniem jest bowiem, czy przyniosła ona modernizację i rozwiązania właściwe cywilizacji informacyjnej i gospodarce opartej na wiedzy (Grogan, Moers, 2001, s. 320–331; Heybey, Murrell, 1999, s. 10–21).

Sednem przemian są procesy rozwojowe gospodarki, tworzące w istocie obraz wielu transformacji równoległych (Roland, 2000, s. 54–56). Cele szczegółowe i odpowiadające im kluczowe procesy rozwojowe obejmują: przemiany strukturalne (Kaczmarek, 2013, s. 27–33), wzrost konkurencyjności, restrukturyzację oraz rozwój przedsiębiorczości i przedsiębiorstw (Bałtowski, Miszewski, 2006, s. 24).

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31–510 Kraków, tel.: 12 2935367; e-mail: kaczmarij@uek.krakow.pl. ORCID: 0000–0002–2554–814X.

² Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego (dyscyplina: ekonomia i finanse).

Przedmiotem badań w artykule jest transformacja gospodarcza. Celem artykułu jest ocena przebiegu, efektów oraz profili transformacji wyróżnionej grupy dwunastu krajów (ET-12). Tworzą one geograficznie pas od Bałtyku, przez kraje Europy Centralnej do Adriatyku i Morza Czarnego. Okres analizy to perspektywa długoterminowa, tj. lata 1990–2017. Rozwiązywany problem badawczy został zdefiniowany jako pomiar makroekonomicznych efektów przemian gospodarczych równocześnie w ujęciu zmian transformacyjnych, strukturalnych, wzrostu gospodarczego i konkurencyjności (tzw. sześciokąt rozwoju) umożliwiający analizę profili krajów tranzycji i związku z modelem dokonanych przemian.

W badaniach empirycznych wykorzystano miary tranzycji. Umożliwiły one ocenę transformacji w dwóch płaszczyznach: ogólnej – przebudowa instytucji i rynków (zmiany transformacyjne) oraz szczegółowej – zmiany strukturalne w sektorach gospodarki. Skonstruowano i wykorzystano także miary łączne (TRm, SCm) oraz miarę syntetyczną (SMTR) opisującą całokształt efektów procesów transformacji. Wobec rozpoznanego nasycenia intensywnością procesów przemian, zaprezentowano wyniki oceny badanych krajów w ujęciu oceny konkurencyjności i wzrostu gospodarczego – podstaw dalszego, stabilnego i zrównoważonego rozwoju.

Dowodzonymi hipotezami są: (1) kraje ET-12 wykazują nierównomierność zaawansowania zmian transformacyjnych oraz silne sektorowe zróżnicowanie intensywności zmian strukturalnych, (2) korzystniejsze i zrównoważone rezultaty zmian transformacyjnych są właściwe dla radykalnego modelu przemian, (3) nie występuje związek między modelem przemian a łącznymi rezultatami zmian transformacyjnych i strukturalnych, (4) profile krajów ET-12 są zróżnicowane pod względem efektów przemian, wzrostu gospodarczego i konkurencyjności makroekonomicznej.

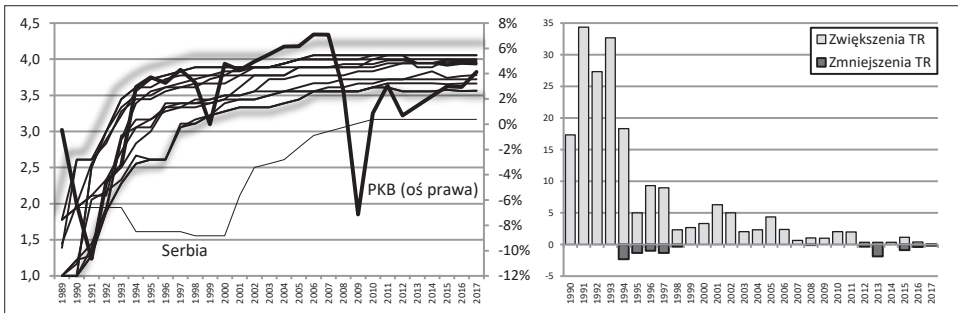
Cechy przeprowadzonego wnioskowania badawczego tworzące wartość i opisujące jego oryginalność obejmują: równoczesny pomiar makroekonomicznych efektów przemian gospodarczych w ujęciu zmian transformacyjnych, strukturalnych, wzrostu gospodarczego i konkurencyjności, konstrukcję miary syntetycznej całokształtu efektów transformacji, ocenę modeli przemian i profilowanie szerokiej grupy krajów tranzycji (12 krajów Europy Północnej, Środkowej i Południowej) w długim horyzoncie czasu (28 lat).

INTENSYWNOŚĆ PROCESÓW PRZEMIAN KRAJÓW TRANZYCJI

Źródłem pogłębionych analiz transformacji o charakterze kwantytatywnym są bazy metadanych, w tym gromadzone i opracowane przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBRD). Obejmują one kraje tranzycji, w ramach pięciu grup regionalnych wyróżnionych dla obszaru Europy, Kaukazu, Azji Centralnej i Afryki

Północnej. W artykule podmiotami analizy procesów przemian są kraje tranzycji grupy CEB (kraje Europy centralnej i nadbałtyckie) oraz trzy kraje z grupy SEE (kraje Europy południowo-wschodniej) – oznaczane dalej jako kraje ET-12³.

Wykorzystując⁴ cząstkowe miary tranzycji oraz miary łączne, możliwa jest ocena kwantytatywna transformacji w dwóch zasadniczych płaszczyznach: ogólnej (TR) – procesy liberalizacji i prywatyzacji (6 miar)⁵ oraz szczegółowej (SC) – zmiany strukturalne w sektorach gospodarki (16 miar)⁶. Dopelnieniem oceny dla potrzeb porządkowania i tworzenia rankingu jest skonstruowanie i wykorzystanie miar łącznych (TRm i SCm) oraz syntetycznej miary transformacji (SMTR)⁷.



Rys. 1. Wartości miary tranzycji (TR) i tempa PKB krajów ET-12 (panel lewy) oraz zwiększenia i zmniejszenia wartości miary TR (panel prawy) w latach 1990–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie (bazy danych). Pobrane z: <http://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/data.html> (2018.04.18); <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (2018.04.12); <https://data.oecd.org> (2018.04.14.); <http://www.imf.org/en/data>; <http://data.worldbank.org> (2018.04.14).

Intensywne zmiany transformacyjne (ocenione miarami cząstkowymi TR) w krajach ET-12 miały miejsce w latach 90., z malejącą ich dynamiką i postę-

³ Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Estonia, Litwa, Łotwa, Chorwacja, Słowenia, Serbia, Bułgaria, Rumunia.

⁴ Metodologia badania i konstrukcja miar dostępna jest dla serii publikacyjnej: Transition Report, EBRD, London. Dla lat 2015–2017 badania własne z wykorzystaniem metodologii EBRD. Pobrane z: <https://www.ebrd.com/cs/Satellite?c=Content&cid=1395237866249&d=&pagename=EBRD%2FContent%2FContentLayout> (2018.12.28).

⁵ Cząstkowe miary TR obejmują: 1. reformy prawa i restrukturyzacja przedsiębiorstw, 2. liberalizacja cen, 3. liberalizacja rynku finansowego i handlu towarami, 4. polityka konkurencji, 5. mała prywatyzacja, 6. duża prywatyzacja.

⁶ Cząstkowe miary SC obejmują: 1. rolnictwo, 2. działalność produkcyjna, 3. rynek nieruchomości, 4. technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT), 5. zasoby naturalne, 6. zrównoważona polityka energetyczna, 7. elektronika, 8. uzdatnianie wody i kanalizacja, 9. transport miejski, 10. drogi publiczne, 11. transport kolejowy, 12. bankowość, 13. ubezpieczenia i pozostałe usługi finansowe, 14. finansowanie MMSP, 15. private equity, 16. rynki kapitałowe.

⁷ Sposób łączenia miar cząstkowych w miary łączne oraz konstrukcję miary syntetycznej podano dalej w przypisie, w miejscu ich zastosowania.

pującą stabilizacją⁸. Od 2012 roku zmiany spowolniły, a także odnotowano regres (2013 i 2015 rok). Z wyjątkiem Serbii zmiany przebiegały w dość wąskim kanale (por. rys. 1). W ramach niego, droga tych zmian była zróżnicowana dla krajów, z możliwym wyróżnieniem modeli i strategii ich wprowadzania (dalej omówione).

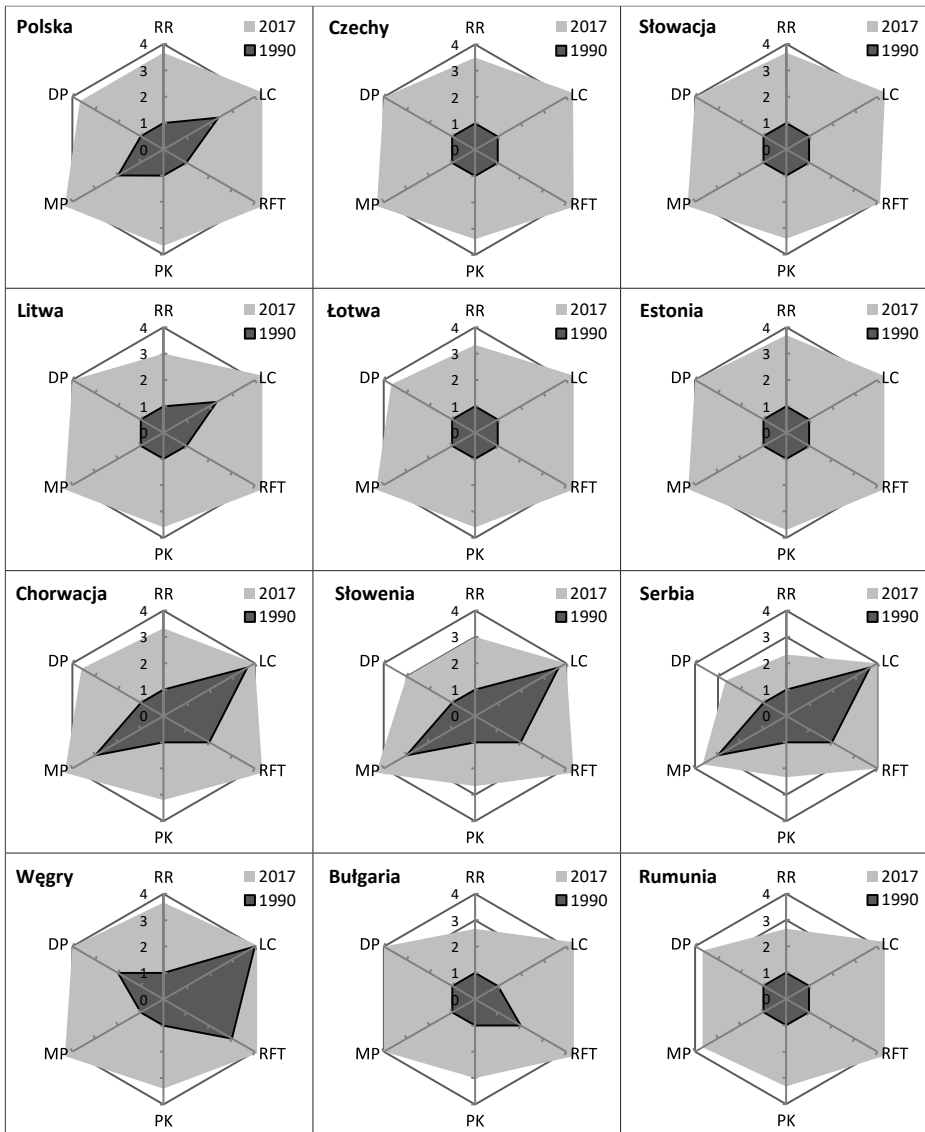
Lata 90. sprzyjały wprowadzaniu zmian transformacyjnych w krajach ET-12 dzięki widocznym rezultatom w postaci dynamicznego wzrostu PKB i szybkemu wyjściu z recesji początkowego okresu transformacji. Także początek XXI w. to pozytywny klimat dla kontynuacji przemian transformacyjnych – odczyty mierników rozwoju makroekonomicznego i proces rozszerzenia grona krajów tworzących UE. Kryzys zapoczątkowany w 2008 roku odzwierciedlił pogorszenie warunków dla podtrzymania intensywności procesów transformacji. Kraje ET-12 od pięciu lat odbudowują swoje stopy wzrostu PKB, ale nadal nie udało się osiągnąć poziomu sprzed kryzysu. Obecne prognozy pogorszenia koniunktury budzą dodatkowe obawy co do postępu transformacji, w tym związane z silnym, wzajemnym uzależnieniem gospodarek europejskich oraz czasowego charakteru efektu „doganiania” po stronie czynnika produktywności. Kraje tranzytji mogą zatem rozwijać się w przyszłości wolniej, o ile nie zaistnieją dodatkowe, nowe reformy zwiększające produktywność – nowe i stałe źródła wzrostu. Jednak wysiłki w tym zakresie zostały wstrzymane w większości tych krajów, a kryzys i długotrwałe spowolnienie podważyły wsparcie społeczne dla dalszych reform.

PRZEBIEG I EFEKTY TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ

Wkraczając na drogę zmian kraje ET-12 w 1989 roku charakteryzowały niskie wartości miar tranzytji (TR) – średnia stanowiła zaledwie 30% poziomu krajów UE15. Wyróżniało się wówczas pięć krajów: Słowenia, Chorwacja i Serbia oraz Polska i Węgry. W 2017 roku średnia ta wzrosła prawie 3-krotnie, osiągając 88% poziomu krajów UE-15, co należy uznać za dobry rezultat i podstawę dla stabilnego i zrównoważonego wzrostu. Liderem przemian była Estonia, a dalej Polska, Węgry, Czechy i Słowacja.

Największa równomierność zmian (osiąganych rezultatów – foremny kształt „sześciokąta tranzytji”), a jednocześnie najwyższa intensywność zwłaszcza w latach 90., dotyczyła Polski, Estonii, Węgier, Czech i Słowacji. Wysoka dynamika zmian na Litwie i Łotwie od 2001 roku spowodowała, że te dwa kraje dołączyły do czołówki intensywnie transformujących się.

⁸ Intensywność zmian oceniana jest różnicą zwiększeń i zmniejszeń względem średniej wartości miary TR.



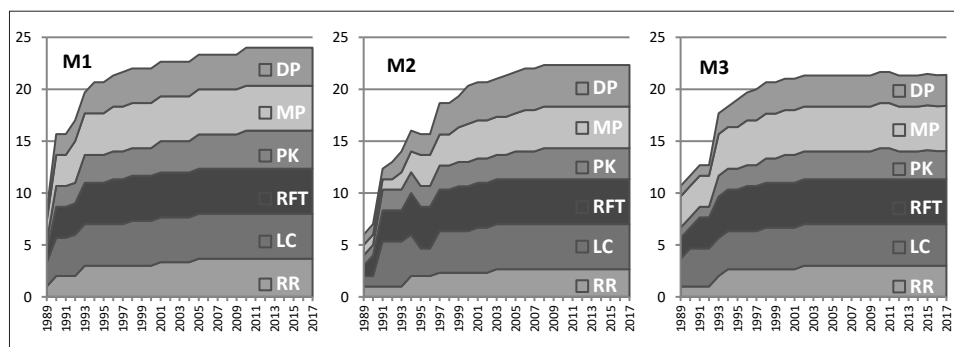
Rys. 2. Wartości cząstkowych miar TR krajów ET-12 w 1990 i 2017 roku

Uwagi: RR – reformy prawa i restrukturyzacja przedsiębiorstw, LC – liberalizacja cen, RFT – liberalizacja rynku finansowego i handlu towarami, PK – polityka konkurencji, MP – mała prywatyzacja, DP – duża prywatyzacja. Skala punktowa 1–4,5.

Źródło: jak do rys. 1.

Zmiany transformacyjne w Chorwacji, Słowenii i Serbii, rozpoczęte z relatywnie najwyższych poziomów, nie nabrały dynamiki w latach 90. (wpływ działań

wojennych), były jednak kontynuowane, ale po 2002 roku zatrzymały się. W przeciwieństwie do tych krajów, Węgry zapoczątkowując zmiany również startowały z relatywnie wysokiego poziomu, ale wykorzystały tę pozycję do osiągnięcia wysokiego i równomiernego stopnia ich zaawansowania. Z niższych początkowych poziomów zmiany wprowadzała Bułgaria i Rumunia, jednak już w 2005 roku zbliżyły się one do średniej krajów ET-12 dzięki intensywnemu „doganianiu”. Niemniej jednak odstają one nadal pod względem reform prawa i restrukturyzacji przedsiębiorstw oraz polityki konkurencji (por. rys. 2).



**Rys. 3. Zmiany wartości cząstkowych miar TR w latach 1990–2017
– wyróżnienie modeli przemian**

Uwagi: jak do rys. 2.

Źródło: jak do rys. 1.

Rozwinięcie wzdłuż osi czasu wartości cząstkowych miar tranżycji wskazuje, że przebieg zmian transformacyjnych jest różny dla analizowanych krajów, z możliwym wyodrębnieniem trzech sytuacji modelowych (w uproszczeniu, wyników jako cech). Pierwszym jest podejście z szybką stabilizacją gospodarki oraz intensywną przebudową struktur rynkowych i instytucjonalnych. Podejście to właściwe jest dla Polski, Węgier, Słowacji i Czech (M1). Z kolei model gradulany zaobserwować można w przypadku Rumunii, Bułgarii, Litwy, Łotwy i Estonii (M2). Trzeci model opisuje sytuację krajów, które po dość szybkim wprowadzeniu początkowych zmian, zatrzymały się w ich dalszym wprowadzaniu, pozostając na niższych od przeciętnych poziomach cząstkowych miar tranżycji (M3) – Słowenia i Chorwacja (także Serbia, z większym opóźnieniem rozpoczęcia wprowadzania zmian) (por. rys. 3).

Odnotowaną obserwacją jest osiągnięcie przez kraje stosujące model szybkich początkowych zmian, korzystniejszych i bardziej zrównoważonych rezultatów we wszystkich transformowanych obszarach (odwołanie do wcześniejszych ustaleń i rys. 2), aniżeli w przypadku krajów stosujących podejście gradualne.

ZMIANY STRUKTURALNE W SEKTORACH GOSPODARKI

Zahamowanie od 2012 roku dynamiki przemian opisanych miarami tranzycji (TR), potwierdza także niska dynamika zmian strukturalnych (ocenione cząstkowymi miarami SC).

W 2017 roku miary cząstkowe SC dla krajów tranzycji osiągnęły średnią wartość 3,3 odpowiadającą 77% poziomu krajów UE15. Przekroczyło ją pięć krajów: Czechy, Estonia, Polska, Słowacja i Węgry. Z punktu widzenia równoczesnej oceny czterech sektorów, w pierwszych piątkach krajów znalazła się tylko Estonia, natomiast z wyjątkiem sektora energetycznego – Polska i Węgry, z wyjątkiem sektora infrastruktury – Słowacja oraz z wyjątkiem sektora wytwarzania – Łotwa. Najgłębsze zmiany strukturalne dotyczyły sektora wytwarzania w Estonii, Słowacji i Polsce, w sektorze energetycznym w Estonii, Słowacji i Litwie, w sektorze infrastruktury w Polsce, Estonii i Łotwie, a w sektorze finansowym w Polsce, Estonii i Słowacji (por. tabela 1).

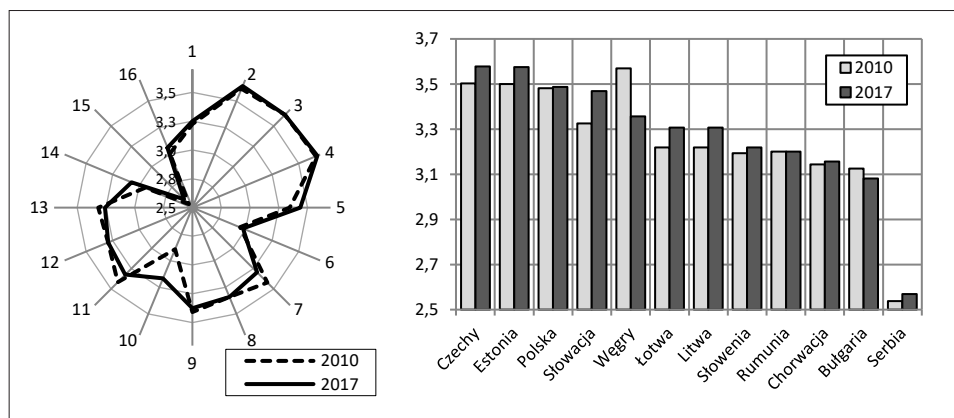
Tabela 1. Mapa ciepła wartości cząstkowych miar SC krajów ET-12 w 2017 roku

Kraj/sektor	Sektor wytwarzania				Sektor energetyczny			Sektor infrastruktury				Sektor finansowy				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Czechy	3,4	4,1	4,0	4,1	3,5	3,1	3,8	3,6	3,6	3,6	3,6	3,8	3,4	3,5	2,9	3,5
Estonia	3,3	4,3	4,3	4,0	4,0	2,7	4,3	4,0	3,3	3,0	4,0	3,7	3,3	3,3	2,7	3,0
Polska	3,3	3,7	3,7	4,0	3,0	3,0	3,3	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7	3,3	3,0	3,3	3,7
Słowacja	3,3	4,3	4,0	4,0	3,7	3,0	4,0	3,3	3,3	3,3	3,3	3,7	3,3	3,7	2,3	3,0
Węgry	4,0	3,7	3,7	3,7	3,7	3,0	3,0	3,3	3,3	3,7	3,3	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3
Łotwa	3,0	3,7	3,7	3,3	3,7	3,3	3,3	3,3	3,7	3,0	3,7	3,3	3,3	3,0	2,3	3,3
Litwa	3,3	4,0	3,7	3,7	3,7	3,3	3,3	3,3	3,7	3,0	3,0	3,3	3,3	3,0	2,3	3,0
Słowenia	3,7	3,3	4,0	3,3	3,3	3,3	3,0	3,3	3,3	3,0	3,0	3,0	3,3	2,7	2,7	3,3
Rumunia	3,0	3,3	3,3	3,3	3,7	3,3	3,3	3,7	3,3	3,0	3,3	3,0	3,3	3,0	2,7	2,7
Chorwacja	3,0	3,3	3,3	4,0	3,7	2,7	3,0	3,3	3,3	3,3	2,7	3,3	3,3	2,7	2,3	3,3
Bułgaria	3,0	3,3	3,3	3,7	3,3	2,7	3,0	3,0	3,3	2,7	3,3	3,0	3,3	3,0	2,7	2,7
Serbia	2,7	2,7	2,7	3,0	2,0	2,3	2,3	2,3	2,7	2,7	3,0	2,7	3,0	3,0	2,0	2,0

Uwagi: 1 – rolnictwo, 2 – działalność produkcyjna, 3 – rynek nieruchomości, 4 – technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT), 5 – zasoby naturalne, 6 – zrównoważona polityka energetyczna, 7 – elektrownie, 8 – uzdatnianie wody i kanalizacja, 9 – transport miejski, 10 – drogi publiczne, 11 – transport kolejowy, 12 – bankowość, 13 – ubezpieczenia i pozostałe usługi finansowe, 14 – finansowanie MMSP, 15 – private equity, 16 – rynki kapitałowe. Skala punktowa 1–4,5.

Źródło: jak do rys. 1.

Zauważalne, pozytywne zmiany w krajach ET-12 w latach 2010–2017 dotyczyły infrastruktury drogowej, finansowania MMSP oraz wykorzystania naturalnych źródeł energii. Pogorszenie dotyczyło wytwarzania energii elektrycznej, infrastruktury kolejowej oraz ubezpieczeń i innych usług finansowych.



Rys. 4. Wartości miary SC dla grupy ET-12 (panel lewy) i jej krajów (panel prawy) w 2010 i 2017 roku

Uwagi: punkt odniesienia dla grupy ET-12: 1990 r. – średnia 1,3; minimum 1,0; maksimum 1,5; wielkości docelowe dla grupy ET-12: 2017 r. – średnia 3,3; minimum 2,6; maksimum 3,7. Pozostałe uwagi jak do tabeli 1.

Źródło: jak do rys. 1.

Nasylenie zmianami strukturalnymi jest silnie zróżnicowane – kraje ET-12 są wysoko oceniane za zmiany w przemyśle, rynku nieruchomości oraz ICT. Słabo nadal wypadają w rozwoju infrastruktury drogowej, rolnictwa i zrównoważonym wytwarzaniu energii. Największy dystans do krajów UE-15 dotyczy rozwoju sektora finansowego – finansowania MMSF, rynku kapitałowego oraz private equity.

Różnice między krajami ET-12 są wyraźne, a przewodzą Czechy, Estonia, Polska oraz Słowacja – ta wykazała się najwyższym dodatnim średnim rocznym tempem zmian strukturalnych w latach 2010–2017. Z kolei Węgry cofnęły się znacznie w ich poziomie (w mniejszym stopniu także Bułgaria), tracąc pierwsze miejsce zajmowane w 2010 roku (por. rys. 4).

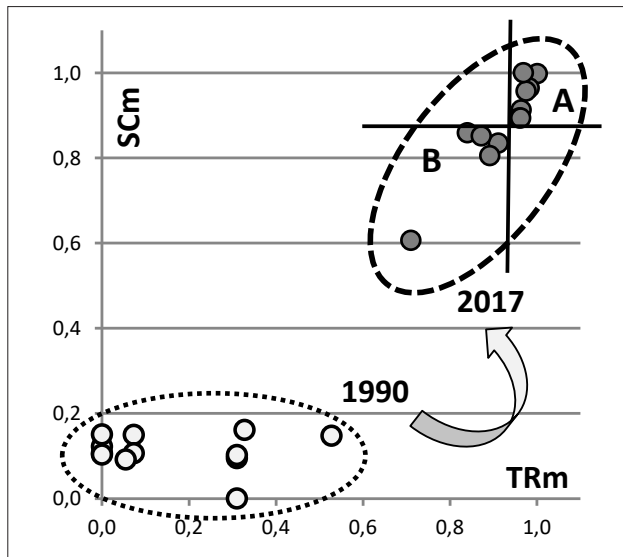
PRZEMIESZCZENIA ORAZ KLASYFIKACJA KRAJÓW

W zakresie łącznej oceny z wykorzystaniem cząstkowych miar tranżycji oraz zmian strukturalnych w ujęciu miar łącznych (TRm i SCm)⁹, widoczną obserwacją dla 1990 roku było podobieństwo krajów ET-12 pod względem poziomu zmian strukturalnych (rozwoju), natomiast zróżnicowanie pod względem miary tranżycji (cech nowego systemu ekonomicznego).

⁹ Obrazem łączenia miar cząstkowych w miarę łączną jest pole powierzchni wielokąta rozpiętego na ramionach o długości odpowiadającej standaryzowanym wartościom tych miar.

Obserwacja 2017 roku wskazuje po pierwsze na w miarę równomierne „rozciągnięcie” krajów wzdłuż przekątnej układu współrzędnych – osiągnięcie względnej równowagi w zakresie tranzycji i zmian strukturalnych. Po drugie, wyłoniły się dwie zbiorowości krajów – liderzy przemian oraz „grupa pościgowa”, natomiast outsiderem jest tylko Serbia.

Pierwszą zbiorowość tworzą kraje: Estonia (maksyma TRm i SCm) oraz Węgry, Polska, Słowacja, Czechy, Litwa i Łotwa (wartości ponadprzeciętne względem średniej dla grupy ET-12). Natomiast do drugiej zbiorowości zaliczają się: Chorwacja, Słowenia, Bułgaria i Rumunia (wartości poniżej przeciętne) (por. rys. 5).



Rys. 5. Położenie krajów ET-12 pod względem wartości TRm oraz SCm w 1990 i 2017 roku

Uwagi: wielkości zunitaryzowane, przedział wartości $<0;1>$. A – podzbiór krajów o ponad przeciętnych wartościach miar TRm i SCm (względem wartości średniej dla grupy ET-12 w 2017 roku); B – podzbiór krajów o poniżej przeciętnych wartościach miar TRm i SCm.

Źródło: jak do rys. 1.

Obliczając wartości syntetycznej miary transformacji (SMTR)¹⁰, wynik ustalił ranking krajów w 2017 roku w sposób następujący: Estonia – 1,41, Czechy – 1,39, Polska – 1,38, Słowacja – 1,37, Węgry – 1,33, Litwa i Łotwa – 1,31, Chorwacja – 1,24, Rumunia – 1,22, Słowenia i Bułgaria – 1,20, Serbia – 0,93.

Dodać również należy, że wiodące kraje pod względem osiągniętych wartości SMTR stosowały zarówno model początkowo szybkich (M1), jak również zmian

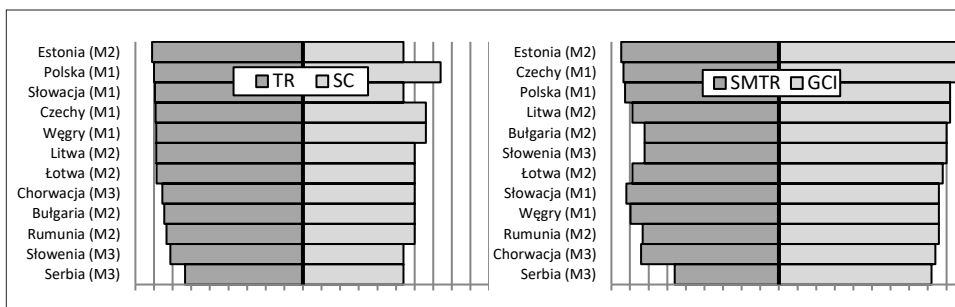
¹⁰ Syntetyczna miara transformacji (SMTR) powstała przez wyznaczenie odległości euklidesowej poszczególnych krajów od współrzędnych antywzorca (początek układu współrzędnych) opisanymi miarami łącznymi TRm oraz SCm.

gradualnych (M2). Zatem wykazana wcześniej przewaga modelu pierwszego widoczna w zakresie wartości miar tranzycji (TR), nie przekłada się na ogólną, wysoką ocenę uwzględniającą także zakres dokonanych zmian strukturalnych (SC).

Polska zajęła trzecie miejsce, a jej dystans do krajów UE-15 to 12,8%. Zniwelowanie tej różnicy będzie uzależnione od utrzymania tempa rozwoju oraz poparcia społecznego dla dalszych, intensywnych reform.

PROFILE TRANSFORMACJI

Profilowanie krajów ET-12 w zakresie osiągniętych wyników obszaru tranzycji oraz zmian strukturalnych dostarcza ocen podsumowujących. Wśród pierwszych pięciu krajów o najwyższej średniej wartości TR, dla Estonii i Słowacji rezultaty w zakresie zmian strukturalnych (SC) nie były aż tak znaczące. W dalszej kolejności wyłania się kolejnych pięć krajów o podobnym poziomie SC, ale z malejącą wartością TR. Listę rankingową zamyka Słowenia i Serbia. Ocena profili pod względem TR i SC w powiązaniu z wyróżnionymi modelami zmian, nie przynosi jednoznacznych rozstrzygnięć o ich związku z uzyskanymi rezultatami przemian (z pewnym wskazaniem na model M1) (por. rys. 6).



Rys. 6. Profile krajów ET-12 pod względem wartości TR i SC (panel lewy) oraz SMTR i GCI (panel prawy) w 2017 roku

Źródło: jak do rys. 1.

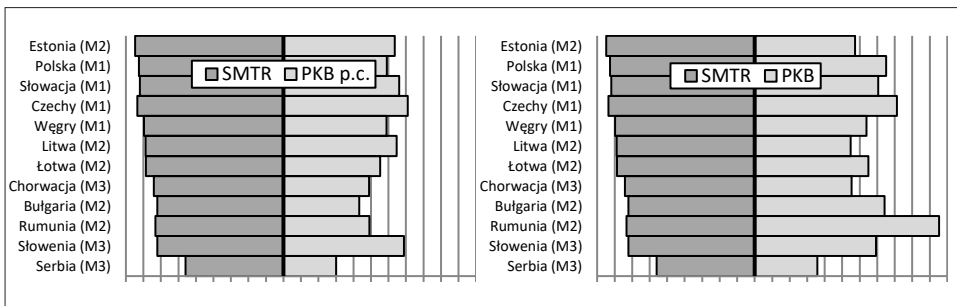
Głównym celem i kryterium oceny efektów transformacji jest zwiększenie poziomu konkurencyjności gospodarek. W jej ocenie posłużyć się można miarą konkurencyjności GCI (*Global Competitiveness Index*)¹¹. Kraje ET-12 uzyskały w 2017 roku 87% poziomu krajów UE-15. Najkorzystniejsze rezultaty odnotowała Estonia i Czechy, a dalej Polska i Litwa. Poza tymi krajami, ranking według

¹¹ Metodologia badania i konstrukcja miary konkurencyjności dostępna jest dla serii publikacyjnej: The Global Competitiveness Report, WEF, Geneva. Pobrane z: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/#topic=methodology> (2018.04.29).

wartości miary GCI a miary SMTR nie pokrywa się. Dla Słowacji, Węgier i Łotwy pomimo wysokich wartości SMTR, poziom konkurencyjności tych gospodarek został oceniony relatywnie niżej. Relacja między wartością GCI a SMTR najmniej korzystnie wypadła dla Rumunii i Chorwacji. Także w ramach badania tego profilu ocena nie przynosi jednoznacznych rozstrzygnięć o związku modelu przemian z uzyskanymi ich rezultatami (por. rys. 6).

Trzecim badanym profilem jest odniesienie wartości miary SMTR względem poziomu wzrostu gospodarczego. Z wyjątkiem Estonii i Węgier, czołowe kraje pod względem efektów przemian transformacyjnych osiągnęły ponadprzeciętne tempo wzrostu PKB (względem średniej dla grupy ET-12). Relacja tych dwóch kategorii najkorzystniej uwidoczniła się w Czechach i w Polsce, natomiast największy wzrost PKB odnotowała Rumunia, przy niskiej ocenie przemian transformacyjnych. Drugim wymiarem wzrostu jest miara PKB *per capita* – i w tym przypadku wszystkie wiodące kraje pod względem wartości SMTR odnotowują także ponadprzeciętne rezultaty. Najkorzystniejsza relacja wartości tych miar ma miejsce w Czechach, natomiast Słowenia jest druga pod względem PKB *per capita*, ale przedostatnia pod względem zaawansowania przemian transformacyjnych (por. rys. 7).

W ramach obu wymiarów badanego profilu ocena nie przynosi jednoznacznych rozstrzygnięć o związku modelu przemian z uzyskanymi rezultatami w postaci tempa PKB i PKB *per capita* (z pewnym wskazaniem na model M1).

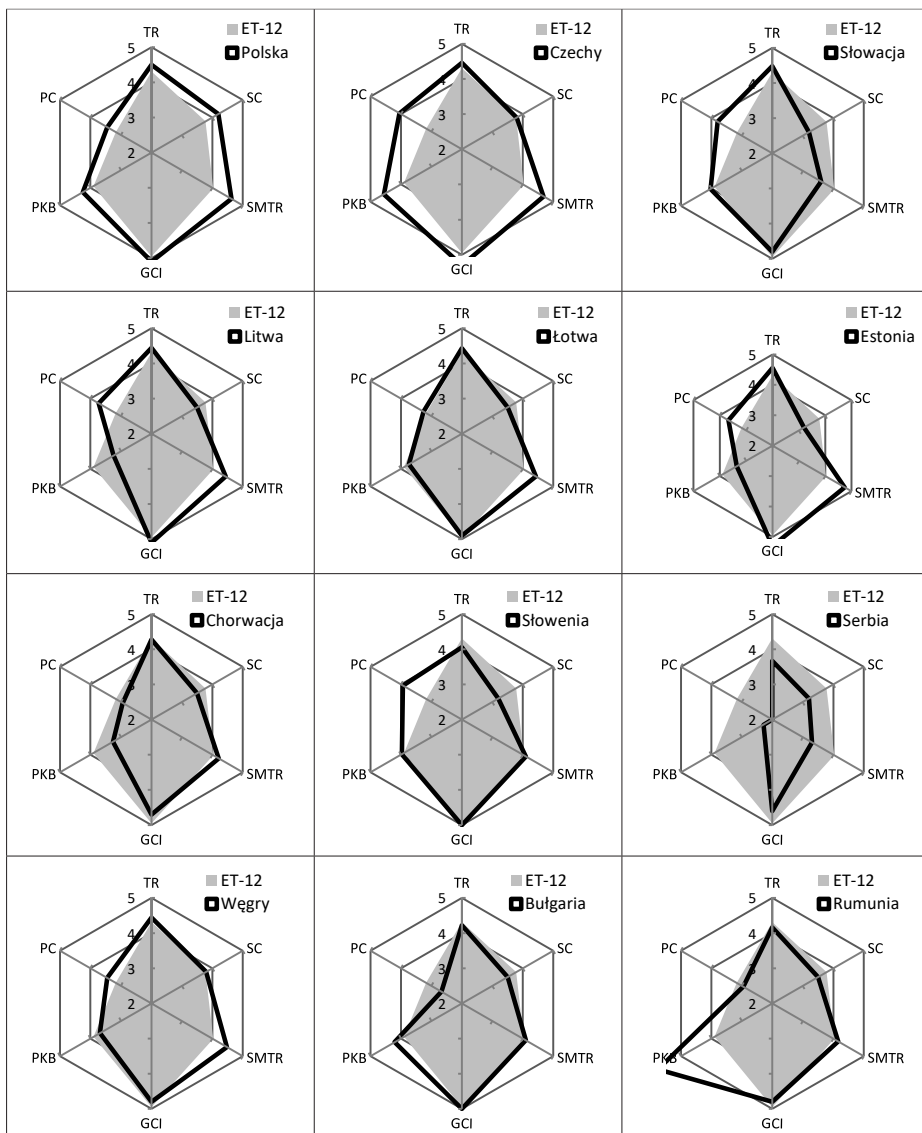


Rys. 7. Profile krajów ET-12 pod względem wartości SMTR i PKB *per capita* (panel lewy) oraz SMTR i tempa PKB (panel prawy) – wartości średnie lat 2015–2017

Uwagi: zmiany PKB – wartości realne, PKB *per capita* – według parytetu siły nabywczej.

Źródło: jak do rys. 1.

W sposób szczegółowy różnice w profilach poszczególnych krajów ET-12 można ocenić na podstawie analizy rys. 8., zamieszczonego jako zakończenie głównego nurtu prezentowanych treści w artykule. Ten kierunek wnioskowania otwiera jednak nowe pole eksploracji badawczej, która może zostać podjęta w kolejnych publikacjach. Wymaga to jednak opracowania odpowiedniej metodologii i szczegółowych technik analizy.



Rys. 8. Profile krajów ET-12 pod względem wartości miar tranzycji, zmian strukturalnych, konkurencyjności i wzrostu (wartości średnie lat 2015–2017)

Uwagi: PC – PKB *per capita*. Pozostałe uwagi jak do rys. 7.

Źródło: jak do rys. 1.

Na tym etapie badań, krótko ujmując wnioski jako syntetyczną ocenę jakościową, wskazać można na kształt „sześciokąta rozwoju” właściwy dla osiągnięcia ponadprzeciętnych i relatywnie zrównoważonych wartości analizowanych miar. Układ

ten jest charakterystyczny dla Czech. Polska wykazuje przewagę w zakresie zmian strukturalnych (SC), ale słabość w zakresie wzrostu (PKB *per capita*). Podobna sytuacja dotyczy Węgier, nisko ocenianych za efekty w zakresie wzrostu gospodarczego (PKB oraz PKB *per capita*). Pozostałe kraje cechują profile o niekorzystnym kształcie „sześciokąta rozwoju” (nieforemność i wartości poniżej przeciętne dla ramion).

ZAKOŃCZENIE

Podstawowe znaczenie w ocenie transformacji mają jej efekty. Propozycje ich pomiaru odzwierciedlają zmiany w sposobie pojmowania jaka jest (model) i co przyniosła transformacja. Początkowo, jej cel i pomiar efektów posadowiony był w obszarze zmian strictly opisujących stopień tranzycji, tj. reformy prawa, liberalizacja cen, rynku finansowego i handlu, polityka konkurencji i prywatyzacja. Pozwalało to na ocenę intensywności, drogi (modelu) i wyłonienie liderów przemian, a ponadto poszukiwanie zależności między elementami tej oceny. Ten nurt dociekań wyczerpał się jednak wraz z nasyceniem procesu przemian (po 2012 roku) i należało postawić kolejne pytanie o ich podporządkowane celowi wyższemu – zmianom strukturalnym. Dopiero połączenie tych dwóch wymiarów pozwala na pozycjonowanie i klasyfikację krajów pod względem osiągniętych efektów, równocześnie zmian transformacyjnych i strukturalnych – te pierwsze bez drugich stanowią bowiem tylko „pustą” wartość, „ramy” niewypełnione treścią realnych przemian struktur gospodarki. Poszukiwanie odpowiedzi na sformułowany w artykule problem badawczy wymagało jednak posadowienia oceny przemian jeszcze dalej, w ujęciu rozwoju – oceny zrównoważenia tak poziomu zmian transformacyjnych i strukturalnych, jak i oczekiwanych ich efektów w postaci wzrostu konkurencyjności i wzrostu gospodarczego. Pozwoliło to na ocenę profili badanych krajów tranzycji oraz poszukiwanie związków wewnątrz zdefiniowanego „sześciokąta rozwoju”.

Ostatecznie, wieloprzekrojowe i długookresowe (lata 1990–2017) badania krajów tranzycji Europy Północnej, Środkowej i Południowej (ET-12) przyniosły liczne rezultaty badawcze w postaci cząstkowych i szczegółowych ustaleń prezentowanych w artykule w sposób syntetyczny, ograniczony ze względu na tę formę publikacji. Są one podstawą pozytywnej weryfikacji sformułowanych hipotez na poziomie uogólnionych wniosków. W toku prowadzonego wnioskowania badawczego wykazano, że:

1. kraje ET-12 wykazują nierównomierność zaawansowania zmian transformacyjnych oraz silne sektorowe zróżnicowanie intensywności zmian strukturalnych;
2. korzystniejsze i zrównoważone rezultaty zmian transformacyjnych są właściwe dla radykalnego modelu przemian;
3. nie występuje związek między modelem przemian a łącznymi rezultatami zmian transformacyjnych i strukturalnych;
4. profile krajów ET-12 są zróżnicowane pod względem efektów przemian, wzrostu gospodarczego i konkurencyjności makroekonomicznej.

Pozytywna weryfikacja ostatniej hipotezy daje asumpt do rozwinięcia prowadzonego wnioskowania w toku kolejnych (co wcześniej sygnalizowano w artykule), szczegółowych badań. W ten sposób wyznaczony został kierunek dalszej eksploracji badawczej, a jej rezultaty będą mogły być zebrane i opisane w kolejnych publikacjach tworzących ich spójną serię.

BIBLIOGRAFIA

- Åslund, A. (2009). *Building Capitalism: The Transformation of the Former Soviet Bloc*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511528538.
- Bałtowski, M., Miszewski, M. (2006). *Transformacja gospodarcza w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Filar, D. (1993). Ekonomiczno-społeczna transformacja postsocjalistyczna. W: Z. Hoc-kuba (red.), *Ekonomia wobec zagadnień transformacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Warszawskiego.
- Fukuyama, F. (2004). *State-building: Governance and World Order in the 21st Century*. London: Profile Books.
- Grogan, L., Moers, L. (2001). Growth Empirics with Institutional Measures for Transition Countries. *Economic Systems*, 25 (4), 323–344. DOI: 10.1016/S0939–3625(01)00030–9.
- Gros, D., Steinherr, A. (2012). *Economic Transition in Central and Eastern Europe: Planting the Seed*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511805646.
- Heybey, B., Murrell, P. (1999). The Relationship between Economic Growth and the Speed of Liberalization during Transition. *Journal of Policy Reform*, 3 (2), 121–137. DOI: 10.1080/13841289908523400.
- Kaczmarek, J. (2012). The Disharmonies, Dilemmas and Effects of the Transformation of the Polish Economy. *The Business & Management Review*, 2 (2).
- Kaczmarek, J. (2013). Intensywność przemian strukturalnych mezostruktury gospodarki Polski. *Przegląd Organizacji*, 7, 27–33. Pobrane z: <http://www.przegladorganizacji.pl/id/22/archiwum-numerow> (2018.04.28).
- Koźmiński, A. (2008). *How it all happened. Essays in Political Economy of Transition*. Warszawa: Difin.
- Radulescu, R., Barlow, D. (2005). The Sequencing of Reform in Transition Economies. *Journal of Comparative Economics*, 33 (4), 835–850. DOI: 10.1016/j.jce.2005.07.002.
- Roland, G. (2000). *Transition and Economics: Politics, Markets and Firms*. London: The IMT Press.
- Staehr, K. (2003). Reforms and Economic Growth in Transition Economies: Complementarity, Sequencing, and Speed. *BOFIT Discussion Papers*, 1, 1–35. DOI: 10.2139/ssrn.1015454.

Streszczenie

Przedmiotem badań w artykule jest transformacja gospodarcza. Celem artykułu jest ocena przebiegu, efektów oraz profili transformacji wyróżnionej grupy dwunastu krajów (ET-12). Tworzą one geograficznie pas od Bałtyku, przez kraje Europy Centralnej do Adriatyku i Morza Czarnego. Okres analizy to perspektywa długoterminowa, tj. lata 1990–2017.

W badaniach empirycznych wykorzystano miary tranzycji. Umożliwiły one ocenę transformacji w dwóch płaszczyznach: ogólnej – przebudowa instytucji i rynków (zmiany transformacyjne) oraz szczegółowej – zmiany strukturalne w sektorach gospodarki. Skonstruowano i wykorzystano miary łączne, a także miarę syntetyczną opisującą całokształt procesów transformacji. Wobec rozpoznanego nasycenia intensywnością procesów przemian zaprezentowano wyniki oceny badanych krajów w ujęciu oceny konkurencyjności i wzrostu gospodarczego.

Wieloprzekrojowe i długookresowe badania krajów ET-12 przyniosły liczne rezultaty badawcze w postaci cząstkowych i szczegółowych ustaleń prezentowanych w artykule. Są one podstawą pozytywnej weryfikacji sformułowanych hipotez na poziomie uogólnionych wniosków: (1) kraje ET-12 wykazują nierównomierność zaawansowania zmian transformacyjnych oraz silne sektorowe zróżnicowanie intensywności zmian strukturalnych, (2) korzystniejsze i zrównoważone rezultaty zmian transformacyjnych są właściwe dla radykalnego modelu przemian, (3) nie występuje związek między modelem przemian a łącznymi rezultatami zmian transformacyjnych i strukturalnych, (4) profile krajów ET-12 są zróżnicowane pod względem efektów przemian, wzrostu gospodarczego i konkurencyjności makroekonomicznej.

Słowa kluczowe: transformacja, tranzycja, zmiany strukturalne, system ekonomiczny.

Structural changes, profiles and effects of changes of transition countries

Summary

The subject of the research presented in the paper is an economic transformation. The aim is to assess the progress, results and profiles of transformation of a distinguished group of twelve countries (ET-12) – from the Baltic Sea, Central Europe, to the Adriatic and the Black Sea. The period which is analysed is a long-term perspective i.e. the years 1990–2017.

In empirical studies, measures of transformation changes were used: the general level – reconstruction of institutions and markets and the detailed level – structural changes in the economy. Cumulative and multifeature measures of transformation were constructed and used. In view of the saturation of the intensity of the transformation, the results of the evaluation of the countries surveyed in terms of the assessment of competitiveness and economic growth were presented.

Multi-layer and long-term studies have brought a number of research results (partial and detailed findings). They were the basis of a positive verification of formulated hypotheses in the form of generalized conclusions: (1) the ET-12 countries show an uneven progress of transition and strong sectoral differences in the intensity of structural changes, (2) more favorable and sustainable results of transition are adequate for the radical model of change, (3) there is no relationship between the model of change and total transition results and structural changes, (4) ET-12 countries' profiles differ in terms of the effects of transition, economic growth, and macro-economic competitiveness.

Keywords: transformation, transition, structural reform, economic system.

JEL: P21, P30.

prof. dr hab. Mieczysław Dobija¹ 

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Zarządzania
Katedra Rachunkowości

Rzeczpospolita i Trójmorze w perspektywie wieszczów i oświeconych duchownych

*Wytrwaj, mój ludu! Już twój ranek świta,
Powstań do życia. Już się rozjaśniło,
Już z grzechów twoich ziemia twa obmyta
I będzie w końcu, co z początku było.*

Z „Pieśni Janusza”,
Wincentego Pola

WPROWADZENIE

Prorocze wizje były zawsze i są nadal przejawem istnienia rzeczywistości nie postrzeganej przez zmysły przeciętnego człowieka. Spełnione, są też zaprzeczeniem poglądów ortodoksyjnego materializmu jako zasady poznawczej. Urągają panującemu obecnie dogmatycznemu materializmowi, jako postawie ograniczającego poznanie i faktycznie pełnię człowieczeństwa. Ten absolutny, dogmatyczny materializm jest już mocno nadszarpnięty przez R. Sheldrake (2015), z którym ów autor rozprawia się efektownie w swoich pismach. R. Sheldrake, brytyjski biolog i pisarz, twórca koncepcji rezonansu morficznego i odkrywca pól morfogenetycznych, należy do głównych współczesnych uczonych kształtujących nowy paradygmat, przeciwny doktrynie materializmu. Powiększa się grono uczonych, którzy działają w nowym paradygmacie i uwzględniają duchowość jako pełnoprawny czynnik poznawczy (Dobija, 2017a). Duchowość oznacza przede wszystkim akceptację istnienia świata nie postrzeganego w konwencji materialistycznej i uznawanie relacji zachodzących z naszą rzeczywistością. Bez tego poznanie jest zasadniczo ograniczone.

Podstawy do poszerzenia poglądów stworzyły odkrycia fizyków. Już kilkadziesiąt lat temu okazało się, że musi istnieć materia niedostrzegalna ludzkimi zmysłami i przyrządami. Ten wniosek wynikał pierw z badań szwajcarskiego astrofizyka

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: dobijam@uek.krakow.pl. ORCID ID: 0000-0003-0670-2313.

F. Zwicky, który obliczył, że normalna grawitacja nie jest wystarczającą siłą do utrzymania istniejącego skupienia galaktyk (Sheldrake, 2015, s. 87–88). Gdy stwierdzono, że za pomocą sił grawitacji znanych rodzajów materii nie da się wyjaśnić orbit gwiazd wewnątrz galaktyk, astronomowie musieli opracować mapy wpływów grawitacyjnych, które okazały się inne niż postrzegane dyski. Analizując problem przyspieszania ruchu galaktyk stwierdzono także istnienie ciemnej energii. Ostatecznie, współcześnie obowiązuje pogląd, że znane formy materii i energii stanowią około 4% masy wszechświata. W tym stanie rzeczy jest naturalne, że poparcie zdobywają koncepcje nieortodoksyjne względem materializmu, zatem nadszedł czas na nowe, szersze wyjaśnienia spraw świata z jego bogatymi zjawiskami, artefaktami i historią. Czas na wyjaśnianie, a nie tępe negowanie.

Celem tego opracowanie jest stworzenie spójnej narracji, która wyjaśnia możliwość tworzenia wiarygodnych przepowiedni przez osoby z wysoką świadomością i duchowością. Spełnianie się przepowiedni, co niewątpliwie się zdarza, tworzy fakty empiryczne, więc tego rodzaju fakty stanowią przesłankę do poszukiwania wyjaśnień teoretycznych. Dodatkowym celem jest wskazanie, że przekonania o przyszłym odrodzeniu Rzeczypospolitej w granicach Trójmorza ma solidne podstawy intelektualne.

POJAWIANIE SIĘ NOWYCH KONCEPCJI FIZYKI PRZESTRZENI

Pojawiają się koncepcje fizyki, w których obok naszej trójwymiarowej rzeczywistości istnieją inne sfery z własnymi prawami fizyki, sfery materialne jak i niematerialne (w sensie materii, którą postrzegamy). W tych sferach istnieją byty i ich cywilizacje, które mogą wywierać wpływ na naszą rzeczywistość, o czym ludzkość od zawsze była świadoma (przykładem jest szamanizm). W tych światach istnieją cywilizacje i byty urzeczywistniające zamierzenia Stwórcy. W zakresie poznawania tych światów istnieje już poważna wiedza, której dogmatyczny materializm zdaje się nie zauważać.

Najtrudniejszym pojęciem w opisie rzeczywistości jest kategoria przestrzeni. Powszechnie stosuje się pojęcie *czasoprzestrzeni*, przy czym ani czas, ani przestrzeń nie są ostatecznie określone. B. Riemann wzbogacił ludzką świadomość o pojęcie i teorię przestrzeni wielowymiarowej. Jak pisze M. Kaku (1994, s. 67): *Lata 1890–1910 były złotym okresem 4. wymiaru. W tym to właśnie czasie idee stworzone przez Gaussa i Riemanna przeniknęły do kręgów literackich, awangardy i umysłów zwykłych ludzi, oddziałując na prądy w sztuce (kubizm), literaturze i filozofii; zainspirowały nową gałąź filozofii – teozofię*. Autorzy działający według nowego paradygmatu przede wszystkim uznają istnienie minimalnego elementu przestrzeni, co jest bardziej naturalne niż założenie ciągłości czasoprzestrzeni.

Wiadomo, że istnieją: minimalna energia (kwant), minimalne działanie i minimalna długość, co odkrył M. Planck, zatem naturalne jest, że przestrzeń jest tak-

że skwantowana. Ta zmiana wymaga jednakże rozwoju aparatu matematycznego opisu, co jeszcze zwiększa trudności. Dwie nowatorskie teorie zakładają, że przestrzeń jest skwantowana. Pierwsza, to teoria stworzona przez Burkharda Heima nienależąca do głównego nurtu (Posdzech, 1998). Jest ona rozszerzeniem ogólnej teorii względności z dodatkowymi wymiarami i skwantowaną czasoprzestrzenią. Podstawowym elementem tej czasoprzestrzeni jest dwuwymiarowy kwant, tak zwany metron. Przestrzeń ma pięć wymiarów materialnych i dwa informacyjne – nadrzędne. Druga teoria, należąca do głównego nurtu, powstała stosunkowo niedawno (1998 r.) i znana jest jako *pętlowa grawitacja kwantowa*. Głównymi twórcami tej teorii są fizycy Lee Smolin i Carlo Rovelli. H. Kragh (2016, s. 576) charakteryzuje te dokonania następująco:

Z pętlowej grawitacji wyłonił się nowy obraz przestrzeni, która na małych skalach nie była już ciągła, lecz miała strukturę dyskretną. Przestrzeń jest atomistyczna nie w sensie atomów unoszących się w przestrzeni, ale budowy samej przestrzeni z ziarnistych jednostek, pewnego rodzaju atomów przestrzeni. Przestrzeń można sobie wyobrazić, jako delikatną tkaninę uplecioną z pętli. Te pętle są w pewnym sensie atomami przestrzeni.

Rozwój postępuje i jest dowodem na to, że odkryta niewiedza o działaniu kosmosu jest najlepszą motywacją do nowych odkryć. W tym postępie odnajdujemy szczególnie udział polskich autorów (Rajska i in., 2012), którzy napisali dzieło skrótowo określane jako „Hiperfizyka” prezentujące całościowe ujęcie organizacji kreacji Stwórcy. W tych nowych ujęciach pojawia się w kosmosie miejsce dla bytów pośrednich, anielskich i innych specjalnych kreacji Stwórcy. Ta teoria zostanie przedstawiona w dalszej części opracowania.

PRZYKŁADY SPEŁNIONYCH PRZEPOWIEDNI I ISTNIENIE NADRZĘDNYCH MECHANIZMÓW SAMOWYRÓWNAWCZYCH

Przepowiednia wypowiedziana przez Chrystusa w przypowieści o wdowim groszu wskazuje jednoznacznie, że poznanie ponadmysłowe może zapowiadać bezbłędnie przyszłe wydarzenia. Przypomnijmy, że w tej przypowieści o wdowim groszu (Ew. Św. Łukasza 21), po pouczeniu o znaczeniu wdowiej ofiary, Jezus odpowiada uczniom na pytania o przyszłości świątyni i świata. Oto fragment dotyczący zburzenia świątyni:

⁵ *Tymczasem kilku uczniów zaczęło zachwycać się świątynią – jej pięknymi kamieniami i ornamentami zdobiącymi ściany.* ⁶ *Jezus powiedział wtedy:*

Nadejdzie czas, gdy to, co teraz podziwiacie, legnie w gruzach i nie pozostanie tu nawet kamień na kamieniu.

⁷ *Mistrzu! – zawołali. Kiedy to się wydarzy? Po czym poznamy nadejście tego czasu? (...)*

²⁰ *Gdy jednak zobaczycie, że wojska otaczają Jerozolimę, możecie być pewni, że nadszedł czas jej zagłady.* ²¹ *Wtedy ci, którzy przebywają w Judei, niech uciekają w góry. Ci, którzy będą w Jerozolimie, niech ją natychmiast opuszczą, a żyjący w okolicznych wioskach*

niech do niej nie wchodzi. ²² Będą to bowiem dni Bożej kary, zapowiedzianej niegdyś w Piśmie przez proroków. ²³ Ciężko będzie wtedy kobietom w ciąży i matkom karmiącym niemowlęta. Będą to straszne dni, a gniew Boga spadnie na ten naród. ²⁴ Niektórzy zostaną zabici, inni z powodu niewoli rozproszą się po wszystkich krajach świata. Natomiast pokonana Jerozolima pozostanie w rękach pogan aż upłynie czas ich dominacji.

Józef Flawiusz (*Dzieje wojny...*, [http](http://)), jak wiadomo, to autor przedstawiający dzieje wojny Żydów z Cesarstwem Rzymskim, który rygorystycznie i szczegółowo, jako historyk i naoczny świadek przedstawia przebieg wojny, zburzenie świątyni, zniszczenie Jerozolimy i żydowskiego państwa. Te wydarzenia miały miejsce w 70. roku i potwierdzają, że słowa Jezusa precyzyjnie zapowiedziały przyszłość świątyni Heroda i Izraela. Wiadomo, że bezpośrednią przyczyną zniszczenia świątyni i państwa, w rezultacie czego cierpiał i ginął izraelski naród, było rozpętanie wojny z cesarstwem przez ugrupowania Żelotów, gorliwych rewolucjonistów, którzy wykorzystując zapał Żydów i stosując drastyczne środki wobec opornych, doprowadzili do totalnej wojny i zagłady. Wiadomo też, że *zaraz po rozpoczęciu wojny, chrześcijanie ze swym biskupem, Symeonem, pomni przestrogi Chrystusa (Mt. 24, 14), opuścili Jerozolimę i osiedlili się w mieście Pella za Jordanem, oddalonym około 100 kilometrów od Jeruzalem* (Stagraczyński (opr.), 1897). Jest to przykład prawdy zawartej w przepowiedni i korzyści dla tych, którzy tę prawdę zrozumieli, dzięki czemu uratowali się od cierpień i śmierci.

W czasach mykeńskich i klasycznych słuchanie przepowiedni było powszechnym zwyczajem, standardem postępowania. Nie brakuje przykładów, że dzięki nim pozyskiwano rzetelne informacje, które umożliwiały nawet uniknięcie zagłady i przetrwanie, jak to miało miejsce w przypadku Aten i Sparty w czasie drugiej wojny perskiej. Posłujący do Delf przynieśli do Aten wyrocznie oznajmującą zniszczenie Aten, ale dającą równocześnie nadzieję na zwycięstwo zawarte w stwierdzeniu, że *mury drewniane jedne nie będą zburzone i ciebie wraz z dziećmi ocalą*. Fragment przepowiedni dotyczący Aten jest następujący (Herodot, s 420–421):

*Olimpijskiego Diosa nie może przejednać Pallada,
Chociaż go błaga mnogimi radami i radą roztrofną.
Tobie zaś znowu wyrzeknę to słowo jak stal niezawodne:
Kiedy już wszystko zajęte będzie, co góra Kerkopsa
W sobie zamyka i w swoim wądole Kitajron przeświety,
Tritogenejskiej da Dios w dal grzmiący, że mury drewniane
Jedne nie będą zburzone i ciebie wraz z dziećmi ocalą.
Ale nie czekaj spokojnie, aż jazda i liczny huf pieszy
Z łądu stalego nadejdzie, lecz w tył się wycofaj i grzbiet swój
Odwróć mu; kiedyś ty jeszcze wystąpisz na jego spotkanie.
Salamis, boski ty kraju! Ty kobiet wytracisz potomstwo,
Gdy Demetery plon, ziarno, zasiewać się będzie lub zbierać.*

Jak można zauważyć, jest w niej nawet instrukcja, jak mają Ateńczycy postępować wobec wroga opuszczając miasto i uciekając przed nawałą perską. Ale

wcześniej należało dojść do jednoznacznej interpretacji przepowiedni i zrozumienia co oznaczają „mury drewniane” jak też dwa ostatnie wiersze. Tutaj zaznaczyła się wybitna osobowość i umysłowość Temistoklesa, który w lot zrozumiał, że te mury to nie ogrodzenie Akropolu, lecz wojenna flota Aten wyposażona w nowoczesne triery, do której powstania wydatnie się przyczynił. Zaś zdanie o Salaminie dotyczyć musi wroga a nie Ateńczyków. Powiedział, że gdyby istotnie do Ateńczyków odnosiły się słowa o Salaminie, to przepowiednia by brzmiała „Okropna Salamino” zamiast „Salamis, boski ty kraju”. Historia potwierdziła bezbłądność jego intuicji i precyzję umysłu. Ukazuje człowieka, przywódcę, którego nie poraża potęga wroga, który umie skłonić Niebo do pomocy i uratowania kraju, i w każdym krytycznym momencie zachowuje zimną krew podejmując optymalne decyzje prowadzące do zwycięstwa. Szkoda, że współczesna Grecja znajdując się w innym krytycznym momencie dziejów, miała przywódcę Alexisa Ciprasa, a nie kogoś w rodzaju Temistoklesa.

W tym kontekście nie można nie wspomnieć Leonidasa władcy Sparty, która stała się jak Ateny, przed wyzwaniem perskim. Dla mieszkańców Sparty wyrocznia w Delfach miała przekazać:

*Wam zaś, o Sparty mieszkańcy, co w płace przestronne bogata,
Albo gród wielki i bardzo sławiony od perskiej przemocy
Legnie w ruinie, lub jeśli nie legnie, to z rodu Herakla
Króla, gdy padnie, uzalać się będzie kraj lacedemoński (s. 447).*

Znamy bohaterski spokój oraz heroiczną walkę i śmierć Leonidasa na przesmyku Termopilskim, jak też fakt, że zgodnie z wyrocznią Sparta nie została zniszczona. Wiadomo też, że w dalszym ciągu wojny korzystano z przepowiedni, jak przed główną bitwą lądową (pod Platejami) z perskimi wojskami dowodzonymi przez Mardoniosa. Tam wojska stały przez wiele dni naprzeciwko, bowiem zwyciężyć miała strona, która nie rozpocznie bitwy. Zaś po wygranej bitwie morskiej Hellenowie podziękowali bogom za pomoc ofiarując im pierwociny łupów. Potem podzielili łupy pomiędzy siebie i znowu z nich wydzielili pierwociny, które wysłali do Delf. Jak pisze Herodot (s 490): *zapytali Hellenowie boga w imieniu wszystkich, czy otrzymał je w całości i czy są mu mile. Ten odpowiedział, że dostał je od wszystkich Hellenów z wyjątkiem Eginetów; przeto zażądał od nich zaszczytnej nagrody za zwycięstwo w bitwie morskiej pod Salaminą.* W wyniku tego przypomnienia mieszkańcy Eginy przekazali do Delf trzy złote gwiazdy; jedną dla Apolla a dwie braciom, których zwano Dioskurami (Kastor i Polluks).

Przytoczone przepowiednie i ich spełnienie ukazują stan wiedzy, w którym dysponujemy silną empirią, lecz słabą teorią, a można rzec, że nawet jej brakiem. Przepowiednie się sprawdzają, ale dlaczego jest to możliwe? Dlaczego jest możliwe jasnowidzenie? Czy wszystkie zapowiedzi pomyślnej przyszłości mogą się spełnić? To ostatnie pytanie znajduje jednoznaczną negatywną odpowiedź. I najważniejsze, jak odróżnić rzeczywiste zdolności wglądu w przyszłość, które dają informację i motywację, od różnych przekazów w rodzaju przepowiedni

na koniec świata w 2000 roku, autorstwa J.G. Buron (1993), którą czytano chyba głównie ze względu na rok wydania.

Odpowiedź udzielona Hellenom na pytanie o wynagrodzenie świadczy, że Apollo wyraźnie uznał swoją pomoc za istotną, co jednak nie znaczy, że mógł udzielić wsparcia każdemu i zawsze. Świadczy o tym historia władcy Lidii; Krezusa. Ten władca panował w Sardes w okresie wzrostu potęgi Medów i Persów, więc naturalnie niepokoił się o przeszłość swojego kraju. Po skrupulatnym wyborze najbardziej wiarygodnej wyroczni i złożeniu bogatych ofiar uzyskał przepowiednię, którą zinterpretował na swoją korzyść. Spotkała go jednak klęska. Gdy po klęsce Krezus uniknął śmierci i wszedł w łaski Dariusza, dzięki czemu mógł próbować rozliczyć się z wyrocznią delficką ważąc przekazane dary i jego zdaniem niespełnioną przepowiednię, że *jeżeli wyprawi się na Persów, to zniweczy wielkie państwo* (s. 37), to wyrocznia w Delfach wyjaśniła mu przyczyny.

Przeznaczonego losu nawet bóg nie może uniknąć. Krezus odpokutował za grzech swojego prapradziada, który jako kopijnik Heraklidów, folgując zdradzie niewieściej, zamordował pana swego i posiadł jego godność, a ta wcale mu się nie należała. Aczkolwiek Apollo wysiłł się, aby cięższe nad Sardes nieszczęście spełniło się dopiero na potomkach Krezusa, a nie na samym Krezusie, nie zdołał jednak odwrócić przeznaczeń. Ile przecież pozwalały, tyle on spełnił na korzyść Krezusa; mianowicie o trzy lata opóźnił zdobycie Sardes (s. 54).

Wyjaśnienia, które przekazała Pytia w imieniu Apollina, syna Zeusa i Letho, to ważny moment, aby dostrzec i nieco zrozumieć, że w przestrzeni egzystencjalnej, w której żyjemy, tkwią (są immanentną częścią) wyrównujące mechanizmy przyczynowo-skutkowe zapewniające równowagę na poziomie wyższym niż sięga przeciętna ludzka percepcja. To wyrównanie wynika z natury przestrzeni, którą J. Rajaska nazywa „ciałem Stwórcy”. Ta często nierychliwa sprawiedliwość boska jest immanentnym mechanizmem przestrzeni, areny, na której powstają i działają byty. Autorzy (s. 180–181) naświetlają zagadnienie długu nulifikacyjnego, pisząc:

Jeśli na przestrzeń działa świadoma istota, wymuszając swoją działalnością określone skutki i nie równoważy ich natychmiastowym anty działaniem, to powstaje napięcie pomiędzy strefami nullifikacji, które weszły ze sobą w tę relację. Powstaje coś w rodzaju długu pomiędzy strefami nulifikacyjnymi (...) Jeśli te relacje według norm przestrzeni będą niezrównoważone, to przestrzeń będzie starała się wyegzekwować równowagę, naciskając na dłużnika i wierzyciela i wymuszając na nich wyrównanie. (...) Przestrzeń potrafi egzekwować długi w czasie godnym Wszechświata. Burzliwe wyrównanie napiężeń następuje po przekroczeniu wartości krytycznej. Wtedy dzieją się rewolucje, egzekwowania jest sprawiedliwość, przydzielane są kary i nagrody.

Przykładów działania mechanizmów wyrównujących jest mnóstwo. Dostrzegamy je w wokół siebie, często nas osobiście dotyczą, o wielu wiemy z historii. Zniszczenie Jerozolimy i żydowskiego państwa nie jest wydarzeniem adekwatnym do skazania Jezusa na śmierć, lecz oczywistym wyrównaniem morderczych dokonań Żydów podczas zajmowania Palestyny. To, że działali zgodnie z wolą

i nakazem swojego boga nie miało i nadal nie ma znaczenia. Zburzenie świątyni jerozolimskiej, zniszczenie Jerozolimy i państwa ludu Izraela w latach 70–71 to także kara dla plemiennego boga Żydów. Gdy Chrystus mówi w przypowieści o *boskim gniewie*, o dniach *Bożej kary*, to zapewne dostrzega, iż krytyczna wartość została lub zostanie przekroczona i nadchodzi czas wyrównania, a nie zapowiada zemsty za swoją przyszlą śmierć.

Historia składa się z wielu wydarzeń, które wskazują na działanie mechanizmów wyrównawczych. Zagłada rodziny carskiej i spokrewnionej z nią arystokracji została zapowiedziana przez Grigorija J. Rasputina i to z określeniem wydarzenia krytycznego dopełniającego miarę, po którym nastąpi wyrównanie. Tym wydarzeniem miała być jego śmierć z rąk arystokracji a nie ludu Rosji. Jego zapowiedź brzmiała: *Jak długo żyję, tak długo żyć będzie rodzina cara: po mojej śmierci zginie car i zginą również jego najbliżsi* (Miller, 1983, s. 339). Cokolwiek by nie myśleć o Rasputinie, to on starał się o to, aby naród mógł żyć w pokoju, gdy arystokracja, sama bezpieczna i bawiąca się, chętnie wysyłała armie ludu na zgubę w imię swoiście pojętego honoru i jak się okazało, bez świadomości czającego się niebezpieczeństwa gotowanego przez mocarstwa finansujące Lenina i Trockiego. Ten ostatni – organizator czerwonego terroru i niesłychanego ludobójstwa – sam wkrótce musiał doświadczyć na sobie tego, co innym zgotował.

Niewykluczone, że bezwzględne działania Hiszpanów w odkrytym Nowym Świecie były zadatkami na straszną wojnę domową. Podobnie kolonizatorzy eks-terminujący ludność Ameryki Północnej – wykrwawiali się w wojnie secesyjnej. Także organizatorzy procesu porywania ludzi z Afryki i dostarczania ich handlarzom niewolników też mogą oczekiwać odpłaty.

W mechanizmach nulifikacyjnych przejawia się niedościgniona doskonałość Boskiej kreacji. Ona jest gwarantem sprawiedliwości na najwyższym poziomie i przestrogą dla butnych a bezmyślnych. Jest niezawodną nadzieją dla rzeczywiście krzywdzonych i pragnących sprawiedliwości. Dlatego warto korzystać z głębokich wskazań Dalaj Lamy niezrównanego znawcy tej materii: „Kiedy przegrywasz, nie przegrywaj lekcji” (Zieliński, [http](http://)), i „Kiedy uświadomisz sobie, że popełniłeś błąd, podejmij natychmiastowe kroki, aby go naprawić”. W tej kwestii naucza św. Paweł w liście do Rzymian:

Błogosławcie tych, którzy was prześladują. Błogosławcie, a nie złorzeczcie. Weselcie się z tymi, którzy się weselą, płaczcie z tymi, którzy płaczą. Niech was ożywia to samo wzajemne uczucie. Nie gońcie za wielkością, lecz do tego się stosujcie, co pokorne. Nie uważajcie sami siebie za mądrych. Nikomu złem za złe nie oddawajcie. Starajcie się dobrze czynić wobec wszystkich ludzi. Jeżeli to jest możliwe, o ile to od was zależy, żyjcie w zgodzie ze wszystkimi ludźmi. Umiłowani, nie wymierzajcie sprawiedliwości sami sobie, lecz pozostawcie to pomście Bożej. Napisano bowiem: Do mnie należy pomsta, Ja wymierzam zapłatę – mówi Pan – ale: Jeżeli nieprzyjaciół twój cierpi głód – nakarm go. Jeżeli pragnie – napój go. Tak bowiem czyniąc, węgle żarzące zgromadzisz na jego głowę. Nie daj się zwyciężyć złu, ale zło dobrem zwyciężaj (12,14–21).

Można wierzyć, że nadzieja na utworzenie unii Trójmorza, ziści się krajom Europy Środkowo-Wschodniej, które już wiele wycierpiały od potężnych, agresywnych sąsiadów, jeśli tylko podejmą stosowne, konsekwentne działania i niezłomie będą dążyć do celu, przy niezbywalnej roli Polski. O tym mówi wiele przepowiedni i one wskazują, że winy Rzeczypospolitej już są wyrównane.

W STRONĘ SPÓJNEJ I LOGICZNEJ TEORII OPISUJĄCEJ PRZESTRZEŃ EGZYSTENCJALNĄ

Autorzy „Hiperfizyki”: Joanna Rajska, Jacek Czapiewski i Monika Rajska, przedstawili spójny obraz rzeczywistości z jasno określoną i niezbywalną rolą Stwórcy. Autorzy potrafią się kontaktować z istotami wyższych gęstości i ich dzieło jest efektem tego rodzaju rozmów oraz wytężonej pracy. Należy zaznaczyć, że mimo wysiłków autorów narracja jest fragmentami trudna do przyswojenia ze względu na złożoność materii, której dotyczy. Nie jest to niezwykle, skoro przedstawia dzieło Stwórcy i procesy, którym ono podlega. Cel główny procesu stwórczego to przekształcanie energii skwantowanej przestrzeni w materię i istoty rozwijające świadomość w celu zbliżenia się do Stwórcy i wzięcia udziału w dalszych kreacjach.

Przedstawione w koniecznym uproszczeniu główne idee „Hiperfizyki” są następujące. Stwórca tworzy przestrzeń i narzuca siatki świadomości zawierające algorytmy tworzenia i rozwoju materii. Jest $n = 8$ rodzajów siatek, z których 7 służy do wydzielenia kosmosów, a ósma określa sekwencję wydarzeń zgodnie z wolą Stwórcy. Liczbę kosmosów określa formuła kombinatoryczna „ n nad k ”, gdzie $k = 1, 2, \dots, 7$. Powstaje zatem 7 kosmosów z jedną siatką, czyli pierwszej gęstości, 21 z dwoma siatkami (druga gęstość), 35 z trzema siatkami (trzecia gęstość), 21 kosmosów z czterema siatkami (czwarta gęstość), 7 kosmosów z pięcioma siatkami (piąta gęstość), 1 kosmos z sześcioma siatkami (szósta gęstość) i jeden kosmos z siedmioma siatkami (siódma gęstość). Gęstości są oddzielone pustą przestrzenią. Przestrzeń i wszystko, co jest z nią związane: siatki, gęstości, kosmosy, rozwija się fraktalnie, co obserwujemy wokół siebie. Wiadomo, że to, co nie jest wyprodukowane, zawiera cechy rozwoju fraktalnego. Autorzy „Hiperfizyki” (s. 26) piszą:

W poszczególnych gęstościach panują odmienne zasady fizyki. Różnią się one znacznie. Można wręcz powiedzieć, że zupełnie do siebie nie przystają. Jakieś podobieństwa można znaleźć między gęstościami czwartą i piątą oraz szóstą i siódmą. Natomiast pomiędzy trzecią a wszystkimi innymi nie ma analogii. Na tej gęstości istnieje nasz świat i kosmos, który błędnie bierzemy za cały Wszechświat.

Gęstość pierwsza składa się z elementów falowych powstających w wyniku interakcji elementarnych punktów przestrzeni. Gęstości od 2. do 5. składają się z cząstek zbudowanych z fragmentów falowych. Im wyższy poziom gęstości, tym cząstki zawierają większą liczbę fal: druga (6–11), trzecia (12–27), czwarta

(22–37), piąta (26–57). Gęstości 6. i 7. nie mają cząstek a istoty są pozamaterialne i istnieją jako koncentracja siatek świadomości. Tylko na trzeciej gęstości cząstki łączą się w atomy a następnie powstają chemiczne cząsteczki i znana materia. To zjawisko nie występuje na 4. i 5. gęstości. Tam struktury stanowią skupiska cząstek, dzięki czemu twory są bardziej plastyczne i podatne na działanie myśli.

Ponadto, przestrzenie egzystencjalne światów w gęstościach od 2. do 5. zawierają siatki strukturalne, które transmitują informacje z siatek świadomości i ostatecznie określają fizykę światów i ich funkcjonowanie. Siatki strukturalne zbudowane są z wybranych cząstek danej gęstości. Trzecią gęstość formują trzy siatki strukturalne (s. 80): glue, falowa i kwantowa. Materia jest rozłożona we wszystkich możliwych wariantach (s. 81): cząstki na jednej siatce (trzy możliwości), cząstki osadzone na dwóch siatkach (trzy możliwości, w tym nasz ziemski wariant – siatki: glue i falowa), cząstki rozłożone na trzech siatkach, cząstki wolne. Zatem materia postrzegana przez nas to ta osadzona na siatkach glue i falowej. Z pozostałej nie zdajemy sobie sprawy. To ciemna materia i energia.

Światy są organizowane dla istot i ich ewolucyjnego wznoszenia się do życia i działania w wyższych gęstościach. J. Rajska i in. (2012, s. 44–45) określają istotę jako każde skupienie materii, które ma bezpośrednie podłączenie do siatek świadomości, co oznacza połączenie ze Stwórcą. Dzięki siatkom świadomości istoty otrzymują bazowe algorytmy, które pozwalają im funkcjonować w danym środowisku. Wiadomo, że nikt nie uczy roślin jak mają wzrastać, ani ptaków jak budować gniazda i przetrwać w środowisku. Autorzy piszą (s. 45):

Istota, oprócz wyposażenia w programy lub tylko pojedyncze algorytmy, jest umiejscowiona w czasie i przynależy do określonej ścieżki ewolucyjnej. To wszystko, naturalnie, determinuje ją w znacznym stopniu (...) W dodatku, pomimo odgórnego zaprogramowania, istota nie rodzi się kompletna i doskonała. Posiada planowo zaprogramowaną nieciągłość. To, zdawałoby się, jeszcze bardziej istotę ogranicza, ale paradoksalnie ta właśnie nieciągłość daje jej odrobinę wolności. Od istoty zależy, jak tę nieciągłość wykorzysta i naprawi. Może nie zrobić nic – wówczas nie wypełni swojego kosmicznego zadania, lecz może też wnieść w nią nową wartość. O to właśnie chodzi. O wypełnienie nieciągłości własną kreacją.

Opracowany przez J. Rajska i in. (2012, s. 50), model istoty ludzkiej wskazuje, że człowiek, którego ciało jest zbudowane z materii trzeciej gęstości, posiada umysł osadzony w materii czwartej gęstości. Rozwój świadomości doprowadza do utworzenia dodatkowego ciała w materii piątej gęstości. Uwzględnienie tego modelu przybliży do wyjaśnienia zjawiska jasnowidzenia, skoro umysł ludzki funkcjonuje na 4. gęstości, a świadomość sięga piątej.

„Hiperfizyka” jest dziełem, które powstało przy pełnej niezgodzie z paradygmatem ortodoksyjnego materializmu. Można natomiast łatwo dostrzec ważne zgodności z „Księgą Urantii”. Jedyne kosmos siódmej gęstości – to Havona, czyli wszechświat centralny, siedem kosmosów szóstej gęstości – to siedem super wszechświatów. Byty pozaziemskie żyją w materii morontialnej, której cechy są

różne od znanej nam materii 3. gęstości. „Księga Urantii” (2009) i czas jej pojawienia sprawiają wrażenie, że Stwórca uznał, że nadszedł czas, aby ludzkość mogła przezwyciężyć zasadnicze trudności i brak niezbędnych informacji potrzebnych do stworzenia spójnych i logicznych wyjaśnień, więc to dzieło wychodzi naprzeciw tym celom. W tej księdze znajdujemy, między innymi, informacje o naturze bytów zwanych potocznie bogami, co pozwala uniknąć wyjaśnień typu „to były idole”.

Przekaz nr 77 księgi przedstawia te byty, ich funkcje i znaczenie w cywilizacji ziemskiej. Są oni, jak pisze Księga, *pośredni między domenami śmiertelników a klasami anielskimi*. Są dwie klasy pośrednich. Jest klasa pośrednich pierwotnych, starszych pochodzących od zespołu Księcia Planetarnego. Pośredni młodszy są potomstwem Adama i Ewy, przy czym ta informacja nie dotyczy Adama i Ewy z biblijnej Księgi Rodzaju, lecz dwóch istot przybyłych na Ziemię, zgodnie z planem rozwoju cywilizacji, co miało miejsce 37 848 lat temu, licząc do roku 1934 n.e. Kolejni pośredni pojawili się w rezultacie pożycia potomków Adama i Ewy oraz potomków pośrednich starszych. Gdy królowa Sparty Leda urodziła bliźniaki Kastora i Polluksa to ten ostatni był pośrednim. Gdy Atena urodziła syna Erichtoniosa to okazał się już zwykłym śmiertelnikiem, mimo że matka i ojciec należeli do klasy bogów, czyli pośrednich. „Księga Urantii” zawiera także zapis o istnieniu pośrednich pozaziemskich. Zapewne bóg całego nieba (An), bogowie żywiołów (np. Enlil – bóg żywiołu powietrza) należą do tej klasy.

„Księga Urantii” zawiera informacje o organizacji całego stworzenia, istotach, strukturze energii i materii, ewolucji i organizacji. Planeta, w której pojawia się życie, jest pierw pod nadzorem projektantów życia kontrolujących postęp ewolucji dążącej do pojawienia się świadomości. Po osiągnięciu tego stanu na planecie pojawia się ekipa prowadząca procesy cywilizacyjne kierowana przez Księcia Planetarnego. Kolejny moment krytyczny to pojawienie się pary bytów, których zadaniem jest doskonalenie ras ludzkich (Adam i Ewa). Według „Księgi Urantii” procedury wprowadzania i rozwoju cywilizacji na planecie są ustanowione i stanowią właściwą drogę postępowania. W systemie Satania, do którego należy Urantia (czyli planeta Ziemia) nadzorowana przez księcia o imieniu Caligastia, te procedury zostały zakłócone deklaracją władcy systemu imieniem Lucyfer. W wydanej deklaracji oświadczył, że poprowadzi procesy cywilizacyjne szybciej i efektywniej. Wiązało się to z wypowiedzią posłuszeństwa hierarchii, w szczególności władcy wszechświata lokalnego Nebadonu. Za deklaracją opowiedział się Caligastia, a wówczas Ziemia i inne podobne planety zostały poddane kwarantannie i odłączone od obiegu informacji z Satanii. W ekipie księcia planetarnego oraz wśród zrodzonych już bytów pośrednich nastąpił rozłam. Przywódcą zwolenników Caligastii i deklaracji został Nod (Kain udaje się do krainy Nod, a faktycznie to z niej pochodzi), zaś Van (usadowiony w okolicach jeziora Van) przewodził zwolennikom tradycyjnego porządku.

W kwestii działalności Lucyfera wypowiadał się m.in. europejski teozof i filozof R. Steiner (1993, s. 91–92):

Dwa rodzaje istot duchowych oddziaływały na człowieka, istoty duchowe normalne i duchy lucyferyczne, (...) które znacznie posunęły jego rozwój – pod pewnym względem podniosły, pod innym obniżyły. Gdyby rozwój odbywał się bez współudziału duchów lucyferycznych to człowiek osiągnąłby zamierzony poziom, ale bez wolności. (...) Zstąpienie Chrystusa opóźniło się przez wmiśzanie się duchów lucyferycznych, ale przez to człowiek był bardziej dojrzały.

Stan kwarantanny i odcięcie od obiegu informacji spowodował, że Księżę Planetarny nie wiedział, że na Ziemi pojawił się Syn Boży. Dlatego starał się zrozumieć sytuację i ewentualnie doprowadzić do podziału władzy. Ewangelia (św. Łuksza 4) przedstawia następującą rozmowę:

Po chrzcie, napełniony Duchem Świątym, Jezus opuścił okolice Jordanu. Duch poprowadził Go na pustynię, gdzie przebywał przez czterdzieści dni. Tam też kusił Go diabeł. ²Przez cały ten czas nic nie jadł, aż w końcu poczuł głód. ³Wtedy diabeł powiedział do Niego:

– Jeśli rzeczywiście jesteś Synem Bożym, rozkaż temu kamieniowi, aby zamienił się w chleb.⁴ – Pismo uczy: „Nie tylko chlebem żywi się człowiek” – odpowiedział Jezus.

⁵Następnie diabeł wziął Go na górę, skąd w mgnieniu oka pokazał Mu wszystkie królestwa świata ⁶i zaproponował:

– Dam Ci te wszystkie potężne królestwa świata z całym ich przepychem. Do mnie należą i mogę je dać, komu tylko zechcę. ⁷Jeśli oddasz mi pokłon, wszystko będzie Twoje.

⁸ – Pismo uczy: „Pokłon i cześć oddawał będziesz Bogu, swojemu Panu, i tylko Jemu będziesz posłuszny” – odrzekł na to Jezus.

Zauważmy, że jest to pierwsze użycie określenia „Syn Boży” zastosowane wobec Jezusa, nie licząc głosu podczas chrztu w Jordanie: *Tyś jest Syn mój umiłowany, w Tobie mam upodobanie*. Po chrzcie w Jordanie i wydarzeniu, które tam miało miejsce Caligastia stara się upewnić co do osoby Jezusa. Ostatecznie proponuje rozwiązanie: rządź tym światem, ale uznaj moje zwierzchnictwo jako Księcia Planetarnego, ale Syn Boży nie wyraża zgody. Jest świadomy, że stał się Chrystusem i władcą.

Księga określa liczne osobistości zarządzające kreacją Stwórcy, w szczególności przedstawia Melchizedeków, z których jeden o imieniu Machiawenta poprzedzał przyjsie do naszego świata Syna Bożego. Jak wiadomo, pojawił się w czasach Abrahama i nauczał w miejscowości Salem, późniejszej Jerozolimy. Św. Paweł w liście do Hebrajczyków (7,11–16) scharakteryzuje Melchizedeka następująco: *Bez ojca, bez matki, bez rodowodu, nie ma ani początku dni, ani też końca życia, upodobniony zaś do Syna Bożego, pozostaje kapłanem na zawsze*. Księga wyjaśnia, że celem interwencji podjętej przez Melchizedeków, osobistości do zadań specjalnych, było ożywienie wiary w Jedyne, która około 3000 roku p.n.e. powoli zamierała. Jak czyta się w przekazie nr 93:

Działo się to 1973 lata przed narodzeniem Jezusa, kiedy gatunek ludzki Urantii został obdarzony Machiventą. Jego przybycie nie było spektakularne, jego materializacji nie oglądały

oczy ludzkie. Człowiek śmiertelny pierwszy raz zobaczył go tego, pamiętnego dnia, kiedy Melchizedek wszedł do namiotu Amdona, pasterza chaldejskiego sumeryjskiego pochodzenia. Ogłoszenie jego misji zawarte zostało w prostym oświadczeniu, które przekazał pastelowi: „Jestem Melchizedek, kapłan El Eljon, Najwyższego, jednego i jedyne Boga”.

Pojawił się na Ziemi, nauczał, co „Księga Urantii” prezentuje w czterech przekazach, i po 94 latach działalności opuścił Ziemię.

Zrozumienie gęstości, bytów i cywilizacji żyjących na czwartej i wyższych gęstościach, relacji między ciałem w 3g a umysłem w 4g, pośrednich jako współgospodarzy Ziemi, jest niezbędne, aby zrozumieć, o czym mówi Św. Paweł w ważnym urywku listu do Efezjan:

I wy byliście umarłymi na skutek waszych występków i grzechów, w których żyliście niegdyś według doczesnego sposobu tego świata, według sposobu Władcy mocarstwa powietrza, to jest ducha, który działa teraz w synach buntu (Bibl. Tysiąclecia, s. 1325–1328).

Znając nieco historię miast-państw Sumeru oraz panteon bóstw, którzy tworzyli cywilizację Mezopotamii (Dobija, 2015a; 2016), nietrudno jest jednoznacznie określić „władcę mocarstwa powietrza”. Jest to osoba tak znana w III tysiącleciu p.n.e. jak obecnie prezydent Chin bądź USA. Z miasta-państwa Nippur, stolicy tego władcy, wychodzi uczony kałan Terach wraz z rodziną i synem Abramem aby zamieszkać i pracować w mieście-państwie Ur, które należało do boga księżycy – sumeryjskie imię Nannar a semickie Sin. To na terytorium tego boga dzieje się historia biblijna i formują się dwa narody. To od niego odchodzi Jakub, który „po walce z bogiem” otrzymuje dodatkowe imię Israel. Mimo że bóg plemienia Jakuba nie ujawnia swojego imienia ani funkcji, którą spełnia jako pośredni, jest dobrze znany w dziejach miast – państw Sumeru. Jemu przypisano plemię Jakuba, gdy Synaj, Ur i Harran wraz z tamtejszymi ludami zostały w zarządzie Sina i jego potomków.

Pośredni zasadniczo działają w czwartej gęstości, którą rozeznał św. Paweł. Znał jej strukturę i poziomy, a jeden z nich to „Zwierzchności i Panowania”. W liście do Efezjan pisze do wiernych:

Przyobleczcie pełną zbroję Bożą, byście mogli się ostać wobec podstępnych zakusów diabła. Nie toczymy bowiem walki przeciw krwi i ciału, lecz przeciw Zwierzchności, przeciw Władzom, przeciw rządcom świata tych ciemności, przeciw duchowym pierwiastkom zła na wyżynach niebieskich (s. 1328).

Słowo *diabeł* jest tutaj niefortunne, jak w wielu innych miejscach w Biblii. To, że w stosunku do jakiegoś wysokiego bytu występuje inny, jako przeciwnik, jest zupełnie naturalne. Wszak za deklaracją Lucyfera opowiedział się także duży procent bytów anielskich (Serafini). Widocznie autorytet władców systemu był bardzo poważny. Te kwestie, jak podaje „Księga Urantii”, nadal są rozstrzygane w kompetentnych sądach. Z tej informacji wypływa zasadniczy wniosek, że bieg czasu na Ziemi jest znacznie szybszy niż w gęstości czwartej i wyższej o ile coś podobnego tam jest. To pomaga zrozumieć możliwości wiarygodnego przepowiedania przyszłości.

UWAGI O CZASIE I UPLYWIE CZASU

Wszyscy doświadczamy procesu ubytku sił życiowych, co w potocznym rozumieniu wiąże się z biegiem czasu. Ale rozsądny człowiek spostrzeże, że tykanie zegarka raczej nie ma niczego wspólnego z ubywaniem sił życiowych. Twardym faktem jest proces ubywania energii życia i to jest kwestia zasady fundamentalnej. Ten proces ma wiele ubocznych, niezwykle ważnych konsekwencji. Zmniejsza się pierwotny poziom energii życia, ale człowiek się rozwija i zmienia, ponieważ ta przemiana wywołuje zwiększanie się kapitału ludzkiego. Zmienia się też moc i charakter człowieka, co teoretycznie przedstawił M. Mazur (1976, s. 163–240). To jest istota czasu wewnętrznego, właściwego dla każdego bytu, o którym mówił G. Leibnitz odrzucając zarazem istnienie czasu absolutnego. Czas wewnętrzny odnosi się do człowieka, maszyny i każdego dzieła człowieka, bowiem początkowy poziom siły życiowej dla człowieka lub zdolności do wykonywania pracy (kapitału) skoncentrowanego w każdym wytworze pracy ludzkiej ulega spontanicznemu, losowemu rozpraszaniu. Te procesy są mierzalne.

Czym innym jest natomiast czas mierzony zegarami, czas kalendarzowy wypracowany na użytek organizacji życia społecznego, bez którego nie mogłaby się rozwijać cywilizacja. Czas kalendarzowy służy organizacji i koordynacji. Gdy dwie osoby umawiają się na spotkanie jutro o 9:00, to koordynują swoje działania względem ruchu obrotowego Ziemi wokół własnej osi. Gdy wskazuje się jeszcze miesiąc i dzień, to koordynacja uwzględnia także cykliczny bieg Ziemi wokół Słońca. Kalendarz jest umową zapewniającą podstawę życia społecznego. Wynalazek kalendarza jest faktem, który ułatwia organizację życia społecznego, a jego użyteczność nie zmieniłaby się gdyby nawet pojęcie czasu nie istniało.

Żyjąc w Układzie Słonecznym odnosimy upływ czasu, czyli przemiany naszej energii do Słońca, które z perspektywy człowieka na Ziemi jest niezmiennie. Dlatego następuje swoiste złączenie czasu kalendarzowego i upływu czasu. Godzina czasu kalendarzowego jest miarą drogi przebytej przez punkt wyznaczony na równiku, lub jest miarą drogi Ziemi wokół Słońca, lub też jest miarą ubytku masy Słońca podczas tej drogi. Ruch jednak nie jest czasem. Przyjmuje się jakąś cykliczną rotację za podstawę wyznaczania czasu kalendarzowego, ale wiadomo, że rozptyw energii życia i nie ma nic wspólnego z cyklicznymi ruchami w jakimkolwiek zegarze. Zauważmy, że upływ czasu to procesy termodynamiczne. W szczególności koncepcja termodynamicznej strzałki czasu łączy rozptyw energii i czas kalendarzowy. Mówimy: „wszystko się starzeje” i o godzinie „każda rani, ostatnia zabija”. Teoria strzałki czasu, czyli faktycznie drugiej zasady termodynamiki, jest teorią wyjaśniającą wiele kwestii, w szczególności zagadnienia życia i jego ewolucji, jak to znakomicie opisują P. Atkins (2005), P. Coveney i R. Highfield (1991, s. 147–220) i inni.

Czas kalendarzowy (koordynacyjny) jest także wielkością niezbędną w nauce. Jeśli stawka płacy dla danego pracownika jest 20 zł za godzinę pracy, kwota

amortyzacji 4500 zł na miesiąc, zaś drogę mierzymy iloczynem prędkości i liczby godzin ruchu, jednostka mocy jest stosunkiem pracy do czasu jej trwania, to widać szeroki zakres stosowania liniowego czasu kalendarzowego. Osiągnięcia nauk przyrodniczych są nierozdzielnie związane z czasem koordynacyjnym. Wydaje się, że nawet nadmiernie, bowiem czas kalendarzowy nie może ulegać dylatacji (spowolnienie) ale proces rozpraszania potencjału sił fizycznych już tak. Jeśli człowiek lub jakiś obiekt jest w ruchu z daną prędkością, to doznaje przyrostu energii kinetycznej. Wtedy, w przypadku człowieka, ten przyrost energii może obniżyć tempo dyspersji sił życiowych, a więc spowolnić proces starzenia się. Natomiast spowolnienie czasu kalendarzowego nie wystąpi, skoro wynika z cyklicznego ruchu Ziemi.

Tempo upływu czasu dla człowieka jest liniową funkcją przyjętych uniwersalnych tyknień t , zatem mamy $S = s \times t$, ale dyspersję potencjału sił życiowych wyznacza zmienna losowa s . Utratę sił życiowych określa czynnik e^{-st} (ujemny procent). Wielkość s , która określa tempo dyspersji sił życiowych człowieka jest wielkością mierzalną, której pomiar umożliwił rozwój teorii kapitału ludzkiego i intelektualnego. Dla człowieka, jak wynika z ogólnego modelu kapitału (Kurek, Dobija, 2013) średnia wielkość S jest równa $E(S) = -E(s) \times t = -p \times t$, gdzie $p = 0.08$ [1/rok] jest stałą ekonomiczną potencjalnego wzrostu.

Zanik sił życiowych to zarazem ich przemiana w kapitał ludzki człowieka, czyli zdolność do wykonywania pracy. Oznacza to, że przemiany pierwotnej energii życia są największe w pierwszych latach życia dziecka (tabela 1), wtedy także rozwój człowieka jest najszybszy. Później tempo rozwoju zmniejsza się z biegiem lat.

Tabela 1. Zmniejszanie się początkowej wartości sił życiowych człowieka

Rok życia	Stan początkowej siły życia	% zmniejszenia	Zmniejszenie	Stan na koniec
Pierwszy	1,0000	8%	0,08	0,9200
Drugi	0,9200	8%	0,0736	0,8464
Trzeci	0,8464	8%	0,0677	0,7787
.....
Osiemdziesiąty	0,0018	8%	0,0001	0,0017
.....
Dziewięćset pięćdziesiąty (Noe)	$1.0675 \cdot 10^{-33}$	8%	$0,082 \cdot 10^{-33}$	$9.8542 \cdot 10^{-34}$
Matuzalem, (lat 969)	$2,3347 \cdot 10^{-34}$	8%	$0,195 \cdot 10^{-34}$	$2,1552 \cdot 10^{-34}$

Źródło: opracowanie własne.

Jak widać, ta interpretacja uzgadnia zdrowo rozsądkowe i naukowe, termodynamiczne postrzeganie czasu. Mijają lata kalendarzowe i energii ubywa, ale najwięcej na początku, gdy jest jej najwięcej. W przeciwieństwie do niemowlaka,

którego rozwój jest największy w pierwszym roku życia, u człowieka starszego zachodzą minimalne zmiany, ponieważ jego energia życia jest już bardzo mała. Tempo zmian nie jest natomiast wyznacznikiem aktywności człowieka, która zależy od możliwości przetwarzania energii pobieranej z otoczenia.

Druą zasada termodynamiki wyjaśnia, między innymi, naturę tych zmian. Aby mógł się dokonać tak szybki rozwój, jaki obserwuje się w pierwszych latach życia człowieka, musi mieć miejsce duży ubytek pierwotnej energii życia, czyli jej przemiana na kapitał ludzki (zdolności do wykonywania pracy), który podlega dalszym przemianom. W szybkim rozwoju dziecka ujawnia się prawidłowość wyrażona przez P. Atkinsa (2005, s. 157): Świat napędza uniwersalna tendencja do pogrążania się w chaosie. Dziecko szybko się rozwija przemieniając energię życia na zdolność do wykonywania pracy (kapitał ludzki), kosztem tego, że się starzeje, czyli narasta chaos w organizmie. Druą zasada termodynamiki ma niezwykle pozytywny wydźwięk, ponieważ wymusza procesy rozwojowe. Potrzeba działania i to skutecznego, aby opanować narastający chaos.

To jest ludzki wymiar czasu, ale o czasie mówimy także w sensie następstwa zdarzeń. O tym informuje „Hiperfizyka” określając czas jako ósmą siatkę, która generuje kolejność zdarzeń. W 130 przekazie „Księgi Urantii” znajduje się wypowiedź Jezusa z Nazaretu w sprawie czasu: *Czas jest strumieniem płynących, doczesnych zdarzeń, spostrzeganym poprzez świadomość istoty stworzonej. Czas jest nazwą nadaną tej kolejności – uporządkowaniu, dzięki której zdarzenia są rozpoznawane i rozdzielane.* Na naszej planecie pierw pojawił się Melchizedek i głosił ważne nauki, a około 2000 lat później urodził się Jezus kontynuując przekazy wiedzy duchowej. Te wydarzenia są powiązane, a ich kolejność nadaje sens działaniom. Nie są to jednak sprawy, na które ludzie mają wpływ, są raczej są podlegli temu rodzajowi porządku czasowego. Sentencja Wiktora Hugo: „Można oprzeć się armii najeźdźców, lecz nie idei, której czas nadszedł” wyraża ten wielki czas zmian niezależny od człowieka.

Pozostaje główne pytanie, dlaczego sprawdzają się prorocze przewidywania? Jak to wiąże się z naturą czasu? Rzecz polega na tym, że ten zbliżony do liniowego upływ czasu ma miejsce tylko w materii 3. gęstości. Umysł człowieka znajduje się natomiast na 4. gęstości. To już powoduje, że wydarzenie odebrane wcześniej umysłem można nierzadko postrzegać później zmysłami na 3. gęstości. Ponadto, niektórzy ludzie (zwłaszcza w czasach mykeńskich) przejawiali możliwości posługiwania się umysłem jakby posiadali zmysłowe możliwości na 4. gęstości.

Osoby wysoko rozwinięte duchowo charakteryzuje dobry związek z ciałem najwyższym na 5. gęstości. Wtedy pojawiają się jeszcze większe możliwości ze względu na fraktalną organizację przestrzeni i liczbę wymiarów (nie kartezjańskich). Jak pisze J. Rajska i in. (2012, s. 248):

Spotkanie się wydarzeń, czyli pętle czasowe na piątej gęstości, są często spotykane, ponieważ tam fraktal zagęszcza się i składa jak wstążka. Jest tam pięć wymiarów przestrzennych, co nie jest bez znaczenia dla przestrzeni fraktalnej. Dlatego patrząc przez

piątą gęstość można przewidzieć wydarzenia. Na tym polega jasnowidzenie. (...) Jednak bloki zdarzeniowe, które są na 5. gęstości niekoniecznie zainstalują się na siatkach strukturalnych 3. gęstości. Dopiero dobre zgranie bloku z siatkami strukturalnymi powoduje zmaterializowanie wydarzenia.

Proroczych wizji dotyczących Polski i Trójmorza jest bardzo dużo i są raczej znane (O. Flawian Niebiański, 1943; Chociszewski, 1895) i inni. Narodowi wieszczowie, jak: Adam Mickiewicz, Juliusz Słowacki i Zygmunt Krasiński napisali utwory dające nadzieję na odrodzenie Rzeczypospolitej. Podobnie poeci, jak Wincenty Pol, w pięknych utworach zapowiadali dobrą przyszłość Polski. Pokażna jest także grupa księży zapowiadających odrodzenie i przyszłość Polski jako lidera narodów Trójmorza. Wiarygodność tych przepowiedni jest konsekwencją niekwestionowanego wysokiego poziomu intelektualnego i duchowego autorów. Niektóre przepowiednie już się częściowo spełniły. Jak można zauważyć autorzy pochodzili głównie z terenów pomostu Bałtycko-Czarnomorskiego, a nie tylko z Polski w obecnych granicach, więc ich przepowiednie w dużym stopniu dotyczą Rzeczypospolitej w obszarze Trójmorza. Nie brak także treściwych przepowiedni pochodzących od obcokrajowców.

W tym opracowaniu nawiązuję zasadniczo do trzech przepowiedni: opata Stanisława Reszki, franciszkanina Lodovico Rocca i księdza Piotra Skargi. Wybór nie jest przypadkowy i wynika z przyjętych kryteriów. Pierwsze, to wymóg, aby przepowiednia była dziełem siły ducha osoby, a nie efektem przekazu przez obcego ducha. Te ostatnie mogą być znaczące (Fatima, Gietrzwałd), lecz opracowanie nie dotyczy tego rodzaju objawień. Drugi wymóg to możliwość dojścia do źródeł pisanych, które gwarantują w dużym stopniu wiarygodność określenia czasu powstania i treści przekazu. To jest jednoznaczne w przypadku S. Reszki, L. Rocca i P. Skargi. Trzecie kryterium to możliwość spojrzenia na wieszczby przez pryzmat teorii, która umożliwi spójne i logiczne wyjaśnienie według przyjętego niematerialistycznego paradygmatu. Wybrane osoby swoim rozwojem intelektu i duchowości wybiegały znacząco poza świat trzeciej gęstości, dzięki czemu ich świadomość mogła znaleźć się w przestrzeni, gdzie czas płynie znacznie wolniej.

OPAT STANISŁAW RESZKA I JEGO WIZJA

Reszka (Rescius, Reski) Stanisław (1544–1600), ksiądz, sekretarz i biograf kardynała Stanisława Hozjusza, dyplomata, opat jędrzejowski, pisarz. Urodzony 14 września w Buku w Wielkopolsce, posiadłości biskupów poznańskich; pochodził z wielodzietnej rodziny mieszczańskiej. Był synem Stanisława i Łucji (*Internetowy polski słownik biograficzny*, [http](http://)). Jest przykładem osoby średniowiecza, która przez całe życie prowadziła niezwykle intensywną działalność intelektualną, działała owocnie w służbie dla swojego kraju i króla oraz katolickiego chrześcijaństwa demonstrowanego słowem i czynem.

Krótką notką biograficzną przypomina fakty dotyczące wykształcenia S. Reszki. Uznaje się, że po nauce w szkole parafialnej w Buku uczył się w Akademii założonej przez biskupa Lubrańskiego w Poznaniu. W 1558 roku, mając 18 lat rozpoczął studia na Uniwersytecie Krakowskim. W 1559 roku przeniósł się na uniwersytet we Frankfurcie nad Odrą. Od końca 1599 roku działa na dworze biskupa warmińskiego S. Hozjusza, z którym jest związany do śmierci tego kardynała. Z 1560 roku pochodzą pierwsze znane teksty Reszki. Wraz z kardynałem podróżuje do Wiednia, później Trydentu gdzie kardynał przewodniczył sesji soboru powszechnego. W 1564 roku wracają do rezydencji biskupów w Lidzbarku. Jego praca to głównie redagowanie listów kardynała ze względu na świetne posługiwanie się łaciną, prowadzenie korespondencji i redagowanie dzieł kardynała. W 1569 roku udał się z kardynałem do Rzymu. Po elekcji na tron polski Henryka Walezego, posłował do Paryża, aby w imieniu kardynała złożyć gratulacje nowemu królowi i polecić mu sprawę Kościoła w Polsce, gdzie został bardzo dobrze przyjęty.

Jak czytamy w biografii:

Dn. 14 IX t. r. przyjął R. z rąk Hozjusza święcenia subdiakonu, a 21 XII 1575 – święcenia kapłańskie w kościele Św. Klemensa w Rzymie. Dzięki protekcji Hozjusza, jako wielkiego penitencjarza, w tydzień po tych święceniach otrzymał od papieża Grzegorza XIII urząd datariusza w św. Penitencjarii. W dwa lata później (13 I 1577) tenże papież powołał Reszkę na urząd sigillatora św. Penitencjarii. Do pełnienia tych urzędów potrzebny był stopień naukowy, więc R. wiosną 1579 w powrotnej drodze z pielgrzymki do Loreto zatrzymał się w Perugii, gdzie, jak pisał o tym do Kromera 23 V 1579, uzyskał «gradum doctoratus».

S. Reszka urzeczywistnił starania Hozjusza o utworzenie polskiego hospicjum w Rzymie i z woli Hozjusza został pierwszym rektorem tej placówki. Po śmierci kardynała w 1579 roku Reszka pełnił nieoficjalnie funkcję stałego posła polskiego w Rzymie służąc w wielu sprawach pomocą dostojnikom kościelnym, państwowym i dworowi królewskiemu. Po objęciu tronu przez Stefana Batorego w Polsce, powrócił na wezwanie króla w 1583 roku do Krakowa. I dalej:

Wkrótce jednak z woli króla R. opuścił kraj. Dn. 10 IX t. r. wyjechał do Rzymu jako opiekun i ochmistrz dworu królewskiego bratanka Andrzeja Batorego, aby tam pokierować m. in. jego staraniami o godność kardynalską i koadiutorię biskupstwa warmińskiego. Miała to być zarazem dla młodego Batorego podróż edukacyjna, dlatego też orszak poseselski posuwał się wolno przez kraje cesarskie i północne Włochy, w Mediolanie (3–7 XI) zatrzymał się w gościnie u kard. Karola Boromeusza. Dopiero 30 XI poselstwo przybyło do Rzymu i R. 9 XII miał pierwszą audiencję u papieża. (...) Oczekiwanie na kapelusze kardynalski przeciągało się. Dn. 22 VI 1584 otrzymał R. wezwanie do powrotu do kraju. Odpowiednie przedstawienie tego pisma papieżowi zadecydowało o sfinalizowaniu starań o godność kardynalską. Dn. 4 VII t. r. na specjalnie zwołanym konsystorzku Grzegorz XIII mianował Andrzeja Batorego kardynałem. (...) Po uroczystym objęciu przez kardynała (5 VI we Fromborku) koadiutorii warmińskiej, Reszka udał się z nim w drogę do Gdańska i Elbląga.

W lipcu 1585 roku Reszka, zgodnie z życzeniem króla, udał się do Rzymu towarzysząc kardynałowi Andrzejowi Batoremu. I w tymże 1585 roku decyzją króla objął zarząd opactwa w Jędrzejowie. Jednak do 1587 roku przebywał w Rzymie. Był to rok śmierci Stefana Batorego. Po wstąpieniu na tron przez Zygmunta III Wazy powierzono Reszce posłowanie do papieża Sykstusa V. I tak biegło pracowite życie S. Reszki w służbie Rzeczypospolitej, pełniąc z woli królów polskich misje dyplomatyczne i prowadząc diariusz, który przekazał potomnym bezcenne informacje o jego życiu. Na dodatek, gdy wyprawiono go z kolejną misją w 1592 roku do Włoch i przebywał w Neapolu, przygotował wybór swojej bogatej korespondencji i opublikował ją w dwóch tomach. W Neapolu zakończył swoje pracowite życie w roku 1600, a pochowany został w kościele S. Maria delle Grazie.

Wiadomo też, że Stanisław Reszka „ufundował w Buku nagrobek dla swych rodziców i rodzeństwa (1579), w testamencie ustanowił też fundację na wyposażenie szpitala Świętego Ducha w swym rodzinnym mieście oraz przeznaczył zapis dla Bractwa Ubogich Kapłanów i założonego przez siebie Bractwa Najświętszego Ciała Chrystusowego. Nazwisko jego nosi w tym mieście plac, przy którym stoi budynek szpitala Świętego Ducha zaopatrzony w tablicę, upamiętniającą fundację S. Reszki”. Staraniem miasta i gminy Buk powstał film „Tryptyk Bukowski”, którego część III – „Dyplomata z Buku” poświęcona jest życiu i działalności Stanisława Reszki. „Tryptyk Bukowski” powstał w ramach projektu „Miasto i Gmina Buk – ziemia pełna historii”, zrealizowanego w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.

Przepowiednia opata S. Reszki znalazła się w XVIII wieku w posiadaniu księdza Szoldrskiego opata klasztoru Cystersów w Przemęcie. Opat przekazał wieszczbę Józefowi Szoldrskiemu, który udostępnił ją Józefowi Chociszewskiemu (1895) autorowi znanego dzieła o przyszłości. Poniżej pełny tekst tej przepowiedni.

1. *Flos in Vallae* – Kwiat w dolinie
2. *Nominis Corona* – Z imienia korona
3. *Exul fortunatus* – Wygnaniec szczęśliwy
4. *Gloria succedens* – Chwała następująca
5. *Manipulus sterilis* – Sługa niepożyteczny
6. *Noctis breve Sidus* – Krótkiej nocy gwiazda
7. *Manus Congregatorum* – Ramię zgromadzonych
8. *Diversi Coloris* – Różnej barwy
9. *Solus Princeps* – Jedyny księciem
10. *Ex duobus Unus* – Z dwóch jeden
11. *Sonitus Apium* – Brzęczenie pszczół
12. *Custos Vigilantiae* – Stróż czujności
13. *Iipse fortis* – Sam mężny
14. *Civitatis aliquod ornamentum* – Jakaś ozdoba państwa
15. *Alter Cracus* – Drugi Krakus
16. *Patriae Sol* – Słońce ojczyzny
17. *Regnorum Occasus* – Królestw upadek.

Gdy potem tysiąc siedem (lat) upłynie, wtedy królową wdowę wdowiec mieć będzie. Który siedmio pagórkowy pan mieć będzie. Szczęśliwy król we wszystkim, do niego wrócą Prusy, nakłoni się Pomorze, Niemcy milczeć będą, odżyje z popiołów Polska, Passavia zobaczy, Inflanty obawiać się będą, Brandenburgia zapłacze, Dania smucić się będzie. Moskwa się zadziwi, Francja zobaczy, że bez cudzych pieniędzy umocni się i wzrośnie Polska. I kościół katolicki będzie podwyższony. Ciebie Boga chwalimy.

Tekst zamieszczony w ramce pochodzi bezpośrednio z dzieła Józefa Chociszewskiego. Jednak pierwsze zdanie nie oddaje treści oryginalnego przekazu. Pięć pierwszych słów to: *Quando post mille septem imminebi*, więc poniższy tekst ujmuje poprawniej przekaz Reszki. Opat żył w latach 1544–1600. Jego zdolności jasnowidzenia pozwoliły mu dostrzec zagrożenia w latach 1700–1799, dlatego użył tej zwężłej frazy, aby to oznajmić².

Gdy po tysiąc siedem zagrozi, wtedy królową wdowę wdowiec mieć będzie. Z którą siedmio-pagórkowy pan jest powiązany. Szczęśliwy król we wszystkim, do niego wróć Prusy, nakłoni się Pomorze, Niemcy milczeć będą, odżyje z popiołów Polska, Passavia zobaczy, Inlanty obawiać się będą, Brandenburgia zapłacze, Dania smucić się będzie. Moskwa się zadziwi, Francja zobaczy, że bez cudzych pieniędzy umocni się i wzrośnie Polska. I kościół katolicki będzie się radował. Ciebie Boga chwalimy.

Intensywna praca intelektualna, niezachwiana pobożność, jak i czyny S. Reszki pozwalają sądzić o jego wysokim poziomie duchowym. Służył Rzeczypospolitej i królom Polski, więc jego myśli koncentrowały się wokół spraw państwowych i panujących, z którymi współdziałał, a swoim duchem proroczym przenikał czasy przyszłe. Wskazał na groźny dla Polski wiek rozbiorów (*Gdy po tysiąc siedem zagrozi*), i relacje między pozbawionym królestwa S. Poniatowskim a carycą Katarzyną (*wtedy królową wdowę wdowiec mieć będzie*). Poniatowski jest wdowcem po Polsce. Zwraca uwagę na przyszłą ważną rolę osoby pochodzącej z Siedmiogrodu. Zapowiada szczęśliwe panowanie przyszłych władców, którzy odzyskają Pomorze i Prusy (zatem już po 1945 roku), a Polska wzrośnie bez cudzych pieniędzy (w przyszłości po 2018 roku). To ostatnie jest z pewnością teraz możliwe, a było nie do pomyślenia w dobie pieniądza monetarnego.

Dyskusyjne są trzy ostatnie sugestie z listy władców, czy też osób wpływających na losy Polski i Rzeczypospolitej. Są to wskazania: (15. *Alter Cracus*), (16. *Patriae Sol*), (17. *Regnorum Occasus*). Znamy obecnie liczną grupę osób, które walczyły przyczyniły się do powstania niepodległej II Rzeczypospolitej, jak Roman Dmowski, Ignacy Paderewski, Józef Piłsudski, Józef Haller von Hallenburg, Tadeusz Jordan Rozwadowski, Wincenty Witos, Ignacy Daszyński i wielu innych. Byłoby niedopuszczalnym uproszczeniem mniemanie, że S. Reszka wskazuje tylko na osobę Józefa Piłsudskiego. Kolejne 17. wskazanie trudno uznać za ostatecznie rozpoznane, ale większość bezwiednie wskazuje na papieża Polaka. Ostatnia 18. pozycja, jako że ostateczna, nie może być jasna. Tłumaczona jako „upadek królestw” jest różnie interpretowana. Nie należy pomijać przy jej interpretacji ostatniego wątku z przypowieści o wdowim groszu, w którym Chrystus zwraca uwagę na czasy ostateczne. To bynajmniej nie jest mowa o końcu świata, lecz o zakończeniu ścieżki ewolucyjnej w której żyjemy, więc także królestw i państw.

² Jest to bardzo trafna interpretacja mistrzowskiego sformułowania S. Reszki, przedstawiona przez Norbertusa. Pobrane z: <http://bastylia.blox.pl/2014/09/Pan-Siedmiopagorkowy-cz-II.html> (2018.05.25). J. Chociszewski (lub jego poprzednicy) starali się interpretować frazę „gdy tysiąc siedem lat upłynie”, co do sensownej treści nie prowadzi.

WIZJA RZECZYPOSPOLITEJ PRZEKAZANA
PRZEZ FRANCISZKANINA LUDWIKA ROCCA

Przepowiednię franciszkanina Ludwika Rocca zajmował się m.in. historyk T. Szarota (*Przepowiednia*, <http>) starając się dojść do jej źródeł i potwierdzić autentyczność całego tekstu. Nie wszystko udało się pozytywnie zweryfikować. Źródłem pisany, do którego badacz dotarł jest broszura dr Johannaesa, znajdująca się w Bibliotece Narodowej w Wiedniu. Autor pisze:

Egzemplarz w tamtejszej Bibliotece Narodowej rzeczywiście nosi znaną nam już sygnaturę i ogólnie można powiedzieć, że publikacja IKC stanowi dość wierne tłumaczenie tych jej fragmentów, które dotyczą przepowiedni „brata L.R.” (i tu brak imienia i nazwiska). Okazuje się jednak, że w broszurze podano inną i przy tym dokładną datę śmierci franciszkanina, 15 sierpnia 1840 roku. Oznacza to mniejszą precyzję przepowiedni w wersji z broszury konspiracyjnej z 1942 roku, mówiących o momencie wybuchu obu wojen światowych. Zważywszy, że wszędzie zostało zaznaczone, że mnich w chwili śmierci miał lat 92 bez trudu można podać lata jego życia: 1748–1840.

Pod koniec życia brat L. Rocca przebywał w klasztorze na górze Synaj i zwiedzał Ziemię Świętą. Mając 92 lata popadł w stan odrętwienia trwający sześć tygodni. Potem poprosił dwóch braci zakonnych, aby czuwali przy nim i zapisywali każde jego słowo. Tak powstała słynna przepowiednia o przyszłych losach Europy, którą w Polsce czytano w trudnych czasach do pokrzepienia serc. Jak można sądzić, podkreślano, a może też adiustowano niektóre fragmenty, stąd obecne trudności z jednoznacznym ustaleniem treści. Jednak dzięki świadectwu zgodności z tekstem z broszury dr. Johannaesa można tę przepowiednię uznać za wiarygodną ze względu na osobę, czas i okoliczności jej powstania. Stworzyła ją osoba z wysokim poziomem duchowym, zatem zdolna do przeniesienia swojej świadomości do 5. gęstości, gdzie można oglądać bloki zdarzeń, które zaistnieją w świecie 3. gęstości. Trudności z określeniem dat wydarzeń w naszej rzeczywistości są naturalne, bo te rzeczywistości są nieprzewidywalne, dlatego późniejsi autorzy zapewne dokonali pewnych korekt dat, aby uzyskać lepszą zgodność lub zamierzony efekt. Jednak potwierdzenie zgodności polskich zapisów z tekstem broszury dr. Johannaesa z Wiednia jest wystarczającym poświadczeniem. I tak mamy jasną zapowiedź odrodzenia Rzeczypospolitej i powstania Międzymorza przepowiedzianą w 1840 roku przez niezależnego obcokrajowca (fragment przepowiedni):

Polska powstanie, wolna i będzie jednym z najpotężniejszych mocarstw w Europie. Pod hegemonią Polski Słowianie połączą się i utworzą własne katolicko-słowiańskie mocarstwo Europy, którego granicami będą: Odra, Nysa, Adriatyk, Bałtyk, Morze Czarne, Dniepr i Dźwina. Wspólnie wypędzą Turków z Europy. Z Konstantynopola zniknie Półksiężyc, a zapanuje z powrotem Krzyż. Przy końcu wojny europejskiej czarny lud przyjdzie Polsce z pomocą, w czasie gdy liście zaczną z drzew opadać. Z gruzów i popiołów powstanie Polska i dojdzie wreszcie do porządku i spokoju w sprawach wewnętrznych. Będzie mieć swojego króla z prastarego rodu książęcego, krwi słowiańskiej o wielkim

umysle i duchu, a języka polskiego uczyć się będą na wszystkich uczelniach świata. Wielu zdrajców zostanie wygnanych z granic Polski. Najwyżej Bóg wyniesie Polaków, gdy dadzą światu wielkiego papieża. Polska zawrze wieczną przyjaźń z Turcją, która po wieki zachowana będzie. Wielki mąż Ameryki roztoczy nad jej granicami swoją przemożną opiekę, pod którą w wielkiej szczęśliwości królować będzie.

Naturalnie kojarzy się tutaj aktywność prezydenta D. Trumpra, który wykazuje zainteresowanie powstaniem Trójmorza. W maju 2018 roku nastąpiło nawet wzmocnienie działań, ze względu na tendencje UE do rozwijania współpracy z Rosyjską Federacją.

Dla ilustracji mechanizmów wyrównawczych przestrzeni warto też przytoczyć przepowiednię, którą L. Rocca sformułował dla Hiszpanii i Portugalii:

Mają jeszcze wielką winę krwi do zmycia, częściowo z powodu okrucieństwa, z jakim zdobywały Amerykę. Za to, że dla próżnego blasku złota w tak okrutny sposób wymordowały tych ludzi. Częściowo również dlatego, że w Afryce niewinnych ludzi zamieniały w niewolników i sprzedawały jak bydło. Moźni zostaną wymordowani. Następnie oba te kraje zjednoczą się i utworzą wspólną republikę. Zapanuje pokój i porządek, a religia katolicka rozkwitnie w pełni.

Zauważmy też, że przepowiednie dotyczące Rzeczypospolitej są w dużej mierze zgodne z wieszczbami naszych wieszczów, co dobrze świadczy o sile ich ducha i intelektu. Nic jednak nie przychodzi bez wysiłku i koncentracji, nawet w sprzyjających okolicznościach. O potrzebie pozytywnej myśli i działania mówił Adam Mickiewicz w *Księgach narodu polskiego i pielgrzymstwa polskiego*:

(421) Zasiewajcie więc miłość Ojczyzny i duch poświęcenia się, a bądźcie pewni, iż wrośnie Rzeczpospolita wielka i piękna. (...) (429) Zaprawdę powiadam Wam: nie badajcie jaki będzie rząd w Polsce, dosyć wam wiedzieć, iż będzie lepszy niż wszystkie, o których wiecie, ani pytajcie o jej granicach, bo większe będą, niż były kiedykolwiek. (430) A każdy z Was w duszy swojej ma ziarno przyszłych praw i miarę przyszłych granic. (431) O ile polepszyście i powiększyście duszę Waszą, o tyle polepszyście prawa Wasze i powiększyście granice Wasze.

Czy teraz spotykamy postawy tego rodzaju?

RZECZPOSPOLITA WYPŁACIŁA SIĘ JUŻ ZE SWOICH WIN

Wielkim niezrozumieniem byłoby mniemać, że to zaborcy są jedyną przyczyną utraty niepodległości przez pierwszą Rzeczpospolitą. Byłoby to prymitywne szukanie winnego za nieszczęścia spowodowane własnymi działaniami, które zapowiadały osoby oświecone, w szczególności ksiądz Piotr Skarga. Ponadto byłby to przejaw dogmatycznego materializmu, który eliminuje sprawczy czynnik duchowy i istnienie wyższej sprawiedliwości. Różnych przyczyn było zapewne wiele, o czym piszą historycy, ale można sądzić, że systematyczne zniewalanie człowieka, wcześniej wolnego, które miało miejsce w Rzeczypospolitej, tak jak

i w Rosji było ważnym powodem. Ten stan rzeczy rodzi naturalne pytanie czy tego rodzaju kraj powinien istnieć? Proces zniewalania nie był, na przykład, obecny w Chinach. Dziś żyjemy w lepszej sytuacji, mimo że we władaniu partiokracji nazywanej nachalnie demokracją. Jednak w tych obecnych warunkach człowiek w dużym stopniu jest panem swojego losu i może urzeczywistniać swoje człowieczeństwo. Dlatego, między innymi, widzący więcej mówią o dobrej przyszłości Polski i mamy wiele tego rodzaju wypowiedzi.

Oto kilka wypowiedzi wskazujących, że istotnie Rzeczpospolita zawiniła w wymiarze materialnym i duchowym, więc poniosła stosowną karę, lecz po czasach pokuty nastąpi zmazanie win i odrodzenie, a nawet przewyższenie wcześniejszych osiągnięć. I te czasy już nadeszły. Oto kilka przykładów pochodzących z książki O. Flawiana Niebiańskiego (1943).

Jako motto przyjąłem fragment utworu Wincentego Pola: *Wytrwaj, mój ludu! Już twój ranek świta. Powstań do życia. Już się rozjaśniło. Już z grzechów twoich ziemia twa obmyta. I będzie w końcu, co z początku było.* Można tylko podziwiać zwięzłość i jasność tej wypowiedzi i ukrytą w niej wiedzę o naturze spraw świata i przyszłości Rzeczypospolitej. Wspomniany ksiądz Piotr Skarga przekazywał ostrzeżenia i jak je nazywa „pogróżki”. Mówił:

Bójcie się tych pogrózek. Objawienia osobistego od Pana Boga o was i o zgubie waszej nie mam, ale poselstwo do was od Pana Boga mam, i mam to poruczenie, abym wam złości wasze ukazywał i pomstę na nie, jeżeli ich nie oddalicie, opowiadał. Wszystkie królestwa, które upadły, takich posłańców Bożych i kaznodziei miały, którzy im wymiatali na oczy grzechy i upadek oznajmiali.

Co więcej, P. Skarga wyjaśnia, że pogróżki Boże są trzech rodzajów. Pierwsze mogą być zmienione przez pokutę. Drugie ziszczą się na synach czy wnukach, a inne (trzecie) odmienione być nie mogą. To są wyroki. Mówił:

Biada wam, którzy prawa niesprawiedliwie ustanawiacie i piszecie nieprawość, abyście ucisnęli ubogie i mocą psowali sprawy uniżonych ludu mego (...) Lecz sprawiedliwy Bóg nie śpi. Przekleństwo puści na Królestwo to, w którym pożarte od nieprzyjaciół będzie {czego Boże nie daje}, jeżeli prawa pokuta nie nastąpi.

Ten stan rzeczy spotkaliśmy już w przypadku Krezusa, którego spotkał wyrok trzeciego stopnia, czyli nieodmienny, mimo że Apollo starał się o zamianę na wyrok drugiego stopnia.

W początkach XVIII wieku wielka zaraza dziesiątkowała ludzi w Polsce. Siostra Nimfa Suchońska, pracująca w szpitalu i oglądająca w całej pełni udęczenie narodu, zaczęła żarliwie prosić Pana Jezusa, żeby odjął od narodu to wielkie nieszczęście. Zaś Jezus Chrystus, ukazując się Nimfie oświadczył: *Zaraza wkrótce wygaśnie. Ale na twoją Ojczyznę, za jej wielkie grzechy, przyjdzie większe nieszczęście. Kraj twój upadnie. Rozgrabią go sąsiedzi.* Wcześniej ukazali się jej patronowie zakonu św. Ducha i zapowiedzieli że zagniewany na ubogaconą przez siebie tylu łaskami Polskę, Bóg dopuści do jej upadku. Potem ukazano jej

grzechy Polski, które Go obrażały, jak wiarę bez uczynków, niezgodę i waśnie, pychę i niesprawiedliwość możnych, rozrywanie węzłów małżeńskich oraz uciemnienie ubogich i sierót.

Eustachiusz, przeor klasztoru benedyktynów pod Warszawą napisał przepowiednię w roku 1449. Karol Gustaw, w czasie najazdu na Polskę, w roku 1657, kazał ją sobie skopiować. Oto jej brzmienie:

Ja Eustachiusz, przeor klasztoru św. Benedykta, przepowiadam ci, Polsko, że zażyjesz wiele nędzy w przyszłych stuleciach. Zaczna Polsko, jesteś szlachetna, wielka i wspaniała, atoli ty gardzisz twymi mądrymi królami. A ponieważ ty nimi gardzisz, przeto pójdziesz w rozsypkę. Lew północy połączy się z czarnym orłem w ciemnej dolinie i zada ci dotkliwe uderzenie w pierś, aż twoje białe pióra krwią się zarumienią. Młodzieniec zza gór zstąpi na twe wyżyny i zada ci wielkie klęski. Potem nadejdzie potężny lew dwugłowy, który sprawi twój upadek, o wielka Polsko! Słońce skryje się przed tobą, a ty będziesz długi czas siedzieć w ciemności. Będą, wielkie powstania i wiele krwi niewinnej się przeleje. To wolać będzie o pomstę do nieba. Zagniewany Bóg ześle na was taką karą, że nie będzie końca biadaniom. Nieszczęśliwa i pożałowania godna Polsko. Będziesz wzdychała za pokojem, ale ten nie prędzej się zjawi aż w siódmej liczbie, a spełni się w czasie siedem razy siedem. Wtedy przyjdzie książę pokoju w całym blasku i pokój panować będzie w tych murach i pałacach.

SŁOWO ZAKOŃCZENIA I WEZWANIE DO DZIAŁANIA

Należy podkreślić, że znajomość istnienia i nieuchronnego działania mechanizmów wyrównawczych w przestrzeni egzystencjalnej jest niezawodną ostoją nadziei na korzystne dla Rzeczypospolitej ułożenie się spraw międzynarodowych, jak to miało miejsce, gdy Polska się odrodziła w 1918 roku. Gdy opat Reszka pisze „Niemcy milczeć będą (...) Moskwa się zadziwi” to nie są to reakcje typowe dla mocarstw starających się kontrolować Europę Środkowo-Wschodnią. Znajomość tych mechanizmów i obserwacja wydarzeń politycznych na świecie stwarzają każdej rozsądnej, myślącej osobie możliwość przewidywania przyszłości. Wiadomo, że każde państwo musi wcześniej czy później wyrównać długi zapisane w przestrzeni nulifikacyjnej, czy to Polska, czy to USA, czy inne mocarstwa. O losach obecnego hegemonu mówili przenikający swoim duchem przyszłość: arcybiskup J. Sheen, a wcześniej śpiący prorok Edgar Cayce. Na tym polega nieuchronna sprawiedliwość, której ludzki umysł nie obejmuje. Nie są to płonne oczekiwania, że pojawi się czas, w którym Trójmorze powstałe pod patronatem obcych sił i narzuconych celów usamodzielni się i będzie skutecznie działało dla szerzenia pokojowego współistnienia w duchu ewangeliczno chrześcijańskim, inspirując niezależne kraje świata. Jednak warunkiem osiągnięcia tego stanu jest stałe, ustawiczne działanie na rzecz pokoju światowego i powstania Trójmorza według oryginalnej, poprawnej myśli ekonomicznej przedstawionej we wcześniejszych artykułach (Dobija, 2015b; 2017b; 2018a; 2018b).

Z rozważań wynikają wskazania dla dążeń, które w obecnym czasie, w świetle przedstawionej wiedzy mogą i powinny być artykułowane i urzeczywistniane. Polska powinna dążyć do zawarcia swoistego kontraktu z USA. Mianowicie Polska i kraje Europy Środkowej utworzą pokojową Unię Trójmorza z własną integracyjną strefą walutową, która rozgraniczy obszary Europy nie dopuszczając do integracji kontynentu Euroazji przeciwko USA. W zamian USA zapewnią krajom Trójmorza partnerską współpracę w zakresie bezpieczeństwa militarnego, ekonomicznego i medialnego, przy nieingerencji w wewnętrzne sprawy Polski (Ustawa 447). Urzeczywistniając integracyjną strefę walutową i Unię Trójmorza Polska zrezygnuje z obecnej bezalternatywnej polityki podporządkowania USA działając jako niezależny gracz w światowej polityce w interesie swoim i pokoju na świecie. Podstawą zawarcia kontraktu z USA muszą być silne, nieujawnione zagrożenia. Ale przede wszystkim potrzebne jest działanie jednoznacznie ukierunkowane na wielki cel odrodzenia Rzeczypospolitej jako ewangelicznego, chrześcijańskiego, lechickiego mocarstwa.

BIBLIOGRAFIA

- Atkins, P. (2005). *Palec Galileusza. Dziesięć wielkich idei nauki*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis [Galileo's Finger – The Ten Great Ideas of Science, (2003)]
- Biblia Tysiąclecia (1971). *List Św. Pawła do Efezjan*. Warszawa: Wydawnictwo Pallottinum.
- Buron, J.G. (1993). *Koniec świata? Przepowiednie na rok 2000*. Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Chociszewski, J. (1895). *Księga sybiliańska o przyszłości*. Nakładem Księgarni „Dziennika Kujawskiego”. Inowrocław. Reprint, Sandomierz: Wydawnictwo „Armoryka”, 2011 (s. 290–295).
- Coveney, P., Highfield, R. (1991). *The Arrow of Time*. London: Flamingo.
- Dobija, M. (2015a). Gdy rachunkowość była ekonomią. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 83 (139).
- Dobija, M. (2015b). Organizacja systemu finansowego i priorytety zarządzania w państwach tworzących integracyjną strefę walutową. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 2 (42), 86–105.
- Dobija, M. (2016). Sumeryjskie *me* i babilońskie *tabliczki przeznaczenia* jako źródło wiedzy rachmistrza. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 86 (142).
- Dobija, M. (2017a). Niestandardowe źródła kapitału ludzkiego w rozwoju cywilizacji. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 52 (2017), 21–42. DOI: 10.15584/nsawg.2017.4.2.
- Dobija, M. (2017b). Ekonomiczne podstawy geopolitycznego projektu Międzymorza. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 50 (2) (2017), 144–162. DOI: 10.15584/nsawg.2017.2.9.
- Dobija, M. (2018a). Integracyjna strefa walutowa źródłem siły Międzymorza. *ARCANA*, 139.
- Dobija, M. (2018b). Concept of Integrative Currency Area and Application to the Central Europe. *Modern Economy*, 9, 1247–1261. DOI: 10.4236/me.2018.97081.

- Herodot (2015). *Dzieje*. Warszawa: Czytelnik.
- Internetowy Polski Słownik Biograficzny (hasło: Stanisław Reszka (Rescius, Reski) (1544–1600). Pobrane z: <http://ipsb.nina.gov.pl/a/biografia/stanislaw-reszka> (2018.05.13).
- Józef Flawiusz. *Dzieje wojny żydowskiej przeciwko Rzymianom*. Pobrane z: <https://www.inbook.pl/dzieje-wojny-zydowskiej-przeciwko-rzymianom-jozef-flawiusz-pdf>
- Kaku, M. (1994). *Hiperprzestrzeń, wszechświaty równoległe, pętle czasowe i dziesiąty wymiar*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Kragh, H. (2016). *Wielkie spekulacje. Teorie i nieudane rewolucje w fizyce i kosmologii*. Kraków: Copernicus Center Press.
- Księga Urantii* (2009). © 2009 Urantia Foundation. Przekł. M. i P. Jaworscy.
- Kurek, B., Dobija, M. (2013). Towards Scientific Economics. *Modern Economy, Vol. 4, nr 4*, ePub, 293–304. DOI: 10.4236/me.2013.44033.
- Mazur, M. (1976). *Cybernetyka i charakter*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Miller, R.F., (1985), Święty demon Rasputin i kobiety (s. 339). Łódź. Wydawnictwo Łódzkie.
- Norbu, N., (2001). *Kryształ i ścieżka światła. Sutra, Tantra i Dzogczen (The crystal and the way of light)*. Kraków: Wydawnictwo “A”.
- O. Flawian Niebiański, *Salwatorianin (1943), Przepowiednie dla Polski a czasy obecne*. Nakładem Ojcowie Salwatorianie, 1538 Roosevelt Street, Gary, Indiana.
- Posdzech, O. (1998). *Protosimplex – Ideas of Burkhard Heim*. Pobrane z: http://www.engon.de/protosimplex/index_e.htm (2016.07.23).
- Rajska, J., Czapiewski, J., Rajska, M. (2012). *Między chaosem a świadomością. Hiperfizyka*. Gdynia.
- Sheldrake, R. (2015). *Nauka – Wyzwolenie z dogmatów (Science delusion-Freeing the Spirit of Enquiry)*. Wrocław: Wydawnictwo Manendra.
- Stagraczyński, J. (1897). *Historia biblijna dla rodzin chrześcijańskich, czyli proste a gruntowne objaśnienie Dziejów Starego i Nowego Testamentu* (s. 787–794). Oprac. ks. proboszcz J. Stagraczyński. t. II: *Nowy Testament*. Drukiem i nakładem Karola Miarki w Mikołowie.
- Steiner, R. (1993). *Wszechświat, Ziemia, Człowiek (Welt Erde und Mensch, 1908)*. Białsko-Biała: Wydawnictwo Virya.
- Szarota, T. *Przepowiednia*. Pobrane z: http://niniwa22.cba.pl/szarota_przepowiednia.htm (2018.05.22).
- Zieliński, W.P., *Zasady życia według Dalajlamy*. Pobrane z: <http://przewodnikduchowy.pl/a/zasady-zycia-wedlug-dalajlamy.php> (2018.05.27).

Streszczenie

Analiza teoretyczna wskazuje, że w przeszłości miały miejsce przepowiednie, które się absolutnie sprawdziły, tworząc niezaprzeczalne fakty, jak te dotyczące upadku Izraela, Rzeczypospolitej i Rosji carskiej. Oznacza to, że istnieje pole badań w zakresie dróg poznania, które prowadzą wieszczów do wiarygodnego prognozowania wydarzeń. Już zgrubne analizy prowadzi do wniosku, że ta zdolność zdarza się osobom wysoko rozwiniętym intelektualnie i duchowo. Te wnioski korelują z badaniami z pogranicza fizyki i kosmologii, określane mianem hiperfizyki. Odrodzenie Rzeczypo-

spolitej w granicach Trójmorza jest wyraźnie zapowiedziane w przepowiedniach, tak jak wyraźnie wieszczę zapowiadali jej upadek. Ten stan wiedzy jest motywacją do podjęcia ukierunkowanych działań dla urzeczywistnienia tego pożądanego stanu. Pomaga też w lepszej orientacji Polaków we współczesnym świecie.

Słowa kluczowe: duchowość, czas, przepowiednia, przestrzeń, mechanizmy wyrównawcze.

The Polish Republic and the Tri-Sea in the perspective of bards and prophecies

Summary

A theoretical analysis indicates that in the past there were predictions that were absolutely correct, creating undeniable facts, such as those related to the fall of Israel, the Republic and Tsarist Russia. This means that there is a field of research in the field of cognition, which enables the bards to reliably predict events. Previous analyses lead to the conclusion that this ability is connected with people with high intellectual and spiritual development. These conclusions correlate with the research from the borderline between physics and cosmology, referred to as hyperphysics. The rebirth of the Polish Republic within the limits of the Tri-Sea is clearly announced in the prophecies, just as they clearly heralded its collapse. This state of knowledge is the motivation to take targeted actions to create this desired state. It also helps in a better functioning of Poles in the modern world.

Keywords: spirituality, time, prophecy, space, compensatory mechanisms.

JEL: F53, Y8, Z1.

*prof. dr hab. Andrzej Prusek*¹

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Krakowie

Nowa pokryzysowa polityka rozwoju zrównoważonego a polska Strategia Odpowiedzialnego Rozwoju

WSTĘP

Światowy i europejski kryzys finansowo-ekonomiczny dokonał zasadniczych przewartościowań w ocenie rynkowych modeli rozwoju i wynikających z nich politykach rozwoju społeczno-ekonomicznego. Syntetyczny wniosek jest jednoznaczny i wskazuje na to, że neoliberalny model gospodarczy i polityka ekonomiczna na nim bazująca doprowadziły do kryzysu, a w konsekwencji również do destabilizacji finansów publicznych państw, ogromnego bezrobocia i polaryzacji dochodowej społeczeństw (Kołodko, 2010a; Kowalik, 2010; Żyżyński, 2010; Prusek, 2011). Główną hipotezą badawczą jest stwierdzenie, że tylko nowa polityka rozwoju bazująca na pokryzysowych doświadczeniach i nowych teoriach rozwoju mogą zapewnić Polsce szanse na przełamanie pułapki średniego rozwoju.

Celem artykułu jest pokazanie relacji i współzależności między nowymi pokryzysowymi teoriami i politykami rozwoju zrównoważonego integrującego rozwój gospodarczy, społeczny, ekologiczny i przestrzenno-regionalny a wdrażaną obecnie w Polsce Strategią Odpowiedzialnego Rozwoju, będącą zarazem instrumentem przełamywania bariery w postaci pułapki średniego poziomu rozwoju.

G.W. Kołodko trafnie określił istotę neoliberalizmu: „Lansowany przez neoliberalizm system gospodarczy podporządkowany jest interesom zamożniejszych warstw i to do nich trafia coraz większa część dochodu narodowego, nieekwiwalentna z punktu widzenia ich własnego wkładu. W długofalowej strategii społecznie zrównoważonego rozwoju potrzebna jest natomiast harmonia pomiędzy obowiązkami i beneficjami pracodawców i pracobiorców, czyli, nazywając rzecz po imieniu, pomiędzy kapitałem (w dużym stopniu zagranicznym) i pracą (prawie całkowicie krajową). Neoliberalizm taką harmonię wyklucza, co musi skutkować perturbacjami nie tylko gospodarczymi, lecz także społecznymi i politycznymi.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: and.prusek@gmail.com.

Będą się one nasilać. Co gorsza, istota kryzysu jest taka, że obarcza on swymi ciężarami przede wszystkim nie tych, których idee i polityka – oraz krótkowzroczność i zachłanność – doń doprowadziły” (Kołodko, 2010b, s. 96).

Fundamentalną przyczyną narastania barier, a jednocześnie wyzwań rozwojowych Polski był i jest narzucony nam przez Zachód neoliberalny model transformacji społeczno-ekonomicznej, korzystny dla Zachodu, a dla Polski bardzo bolesny i generujący duże problemy. Ten model, bazujący na założeniach konsensusu waszyngtońskiego, doprowadził do ukształtowania się obecnych barier rozwojowych Polski, które w okresie pokryzysowym musimy przełamać, aby wyjść z pułapki średniego rozwoju.

Samodzielne działanie mechanizmów rynkowych nie rozwiązuje problemów przyszłości i nie jest w stanie sprostać wyzwaniom rozwojowych ludzkości, w tym zwłaszcza polaryzacji dochodowej społeczeństw, co jednoznacznie wykazał T. Piketty (2015; Prusek, 2017). Nasilające się napięcia mogą wg J. Sachsa (2007) doprowadzić do konfliktu cywilizacji, co może się okazać naszym ostatnim i całkowicie wyniszczającym starciem.

Spółeczna nauka Kościoła w encyklice Jana Pawła II *Sollicitudo rei socialis* słusznie piętnuje mechanizmy ekonomiczne, finansowe i społeczne, które „umacniają stan bogactwa jednych i ubóstwa drugich”. Mechanizmy te stworzone przez kraje rozwinięte „sprzyjają interesom tych, którzy nimi manewrują, a doprowadzają do zdławienia i uzależnienia gospodarki krajów słabiej rozwiniętych” (Encyklika..., 1987). W encyklice *Caritas in veritate* (Miłość w prawdzie) papież Benedykt XVI trafnie stwierdza, że o rozwiązywanie problemów społecznych, czyli osiągnięcie dobra wspólnego powinna się troszczyć przede wszystkim wspólnota polityczna. Dlatego przyczyną poważnego braku równowagi jest oddzielenie działalności ekonomicznej, do której należałoby wytwarzanie bogactw, od działalności politycznej, do której należałoby osiągnięcie sprawiedliwości przez redystrybucję dóbr. Tego typu ideologią, która przyniosła olbrzymie koszty społeczne, w skali światowej, jest neoliberalizm, jako skrajna apologetyka zysku za wszelką cenę, bez liczenia się z wymogami etycznymi i człowiekiem (Encyklika..., 2009).

Neoliberalny plan transformacji stał w zasadniczej sprzeczności z Konstytucją RP, która w art. 20 stanowi, że: „Społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego”. Podobna sprzeczność dotyczy art. 2 Konstytucji, który głosi, że: „Rzeczpospolita Polska jest demokratycznym państwem prawnym, urzeczywistniającym zasady sprawiedliwości społecznej”. Ten artykuł stoi w rażącej sprzeczności z dużą polaryzacją dochodowo-majątkową polskiego społeczeństwa oraz wieloletnim wysokim bezrobociem i dużą migracją zarobkową młodego, wykształconego pokolenia Polaków. Trudno też uznać, że model ten kieruje się zasadą zrównoważonego rozwoju, o której mówi art. 5 polskiej Konstytucji.

Niezbędne jest zatem stworzenie nowego modelu funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa, który jako alternatywny do skompromitowanego modelu neoliberalnego winien być oparty na koncepcji społecznej gospodarki rynkowej, ze znaczącym udziałem państwa w gospodarce i życiu społecznym (Prusek, 2015). Powinien on uwzględniać również nowe pokryzysowe poglądy i doświadczenia praktyczne. Winien on być z jednej strony modelem polityki zrównoważonego rozwoju uwzględniającym wyniki badań T. Pikettego w zakresie negatywnego oddziaływania polaryzacji dochodowej na rozwój gospodarczy przez spadek popytu społecznego i kreowanie „gospodarki nadmiaru”, co stwarza presję kryzysową, a następnie kryzys. Po drugie, winien to być model polityki rozwoju uwzględniający założenia i doświadczenia Justina Yifu Lina – byłego głównego ekonomisty Banku Światowego i lidera chińskiego modelu polityki rozwoju, który doprowadził Chiny do pozycji wiodącego ekonomicznego mocarstwa światowego. Jego Nowa Ekonomia Strukturalna wykazała, że państwa rozwijające się, próbujące doganiać kraje najwyżej rozwinięte, w warunkach polityki rozwoju bazującej na zalecanym przez Bank Światowy konsensusie waszyngtońskim nie mają żadnych szans i muszą trwać w pułapce średniego dochodu.

Polska znajdowała się w pułapce średniego rozwoju, którą przelamuje obecnie przez przyjęcie nowego modelu rozwoju bazującego na endogenicznych determinantach rozwoju, wzmocnieniu funkcji państwa w rozwoju gospodarczym, uszczelnianiu budżetu państwa oraz realizowaniu prospołecznej polityki rozwoju, która z jednej strony zmniejsza polaryzację dochodową społeczeństwa, a z drugiej strony dynamizuje rozwój gospodarczy przez rosnący popyt biedniejszych warstw społeczeństwa oraz dynamizuje przyrost naturalny ludności, co stwarza szanse w przyszłości.

Tak więc, w okresie pokryzysowym w Polsce realizowane jest nowatorskie myślenie i działanie w kategoriach strategicznych wyrażające się opracowaniem strategii rozwoju kraju stwarzającej szanse na zrównoważony rozwój w przyszłości oraz prowadzenie racjonalnej i niekonwencjonalnej polityki rozwoju gospodarczego, społecznego, ekologicznego i przestrzennego uwzględniającej niestandardowe rozwiązania pokryzysowe.

NEOLIBERALNY MODEL ROZWOJU W POLSCE I JEGO KONSEKWENCJE

Kryzys światowy ukazał także pełną paletę wad neoliberalnego modelu funkcjonującego w polskiej gospodarce i polityce społeczno-ekonomicznej tworząc ogromne bariery jej rozwoju. Głównym megawyzywaniem, a zarazem megabariarą rozwojową Polski jest zespół wzajemnie sprzężonych barier rozwojowych związanych z demografią, rynkiem pracy i polityką dochodową, a mianowicie (Prusek, 2012a, s. 51–63; Prusek, 2012b):

- bariera demograficzna związana ze spadkiem ludności Polski, ujemnym przyrostem naturalnym, starzeniem się społeczeństwa, niskim poziomem aktywności zawodowej, dużą migracją zarobkową młodych wykształconych obywateli za granicę, do krajów UE-15,
- bariera dochodowa wynikająca z rażąco niskiego poziomu płac w stosunku do analogicznych pod względem charakteru i wydajności miejsc pracy w krajach UE-15. Ta bariera dotyka w szczególności młode pokolenie Polaków, którzy nie mając pracy nie mogą sobie kupić mieszkania i założyć rodziny, co w konsekwencji powoduje ujemny przyrost naturalny, a także konieczność emigracji zarobkowej. Jest ona powiązana z barierą dużej polaryzacji dochodów, która stoi w sprzeczności z ideą sprawiedliwości społecznej oraz osłabia dynamikę rozwoju gospodarczego

Bariera demograficzna mogłaby spowodować zmniejszenie liczby ludności Polski do 2030 roku do poziomu 35 mln osób, a do 2050 roku do 25–30 mln osób. Oznaczałoby to spadek potencjalnego PKB i dochodów sektora publicznego oraz stopniowy upadek systemu emerytalnego. W przypadku zwiększenia się dynamiki emigracji zarobkowej, która miałaby w coraz większym stopniu charakter emigracji trwałej, regres demograficzny w Polsce mógłby być jeszcze większy.

Bariery te były naturalną konsekwencją procesów deindustrializacji i prywatyzacji polskiej gospodarki, a także nieracjonalnej polityki płacowo-dochodowej (Prusek, 2005). Podzielam pogląd A. Karpińskiego, że deindustrializacja w Polsce była, przedwczesna, ekonomicznie nieuzasadniona i szkodliwa dla dynamiki gospodarczej, a zwłaszcza rynku pracy. Deindustrializację należy uznać za największy błąd strategiczny polskiej transformacji (Karpiński, 2002, s. 79). Drugim poważnym błędem było zaniechanie restrukturyzacji państwowych przedsiębiorstw mających szanse na uzyskanie konkurencyjności międzynarodowej i ich nieekwiwalentna wyprzedaż kapitałowi zagranicznemu.

Bariera dochodowa w Polsce została spowodowana urzędowym, czyli administracyjnym podniesieniem cen na środki produkcji w ramach tzw. reformy cen zaopatrzeniowych w 1990 roku i jednoczesnym skrajnie niesymetrycznie niskim wzrostem płac i zablokowaniem ich wzrostu, najpierw przez tzw. popiwek, czyli niezgodny logiką rynkową podatek od wzrostu tzw. ponadnormatywnych wynagrodzeń, a następnie przez nadrestrykcyjną politykę antyinflacyjną (Prusek, 2009). Zwalczała ona zatem nie normalną inflację, lecz urzędową, czyli dostosowawczą, czyli zarazem wzrost płac i dostosowanie ich do poziomu cen i płac europejskich. Tym samym utrzymywała ona globalną nierównowagę między popytem i podażą, hamowała rozwój gospodarczy i tworzenie nowych miejsc pracy, generowała bezrobocie, a zatem była pozbawiona racjonalności ekonomicznej i społecznej.

Uważam, że stopniowy, ale możliwie szybki wzrost płac w Polsce dostosowujący je do poziomu płac w krajach UE-15 może stać się motorem rozwoju gospodarczego i społeczno-demograficznego. Wydatki budżetowe na wzrost

płac w sferze usług społecznych i politykę społeczną traktować należy jako wydatki inwestycyjno-rozwojowe, którą przyniosą wzrost jakości świadczonych usług oraz wzrost gospodarczy wywołany nakręceniem koniunktury przez impuls popytowy.

Doświadczenia światowe i skandynawskie jednoznacznie wskazują, że nie można tworzyć gospodarki opartej na wiedzy przy niskich płacach, gdyż uniemożliwi to drenaż mózgow i wyjazdy wykształconych ludzi do krajów oferujących im wyższe dochody oraz lepsze warunki wykonywania prac naukowo-badawczych i wdrożeniowych. Tak więc, najkorzystniejszym kierunkiem inwestowania jest wzrost nakładów na rozwój kapitału ludzkiego oraz sektora naukowo-badawczego, które tworzą trwałe i długofalowe podstawy innowacyjności i konkurencyjności gospodarek (Tomczak, 2017).

Można postawić hipotezę, że w dotychczasowej polityce podatkowej w Polsce największe ciężary ponoszą ludzie o średnim i niskim statusie dochodowym, głównie przez podatki pośrednie. Natomiast przedsiębiorstwa, w tym zwłaszcza zagraniczne, są mniejszościowym płatnikiem podatków dochodowych lub są z nich całkowicie zwolnione, gdyż funkcjonują w SSE.

Niezbędne są też w Polsce proinnowacyjne przekształcenia strukturalne w sektorze przedsiębiorstw i budowanie GOW, aby polskie firmy awansowały w światowym łańcuchu wartości dodanej. Niezbędna jest kontynuacja polityki wzrostu płacy minimalnej w polskiej gospodarce. Płaca minimalna winna być minimalnym kryterium efektywności gospodarowania przedsiębiorstw, która jednocześnie wymusza podnoszenie ich konkurencyjności i innowacyjności, a tym samym stwarza warunki do wzrostu płac i zmniejszania nierówności społeczno-ekonomicznych.

Na świecie przemysł jest nadal największym twórcą innowacji i ich wchłaniania oraz komercjalizacji, czyli przekształcania w nowe poszukiwane towary. Polska była dotychczas głównie biorcą innowacji w przemyśle, czyli imitator, gdyż kupowaliśmy innowacyjne rozwiązania zamiast sami je generować. Innowacje są warunkiem naszego rozwoju, gdyż generują większą wartość dodaną w firmach, a w konsekwencji tworzą warunki do budowania polskiego kapitału rozwojowego oraz wyższych płac.

W lutym 2016 roku Komisja Europejska upomniała Polskę za rażące naruszenie praw społecznych, z uwagi na 30% udziału umów „śmieciovych” na rynku pracy. Komisja uznała to za rekordową segmentację rynku pracy w skali UE. W Polsce jest konieczne zrównanie umów cywilnoprawnych z umowami o pracę, czyli ich oskładkowanie i opodatkowanie wszystkich rodzaje umów o pracę, aby tym samym zmniejszyć wyzysk pracowników, zwiększyć ich przyszłe emerytury oraz ograniczyć migracje zarobkowe.

W Polsce mieliśmy do czynienia ze skrajnym modelem neoliberalnym w Europie, czego dowodem był fakt, że znaczny wzrost wydajności pracy w okresie transformacji nie został ekwiwalentnie uwzględniony we wzroście płac, co oznaczało kapitalistyczny wyzysk ludzi pracy, w tym zwłaszcza młodego salariatatu

i prekariatu (Kołodko, 2010, s. 94). Modelowym rozwiązaniem dla Polski w zakresie rynku pracy są doświadczenia szwedzkie i ich aktywna polityka zatrudnienia łącząca radykalizm gospodarczy z solidaryzmem społecznym (Kowalik, 2010b, s. 26).

Znaleźliśmy się w pułapce średniego rozwoju, gdyż nie nastąpiła w Polsce endogeniczna, proinnowacyjna restrukturyzacja gospodarki i nie zbudowano GOW. Natomiast dynamiczne procesy nieekwiwalentnej prywatyzacji polskich przedsiębiorstw oraz szeroki napływ BIZ, korzystających szeroko z preferencji podatkowych w SSE oraz taniej siły roboczej, spowodowały zdominowanie polskiej gospodarki przez kapitał zagraniczny. Polska stała się w ten sposób gospodarką zależną, typu neokolonialnego, z której więcej kapitału corocznie wypływa niż przychodzi pomocy unijnej (*Plan...*, 2016).

Wyzwaniem rozwojowym Polski jest konieczność zasadniczego wzmocnienia dochodów sektora publicznego, aby był on w stanie realizować konstytucyjnie określone funkcje społeczne, gospodarcze, obronne i ekologiczne. Jedyne racjonalne rozwiązanie musi polegać na wprowadzeniu wyższego i progresywnego opodatkowania firm, zwłaszcza sektora finansowego, i bogatszych warstw społeczeństwa, zwiększenie ściągalności podatków oraz repolonizacja sektora finansowego.

Konieczna jest zatem sanacja polskiej narodowej gospodarki, jej proinnowacyjna restrukturyzacja i zwiększenie udziału sektora publicznego w dochodach płynących z jej funkcjonowania. Niezbędne jest również podniesienie sprawności funkcjonowania państwa.

Uważam, że jedyną szansą rozwojową Polski w pokryzysowych warunkach konieczne jest opracowanie i wdrożenie sterowanej przez państwo strategii rozwoju. Ta strategia zmiany sterowanej winna mieć na celu stworzenie innowacyjnych narodowych specjalizacji gospodarczych konkurencyjnych na rynkach światowych. Jest to możliwe tylko przy aktywnym udziale prywatnego sektora przedsiębiorstw, który winien preferować endogeniczne i proinnowacyjne przekształcenia strukturalne swoich przedsiębiorstw, przy wsparciu publicznym, tj. unijnym i krajowym.

Dlatego szansę rozwoju dać może Polsce tylko scenariusz sterowanych przez państwo endogenicznych i proinnowacyjnych przekształceń strukturalnych wspartych przez kapitał krajowy i zagraniczny. Scenariusz zmiany sterowanej zakłada wzmocnienie pozycji państwa, tak aby mogło ono realizować swoje konstytucyjnie określone funkcje społeczne i gospodarcze, aby mogło prowadzić politykę rozwoju, głównie w oparciu o własne, endogeniczne środki finansowe, a nie tylko lub głównie Unii Europejskiej.

Celem strategii rozwoju państw jest dostosowanie do tych wyzwań, gdyż tylko wtedy możliwy jest ich długofalowy rozwój gospodarczy i społeczny. Zdolność i umiejętność dostosowywania się krajów do globalnych wyzwań rozwojowych uzależniona jest od wielu uwarunkowań. Do nich zaliczyć należy przede wszystkim: model realizowanej polityki społeczno-ekonomicznej, programowanie roz-

woju, wspieranie rozwoju demograficznego i kapitału ludzkiego oraz proinnowacyjnych przekształceń strukturalnych w gospodarce.

Współistnienie mechanizmów rynkowych i świadomego oddziaływania państwa na funkcjonowanie gospodarki i życia społecznego jest po kryzysie standardem nowoczesnego państwa oraz jego polityki rozwoju. Uważam, że na drodze poszukiwania wyższej racjonalności i efektywności modeli funkcjonowania państwa musimy bazować na racjonalnym pragmatyzmie, a odrzucić dogmatyzm rynkowy. Dla przezwyciężenia współczesnego kryzysu konieczne jest nakierowanie nowej polityki rozwoju na myślenie w kategoriach ładu i racjonalności społecznej i ekonomicznej, na której opiera się koncepcja ordoliberalna i społecznej, inkluzyjnej gospodarki rynkowej. Realizacja tej koncepcji rozwoju wymaga nowego ładu społeczno-ekonomicznego oraz zasadniczego wzmocnienia siły państwa i jego instytucji, które winny być fundamentem nowych instytucjonalnych warunków gospodarowania i posiadać przewagę nad rynkami finansowymi (Mączyńska, Pysz, 2014). Polsce potrzebny jest nowy program rozwoju, który w polskim interesie narodowym musi umiejętnie wykorzystać megatrendy współczesności. Program ten zapewni wyższą dynamikę rozwoju gospodarczego i społecznego przez zmniejszenie skali nierówności oraz rozwój kapitału ludzkiego. Źródłem finansowania tych przekształceń winny być nowe źródła dochodów budżetowych, jak uszczelnienie budżetu w zakresie VAT, progresywne podatki dochodowe i likwidacja nadmiaru ulg.

Założenia te w dużym stopniu spełnia „Strategia Odpowiedzialnego Rozwoju” M. Morawieckiego. Jestem przekonany, że ten kierunek strategicznego działania jest fundamentalnym priorytetem w tej Strategii. Jego koncepcja zakłada realizację priorytetów wynikających z pięciu filarów rozwoju gospodarczego, a mianowicie: reindustrializacji, rozwoju innowacyjnych firm, tworzenia kapitału dla rozwoju, ekspansji zagranicznej oraz rozwoju społecznego i regionalnego.

Należy także popierać ekspansję nielicznych polskich championów gospodarczych wchodzących na rynki światowe i europejskie. Jednocześnie należy wyeliminować niezgodną w unijną polityką konkurencyjności praktykę dyskryminacji polskich firm na rynkach UE przez dominujące na nich firmy, przy milczącej akceptacji przez Komisję Europejską. O tym dobitnie świadczy niezgodna z unijnym prawem konkurencji dyskryminacja polskiej firmy Fakro przez duńską firmę Velux na rynku okien dachowych (*Dlaczego...*).

ZALECENIA NOWEJ EKONOMII STRUKTURALNEJ J.Y. LINA DLA KRAJÓW ZNAJDUJĄCYCH SIĘ W PUŁAPCE ŚREDNIEGO DOCHODU

J.Y. Lin trafnie stwierdza, że teorie ekonomiczne powinny pomagać nam zrozumieć ukryte determinanty zjawisk ekonomicznych. Teorie ekonomiczne winny pomagać ludziom nie tylko zrozumieć świat, ale również go zmieniać w pożąda-

nym kierunku. Lecz jeśli decyzje ekonomiczne podejmowane na ich podstawie nie prowadzą do pożądaných i zamierzonych celów, oznacza że są błędne i musimy je rewidować lub tworzyć nowe. Takiej zasadniczej rewizji wymaga zalecany krajom doganiającym przez Bank Światowy tzw. konsensus waszyngtoński i cały neoliberalizm.

Jego Nowa Ekonomia Strukturalna wykazała, że państwa rozwijające się, próbujące doganiać kraje najwyżej rozwinięte, w warunkach polityki rozwoju bazującej na zalecanym przez Bank Światowy konsensusie waszyngtońskim nie mają żadnych szans i nie mogą się wyrwać z pułapki średniego dochodu (Lin, 2017). J.Y. Lin słusznie stwierdza, że rozwój gospodarczy jest procesem nieustannych przemian strukturalnych, głównie w przemyśle, które podnoszą wydajność pracy oraz rozwój infrastruktury i instytucji, co z kolei wpływa na obniżenie kosztów transakcyjnych. Dlatego polityka przemysłowo-innowacyjna stanowi właściwe narzędzie do prowadzenia nowej polityki rozwoju. NES uważa, że czynnikiem o znaczeniu decydującym dla sukcesu rozwojowego jest państwo, gdyż tylko ono jest w stanie prowadzić długofalową politykę przemysłowo-innowacyjną. Polityka ta winna ułatwiać przedsiębiorstwom, prywatnym i publicznym, wchodzenie do branż cechującą się ukrytą przewagą komparatywną przez pokonanie uzewnętrznienia wartości przez pierwszego inicjatora, lidera oraz koordynowanie wymaganych udoskonaleń w twardej i miękkiej infrastrukturze. Te branże posiadające ukrytą przewagą komparatywną winny stać się narodowymi czempionami gospodarczymi.

Polityka przemysłowa w krajach średniego dochodu winna być dostosowana do 5 typów sektorów wyznaczonych w zależności od odległości, jaka dzieli je od globalnej granicy technologicznej i dostosowywać do ich sytuacji różne kryteria pomocy. Są to sektory: doganiające, przodujące, tracące przewagą komparatywną, działające w krótkim cyklu innowacji oraz strategiczne, które mimo niezdolności do konkurencji są niezbędne do funkcjonowania całej gospodarki lub obrony narodowej.

Kraje rozwijające się korzystają z przewagi późnego przejścia innowacji z krajów wysoko rozwiniętych i dlatego mogą się szybciej rozwijać od nich lecz większość z nich nie jest w stanie wyjść z pułapki średniego dochodu. NES ma zatem być „trzecią falą” przyspieszającą procesy innowacji technologicznych w przemyśle i całej gospodarce.

Chiny zamiast terapii szokowej polegającej na jednorazowym skokowym przejściu od gospodarki scentralizowanej do rynkowej, jak np. Polska, przyjęły podejście transformacji dwutorowej. Polegała ona na utrzymaniu protekcjonizmu państwowego w dawniej uprzywilejowanych branżach kapitałochłonnych przy jednoczesnym liberalizowaniu wejścia na rynek pozostałych branż, najczęściej pracołłonnych. Ten typ transformacji zakończył się sukcesem gospodarczym i społecznym Chin.

Powstaje pytanie, dlaczego rola państwa w generowaniu III fali przekształceń strukturalnych w gospodarce krajów doganiających jest tak ważna? Dlatego,

że – zdaniem J.Y. Lina – poprawianie poziomu rozwoju infrastruktury i instytucji przekracza możliwości prywatnych firm. Tylko państwo ma możliwości realizacji tego zadania, które jest warunkiem dynamicznego rozwoju gospodarczego i społecznego. Jego zdaniem neoliberalizm „wylewał dziecko z kąpielą” odrzucając pomoc rządów w kreowaniu przekształceń strukturalnych.

Podzielam pogląd J.Y. Lina, że bez nowych innowacyjnych branż w gospodarce, i to głównie o charakterze narodowym, kraje znajdujące się w pułapce średniego dochodu nie mają szans na zdrowy rozwój gospodarczy. Pożądana polityka przemysłowa winna mieć na celu ułatwienie rozwoju branż posiadających ukryte przewagi komparatywne i umożliwianie im przejęcia funkcji narodowych przewag konkurencyjnych. Ukrytą przewagę komparatywną posiada branża, która posiada niższe koszty środków produkcji w stosunku do innych krajów świata. Firmy mogą stać się wydajne, a całe sektory konkurencyjne, gdy państwo pomoże im obniżyć koszty transakcji przez pomoc w zakresie koordynacji oraz poprawy twardej i miękkiej infrastruktury.

POLSKA STRATEGIA ODPOWIEDZIALNEGO ROZWOJU W ŚWIETLE NOWEJ POKRYZYSOWEJ POLITYKI ROZWOJU I NOWEJ EKONOMII STRUKTURALNEJ

Strategie rozwoju są najważniejszymi instrumentami realizacji proinnowacyjnych przekształceń strukturalnych w gospodarce i życiu społecznym. Mają one charakter długookresowy, dlatego że skala przemian zazwyczaj jest ogromna zarówno od strony techniczno-organizacyjnej i logistycznej, a zwłaszcza z uwagi na niezbędne do ich realizacji bardzo duże nakłady inwestycyjne. Żadna strategia rozwoju nie może mieć na starcie zabezpieczonych środków na jej realizację, lecz te środki musi stopniowo kreować oraz pozyskiwać na rynkach finansowych krajowych i zagranicznych. W warunkach gospodarki rynkowej państwo ma większe trudności jej realizacji niż w socjalizmie, gdyż większość środków produkcji jest własnością sektora prywatnego, krajowego i zagranicznego. Państwo będąc mniejszościowym właścicielem jest tylko głównym inspiratorem i koordynatorem strategii i poprzez zbiór instrumentów ekonomicznych, organizacyjno-prawnych, informacyjnych i instytucjonalnych stara się stworzyć warunki zachęcające podmioty prywatne do partycypowania w jej realizacji. Jest to zarazem warunek jej pełnej realizacji.

Jednakże tylko przy pomocy strategii rozwoju kraje i narody mogą sprostać wyzwaniom rozwojowym generowanym przez system globalny i dlatego są niezbędne, a nawet konieczne. Strategie rozwoju są zazwyczaj innowacjami skutkującymi przez dziesięciolecia pozytywnymi zmianami w gospodarce i życiu społecznym, a więc są innowacjami wielokrotnie wyższej rangi niż technologiczne.

W polskiej historii do tego typu strategii znacząco zmieniających polską strukturę gospodarczą zaliczyć należy: Strategię rozwoju COP-u w II Rzeczypospolitej, Strategię uprzemysłowienia w PRL, po części Strategię dla Polski w III RP oraz obecną Strategię Odpowiedzialnego Rozwoju (SOR).

Przyjęta w Polsce SOR (Strategia..., 2017) zawiera w sobie wszystkie nowe wnioski i propozycje rozwojowe wynikające z krytyki neoliberalnego modelu rozwoju, który doprowadził do światowego kryzysu finansowego, ekonomicznego i społecznego.

Wiodącą zasadą Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju jest zrównoważyć rozwój całego kraju w czterech głównych wymiarach tj. gospodarczym, społecznym, środowiskowym i terytorialnym, z której efektów winni korzystać wszyscy obywatele Polski, co stanowi zarazem jej wymiar demokratyczny. Ta zintegrowana i zrównoważona strategia zakłada zwiększenie odpowiedzialności instytucji państwa za kształtowanie tych procesów.

Strategia Odpowiedzialnego Rozwoju z lutego 2017 roku (Strategia..., 2017) stanowi implementację celów zrównoważonego rozwoju na poziomie krajowym i regionalnym. Zakłada ona wzmocnienie aktywnej roli państwa w rozwoju gospodarczym i społecznym, tworzy ramy prawne dla rozwoju, prowadzi strategiczną politykę inwestycyjną w wymiarze gospodarczym, społecznym i terytorialnym.

SOR jest strategicznym instrumentem zarządzania polityką rozwoju przez instytucje państwa. Jest ona nowym modelem rozwoju odpowiedzialnego, który budując siłę konkurencyjną polskiej gospodarki na bazie nowych czynników rozwoju zapewnia inkluzyjny udział wszystkich grup społecznych i regionów w jego efektach, dbając równocześnie o to, aby ten rozwój nie zmniejszał szans rozwojowych przyszłych pokoleń.

SOR jest nowym modelem rozwoju odpowiedzialnego, który wyraża się w:

- tym, że obecne bieżące decyzje rozwojowe zapewniają udział i korzyści wszystkim obywatelom i grupom społecznym, nie mogą dewastować zasobów naturalnych, środowiskowych i szans rozwojowych przyszłych pokoleń. Odpowiedzialny rozwój jest to zatem rozwój z myślą o przyszłych pokoleniach, a jednocześnie zrównoważony terytorialnie,
- antycypacyjnym zapobieganiu negatywnym procesom, a zarazem nakreśla najbardziej pożądane kierunki rozwoju wykorzystujące polskie potencjały rozwojowe,
- zwiększonej odpowiedzialności instytucji państwa za kształtowanie procesów gospodarczych, społecznych i terytorialnych oraz budowanie podstaw trwałego rozwoju na bazie własnych zasobów i nowych innowacyjnych działalności,
- urzeczywistnieniu zmiany podejścia do polityki rozwoju, która zaprojektowała działania wpływające na poszczególne strategiczne sfery życia społeczno-gospodarczego,
- zaspokajaniu potrzeb obecnego pokolenia bez umniejszania szans przyszłych pokoleń,

- zapewnianiu właściwych relacji pomiędzy konkurencyjnością gospodarki, dbałością o środowisko naturalne oraz jakością życia społeczeństwa,
- wzroście gospodarczym opartym na solidnych fundamentach, jakimi są endogeniczne: przedsiębiorczość, pracowitość, zasoby, kapitał ludzki i umiejętności Polaków,
- wielowymiarowej solidarności społecznej, której celem jest troska o dobro wspólne – solidarność między pokoleniami, poszczególnymi regionami, miastami i obszarami wiejskimi, między pracodawcami i pracownikami,
- rozwoju nastawionym na wzmocnienie fundamentów polskiej gospodarki i kontynuowanie jej przekształceń strukturalnych w kierunku zwiększenia roli innowacyjności w procesach gospodarczych,
- odpowiedzialna gospodarka winna tworzyć bardziej stabilne, i lepsze miejsca pracy czyli bardziej wydajne i lepiej opłacane, niezbędne do dalszego rozwoju oraz bezpieczeństwa dochodowego Polaków i wzrostu ich zamożności,
- fundamentem odpowiedzialnej i stabilnej gospodarki są rosnące w siłę innowacyjne przedsiębiorstwa różnej wielkości i gospodarstwa rolne oraz ich współpraca,
- odpowiedzialny rozwój oznacza równowagę między środkami krajowymi i zagranicznymi wspierającymi rozwój tak aby zwiększyć w przyszłości możliwości czerpania korzyści ze wzrostu gospodarczego,
- odpowiedzialny rozwój oznacza politykę budowania krajowego i polonijnego kapitału, w szczególności poprzez zwiększanie oszczędności i jego inwestowanie,
- odpowiedzialny rozwój oznacza pomnażanie polskiego kapitału ludzkiego, który kluczem do sukcesu i najbardziej efektywną inwestycją rozwojową przynoszącą efekty przez dziesięciolecia, np. COP,
- odpowiedzialny rozwój oznacza działania na rzecz rozwoju demograficznego i zastępowalności pokoleń, które są warunkiem trwałego rozwoju,
- odpowiedzialność to solidarność międzypokoleniowa, sprawiedliwy system emerytalny polegająca na znajdowaniu takich rozwiązań, które pozwalają na aktywne włączenie w procesy rozwojowe wszystkich grup społecznych, dając im jednocześnie możliwość czerpania korzyści ze wzrostu gospodarczego,
- rozwój odpowiedzialny to rozwój włączający, inkluzyjny włączający wszystkie grupy społeczne, a nie wykluczający, czyli ekskluzyjny,
- rozwój odpowiedzialny to model postPKB-owski, w którym chodzi nie tylko o wartość wytworzonego PKB, ale głównie o jego jakość, wielkość wartości dodanej, która zostaje w kraju i dlatego ma duże znaczenie dla standardu życia obywateli.

SOR jest aktualnie nowym modelem zrównoważonego rozwoju, który suwerennie określa strategiczną wizję rozwoju Polski, zasady oraz cele i priorytety rozwoju w czterech wymiarach: gospodarczym, społecznym, przestrzennym i ekologicznym do 2020 roku wraz z perspektywą do 2030 roku. Zmienia ona jednocześnie wszystkie dotychczasowe strategiczne ustalenia rozwoju Polski.

Głównym celem SOR jest stworzenie warunków dla zwiększenia dochodów i zamożności mieszkańców Polski, a tym samym zwiększenie spójności w wymiarze społecznym, gospodarczym, terytorialnym i środowiskowym.

Ten cel główny ma zostać zrealizowany przez trzy strategiczne cele szczegółowe:

- I szczegółowy cel strategiczny zakłada osiągnięcie trwałego rozwoju gospodarczego na bazie innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy i dobrej organizacji, w pięciu obszarach działań: reindustrializacji, rozwoju innowacyjnych firm, małych i średnich przedsiębiorstw, kapitału dla rozwoju oraz ekspansji zagranicznej.
- II strategiczny cel szczegółowy dotyczy rozwoju społecznie wrażliwego i terytorialnie zrównoważonego, w dwóch obszarach: spójność społeczna oraz rozwój zrównoważony terytorialnie.
- III strategiczny cel szczegółowy obejmuje: skuteczne państwo i instytucje służące wzrostowi oraz włączeniu społecznemu i gospodarstwu. Działania koncentrują się w pięciu obszarach problemowych: prawo w służbie obywatelom i gospodarce, instytucje prorozwojowe i strategiczne zarządzanie rozwojem, państwo, finanse publiczne, efektywność wykorzystania środków UE.

Stosownie do tych celów SOR podjęte zostały działania w polityce gospodarczej, demograficznej, dochodowej i antypolaryzacyjnej, regionalnej oraz ekologicznej. Kierunki tych działań są zgodne z zaleceniami T. Pikettego oraz J.Y. Lina, ale także uwzględniają specyficzne polskie uwarunkowania i wyzwania.

Do najważniejszych działań strategicznych SOR zaliczyć należy:

- podjęcie programu rozwoju demograficznego, rozwoju społecznie wrażliwego,
- stabilizację sektora finansów publicznych, a zwłaszcza uszczelnienie dochodów budżetu państwa
- przyjęcie koncepcji reindustrializacji polskiej gospodarki i zwiększenie w niej udziału polskiej własności oraz firm sektora innowacyjnego (Przemysł 4.0),
- renacjonalizację znacznej części sektora bankowego w Polsce,
- wspieranie innowacyjności polskich firm i ich ekspansji zagranicznej oraz przedsiębiorczości,
- program tworzenia polskiego kapitału rozwojowego na bazie głównych publicznych firm polskich i kapitału polskiego społeczeństwa, stworzenie Polskiego Funduszu Rozwoju,
- przyjęcie zrównoważonej koncepcji rozwoju regionalnego i lokalnego oraz rozwoju obszarów wiejskich.

WNIOSKI KOŃCOWE

Główną zaletą polskiej Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju jest to, że implementuje ona wszystkie pokryzysowe doświadczenia i nowe teorie rozwoju,

które stwarzają krajom rozwijającym się szanse na przełamanie bariery średniego rozwoju. Szanse te wynikają również z zintegrowanego i zrównoważonego charakteru nowej strategii rozwoju, która zakłada synergiczne efekty rozwojowe wynikające z integracji rozwoju gospodarczego, społecznego, ekologicznego i przestrzennego.

Ten zintegrowany i harmonijny polski model rozwoju i strategia jego realizacji są zbieżne z najnowszymi tendencjami teoretycznymi i praktycznymi w gospodarce światowej. Pierwsze działania wdrożeniowe tej polskiej SOR okazały się nadzwyczaj skuteczne, zarówno od strony ekonomiczno-finansowej jak również społecznej, co dobrze rokuje na przyszłość.

Realizacja dalszych projektów rozwojowych zawartych w SOR wymaga współpracy zarówno polskiego sektora przedsiębiorstw, jak również korporacji zachodnich oraz krajowych i międzynarodowych instytucji finansowych.

Niezbędne jest również poparcie polskiego społeczeństwa dla zapewnienia odpowiedniego czasu do jej pełnego zrealizowania. Wydaje się, że ten czas polska SOR otrzyma, gdyż realizuje programy społeczne cieszące się akceptacją większości obywateli, czyli ma poparcie demokratyczne.

BIBLIOGRAFIA

- Dlaczego w bogatych krajach Europy Zachodniej zarabia się 4 razy więcej niż u nas. Jaki ja mam na to wpływ?* Nowy Sącz: Fundacja Pomyśl o przyszłości.
- Encyklika „*Caritas in veritate*” Ojca świętego Benedykta XVI, *O integralnym rozwoju ludzkim w miłości i prawdzie*. (2009). Libreria Editrice Vaticana.
- Encyklika Jana Pawła II „*Sollicitudo rei socialis*”. (1987). Libreria Editrice Vaticana.
- Karpiński, A. (2002). *Co dalej z przemysłem w Polsce? Zarys strategii przemysłowej na lata 2005–2015*. W: Komitet Prognoz „POLSKA 2000 Plus” przy Prezydium PAN, Biuletyn nr 1/2003, Warszawa: DOM WYDAWNICZY ELIPSA.
- Kołodko, G.W. (2010a). Neoliberalizm i systemowy kryzys globalnej gospodarki. W: G.W. Kołodko (red.), *Globalizacja, kryzys i co dalej?* Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Kołodko, G.W. (2010b). Świat na wyciągnięcie myśli. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Kowalik, T. (2010a). Kryzys systemu w perspektywie alterglobalizmu. W: G.W. Kołodko (red.), *Globalizacja, kryzys i co dalej?* Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Kowalik, T. (2010b). Szokowa operacja i opcje alternatywne. W: S. Owsiak (red.), *20 lat przemian ustroju gospodarczego Polski. Dokonania i wyzwania*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Lin, J.Y. (2017). Nowa Ekonomia Strukturalna dla gospodarek doganiających. W: J.Y. Lin, A.Z. Nowak (red.), *Nowa Ekonomia Strukturalna wobec krajów mniej zaawansowanych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW.
- Mączyńska, E., Pysz, P. (2014). Liberalizm, neoliberalizm i ordoliberalizm. *Ekonomista*, 3.
- Piketty, T. (2015). *Kapitał w XXI wieku*. Warszawa: Krytyka polityczna.
- Plan na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju*. (2016). Ministerstwo Rozwoju, Warszawa.

- Prusek, A. (2005). *Prywatyzacja polskiej gospodarki – cele, programy i ocena jej rezultatów*. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Prusek, A. (2009). Dywergencja płacowo-dochodowa w Polsce i scenariusze jej zmniejszenia w warunkach integracji europejskiej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 863.
- Prusek, A. (2011). Wyzwania modelowe gospodarki światowej i polskiej polityki ekonomicznej wynikające ze światowego kryzysu finansowego i ekonomicznego. W: A. Prusek (red.), *Wyzwania polityki ekonomicznej w warunkach światowego kryzysu finansowego i gospodarczego*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Prusek, A. (2012a). Główne wyzwania i bariery rozwoju społeczno-ekonomicznego Polski do 2020 roku. W: A. Prusek (red.), *Wyzwania i bariery rozwoju społeczno-ekonomicznego Polski do 2020 roku* (s. 51–63). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie i WSGiZ w Krakowie.
- Prusek, A. (2012b). Społeczno-demograficzne i dochodowe mega wyzwanie rozwojowe Polski – w warunkach globalnego kryzysu neoliberalizmu. W: E. Pancer-Cybulska (red.), *Polska i europejska polityka gospodarcza wobec wyzwań XXI wieku*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Prusek, A. (2015). Nowy model polityki ekonomiczno-społecznej jako wyzwanie dla Polski w warunkach neoliberalnego kryzysu. W: E. Mączyńska (red.), *Modele ustroju społeczno-gospodarczego. Kontrowersje i dylematy*. IX Kongres Ekonomistów Polskich. Warszawa: PTE.
- Prusek, A. (2017). Neoliberalna polaryzacja dochodowo-majątkowa i jej konsekwencje dla rozwoju ekonomicznego i społecznego. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 489. DOI: 10.15611/pn.2017.489.29.
- Sachs, J.D. (2007). *Wspólne wyzwania, wspólne dobro*. Wykład doktora h.c. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie wygłoszony 2 października 2007 r.
- Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030)*. Załącznik do uchwały nr 8 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 2017 roku. Warszawa.
- Tomczak, D.A. (2017). Równość społeczna jako czynnik rozwoju gospodarczego – doświadczenia skandynawskie. *Biuletyn PTE 1* (76).
- Żyżyński, J. (2010). Neoliberalizm – ślepa uliczka globalizacji. W: G.W. Kołodko (red.), *Globalizacja, kryzys i co dalej?* Warszawa: Wydawnictwo Poltext.

Streszczenie

Celem artykułu jest pokazanie relacji i współzależności między nowymi pokryzysowymi teoriami i politykami rozwoju zrównoważonego a wdrażaną obecnie w Polsce Strategią Odpowiedzialnego Rozwoju. Autor wykazuje, że SOR integruje nowe teorie rozwoju zrównoważonego i inkluzyjnego oparte na badaniach T. Pikettego dotyczących znaczenia zmniejszenia nierówności dochodowych dla rozwoju oraz Nowej Ekonomii Strukturalnej Justina Yifu Lina zakładającej zwiększoną odpowiedzialność państwa za kształtowanie procesów rozwojowych.

Słowa kluczowe: nowa ekonomia strukturalna, rozwój zrównoważony, strategia rozwoju.

The new post-crisis policy of sustainable development and the Polish Strategy of Responsible Development

Summary

The aim of the article is to show the relations and interdependencies between the new post-crisis theories and policies for sustainable development and the Responsible Development Strategy currently being implemented in Poland. The author shows that SOR integrates new theories of sustainable and inclusive development, based on T. Piketty's research on the importance of reducing income inequalities for development, and New Structural Economics described by Justin Yifu Lin and assuming the increased state responsibility for shaping development processes.

Keywords: New Structural Economics, sustainable development, strategy of development.

JEL: H00, O10, O20, O21, O25.

*dr hab. Leszek Klukowski*¹ 

Instytut Badań Systemowych PAN, Warszawa

Zakład Modelowania Komputerowego

Dług publiczny Polski – cele w średnim i długim horyzoncie

WPROWADZENIE

Dług publiczny stwarza obecnie (2018 r.) istotne problemy dla finansów państwa. Należy do nich zaliczyć: nadmierny poziom zadłużenia (w liczbach bezwzględnych i w relacji do PKB), a zwłaszcza zadłużenia zagranicznego (wg rezydencji), wysoki poziom rentowności długu (spowodowany niskim ratingiem), znaczny deficyt sektora finansów publicznych na tle krajów UE (przekraczający ograniczenia zawarte w ratyfikowanym pakcie fiskalnym) oraz pozostawanie poza strefą euro (niewypełnienie warunków konwergencji). Sytuacja ta stwarza wiele negatywnych skutków, m.in.: niski rating, permanentne napięcie i ograniczenie pola manewru w budżecie państwa, wysokie koszty długu publicznego oraz niekorzystną sytuację oszczędności krajowych. Konieczne są działania na rzecz usunięcia negatywów obecnej sytuacji oraz realizacja celów związanych ze „zdrowiem finansów publicznych”, a perspektywnie – przystąpieniem do strefy euro (zgodnie z umową akcesyjną). W obszarze długu publicznego dotyczy to m.in.: wypełnienia wymogów paktu fiskalnego (zob. Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej..., 2013) wdrożenia metod optymalnego zarządzania oraz nowych instrumentów dłużnych i technik sprzedaży w strefie euro (nt. problematyki akcesji zob.: Sawicki, 2015, Raport NBP, 2004). Niezbędna jest też nowelizacja ustawodawstwa ograniczającego zadłużenie. Okres dobrej koniunktury, trwający obecnie w UE, należy wykorzystać zarówno do podniesienia poziomu życia, jak i poprawy stanu finansów publicznych. Jest to również istotne ze względu na perspektywę zmniejszenia transferów unijnych w nowym horyzoncie finansowym.

Celem artykułu jest propozycja (autora pracy) określenia strategicznych celów w zakresie zadłużenia publicznego w średnim i długim horyzoncie (do 15

¹ Adres korespondencyjny: Instytut Badań Systemowych PAN, ul. Newelska 6, 01-447 Warszawa; e-mail: Leszek.Klukowski@ibspan.waw.pl. ORCID: 0000-0002-8915-1133.

lat), z uwzględnieniem diagnozy stanu obecnego oraz prognoz gospodarki i finansów publicznych. Opiera się ona na danych makroekonomicznych Polski za okres ostatniego ćwierćwiecza, aktualnym stanie zadłużenia sektora finansów publicznych (SFP) oraz ustawie budżetowej na rok 2018 (zob. bibliografia) i strategii długu MF na lata 2018–2021 (bibliografia). Ponadto przedstawiono wyniki prognozowania: długu, deficytu SFP i kosztów długu (w relacji do PKB) w horyzoncie 15 lat, dla trzech wariantów dynamiki PKB (3,3%, 3,75%, 4%) i wnioski z tych prognoz. Wyniki te pozwalają ocenić rozwój sytuacji w omawianym zakresie oraz pokazują znaczenie wysokiej dynamiki PKB dla długu, deficytu i kosztów długu. Tezy niniejszego artykułu opierają się również na doświadczeniach autora z okresu pracy w Ministerstwie Finansów, w latach 1993–2006, dotyczących strategii zadłużenia.

ZADŁUŻENIE PUBLICZNE NA KONIEC II DEKADY XXI WIEKU I POZIOM RATINGÓW

Dług publiczny na koniec roku 2017 wyniósł wg ESA'2010 (zob. Komunikat GUS z 22.10.2018 r.) 1 005 688 mln zł (w 2016 r. – 1 009 216 mln zł), co stanowi 50,6% PKB, a deficyt 1,4% PKB. Wartość PKB osiągnęła poziom 1 bln 988,73 mld zł, co stanowiło zwiększenie o 127,6 mld w stosunku do roku 2016. Wzrost PKB wyniósł – w ujęciu nominalnym – 6,86%, w realnym – ok. 4,8%, zaś indeks cen grudeń'2017/grudzień'2016 – 2,1%. Powyższe dane implikują obniżkę relacji dług/PKB z poziomu 54,2% na koniec 2016 r. do 50,6% na koniec 2017 r. Spadek relacji wynikał głównie z: niskiego deficytu sektora finansów publicznych (SFP) w 2017 r. (w porównaniu z poprzednimi latami), wysokiej dynamiki wzrostowej nominalnego PKB oraz spadku kursów walutowych. Niski deficyt był skutkiem wzrostu strony dochodowej SFP (w wyniku dobrej koniunktury w UE i USA, „uszczelnienia” systemu podatkowego, wzrostu indeksu cen, transferów z UE) i niskich rentowności istniejącego zadłużenia (wskutek ujemnych stóp w UE, przez okres wieloletni). Czynniki powodujące poprawę sytuacji mają – poza „uszczelnieniem” podatków – charakter przejściowy. W szczególności, przeciwny ruch kursów walutowych w przyszłości spowoduje znaczny przyrost długu (i kosztów obsługi) w walutach obcych, zaś zwiększenie rynkowych stóp procentowych wywoła kasowy wzrost kosztów długu z opóźnieniem wynoszącym ok. 3 lata (jest to okres zapadalności obligacji stałoprocentowych o najkrótszym okresie życia). Należy dodać, że komunikat GUS z 22.10.2018 r., będący źródłem powyższych danych, zawiera rewizję niektórych danych z 22 kwietnia 2018 r. (zob. bibliografia), tj. deficyt SFP – 1,4% PKB, deficyt podsektora instytucji rządowych na szczeblu centralnym – 3,5% PKB, nadwyżka podsektora funduszy zabezpieczenia publicznego – 2,1% PKB.

Istotną cechą zadłużenia Polski jest znaczny udział długu zagranicznego Skarbu Państwa wg rezydentów – wyniósł on 50,6% na koniec 2017 r. (53,4%

na koniec 2016 r.). Udział ten obniżył się na koniec 2018 r. (wzrósł udział sektora bankowego), ale może to być skutek prognoz NBP przewidujących wzrost inflacji, w ciągu najbliższych lat (zob. Raport o inflacji NBP, lipiec 2018 r.). Zadłużenie zagraniczne ma istotny wpływ na rating kraju (zdolność do spłaty długu), zwłaszcza że zadłużenie wszystkich sektorów gospodarki osiągnęło (NBP) 66,5% na koniec 2017 r. (75,9% na koniec 2016 r.).

Należy dodać, że spektrum czynników kształtujących rating jest dość obszerne i różnorodne, a istotne znaczenie mają:

- wskaźniki makroekonomiczne charakteryzujące: bogactwo kraju, PKB na mieszkańca i jednostkę pracy, dynamikę wzrostu, politykę monetarną (m.in.: w zakresie kursu walutowego, rezerw walutowych, celu inflacyjnego, agregatów monetarnych, ekspansji kredytowej itp.),
- sytuacja sektora publicznego (m.in.: zadłużenie, udział długu zagranicznego, koszty obsługi),
- jakość państwa (m.in. korupcyjność, jakość instytucjonalna, rządy prawa).

Na szczególną uwagę w Polsce zasługuje problematyka oszczędności krajowych, zadłużenia zagranicznego i dynamiki wzrostowej. Poziom oszczędności krajowych jest niski na tle krajów regionu, a zwłaszcza niektórych krajów „modelu azjatyckiego” (Korea, Indie, Chiny). W latach 1990–2016 relacja całkowitych oszczędności do PKB wahała się wokół 20% (zob. Gomułka, 2017; Łaszek, Trzeciakowski, 2017). Określają one niewysoki poziom inwestycji krajowych – ok. 17% PKB w latach 2016–2017. Polska nie należy w obecnym okresie do krajów o wysokim udziale bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), jak np. Irlandia. W konsekwencji średni poziom wzrostu PKB w okresie ostatnich 5 lat jest umiarkowany, a inwestycji i innowacyjności mierny. Innowacyjność polskiej gospodarki jest głównie wynikiem transferu technologii z zagranicy, a nie efektem krajowego sektora B+R – znacznie ponad 50% eksportu pochodzi z firm z udziałem kapitału zagranicznego (zob. Gomułka, 2017; Firszt, 2017). Sytuacja ta może ulec utrwaleniu, ponieważ obecnie nie ma miejsca dynamiczny wzrost inwestycji krajowych i BIZ.

Oszczędności krajowe są niskie w sektorze gospodarstw domowych oraz permanentnie ujemne w sektorze publicznym (zob. Liberda, 2015). Pozytywna sytuacja ma miejsce jedynie w sektorze przedsiębiorstw, ale nie kompensuje dwóch poprzednio wymienionych. Zmiana w zakresie tych czynników może nastąpić w wyniku: znacznego obniżenia deficytu SFP, aktywizacji BIZ oraz aktywizacji oszczędności w sektorze gospodarstw domowych. Obniżenie deficytu SFP do poziomu wymaganego przez procedurę nadmiernego deficytu było przez wiele lat nierealizowanym postulatem budżetowym. Obecny poziom deficytu należy do najwyższych w UE; zrównoważenie budżetu nie jest możliwe mimo wysokiej dynamiki PKB (powyżej założeń ustawy budżetowej na 2018 r.), ze względu na: wzrost transferów socjalnych, obniżkę wieku emerytalnego, wzrost wydatków na obronność i perspektywę wzrostu kosztów długu. Deficyt podsektora rządowe-

go wyniósł w 2017 r. 3,5%(!) PKB (zob. Komunikat GUS z 22.10.2018 r.). Należy zaznaczyć, że dynamika PKB i stan budżetu państwa za trzy kwartały 2018 r. są podstawą do pozytywnych prognoz stanu finansów publicznych w tymże roku.

Należy też zauważyć ujemny przyrost zatrudnienia w IV kwartale 2017 r. (dane EUROSTAT), korelujący z obniżką wieku emerytalnego i znacznym spadkiem aktywności kobiet w wieku 25–34 lat (dane GUS), posiadających dzieci uprawnione do świadczenia 500+. Skala tego spadku wyniosła ok. 100 tys. osób i przewyższyła znacznie oczekiwania. Aktywność zawodowa kobiet osiągnęła w 2017 r. poziom najniższy od 2011 r., tj. ok. 48% i znacznie niższy niż w większości krajów UE; dane te nie mają na celu deprecjonowania społecznej wartości rodzicielstwa. Aktywność zawodowa w wieku 15–65 lat wynosi 56% (GUS, maj 2018 r.) i należy do najniższych w UE, a liczba biernych zawodowo 13,405 mln.

Napływ BIZ jest obecnie negatywnie motywowany przez brak perspektywy akcesji do strefy euro, a saldo oszczędności sektora gospodarstw ograniczane przez: niski poziom zarobków i emerytur, ujemną stopę realną oszczędności w bankach (wskutek podatku bankowego i od zysków z oszczędności) oraz rosnący dynamicznie poziom kredytów hipotecznych. Niską skłonność do oszczędności sektora gospodarstw ilustruje znikomy poziom sprzedaży obligacji skarbowych dla beneficjentów programu 500+ oraz porównanie z roczną stopą oszczędności w innych krajach (ok. 4-krotnie niższa niż w Niemczech).

Zaistniała sytuacja wymaga przeorientowania gospodarki na inwestycje zapewniające wzrost produktywności, a nie bazowanie na sile roboczej, będącej wynikiem przepływu części ludności wiejskiej do miast oraz imigracji. W przeciwnym przypadku zaistnieją warunki do pułapki niskiego/średniego dochodu. Podsumowując – zmiany w zakresie podstawowych czynników wpływających na rating kraju nie przyjęły w ostatnim okresie pozytywnego kierunku, co znajdzie w przyszłości odzwierciedlenie w: sytuacji deficytu i zadłużenia SFP (a zwłaszcza kosztów długu) i obniżeniu korzyści z akcesji do euro.

Należy zaznaczyć, że w powyższej ocenie pominięto kwestie jakości państwa, w tym korupcyjności i praworządności, które przyjęły niekorzystny obrót w 2018 r. (wszcęcie art. 7 przez KE, obniżka poziomu i miejsca w rankingu korupcyjności).

Obecne oceny ratingu Polski kształtują się następująco:

- S&P – rating A- stabilny od października 2018 r., przedtem BBB+ stabilny, 7 poziom (na 19),
- Moody's – rating A2, 6 poziom (na 19),
- Fitch – rating A- stabilny, 7 poziom (na 19).

Znajdują się one na minimalnym poziomie, mając na uwadze finansowanie długu SFP na rynku krajowym i międzynarodowym. Należy podkreślić, iż gospodarka Polski i jej system finansowy nie były narażone bezpośrednio na skutki kryzysu międzynarodowego z lat 2008–2009 oraz w latach późniejszych. Ponadto, nie zrealizowano obietnic wyborczych z 2016 r., które mogły pogłębić obniżkę ratingu; dotyczy to m.in.: kredytów we frankach szwajcarskich oraz zamrożenia

progów podatku PIT i zwiększenia kwoty wolnej od podatku, co zwiększa wpływ z tego podatku w wyniku występowania inflacji.

Mając na uwadze nadmierne rentowności długu i koszty jego obsługi należy stwierdzić, że ratingi Polski znajdują się na niedostatecznym poziomie. Są one skutkiem polityki finansowej, również w zakresie długu, w ciągu ostatnich kilkunastu lat (co najmniej 12). Wysoce dotkliwa była zwłaszcza obniżka ratingu w roku 2017, do poziomu BBB+, w okresie dobrej koniunktury w gospodarce Polski i w największych gospodarkach UE. Trwała jego poprawa wymaga również wieloletnich działań. W szczególności dotyczy to:

- wzrostu: oszczędności, inwestycji i produktywności gospodarki, a w efekcie dynamiki wzrostu,
- optymalnej polityki fiskalnej i monetarnej,
- poprawy jakości instytucjonalnej państwa,
- poprawy w zakresie praworządności.

Powyższe działania mogą dać efekt w średnim okresie.

Ponadto, konieczne wydaje się: odwrócenie zmian dokonanych w ciągu ostatnich 2 lat w zakresie wieku emerytalnego, ze względu na starzenie społeczeństwa (wzrost wydatków SFP o ok. 0,4% PKB) oraz dokonanie rekonstrukcji transferów socjalnych, m.in. programu 500+ (spowodował wzrost wydatków o ok. 1,2% PKB). Ten ostatni program nie dał istotnego efektu w postaci przyrostu urodzeń – w 2017 r. nie przekroczył on 5% w stosunku do roku poprzedniego, a w 2018 r. był znacznie niższy; liczba urodzeń nadal jest wysoce niedostateczna. Program ten powinien mieć precyzyjnie określone cele oraz zakres dostosowany do sytuacji budżetu w typowych latach (bez dochodów nadzwyczajnych oraz efektów wysokiej koniunktury). Niezbędne są również dalsze działania nakierowane na: zmniejszenie deficytu SFP (perspektywicznie poniżej 0,5%), zwiększenie oszczędności gospodarstw domowych, m.in. na cele mieszkaniowe, oraz wzrost inwestycji sektora przedsiębiorstw. Warunki, w których działa gospodarka Polski nie stwarzają przewag konkurencyjnych – nie można oczekiwać wzrostu wg modelu azjatyckiego, czy też irlandzkiego. Konieczna jest więc konsekwentna optymalizacja procesów gospodarczych i finansów publicznych.

Kraje regionu – Słowacja i Czechy – mają ratingi wyższe – do trzech stopni różnicy (wg ww. agencji) w ostatnich latach. Rentowności obligacji 10-letnich tych krajów kształtowały się w 2016 r. następująco (wg Strategii długu na lata 2018–2021): Polska – 3,04%, Czechy – 0,43%, Słowacja – 0,54%. Wysoki – na tle krajów regionu – poziom rentowności długu polskiego i niski rating leżą w interesie wierzycieli i ubezpieczycieli zadłużenia. W przypadku długu posiadanego przez wierzycieli zagranicznych (nie-rezydentów) rośnie ryzyko refinansowania, a odsetki nie pozostają w rękach podmiotów krajowych (ponad 50% długu Skarbu Państwa, na koniec 2017 r.). Za najbliższy cel w zakresie ratingu można uznać osiągnięcie poziomu zbliżonego do w/w krajów, tj. co najmniej A w S&P (6. poziom), A2 w Moody's (5. poziom), A w Fitch (5. poziom). W perspektywie

dekady konieczne jest osiągnięcie co najmniej trzeciej oceny w S&P oraz drugiej w pozostałych agencjach. Taki postęp w zakresie ratingów umożliwia akcesję do strefy euro, której nie należy odkładać poza okres niezbędny do spełnienia warunków. Przyjęcie euro ma wieloraki, pozytywny wpływ na: dług publiczny (obniży o połowę zadłużenie w walutach obcych, zmniejszy rentowności długu, politykę monetarną (obniży poziom rezerw walutowych) i dynamikę wzrostu (zob. Raport NBP, 2004). Doświadczenia krajów regionu, które przystąpiły do euro, np. Słowacji, nie potwierdzają obaw nt. kryzysogennego wpływu waluty europejskiej na gospodarkę; również w przypadku Grecji źródłem kryzysu finansów publicznych i recesji nie było przyjęcie euro.

PROGNOZY ZADŁUŻENIA W HORYZONCIE USTAWY BUDŻETOWEJ ORAZ W DŁUŻSZYCH HORYZONTACH

Spadek relacji dług/PKB (wg ESA'2010) w 2017 r. wyniósł 3,6% w stosunku do 2016 r. Jest on głównie skutkiem korzystnych warunków międzynarodowych:

- wysokiej dynamiki PKB, w wyniku dobrej koniunktury w UE i w USA,
- obniżki rentowności obligacji skarbowych emitowanych w okresie ujemnych stóp depozytowych EBC,
- spadku kursów walutowych, który powoduje obniżenie poziomu długu i kosztów obsługi w zł (zmiennosc głównych walut zadłużenia, poza euro, osiągnęła procentowo poziom dwucyfrowy, w ciągu ostatnich kilku lat),

a ponadto:

- znacznego wzrostu poziomu cen (w stosunku do okresu kryzysu finansowego); indeks CPI osiągnął poziom ok. 2% w 2017 r. (zwiększył nominalny PKB),
- działań nakierowanych na „uszczelnienie” systemu podatkowego.
- transferów z UE.

Oddziaływanie tych czynników nie jest trwałe. Przeciwny kierunek ich zmian spowoduje wzrost relacji zadłużenia i kosztów obsługi do PKB (zmniejszenie indeksu cen nie jest zjawiskiem niekorzystnym).

Ustawa budżetowa na rok 2018 (Dz.U. z 2018 r., poz. 291) przewiduje następujący poziom kategorii związanych z długiem na rok 2018: deficyt budżetowy – nie większy niż 41 492 000 tys. zł (art. 1), dochody budżetu ze środków UE – 64 782 842 tys. zł (art. 3), maksymalny przyrost zadłużenia z tytułu zaciągniętych i spłaconych kredytów lub pożyczek oraz emisji i spłaty SPW na dzień 31.12.2018 r. – 110 000 000 tys. zł; (kwota ta nie obejmuje innych zobowiązań Skarbu Państwa) (art. 5), koszty obsługi długu nie większe niż 30 699 900 tys. zł.

Prognozy zadłużenia na lata 2018–2021 oraz czynników kształtujących dług, koszty obsługi i ich relację do PKB podano w „Strategii zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2018–2021” (zob. bibliografia, dane w tabeli 1). Dokument ten zawiera ponadto dane nt. zadłużenia w roku 2016 oraz

przewidywane wykonanie deficytu budżetowego i długu w roku 2017, które również stanowią podstawę dla czteroletniej prognozy zadłużenia i kosztów. Mając na uwadze poziom zadłużenia (1005,7 mld zł) i dynamikę PKB (4,8%) w 2017 r. oraz przewidywane wykonanie długu przyjęte w strategii (53,8% PKB, wg ESA'2010), można stwierdzić, że prognozy tej relacji na rok 2018 i 2019 są zawyżone. Natomiast prognozy na lata 2020–2021 wydają się nadmiernie optymistyczne – przewidują spadek w tych latach o: 2,2% oraz 2,9%. Taki spadek może mieć miejsce w przypadku: realizacji optymistycznych scenariuszy wzrostu PKB, b. niskiego deficytu SFP oraz wzrostu poziomu cen. Prognozy zawarte w Strategii odbiegają od danych z ostatnich lat (dotyczy to zwłaszcza dynamiki PKB, deficytu SFP i deficytu sektora rządowego w 2017 r.), jak również od prognoz NBP i innych autorów – m.in. cytowanego prof. S. Gomułki (wg tej oceny realizowany wariant polityki gospodarczej będzie skutkował długofalowym tempem wzrostu PKB w zakresie do 2,5%). Należy zaznaczyć, że realizacja zadłużenia wg Strategii stwarza możliwość rozpoczęcia procedury wejścia do strefy euro w 2021 r., w przypadku wypełnienia wymogów akcesyjnych.

Tabela 1. Prognozy makroekonomiczne i finansowe wg ustawy budżetowej na 2018 r.

Rok	2018	2019	2020	2021
Dług wg ESA'2010/PKB w %	54,2	54,0	51,8	48,9
Koszty obsługi długu SP/PKB w % w mld zł	1,49 30,7	1,47-1,50 32,0-32,8	1,44-1,47 33,4-34,1	1,44-1,47 35,5-36,3
Dynamika PKB (ceny stałe) w %	3,8	3,8	3,8	3,6
Wskaźnik cen detalicznych w %	2,3	2,3	2,5	2,5
Kurs USD	3,99	3,99	3,99	3,99
Kurs EURO	4,25	4,25	4,25	4,25
Udział długu w walutach obcych w długu SP, w %	29,8	28,7	28,0	27,3

Źródło: Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2018–2021.

Poniżej zostaną podane wariantowe prognozy relacji: dług/PKB (tabela 2), deficyt SFP/PKB (tabela 3) oraz koszty długu/PKB (tabela 4) w horyzoncie wykraczającym 10 lat poza cytowaną Strategię długu. Opierają się one na: prostym modelu wzrostu długu i PKB (Klukowski, 2018) (zob. Dodatek, poniżej), danych nt. relacji dług/PKB za rok 2017 (przyjęto 52%), prognozy indeksu cen (2,4%) i realnej rentowności długu (1,5%), trzech wariantach dynamiki PKB (3,3%, 3,75% oraz 4%) oraz odpowiadających im wariantach deficytu poza kosztami obsługi, tj. wykładniczego spadku do zera, zera i -0,1% PKB. Deficyt malejący

wykładniczo oznacza ułamek PKB (zob. Klukowski, 2018), deficyt zerowy – brak deficytu poza kosztami obsługi, ujemny – nadwyżkę poza kosztami równą 0,1% PKB. Powyższe warianty dynamiki PKB określono w następujący sposób: pierwszy (realistyczny) – na podstawie prognozy NBP z 2018 r., drugi – umiarkowany – jako średni z prognoz podanych w Strategii długu, trzeci – na poziomie wzrostu zbliżonego do potencjalnego (optymistyczny). Poziom inflacji przyjęto równy 2,4%, a realnej stopy procentowej 1,5% – na podstawie danych z ostatnich dwóch lat i Strategii długu.

Prognozy otrzymane w powyższy sposób zamieszczono dla lat 2022, 2025, 2028, 2031 w tabelach 2–4.

Tabela 2. Prognoza relacji dług SFP wg ESA'2010 do PKB, w przypadku trzech wariantów dynamiki PKB

Rok\PKB	PKB 3,3%	PKB 3,75%	PKB 4%
2022	49,4	46,6	45,6
2025	47,8	43,6	42,1
2028	46,2	40,9	38,9
2031	44,5	38,3	35,9

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 3. Prognoza relacji deficyt SFP wg ESA'2010 do PKB, w przypadku trzech wariantów dynamiki PKB

Rok\PKB	PKB 3,3%	PKB 3,75%	PKB 4%
2022	2,31	1,83	1,70
2025	2,20	1,72	1,56
2028	2,09	1,61	1,43
2031	1,99	1,51	1,31

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 4. Prognoza relacji koszty obsługi długu SFP wg ESA'2010 do PKB, w przypadku trzech wariantów dynamiki PKB.

Rok\PKB	PKB 3,3%	PKB 3,75%	PKB 4%
2022	1,94	1,83	1,80
2025	1,88	1,72	1,66
2028	1,82	1,61	1,53
2031	1,75	1,51	1,41

Źródło: obliczenia własne.

Wyniki prognozowania prowadzą do następujących wniosków:

1. Wariant wzrostu PKB 3,3% implikuje prognozę relacji dług/PKB w 2022 r. zbliżoną (nieco wyższą) do Strategii długu (49,4% w 2022 r i 48,9% w 2021 r.). Wzrost taki jest nieodległy od dynamiki z lat 1990–2015, nie można go uznać za nierealistyczny – pesymistyczny (należy zaznaczyć, że dane z początku lat 90. mogą mieć niższą dokładność). Implikuje on stały, ale powolny spadek relacji do poziomu 44,5% w 2031 r. Zadłużenie takie, w połączeniu z stabilnym wzrostem PKB, wydaje się dostateczne dla podniesienia ratingu o dwa stopnie. Mniej korzystne wartości przyjmują: relacja deficytu SFP do PKB i kosztów obsługi do PKB – pierwsza osiąga poziom 1,99%, druga – 1,75%. Są one nadmierne z punktu widzenia wymogów paktu fiskalnego. Mogą więc być źródłem problemów z wejściem do strefy euro nawet w horyzoncie 10-letnim. Polepszenie tej sytuacji wymagałoby ograniczenia deficytu SFP jedynie do kosztów obsługi długu.

2. Wariant wzrostu PKB 3,75% (zbliżony do wzrostu z trzech ostatnich lat – 3,8%) implikuje korzystny poziom relacji dług/PKB ok. roku 2024 i jej dynamiczny spadek w czasie; po roku 2028 maleje ona poniżej 40%. Relacja deficytu i kosztów obsługi do PKB osiąga natomiast korzystne wartości (1,51%) dopiero ok. 2030 r. Poprawę tej sytuacji może spowodować nadwyżka pierwotna, osiągalna w przypadku takiej dynamiki wzrostu. Można oczekiwać, że obniżka deficytu i kosztów długu będzie nieco szybsza, ze względu na możliwość podniesienia ratingu ok. 2024 r.

3. Trzeci – optymistyczny – wariant wzrostu PKB (4%) połączony ze stałą nadwyżką pierwotną (0,1% PKB) zapewnia korzystne wartości relacji dług/PKB już po 2022 r. i osiągnięcie jej poziomu z 2000 r. za ok. 10 lat. Relacja deficytu do PKB osiąga pomyślny poziom (ok. 1,5%) za siedem – osiem lat. Poprawa sytuacji nie jest natychmiastowa, ale jej tempo satysfakcjonujące. Wzrost 4% w horyzoncie 10 lat może wydawać się nadmierny, ale miał już miejsce w latach 1992–2016 (Gomułka, 2017). Wymaga on realizacji wybitnie pro wzrostowego wariantu polityki gospodarczej i racjonalnej polityki fiskalnej; wydaje się realistyczny w warunkach dobrej koniunktury w UE i znacznych transferów z UE. Wysokie tempo wzrostu miało miejsce w tym wieku, w okresie akcesji do UE. Przystąpienie do strefy euro byłoby możliwe w tym wariantcie w początkowych latach przyszłej dekady.

Należy zaznaczyć, że wysoka dynamika PKB w latach 2017–2018 (bliska 5%), wraz z wzrostem cen na poziomie 2%, zapewni polepszenie prognozowanych relacji już na koniec 2018 r., ale jej spadek w kolejnych latach (3,6% w 2021 r., wg Strategii długu) spowoduje zmianę w przeciwnym kierunku.

Powyższa zwięzła ocena przyszłej sytuacji finansów publicznych opiera się na wąskim zestawie zmiennych, związanych z długiem publicznym. Problematyka dynamiki wzrostu wymaga poszerzenia rozważań o wiele elementów (zob. np. Gomułka, 2017), m.in.: wzrost inwestycji przedsiębiorstw (oszczędności krajowych) zwiększających produktywność (na jednostkę pracy), wzrost innowacyjno-

ści (w tym efektów B+R), zmiany w strukturze produkcji i wymiany z zagranicą, wzrost inwestycji zagranicznych (BIZ), wzrost poziomu aktywności zawodowej (migracji z obszarów wiejskich do miast) i kwalifikacji zawodowych, dostosowanie struktury kwalifikacji zawodowych do potrzeb gospodarki, zmianę w zakresie wieku emerytalnego itp.

Poprawa w zakresie oszczędności krajowych dotyczy głównie obniżenia deficytu SFP oraz zwiększenia oszczędności gospodarstw domowych. W sferze finansów publicznych konieczna jest racjonalność w zakresie wydatków, a zwłaszcza na cele administracji i obronności; nie można też nie uwzględniać realiów budżetowych w polityce socjalnej.

W ocenie autora artykułu, realizowany obecnie wariant polityki gospodarczej nie prowadzi do osiągnięcia lepszych celów w zakresie długu, deficytu i kosztów obsługi (w horyzoncie kilkunastu lat) niż podano w tabeli 2 (wzrost PKB 3,3%). Formułuje on optymistyczne cele, ale słabo poparte możliwościami realizacji (zob. Gomułka, 2017; Gajda-Kantorowska, 2017). Co więcej, w przypadku pogorszenia koniunktury mogą ponownie wystąpić okresy miernego wzrostu PKB i znacznego deficytu SFP.

Należy dodać, że cele i działania zawarte w Strategii długu na rok 2018 nie zawierają nowych jakościowo treści, wskazujących na priorytet w uzdrawianiu finansów publicznych. Prognozy długu (wg ESA) oraz kosztów obsługi w relacji do PKB na lata 2021 i 2022 należy uznać za optymistyczne. Innowacje Strategii z ostatnich dwóch lat dotyczą głównie: powrotu sprzedaży bonów skarbowych (najtańszego krajowego instrumentu dłużnego) oraz obniżenia udziału długu w walutach obcych w zadłużeniu skarbu państwa – poniżej 30%. Są to więc cele i działania formułowane i realizowane już wcześniej. Należy zauważyć, że koszty obsługi długu w walutach są obecnie niższe niż długu w zł, co wiąże się z ujemną stopą depozytową w EBC oraz w Japonii i Szwajcarii; dług ten jest jednak narażony na ryzyko kursowe wskutek znacznych wahań kursów w ostatnich latach, a ponadto zwolniony z podatku od zysków. Również minimalizacja kosztów obsługi sprowadza się – jak we wcześniejszych latach – głównie do doboru instrumentów dłużnych i „zapewnienia efektywności rynku”. Dokument ten nie zawiera celów o dłuższym horyzoncie, choćby w zarysie, jak również docelowych wartości: długu, deficytu, kosztów obsługi, udziału długu zagranicznego (wg rezydenta) oraz poziomu ratingu. Takie potraktowanie problematyki strategii długu jest dość ubogie na tle celów formułowanych w innych krajach, np. w Niemczech, Szwecji. Ma ona natomiast istotne znaczenie, ponieważ obecny kierunek zadłużenia Polski jest przeciwny do krajów UE niebędących w stanie kryzysu finansów publicznych.

Dominującym kierunkiem w krajach UE, w latach 2015–2017, była eliminacja deficytu lub znaczące obniżenie. Sytuacja taka miała miejsce w 17 krajach na 27. W przypadku Polski deficyt SFP wyniósł 1,4%, natomiast deficyt podsektora instytucji rządowych na szczeblu centralnym – 3,5% PKB (Komunikat GUS z 22.10.2018 r.) i był wysoki na tle krajów UE. Taka sytuacja w okresie dobrej

koniunktury, niskich stóp procentowych i znacznych transferów z UE nie może mieć miejsca. Należy dodać, że nadwyżkę 2,1% PKB, po wielu latach deficytu, miał podsektor funduszy zabezpieczenia społecznego. Wzrost wpływów skutkuje jednak zwiększeniem zobowiązań tego podsektora; może być źródłem kryzysu w przyszłości.

Doraźne skutki obecnej polityki, m.in.: przejściowy wzrost konsumpcji niektórych grup ludności, obniżka zatrudnienia kobiet w przedziale wiekowym 24–35 lat, spadek oszczędności krajowych (inwestycji) spowoduje w niedługim czasie pojawienie się różnorodnych negatywów, m.in.: obniżki tempa wzrostu, niskiego przyrostu produktywności, wysokiego poziomu opodatkowania, niskich emerytur, wysokiej inflacji (na tle UE), wzrostu kursów walutowych, wysokich kosztów długu. Może mieć również miejsce zniwelowanie niektórych efektów transferów społecznych.

Kryzys zadłużenia dotknął dotychczas wiele krajów UE i należy stale pamiętać o różnych jego przyczynach i skutkach (zob. Kołodko, 2017). Natomiast poprawa stanu finansów publicznych, realistyczna w okresie wzrostu gospodarki, prowadzi do bezspornych korzyści.

PODSUMOWANIE

Dług publiczny i koszty jego obsługi stanowią jeden z najważniejszych problemów w finansach publicznych. Sytuacja ta nie uległa radykalnej poprawie w okresie dobrej koniunktury w UE i w USA, co odróżnia Polskę od krajów UE, które nie znajdują się w stanie kryzysu finansów publicznych. Podstawowe kierunki poprawy stanu zadłużenia muszą obejmować:

- opracowanie średnio- i długofalowej strategii długu publicznego nakierowanej na obniżkę relacji dług/PKB (wg ESA'2010) do poziomu podnoszącego rating o dwa stopnie i obniżającej trwale relację koszty obsługi/PKB poniżej 1,5% PKB w horyzoncie do 10 lat; docelowo rating powinien osiągnąć co najmniej trzeci poziom (w S&P), a koszty obsługi nie przekraczać 0,5% PKB; jej realizacja musi być monitorowana, a nieuzasadnione odstępstwa korygowane;
- nowelizację ustawodawstwa dot. długu publicznego w kierunku trwałej poprawy sytuacji zadłużenia, z uwzględnieniem wywiązania się w określonym terminie z wymogów paktu fiskalnego (zob. Klukowski, 2018); niezbędne jest również wywiązywanie się z wymogów procedury nadmiernego deficytu, a zwłaszcza z rekomendacji KE w przypadku przekroczenia poziomów 3% deficytu lub/oraz 60% długu w relacji do PKB;
- działania na rzecz: wysokiej dynamiki wzrostu ekonomicznego, umożliwiającej tworzenie oszczędności (inwestycji) krajowych (we wszystkich sektorach gospodarki) i inwestycji zagranicznych podnoszących dynamikę wzrostu produktywności, a także wejście do strefy euro na początku następczej dekady;

- usunięcie wszystkich zagrożeń wiążących się z problemami praworządności i obniżki pozycji w zakresie korupcyjności; ponadto niezbędne jest konstruktywne współdziałanie z instytucjami międzynarodowymi, a przede wszystkim organami UE – zgodnie z duchem i literą prawa unijnego.

DODATEK

Formuły opisujące kształtowanie się PKB_t , kosztów długu (KOD_t), deficytu SFP (N_t) i długu (D_t):

$$PKB_{t+1} = (1 + \Delta_p)(1 + \alpha) PKB_t,$$

$$KOD_t = ((1 + \Delta_p)(1 + \lambda) - 1)D_t,$$

$$N_t = KOD_t + \gamma_t PKB_t,$$

$$D_t = D_{t-1} + N_{t-1},$$

gdzie:

Δ_p – indeks cen,

α – dynamika PKB w cenach stałych,

λ – rentowność realna długu,

γ_t – współczynnik określający deficyt SFP, poza kosztami długu, roku t w relacji do PKB_t ,

$$D_{2017}/PKB_{2017} = 52\%.$$

BIBLIOGRAFIA

- Firszt, D. (2017). Osiągnięcia i porażki w modernizacji technologicznej polskiej gospodarki. W: M.G. Woźniak (red.), *Gospodarka Polski 1990–2017. Kręte ścieżki rozwoju*. Warszawa: PWN.
- Gajda-Kantorowska, M. (2017). Niestabilność finansów publicznych. Doświadczenia i wyzwania. W: M.G. Woźniak (red.), *Gospodarka Polski 1990–2017. Kręte ścieżki rozwoju*. Warszawa: PWN.
- Gomułka, S. (2017). Wzrost gospodarczy Polski w perspektywie światowej i długofalowej: do roku 2015, ostatnie dwa lata prognozy. W: B. Błaszczyk i in., *Raport. Perspektywy dla Polski* (s. 23–45). Warszawa: Forum Obywatelskiego Rozwoju.
- Klukowski, L. (2018). Koncepcje nowelizacji ustawodawstwa ograniczającego dług publiczny i zarządzanie długiem. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 2/2018, 87–100. DOI: 10.15584/nsawg.2018.2.6.
- Kołodko, G. (2017). Jak zniszczyć kraj. Ekonomia i polityka greckiego kryzysu. *Ekonomista*, 2, 204–224.

- Komunikat dotyczący deficytu i długu sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2017 r., GUS, 23.04.2018 r.
- Komunikat dotyczący deficytu i długu sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2017 r., GUS, 22.10.2018 r.
- Liberda, B. (2015). Macroeconomic savings in Poland. *Ekonomista*, 4, 437–452.
- Łaszek, A., Trzeciakowski, R. (2017). Inwestycje a wzrost polskiej gospodarki. Za mało inwestycji prywatnych. W: B. Błaszczuk i in. *Raport. Perspektywy dla Polski* (s. 47–141), Warszawa: Forum Obywatelskiego Rozwoju.
- Ministerstwo Finansów (2017). *Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2018–2021*. Warszawa.
- Raport o inflacji. NBP, lipiec 2018.
- Raport nt. korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro. (2004). NBP.
- Sawicki, J. (2015). Gra wokół Unii Gospodarczej i Walutowej: dokąd zmierza UGW. *Ekonomista*, 3, 437–452.
- Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej, Sporządzony w Brukseli dnia drugiego marca dwa tysiące dwunastego roku*, ratyfikowany przez Sejm RP w lutym 2013 r. (Dz.U. z 2013 r., poz. 1258).
- Ustawa budżetowa na rok 2018, z dnia 11 stycznia 2018 r. Dz.U. RP, Warszawa, dnia 1 lutego 2018 r., poz. 291.

Streszczenie

Dług publiczny stwarza obecnie (2018 r.) wiele istotnych problemów w finansach Polski. Obejmują one: nadmierny poziom zadłużenia, a zwłaszcza zadłużenia zagranicznego (wg rezydencji), wysoki poziom rentowności długu (wskutek niskiego ratingu), znaczny deficyt sektora finansów publicznych, a zwłaszcza rządu centralnego, oraz pozostawanie poza strefą euro. Sytuacja ta ma wiele negatywów: permanentne napięcie w finansach publicznych, ograniczenie pola manewru w budżecie państwa oraz niedostateczny poziom oszczędności krajowych. Konieczne są działania na rzecz usunięcia tych negatywów; w obszarze długu publicznego dotyczy to m.in.: modernizacji zarządzania i strategii długu.

Podstawowe kierunki poprawy stanu zadłużenia muszą obejmować:

- opracowanie średnio- i długofalowej strategii długu nakierowanej na (m.in.) podniesienie ratingu o dwa stopnie i obniżającej trwale relację koszty obsługi/PKB poniżej 1,5%; docelowo osiągnięcie co najmniej trzeciego poziomu (w S&P) i kosztów nieprzekraczających 0,5% PKB; realizacja strategii musi być monitorowana, a odstępstwa korygowane,
- nowelizację ustawodawstwa dot. długu publicznego w kierunku stałej, trwałej poprawy sytuacji, z uwzględnieniem wymogów paktu fiskalnego,
- konsekwentne wywiązywanie się z wymogów procedury nadmiernego deficytu oraz rekomendacji KE w przypadku przekroczenia poziomów deficytu i długu (3% i 60%),
- działania na rzecz wysokiej dynamiki: wzrostu ekonomicznego i inwestycji zagranicznych oraz możliwie najszybsze przystąpienie do strefy euro,
- usunięcie zagrożeń wiążących się z praworządnością i poprawę pozycji w rankingu korupcyjności; ponadto konstruktywne współdziałanie z instytucjami międzynarodowymi, a przede wszystkim organami UE, zgodnie z duchem i literą prawa.

Słowa kluczowe: dług publiczny Polski, doskonalenie zarządzania i strategii długu, średnio- i długoterminowe cele zadłużenia publicznego.

Public debt in Poland – middle-term and long-term targets*Summary*

Public debt creates currently (2018 year) many important problems for the public finance of Poland. They comprise: excessive debt level, especially foreign debt (residents), high level of profitability of the debt (because of low rating), significant level of the deficit of public sector and lack of accession to EURO. Such a state of affairs produces many disadvantages: permanent tension in public finance, confinement of the area of activity within state budget and insufficient level of national savings. It is necessary to eliminate these effects; in the area of public debt modernization of debt management and strategy is needed.

Improvements regarding the issue of the debt need to be as follows:

- development of the middle- and long-term debt strategy directed at improvement of rating by at least two levels and stable decreasing of the relation between costs of debt and GDP (below 1,5%); finally – achievement of at least the third level (S&P) and servicing costs below 0,5% GDP; the strategy has to be under constant monitoring and necessary corrections should be done,
- amendment to the law concerning the public debt directed at stable improvement of a situation, taking into account the fiscal pact,
- consistent implementation of requirements of the excessive deficit procedure and recommendation of UE Commission in case of exceeding the limits of deficit and debt (3% and 60%),
- implementation of a strategy of high dynamics of: economic growth and foreign investments and the quickest access to EURO countries,
- elimination of a risk concerning breaking the rules of law and improvement of the position as far as the corruption ranking is concerned; moreover – constructive cooperation with international institutions, especially with units of EU, consistent with the spirit and rules of law.

Keywords: public debt of Poland, improvement of debt management and strategy, middle- and long-term targets of public debt.

JEL: H63, H68, E61.

*dr hab. Jarosław Mielcarek, prof. WSB w Poznaniu*¹ 

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Instytut Finansów

Czy gospodarce polskiej grozi dewastacja budżetu i katastrofa finansowa?²

WPROWADZENIE

Do najważniejszych argumentów krytycznych, kierowanych wobec programu gospodarczego nowego rządu można zaliczyć:

- tani populizm i rozdawnictwo,
- nie są podane źródła finansowania tych wydatków – żeby komuś coś dać, trzeba komuś innemu coś zabrać,
- polityka ta grozi dewastacją budżetu i katastrofą finansową.

Zarzuty powyższe najbardziej dosadnie sformułował były minister finansów J. Rostowski: „Na te obietnice, które składa Prawo i Sprawiedliwość pieniędzy nie ma i w ciągu czterech najbliższych lat nie będzie (...). Spełnienie ich doprowadzi do totalnej katastrofy finansów publicznych oraz całej gospodarki” (Rostowski, 2015).

Na niektóre z tych zarzutów można odpowiedzieć we wstępie. Ponieważ używa się zarzutu o tanim populizmie i rozdawnictwie należy przypomnieć, że budżet w każdym nowoczesnym państwie spełnia m.in. funkcję redystrybucyjną. Polega ona na przesuwaniu dochodów od osób o wyższych dochodach do osób o niższych dochodach oraz na finansowaniu z dochodów budżetowych transferów na rzecz osób o niższych dochodach. W rezultacie **przeciętna** skłonność

¹ Adres korespondencyjny: Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, ul. Powstańców Wlkp. 5, 61-895 Poznań; e-mail: jaroslaw.mielcarek@wsb.poznan.pl. ORCID: 0000-0002-7614-5914.

² Pierwszy raz koncepcja ta została zaprezentowana przez autora na XV Otwartym Seminarium Naukowym na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu w dniu 02.03.2016 r., w odczycie pt. „Czy Polsce grozi dewastacja budżetu i katastrofa finansowa?”, czyli przed uruchomieniem polityki fiskalnej przez nowy rząd. Drugi raz została przedstawiona w dniu 23.03.2017 r. na XVI Otwartym Seminarium Naukowym na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu w odczycie pt. „Czy Polsce grozi dewastacja budżetu i katastrofa finansowa? Wnioski rok po I odczycie.” Można zatem stwierdzić, że jest to w znacznym stopniu nie wyjaśnienie ex post rezultatów polityki gospodarczej nowego rządu, lecz ich prognoza, sporządzona przed uruchomieniem jej narzędzi.

do konsumpcji w społeczeństwie rośnie i tym samym przeciętna skłonność do oszczędzania maleje. Doprowadza to do wzrostu PKB i dobrobytu społeczeństwa w porównaniu z sytuacją, gdyby budżet nie pełnił tej funkcji. Dlatego krytykę posługującą się argumentem o rozdawnictwie i tanim populizmie można uznać za nietrafną.

Pogląd, że aby komuś coś dać, trzeba komuś innemu coś zabrać, sięga swoimi korzeniami do czasu Wielkiego Kryzysu z lat 1929–1933. Krytyczna argumentacja brytyjskiego Ministerstwa Skarbu przeciwko idei robót publicznych w latach 1929–1931 przedstawiała się następująco: „albo trzeba by dodrukować nowych pieniędzy, albo zmniejszyć wydatki na inne cele” (cyt za Skidelsky, 2012, s. 73) [czyli trzeba komuś zabrać – przyp. aut.]. J. Cochrane użył współcześnie podobnego argumentu: „Po pierwsze, jeżeli nie zamierza się dodrukowywać pieniędzy, to muszą one skądś pochodzić. Jeżeli rząd pożyczka od ciebie dolara, to jest to dolar, którego nie wydasz albo nie pożyczysz jakiejś firmie, żeby mogła go zainwestować. Każdy dolar zwiększonych wydatków rządowych musi odpowiadać dolarowi zmniejszonych wydatków prywatnych” (Cochrane, 2009).

Osoby głoszące takie poglądy zapominają, że J.M. Keynes obalił prawo Saya i wykazał, że *ex post* możliwa jest równowaga między wydatkami i dochodami przy niepełnym wykorzystaniu czynników produkcji. Przytoczone uwagi krytyczne i poglądy odnoszą się do sytuacji gospodarczej z pełnym wykorzystaniem czynników produkcji i nie powinny być formułowane wobec sytuacji, gdy tak nie jest. Wówczas na najwyższym poziomie teoretycznym można stwierdzić, że nie poziom podatków określa poziom wydatków państwa, lecz, że poziom wydatków państwa określa wielkość podatków, czyli nikomu nie trzeba niczego zabierać, by sfinansować dodatkowy bodziec fiskalny.

Pozornie najwięcej racji ma J. Rostowski. Rzeczywiście wówczas, gdy był ministrem finansów na wszystko brakowało pieniędzy. W związku z tym istniała według niego konieczność sięgania po takie źródła, jak dochody z prywatyzacji, Funduszu Rezerwy Demograficznej, OFE czy wydłużenie wieku emerytalnego.

Zachodzi zatem potrzeba rozstrzygnięcia za pomocą naukowej analizy, czy krytyka ta jest słuszna. Jest to celem artykułu. Dyskusja naukowa nad kształtem polityki gospodarczej rządu powinna uwzględniać wszystkie istotne stanowiska merytoryczne. Jak do tej pory pomijano w niej podejście keynesowskie, mimo tego, że są autorzy, którzy wskazują na aktualność keynesizmu po globalnym kryzysie finansowym XXI wieku (w skrócie GKF) (Krugman, 2009; Skidelsky, 2011, 2012). P. Krugman stwierdził, że powróciła gospodarka depresyjna, którą scharakteryzował następująco: „Co to oznacza, że gospodarka depresyjna powróciła? Zasadniczo oznacza to, że po raz pierwszy za życia dwóch generacji niepowodzenia po stronie popytowej gospodarki – niewystarczające prywatne wydatki, aby wykorzystać dostępne zdolności produkcyjne – stały się wyraźnym i obecnym ograniczeniem dla pomyślności dużej części świata” (Krugman, 2009, s. 182). W tej sytuacji pozostaje jako narzędzie tylko polityka fiskalna, a to

jest keynesizm. Keynesista H. Minsky, twórca hipotezy finansowej niestabilności, w proroczo zatytułowanej książce przepowiedział w latach 80. XX wieku nadejście kryzysu podobnego do Wielkiego Kryzysu z lat 1929–1933. Opisany przez niego górny punkt zwrotny w cyklu finansowym został współcześnie nazwany momentem Minsky’ego i wszedł na stałe do języka ekonomii (Cassidy, 2008; Minsky, 1984, 1992, s. 6; Mielcarek, 2009; Whalen, 2007, s. 8). Australijski keynesista S. Keen napisał pracę wyjaśniającą powstanie GKF (Keen, 2001, 2011). W 2010 roku otrzymał nagrodę Revere Award for Economics za najlepszą prognozę nadejścia GKF (Cassander, 2010) na podstawie swoich poprzednich publikacji oraz raportów (Keen, 2007).

Można stwierdzić, że w 2016 r. został w gospodarce polskiej przeprowadzony eksperyment ekonomiczny. Polegał on na tym, że w warunkach przygotowanych przez poprzedni rząd założeń budżetu, które określały wielkość dochodów i wydatków oraz maksymalną wielkość deficytu budżetu nowy rząd zdecydował się na zwiększenie wydatków związanych z uruchomieniem programu Rodzina 500+ od drugiego kwartału 2016 r. Jest to dodatkowy bodziec fiskalny w warunkach niepełnego wykorzystania czynników produkcji oraz braku wpływu bodźca fiskalnego na przyrost inwestycji, eksportu i transferów. Można stwierdzić, że są to warunki gospodarki depresyjnej według definicji P. Krugmana.

Dyskusje nad programem nowego rządu doprowadziły do wyłonienia się dwóch grup przeciwstawnych poglądów. Z jednej strony nastąpiła ostra jego krytyka z najdalej idącymi przewidywaniami dewastacji budżetu i katastrofy finansowej, a z drugiej strony jego wsparcie z przekonaniem, że znajdą się źródła finansowania tych dodatkowych wydatków i żadne katastrofalne skutki się nie zdarzą.

Powstaje wobec tego potrzeba podjęcia próby w dalszej części artykułu rozwiązania dwóch problemów, sformułowanych za pomocą następujących pytań:

- Czy realizacja programu gospodarczego rządu grozi katastrofą finansową?
- Czy realizacja programu gospodarczego rządu grozi dewastacją budżetu i jakie mogą być źródła sfinansowania dodatkowych wydatków budżetowych?

Aby rozwiązać te problemy niezbędne będzie rozbudowanie teorii J.M. Keynesa o koncepcję dodatkowego bodźca fiskalnego. Na główne jego elementy składać się powinny warunek stabilności finansowej w sytuacji dokonywania dodatkowych wydatków budżetowych w warunkach istnienia deficytu budżetowego, zmodyfikowany mnożnik fiskalny, przyrost podatków wywołany dodatkowym bodźcem fiskalnym, współczynnik stopnia pokrycia początkowego bodźca fiskalnego dodatkowymi dochodami podatkowymi, współczynnik niedoboru finansowania i niedobór finansowania oraz krańcowy współczynnik skłonności do konsumpcji jako *residuum* po potrąceniu od przyrostu popytu zagregowanego importu konsumpcyjnego, a od przyrostu PKB podatków i oszczędności.

CZY REALIZACJA PROGRAMU GOSPODARCZEGO RZĄDU
GROZI KATASTROFĄ FINANSOWĄ

Badanie zagadnienia katastrofy finansowej wymaga podania definicji stabilności fiskalnej. W opracowaniu zostanie przyjęta definicja, podana przez L.L. Pasinettiego: „dług publiczny jest określony jako stabilny, gdy stosunek długu publicznego do PKB zmniejsza się, lub przynajmniej pozostaje stały” (Pasinetti, 1998, s. 104–105).

Realizacja programu gospodarczego rządu może wywołać katastrofę finansową, gdy naruszy jednorazowo w sposób zasadniczy warunek stabilności fiskalnej lub będzie go naruszać corocznie w dłuższym okresie, co doprowadzi do szybkiego zwiększenia się udziału długu publicznego w PKB i znacznego przekroczenia przez tę wielkość 60%.

Nadając operacyjne znaczenie terminowi warunek stabilności fiskalnej należy określić graniczną wielkość krańcowej skłonności do konsumpcji, dla której nie zostanie naruszony warunek równowagi fiskalnej³, czyli udział długu publicznego w PKB jest stały:

$$c_g = \frac{1}{1-m} - \frac{u+t}{1+i} \quad (1)$$

Warunek stabilności fiskalnej przedstawia się następująco:

$$c \geq c_g \quad (2)$$

gdzie:

- c_g – graniczny współczynnik krańcowej skłonności do konsumpcji,
- c – rzeczywisty współczynnik krańcowej skłonności do konsumpcji, określający, jaka część przyrostu dochodu jest przeznaczana na konsumpcję,
- m – współczynnik krańcowej skłonności do importu, określający, jaka część przyrostu dochodu wywołuje przyrost importu,
- u – udział długu publicznego w PKB w zakończonym roku budżetowym,
- t – krańcowa stopa opodatkowania przyrostu dochodów,
- i – stopa procentowa,

Jeżeli rzeczywisty współczynnik krańcowej skłonności do konsumpcji jest większy od granicznego współczynnika, to warunek stabilności fiskalnej jest spełniony i udział długu publicznego w PKB maleje pod wpływem bodźca fiskalnego. Zagrożenie katastrofą finansową w wyniku uruchomienia nowego bodźca fiskalnego wystąpi wtedy, gdy współczynnik rzeczywistej, krańcowej skłonności do konsumpcji będzie dużo niższy od współczynnika granicznego. Należy zatem wyznaczyć za pomocą podanej formuły wielkość granicznego współczynnika krańcowej skłonności do konsumpcji i porównać z istniejącą w społeczeństwie

³ Formuła ta została wyprowadzona w (Mielcarek, 2011, s. 191–194).

krańcową skłonnością do konsumpcji. Wielkość zastosowanych parametrów i obliczenie granicznego współczynnika krańcowej skłonności do konsumpcji podano w tabeli 1.

Tabela 1. Graniczny współczynnik krańcowej skłonności do konsumpcji [%] w 2016 r.

Wskaźnik importochłonności konsumpcji <i>m</i>	Udział długu sektora instytucji rządowych i samorządowych w PKB 2015 r. <i>u</i>	Stopa opodatkowania PKB <i>t</i>	Stopa procentowa <i>i</i>	Graniczna wielkość krańcowej skłonności do oszczędzania <i>c_g</i>
21,293	51,12	33,40	1,645	43,90

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczne mierniki gospodarcze, cz. III. Pobrano z: <http://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/> (2018.05.07) i Rentowność hurtowych obligacji dwurocznych. Pobrano z: <https://www.finanse.mf.gov.pl/web/wp/dlug-publiczny/bony-i-obligacje-hurtowe/baza-transakcji> (2018.05.20).

Stopa procentowa dotyczy oprocentowania w skali rocznej hurtowych obligacji skarbowych, których sprzedaż w 2016 r. sfinansuje początkowo bodziec fiskalny. Rentowność roczna pierwszej emisji tych obligacji dwurocznych z 2016 r. wynosiła 1,645%.

Sposób obliczenia wskaźnika importochłonności konsumpcji w 2016 r. z tabeli 1 podano w tabeli 2.

Tabela 2. Wskaźnik importochłonności konsumpcji w 2016 r. Wielkości pieniężne w mln zł

Wyszczególnienie	Wielkości
Import konsumpcyjny	336 293
Import zaopatrzeniowy dla produkcji produktów konsumpcyjnych	59 435
Razem	395 728
PKB	1 858 468
m	21,29%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS, 2017, Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2017, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, s. 90–91. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-handlu-zagranicznego-2017,9,11.html> (2018.05.15).

Import zaopatrzeniowy dla produkcji produktów konsumpcyjnych został obliczony z wykorzystaniem wskaźnika importochłonności eksportu, wynoszącego w 2014 r. 33%⁴.

Stopa opodatkowania PKB jest podana w tabeli 3.

⁴ Ostatnia wielkość importochłonności eksportu dla Polski jest podana przez OECD dla 2014 r. i wynosi 33% [OECD, Import content of exports. Pobrano z: <https://data.oecd.org/trade/import-content-of-exports.htm> (2018.06.02)]. Wielkość ta przyjęta jest również dla 2016 r.

Tabela 3. Udział podatków w PKB [%] w 2016 r.

Udział podatków pośrednich w PKB	Udział podatków dochodowych w PKB	Udział składek na ubezpieczenia społeczne w PKB	Udział podatków w PKB
13,5	7,1	12,8	33,40%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat. *Taxation trends in the European Union, 2018 edition*, Publications Office of the European Union, 2018, s. 128. Pobranie z: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_2018_country_chapter_poland.pdf (2018.06.02).

Przyjęto, że opodatkowanie krańcowych dochodów jest równe opodatkowaniu średniemu z tabeli 3.

Graniczna wielkość współczynnika krańcowej skłonności do konsumpcji wyniosła 43,9%⁵. Tymczasem obliczony w tabeli 5 współczynnik rzeczywisty dla warunków średnich wynosi 63,27%. Spełniony jest zatem warunek stabilności fiskalnej. Różnica między wartością graniczną a wartością rzeczywistą wskaźnika skłonności do konsumpcji oznacza, że mimo wzrostu długu publicznego spowodowanego dodatkowym bodźcem fiskalnym udział długu publicznego w PKB maleje. Należy podkreślić, że dla obliczonej w tabeli 5 wielkości rzeczywistego współczynnika skłonności do konsumpcji istnieje duża stopa marży bezpieczeństwa względem wskaźnika granicznego, wynosząca 30,62%. Oznacza to, że dopiero spadek wskaźnika rzeczywistego o niemal jedną trzecią zrównałby jego wielkość z wartością graniczną. Jest to zupełnie nieprawdopodobne i z tego względu należy uznać wniosek, że uruchomienie początkowego bodźca fiskalnego nie naruszy warunku stabilności fiskalnej za potwierdzonej.

CZY REALIZACJA PROGRAMU GOSPODARCZEGO RZĄDU GROZI DEWASTACJĄ BUDŻETU?

Aby rozwiązać problem, którego sformułowanie stanowi tytuł niniejszego punktu niezbędne jest podanie danych początkowych. Znajdują się one w tabeli 4.

Tabela 4. Dane początkowe dla roku 2016

Wyszczególnienie	Wielkości
Bodziec fiskalny ΔG mld zł	17,612
Przeciętne opodatkowanie PKB t [%]	33,4
Współczynnik krańcowej importochłonności konsumpcji m [%]	21,293
Współczynnik krańcowej skłonności do oszczędzania s względem dochodu netto [%]	od 0 do 10

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [GUS, 2017, s. 121. Pobrane z: <http://stat.gov.pl/z-prac-studialnych/opracowania-eksperymentalne/sytuacja-makroekonomiczna-w-polsce-w-2016-r-na-tle-procesow-w-gospodarce-swiatowej,2,6.html> (2018.05.10)].

⁵ Część parametrów z formuły (1) jest policzona jako wielkości średnie. Przyjęto, że są to również parametry krańcowe, co może powodować pewne błędy o niewielkich wartościach, które będą się częściowo znosić.

Wartość początkowego bodźca fiskalnego jest określona przez realizację przez trzy kwartały 2016 r. programu Rodzina 500+. Wydatki z budżetu państwa na ten cel w 2016 r. wyniosły 17 612 mln zł (GUS, 2017, s. 121). Dwa następne parametry z tabeli 3 zostały już omówione w poprzednim punkcie. Krańcowy współczynnik skłonności do oszczędzania mógłby być przyjęty dla polskiego społeczeństwa niemalże na poziomie zerowym, bowiem dla gospodarstw domowych przeciętny współczynnik wyniósł w 2016 r. 2,8% (Kolasa, Premik, 2017, s. 10). Dla przedsiębiorstw sfery niefinansowej oszczędności w 2016 r. spadły w porównaniu z 2015 r. o 29 544 mln zł, czyli o 9,68% (GUS, 2018, tabela S11). Zgodnie z przyjętymi we wprowadzeniu założeniami bodziec fiskalny nie wywołuje ani wzrostu inwestycji, ani wzrostu eksportu. W związku z tym, przyrost oszczędności przedsiębiorstw nie posłużyłby do finansowania ich inwestycji, a ewentualnie mógłby być przeznaczony na wzrost płac, co spowodowałoby wzrost współczynnika skłonności do konsumpcji. Aby uniknąć zarzutów, że przyjęto wielkość zbyt niską przeprowadzono symulację dla wielkości krańcowego współczynnika skłonności do oszczędzania od 0% do 10% dochodu netto, przy skoku wynoszącym 2,5 pkt proc.

Jeżeli nawet w punkcie początkowym niezbędne byłoby zaciągnięcie dodatkowego długu na sfinansowanie przynajmniej częściowo bodźca fiskalnego, to ze względu na możliwość jego szybkiej spłaty oraz niskie oprocentowanie obligacji hurtowych dwuletnich, emitowanych w 2016 r. pominięto odsetki od tego długu jako nieistotne⁶.

Skład danych w tabeli 4 uwzględnia występowanie w każdym obiegu działania mechanizmu mnożnika fiskalnego trzech kanałów wycieku z gospodarki dochodów: przyrosty importu, oszczędności i podatków. W rezultacie powracający do obiegu popyt staje się z każdym obiegiem coraz mniejszy. O wielkości tych wycieków przesądzają współczynnik krańcowej importochłonności, współczynnik krańcowej skłonności do oszczędzania i krańcowa stopa opodatkowania.

Jaki będzie efekt zadziałania mechanizmu mnożnika fiskalnego?⁷ Można zauważyć, że przyrosty PKB w kolejnych obiegach tworzą malejący szereg geometryczny. Podane niżej formuły na składniki tej sumy w kolejnych obiegach mechanizmu mnożnika fiskalnego posłużyły do obliczenia tych wielkości:

$$\sum_{i=1}^{\infty} \Delta Y_i = (1-m)\Delta G + (1-m)^2 c \Delta G + (1-m)^3 c^2 \Delta G \dots = (1-m)\Delta G [1 + (1-m)c + (1-m)^2 c^2 \dots] \quad (3)$$

Ostateczną postać formuły na całkowity przyrost PKB pod wpływem początkowego bodźca fiskalnego otrzymano określając iloraz szeregu geometrycznego

⁶ Dla pełnej kwoty wydatków finansowanej długiem odsetki rocznie wyniosłyby 17 612 x 1,635% = 290 mln zł.

⁷ Pierwszy koncepcję mnożnika przedstawił R.F. Kahn (1931, s. 173–198). Ekonomistą, który w pełni rozwinął i wykorzystał ją w analizie makroekonomicznej był J.M. Keynes (1965).

q , który jest relacją poprzedzającego składnika do wcześniejszego, na przykład relacją trzeciego składnika do drugiego i wzór na sumę malejącego (zbieżnego) szeregu geometrycznego:

$$S_n = a \frac{1}{1-q} \quad (4)$$

gdzie S_n jest sumą malejącego szeregu geometrycznego, a jego wyrazem początkowym i q jego ilorazem. Z (3) wynika, że wyrazem początkowym jest jeden, a ilorazem

$$q = (1-m)c \quad (5)$$

Iloraz ten powinien być mniejszy od 1 i dodatni, aby szereg geometryczny był zbieżny:

$$(1-m)c < 1 \quad (6)$$

a to jest spełnione, gdy

$$1-m < \frac{1}{c} \quad (7)$$

Lewa strona nierówności (7) jest dodatnia i mniejsza od jeden, a jej prawa strona dla współczynnika skłonności do konsumpcji dodatniego i mniejszego od jeden jest większa od jeden, czyli warunek (6) jest zawsze spełniony, a szereg geometryczny (3) jest zawsze zbieżny. Suma malejącego szeregu geometrycznego (3) na podstawie (4) i (5) wynosi:

$$\sum_{i=1}^{\infty} \Delta Y_i = (1-m)\Delta G \frac{1}{1-c+cm} = \frac{1-m}{1-c+cm} \Delta G = m_f \Delta G \quad (8)$$

Mnożnik fiskalny, który jest określony przez współczynnik krańcowej skłonności do konsumpcji i współczynnik importochłonności konsumpcji wynosi⁸:

$$m_f = \frac{1-m}{1-c+cm} \quad (9)$$

Przyrost PKB pod wpływem bodźca fiskalnego jest równy iloczynowi mnożnika fiskalnego (9) i dodatkowego wydatku państwa:

$$\Delta Y = m_f \Delta G \quad (10)$$

⁸ Wielkość mnożnika fiskalnego można również obliczyć, posługując się formułą uwzględniającą import, wyprowadzoną w (Mielcarek, 2011, s. 193–194) i w odmienny sposób w (Łaski, Osiatyński, Zięba, 2010, s. 8–11).

Stopa wzrostu PKB, wywołana bodźcem fiskalnym będzie wynosić:

$$d = \frac{\Delta Y}{Y} = m_f \frac{\Delta G}{Y} \quad (11)$$

Stopa ta jest większa od relacji dodatkowego bodźca fiskalnego do PKB o mnożnik fiskalny.

Przyrost dochodów podatkowych państwa obliczymy jako sumę poniższego szeregu geometrycznego:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^{\infty} \Delta T_i &= (1-m)t\Delta G + (1-m)^2 ct\Delta G + (1-m)^3 c^2 t\Delta G \dots = (1-m)t\Delta G [1 + (1-m)c + (1-m)^2 c^2 \dots] = \\ &= t\Delta G \frac{1-m}{1-c+mc} = tm_f \Delta G \end{aligned} \quad (12)$$

Przyrost podatków wywołany bodźcem fiskalnym równy jest iloczynowi stopy opodatkowania, mnożnika fiskalnego i wielkości bodźca fiskalnego.

Można już zająć się kluczowym punktem dla przedstawionych rozważań, całkowicie nieobecny w dyskusjach o programie gospodarczym rządu. Potrzebna jest jeszcze odpowiedź na pytanie o stopień pokrycia początkowego bodźca fiskalnego dochodami podatkowymi budżetu państwa, określonymi przez działanie mechanizmu mnożnika fiskalnego:

$$l = \frac{\sum_{i=1}^{\infty} \Delta T_i}{\Delta G} = \frac{tm_f \Delta G}{\Delta G} \quad (13)$$

Tak długo, jak długo istnieją w gospodarce niewykorzystane czynniki produkcji stopień ten jest określony tylko przez dwa parametry – przez iloczyn krańcowej stopy podatkowej i wielkości mnożnika fiskalnego.

W kolejnym kroku należy określić współczynnik niedoboru finansowania, który wynosi:

$$f = 1 - l = 1 - tm_f \quad (14)$$

W sytuacji deficytu współczynnik ten określa potrzeby pożyczkowe państwa związane z uruchomieniem dodatkowego wydatku z budżetu państwa.

Znając współczynnik niedoboru finansowania można obliczyć niedobór finansowania:

$$F = f \Delta G = (1 - tm_f) \Delta G \quad (15)$$

Pozostaje jeszcze określenie krańcowego współczynnika skłonności do konsumpcji jako *residuum*:

$$\Delta C = \Delta D - \Delta M - \Delta T - \Delta S = \Delta Y - \Delta T - \Delta S \quad (16)$$

i stąd otrzymujemy formułę na współczynnik krańcowej skłonności do oszczędzania w wyniku podzielenia (16) przez przyrost PKB:

$$c = \frac{\Delta C}{\Delta Y} = 1 - \frac{\Delta T + \Delta S}{\Delta Y} = 1 - \frac{t\Delta Y + (1-t)s\Delta Y}{\Delta Y} = 1 - [t + (1-t)s] \quad (17)$$

gdzie:

d – stopa wzrostu PKB,

ΔY – przyrost PKB wywołany bodźcem fiskalnym,

ΔG – przyrost wydatków budżetu,

m – krańcowy współczynnik importochłonności przyrostu konsumpcji,

m_f – mnożnik fiskalny,

$\sum_{i=1}^{\infty} \Delta T_i$ – przyrost podatków wywołany bodźcem fiskalnym,

l – współczynnik pokrycia finansowego początkowego bodźca fiskalnego,

f – współczynnik niedoboru finansowania,

F – niedobór finansowania,

ΔC – przyrost konsumpcji wywołany bodźcem fiskalnym,

ΔD – przyrost zagregowanego popytu konsumpcyjnego,

ΔM – przyrost importu konsumpcyjnego,

ΔS – przyrost oszczędności wywołany bodźcem fiskalnym,

s – współczynnik krańcowej skłonności do oszczędzania.

Krańcowy współczynnik do konsumpcji jest *residuum* po potrąceniu od przyrostu popytu konsumpcyjnego importu konsumpcyjnego, a od przyrostu PKB podatków i oszczędności.

W tabeli 5 określone są zbiorczo skutki uruchomienia bodźca fiskalnego.

Tabela 5. Skutki uruchomienia bodźca fiskalnego⁹

Współczynnik skłonności do oszczędzania s	0%	2,5%	5,0%	7,5%	10,0%
l	2	3	4	5	6
Współczynnik importochłonności konsumpcji m	21,293%				
Stopa opodatkowania PKB t	33,400%				
Współczynnik skłonności do konsumpcji c	66,60%	64,94%	63,27%	61,61%	59,94%

⁹ Mnożnik fiskalny dla roku 2016 kształtuje się w granicach odpowiadających najniższym wartościom wyznaczonym za pomocą dwóch metod przez K. Łaskiego, J. Osiatyńskiego i J. Ziębę (2010, s. 17–20).

<i>l</i>	2	3	4	5	6
Mnożnik fiskalny m_f	1,6542	1,6098	1,5678	1,5279	1,4900
Przyrost wydatków państwa 500+ ΔG	17 612				
Przyrost PKB ΔY	29 133	28 352	27 612	26 910	26 242
PBK 2015 Y	1 799 392				
Stopa wzrostu PKB 2016 d	1,62%	1,58%	1,53%	1,50%	1,46%
Przyrost podatków ΔT	9 730	9 470	9 222	8 988	8 765
Stopień pokrycia bódźca fiskalnego dodatkowymi dochodami budżetowymi l	55,25%	53,77%	52,36%	51,03%	49,77%
Stopień niedoboru finansowania f	44,75%	46,23%	47,64%	48,97%	50,23%
Niedobór finansowania	7 882	8 142	8 390	8 624	8 847

Źródło: opracowanie własne.

Przyjeliśmy, że bazowy model odpowiada krańcowemu współczynnikowi skłonności do oszczędzania, wynoszącemu 5%. Skutki uruchomienia bódźca fiskalnego dla tego modelu przedstawiają się następująco:

- warunek stabilności finansowej – współczynnik skłonności do konsumpcji został obliczony za pomocą (17) i jego wielkość wynosi 63,27%. Jest znacznie wyższy od granicznego współczynnika skłonności do konsumpcji i nie grozi polskiej gospodarce na skutek uruchomienia bódźca fiskalnego naruszenie warunku stabilności finansowej (2),
- efekt mnożnikowy – mnożnik fiskalny obliczony za pomocą (9) wynosi 1,5678, co oznacza, że każda złotówka dodatkowego wydatku państwa wywoła przyrost PKB o 1,5678 zł.
- efekt dochodowy – przyrost PKB obliczony za pomocą (8), wywołany dodatkowym bódźcem fiskalnym wynosi 27 612 mln zł, a stopa jego wzrostu, obliczona za pomocą (11) jest równa 1,53%, co oznacza, że uruchomienie dodatkowego bódźca fiskalnego miało znaczący wpływ na końcową stopę wzrostu PKB w 2016 r.
- efekt podatkowy – przyrost podatków (12) wywołany uruchomieniem dodatkowego bódźca fiskalnego wynosi 9 222 mln zł, a to oznacza, że stopień pokrycia dodatkowego bódźca fiskalnego dodatkowymi dochodami podatkowymi (13) wynosi 52,36%. Ponad połowa wydatku wynikającego z uruchomienia w 2016 programu Rodzina 500+ zostanie sfinansowana w wyniku zadziałania efektu podatkowego,
- efekt niedoboru finansowania – stopień niedoboru finansowania (14) wynosi 47,64%, a niedobór finansowania (15) równy 8 390 mln zł określa wielkość potrzeby znalezienia dodatkowych źródeł ich finansowania. Wystąpienie efektu podatkowego powoduje, że nie potrzeba znaleźć źródła finansowania na równowartość dodatkowego wydatku z budżetu państwa, lecz na kwotę nieco niższą, niż połowa tej wartości.

W tabeli 6 przedstawione są możliwe źródła finansowania niedoboru finansowania.

Tabela 6. Źródła finansowania niedoboru finansowania wydatków na 500+

Wyszczególnienie	Wielkości
Zysk z NBP	7 861
Aukcja częstotliwości LTE	9 203
Podatek od aktywów instytucji finansowych	3 506
Podatek od sklepów wielkopowierzchniowych	0
Razem z czterech źródeł	20 570
Przyrost dochodów podatkowych w 2016 r. bez podatku od aktywów bankowych	9 959
Ogółem	30 529
Przyrost wydatków budżetowych w 2016 r.	29 100
Deficyt budżetu planowany na 2016 r.	54 740
Deficyt budżetu wykonany w 2016 r.	46 159
Stopa spadku deficytu względem planu	18,59%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Ministerstwo Finansów, 2017, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 r.* Omówienie, s. 15, 34, 35, 46 i 49. Pobrano z: https://www.mf.gov.pl/documents/764034/6023712/20170531_Omowienie+sprawozdania+za+2016+r.pdf (2017.07.15); NBP, 2016, *Sprawozdanie finansowe Narodowego Banku Polskiego na dzień 31 grudnia 2015 roku*, s. 9. Pobrano z: http://www.nbp.pl/statystyka/rachunkowosc/Sprawozdanie_finansowe_NBP_2015.pdf (2018.05.10)].

Należy zaznaczyć, że dochody z pierwszych trzech źródeł były znane w 2015 r. Wpływy zrealizowane z czterech pierwszych źródeł, uwzględnionych w ustawie budżetowej na 2016 r. (ustawa budżetowa na rok 2016 z dnia 25 lutego 2016 r.) wyniosły 20 570 mln zł. Przyrost dochodów podatkowych w 2016 r. bez podatku od aktywów niektórych instytucji finansowych był równy 9 959 mln zł¹⁰. Cztery pierwsze źródła plus przyrost dochodów podatkowych stanowiły kwotę 30 529 i mogły być źródłem finansowania bodźca fiskalnego. Uruchomienie wydatków od II kw. 2016 r. w kwocie 17 612 mln zł na realizację programu Rodzina 500+ nie doprowadziło ani do dewastacji budżetu, ani do katastrofy finansowej. Wniosek ten potwierdza spadek deficytu wykonanego w 2016 r. względem deficytu planowanego w ustawie budżetowej na rok 2016 o 18,59%.

Dane w tabeli 5 i 6 nie potwierdzają poglądu, że żeby komuś coś dać, należy komuś innemu odebrać. Wydatki budżetowe ogółem zrealizowane w 2016 r. były wyższe o 29 100 mln zł, czyli wzrosły w porównaniu z 2015 r. o 8,77%. Po odjęciu od przyrostu wydatków kwoty wydatków na 500+ otrzymana będzie wielkość 11 488 mln zł, a stopa ich wzrostu wyniesie 3,46%, czyli wielkość przekraczającą w 2016 r. stopę wzrostu PKB. Wielkości te są wyrażone nominalnie, a w ujęciu realnym są jeszcze wyższe, bowiem w 2016 r. wystąpiła deflacja.

¹⁰ Uniknięto w ten sposób podwójnego sumowania tego podatku w tabeli 6. Całkowity przyrost dochodów podatkowych wyniósł w 2016 r. 13 465 mln zł, a stopa ich wzrostu osiągnęła wielkość 5,19%.

Dlaczego eksperyment się udał? Można na to pytanie odpowiedzieć, że jego sukces wynikał z zadziałania mechanizmu mnożnika dla mnożnika fiskalnego wynoszącego ok. 1,6. Ale taka odpowiedź rodzi następne pytanie, dlaczego mnożnik fiskalny był większy od jeden.

Znaczenie miały proporcje podziału polskich gospodarstw domowych na ricardiańskie i keynesowskie¹¹. W ricardiańskich gospodarstwach domowych polityka fiskalna wpływa na wydatki prywatne w wyniku pojawiania się oczekiwań co do kształtowania się opodatkowania¹². W reakcji na wzrost wydatków budżetowych finansowanych przyrostem długu następuje w nich spadek konsumpcji i wzrost oszczędności.

Keynesowskie gospodarstwa domowe reagują w sposób odmienny od ricardiańskich gospodarstw na przyrost wydatków budżetowych (Gali, Lopez-Salido i Valles, 2007). Nie mają wpływu na ich zachowanie przewidywane zmiany polityki podatkowej i polityki fiskalnej. Ich wydatki konsumpcyjne są funkcją bieżących dochodów, czyli wydają dodatkowe dochody otrzymane w rezultacie prowadzonej przez państwo polityki fiskalnej. Z tego powodu to nie wielkość podatków określa wielkość wydatków budżetowych, lecz wielkość wydatków budżetowych w przybliżeniu określa wielkość dochodów podatkowych. Można zauważyć, że zachowanie tych gospodarstw odpowiada pierwszej części znanego twierdzeniu M. Kaleckiego, że robotnicy wydają tyle, ile zarabiają, a kapitaliści zarabiają tyle, ile wydają (Kalecki, 1979, s. 8).

W gospodarkach krajów wysoko rozwiniętych dominują ricardiańskie gospodarstwa domowe. Gdyby w Polsce istniała podobna struktura gospodarstw domowych, to eksperyment z dodatkowym bodźcem fiskalnym nie powiódłby się. W takich warunkach mnożnik fiskalny miałby wartość równą jeden lub byłby nawet mniejszy od jeden.

W polskim społeczeństwie dominują gospodarstwa domowe keynesowskie. W szczególności dotyczy to beneficjentów programu Rodzina 500⁺¹³. Dlatego mnożnik fiskalny mógł mieć wartość ok. 1,6.

M. Lubiński wskazuje, że „gospodarstwa domowe mogą się zachowywać wedle jednego z tych wzorców zależnie od stanu koniunktury i kondycji gospodarstwa domowego” (Lubiński, 2015, s. 9). Przykładem nietrwałości zachowań charakterystycznych dla ricardiańskich gospodarstw domowych może być wzmocnienie zachowań gospodarstw domowych w sposób keynesowski, w tym również ricardiańskich przez to, że dodatkowy bodziec fiskalny w 2016 r. nie był finansowany ani zwiększeniem podatków, ani rząd nie deklarował, że zostanie on sfinansowany z przyrostu deficytu budżetu.

¹¹ Zagadnienie ricardiańskich i keynesowskich gospodarstw domowych jest szeroko analizowane w kontekście mnożnika fiskalnego w: (Lubiński, 2015, s. 9–13).

¹² Charakterystyka zachowań ricardiańskich gospodarstw domowych bazuje na równoważności Ricardo-Barro (Barro, 1974, 1979).

¹³ To stwierdzenie odnosi się również do realizowanego od 2017 r. obniżenia wieku emerytalnego.

PODSUMOWANIE

Cele artykułu zostały zrealizowane. Rozwiązano problemy, sformułowane za pomocą następujących pytań:

- Czy realizacja polityki gospodarczej rządu grozi katastrofą finansową?
- Czy realizacja polityki gospodarczej rządu grozi dewastacją budżetu i jakie mogą być źródła sfinansowania dodatkowych wydatków budżetowych?

Wyniki analizy związanej z warunkiem równowagi fiskalnej stanowią podstawę do udzielenia odpowiedzi na tytułowe zapytanie czy realizacja polityki gospodarczej rządu grozi katastrofą finansową. Przedstawione zostały merytoryczne argumenty, z których wynika, że na tak postawione pytanie należy odpowiedzieć negatywnie.

Główne konkluzje artykułu są następujące:

- nikomu nie trzeba niczego zabierać, by sfinansować dodatkowy bodziec fiskalny w 2016 r.,
- budżet w każdym nowoczesnym państwie spełnia m.in. funkcję redystrybucyjną, dlatego krytyka posługująca się tezą o rozdawnictwie i tanim populizmie jest nietrafna,
- przedstawiony warunek stabilności fiskalnej nie zostanie naruszony przez dodatkowy wydatek, nie grozi zatem katastrofa finansowa spowodowana polityką gospodarczą rządu,
- dodatkowe wydatki mogą zostać sfinansowane z czterech źródeł:
 - zysku NBP za 2015 r., przekazanego do budżetu w 2016 r.,
 - wpływów z aukcji częstotliwości LTE,
 - podatku od aktywów banku, wprowadzonego w 2016 r.,
 - przyrostu dochodów podatkowych w 2016 bez podatku od aktywów bankowych¹⁴;

Istnienie dochodów z tych źródeł oznacza, że nie ma zagrożenia dewastacji budżetu. Również spadek zrealizowanego deficytu budżetu w porównaniu z jego wielkością planowaną na 2016 r. o 18,59% nie potwierdza poglądu, że realizacja polityki gospodarczej obecnego rządu doprowadzi do dewastacji budżetu.

Przedstawione w artykule wyniki powstały w rezultacie rozbudowy teorii J. Keynesa o koncepcję dodatkowego bodźca fiskalnego. Na główne jego elementy składa się warunek stabilności finansowej w sytuacji dokonywania dodatkowych wydatków budżetowych wówczas, gdy istnieje już deficyt budżetowy, zmodyfikowany mnożnik fiskalny, przyrost podatków wywołany dodatkowym bodźcem fiskalnym, współczynnik stopnia pokrycia początkowego bodźca fiskalnego dodatkowymi dochodami podatkowymi, współczynnik niedoboru finansowania i niedobór finansowania oraz krańcowy współczynnik skłonności do konsumpcji

¹⁴ W następnych latach przyrost dochodów podatkowych, szczególnie z VAT-u w wyniku uszczelnienia systemu podatkowego oraz w mniejszym stopniu wynikający ze zwiększonej stopy wzrostu PKB i pojawienia się umiarkowanej inflacji, która zwiększa stopę wzrostu nominalnego PKB będzie źródłem finansowania dodatkowych wydatków socjalnych.

jako *residuum* po potrąceniu od przyrostu popytu importu konsumpcyjnego, a od przyrostu PKB podatków i oszczędności.

Sukces eksperymentu, polegającego na uruchomieniu dodatkowego bodźca fiskalnego w warunkach istniejącego deficytu budżetowego wynikał z tego, że w gospodarce polskiej dominują keynesowskie gospodarstwa domowe. W rezultacie takiej struktury gospodarstw domowych mnożnik fiskalny mógł być większy od jeden, a większa część dodatkowego wydatku budżetowego mogła być sfinansowana przez przyrost podatków.

Wobec zaprezentowanych rozważań może być sformułowany zarzut, że podane efekty zadziałania mechanizmu mnożnika fiskalnego nie są określone dokładnie. Podobne zarzuty były formułowane wobec teorii J.M. Keynesa. W odpowiedzi na nie sformułował on następujący argument: *It is better to be roughly right than precisely wrong* – lepiej jest mieć mniej więcej rację, niż bardzo dokładnie się mylić. Nawiązując do tego argumentu można stwierdzić, że myliły się bardzo dokładnie te osoby, które twierdziły, że wprowadzenie w życie programu gospodarczego rządu wywoła dewastację budżetu lub katastrofę finansową, że żeby komuś dać, trzeba komuś innemu zabrać, a także, że jest to tani populizm i rozdawnictwo.

BIBLIOGRAFIA

- Barro, R.J. (1974). Are Government Bonds Net Welth?. *Journal of Political Economy*, 82 (6), 1095–1117.
- Barro, R.J. (1979). On the Determination of the Public Debt. *Journal of Political Economy*, 87 (5), 940–971.
- Cassander, (2010). *Revere Award for Economics*. Pobrane z: <http://www.debtdeflation.com/blogs/2010/05/14/revere-award-for-economics> (2012. 06.20).
- Cassidy, J. (2008). The Minsky Moment. *New Yorker*, February 4. Pobrane z: http://www.newyorker.com/talk/comment/2008/02/04/080204taco_talk_cassid (2008.03.15).
- Cochrane, J.H. (2009). *Fiscal Stimulus, Fiscal Inflation, or Fiscal Fallacies?* Pobrane z: <http://faculty.chicagobooth.edu/john.cochrane/research/Papers/fiscal2.htm> (2014.05.04).
- Gali, J., López-Salido, J.D., Vallés, J. (2007). Understanding the Effects of Government Spending on Consumption. *Journal of the European Economic Association*, 1, 227–270. DOI: 10.3386/w11578.
- GUS (2017). *Sytuacja makroekonomiczna w Polsce w 2016 r. na tle procesów w gospodarce światowej*. Pobrane z: <http://stat.gov.pl/z-prac-studialnych/opracowania-eksperymentalne/sytuacja-makroekonomiczna-w-polsce-w-2016-r-na-tle-procesow-w-gospodarce-swiatowej,2,6.html> (2018.05.10).
- GUS (2018). *Niefinansowe rachunki kwartalne wg sektorów instytucjonalnych za okres od I kwartalu 2010 r. do I kwartalu 2018 r.*, Tabela S11, Rachunki niefinansowe - sektor przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2010–2018, ceny bieżące, w mln zł, Pobrane z: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/kwartalne-rachunki-narodowe/niefinansowe-rachunki-kwartalne-wg-sektorow-instytucjonalnych-za-okres-od-i-kwartalu-2010-r-do-i-kwartalu-2018-r,-2,22.html> (2018.06.02).

- Lubiński, M. (2015). Mnożnik fiskalny: reaktywacja. *Gospodarka narodowa*, 1 (275), styczeń–luty, 5–26.
- Kahn, R.F. (1931). The Relation of Home Investment to Unemployment. *Economic Journal*, 41, 173–198.
- Keen, S. (2001). *Debunking Economics. The Naked Emperor Dethroned?* London, New York: Zed Books Ltd. DOI: 10.2307/2223697.
- Keen, S. (2007). The Recession We Can't Avoid? *Steve Keen's Monthly Debt Report*, November 2006, 6/01/2007. Pobrane z: http://keenomics.s3.amazonaws.com/debtdeflation_media/2007/03/SteveKeenDebtReportNovember2006.pdf (2007.05.23).
- Keen, S. (2011). *Debunking Economics – Revised, Expanded and Integrated Edition. The Naked Emperor Dethroned?* London, New York: Zed Books Ltd.
- Keynes, J.M. (1965). *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Warszawa: PWN.
- Kolasa, A., Premik, F. (2017). *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w IV kw. 2016 r.*, nr 02/17, Warszawa: Departament Analiz Ekonomicznych NBP. Pobrane z: https://www.nbp.pl/publikacje/domowe/domowe_4_2016.pdf (2018.05.05).
- Krugman, P. (2009). *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. New York: W.W. Norton & Company.
- Łaski, K., Osiatyński, J., Zięba, J. (2010). Mnożnik wydatków państwowych i szacunki jego wielkości dla Polski. *Materiały i Studia*, 246, Warszawa: Departament Edukacji i Publikacji NBP.
- Mielcarek, J. (2009). Teoria niestabilności finansowej Hymana Minsky'ego. W: A. Bielawska, L. Dorozik, J. Iwin-Garzyńska (red.), *Finanse 2009 – teoria i praktyka* (s. 496–503). Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Mielcarek, J. (2011). Prowadzenie polityki keynesowskiej w polskiej gospodarce w warunkach narastającego długu publicznego. W: J. Stachalska-Targosz, J. Szostak (red.), *Wyzwania dla uczestników rynków finansowych w obliczu współczesnego kryzysu ekonomicznego* (s. 189–198), *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, 35, Poznań.
- Minsky, H.P. (1984). *Can "It" Happen Again? Essays on Instability and Finance*. New York: M.E. Sharpe, Inc.
- Minsky, H.P. (1992). The Financial Instability Hypothesis. *Working Paper No. 74, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, May*, (s. 6). Pobrane z: <http://www.levy.org/pubs/wp74.pdf> (2007.02.10).
- OECD, 2018, *Import content of exports*. Pobrane z: <https://data.oecd.org/trade/import-content-of-exports.htm> (2018.05.10).
- Pasinetti, L.L. (1998). The myth (or folly) of the 3% deficit/GDP Maastricht 'parameter. *Cambridge Journal of Economics*, 22 (1), 103–116. DOI: 10.1093/oxfordjournals.cje.a013701.
- Rostowski, J. (2015). *Rostowski: obawiam się, że PiS spełni obietnice. To byłaby katastrofa dla budżetu*. Pobrane z: <https://tvn24bis.pl/z-kraju,74/jacek-rostowski-nie-ma-pieniedzy-na-obietnice-pis-u,588031.html> (2015.11.27).
- Skidelsky, R. (2011). The relevance of Keynes. *Cambridge Journal of Economics*, 35 (1), 1–13. Pobrane z: <https://www.nbp.pl/badania/seminaria/15iii2013.pdf> (2015.05.03). DOI: 10.1093/cje/beq043.
- Skidelsky, R. (2012). *Keynes. Powrót mistrza*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Ustawa budżetowa na rok 2016 z dnia 25 lutego 2016 r., Dz.U. 2016 r., poz. 278. Pobrane z: <http://dziennikustaw.gov.pl/du/2016/278/1> (2018.06.10).

Whalen, C.J. (2007). The U.S. Credit Crunch of 2007. A Minsky Moment. *The Levy Economics Institute of Bard College, Public Policy Brief, 92* (s. 8). Pobrane z: http://www.levyinstitute.org/pubs/ppb_92.pdf (2008.03.15).

Streszczenie

Celem artykułu było rozwiązanie problemów, sformułowanych w postaci pytania: czy polskiej gospodarce grozi katastrofa finansowa i dewastacja budżetu w wyniku uruchomienia w 2016 r. przez rząd dodatkowych wydatków na program Rodzina 500+, czyli poddanie analizie naukowej głównych elementów krytyki wobec programu gospodarczego rządu. Zaprezentowane wyniki badań powstały dzięki posłużeniu się rezultatami rozbudowy teorii J.M. Keynesa o koncepcję dodatkowego bodźca fiskalnego. Uruchomienie go nie naruszyło warunku stabilności fiskalnej systemu i tym samym nie groziło katastrofą finansową. Sukces eksperymentu gospodarczego polegającego na uruchomieniu dodatkowego bodźca fiskalnego w warunkach deficytu budżetowego został osiągnięty dlatego, że w gospodarce polskiej dominują keynesowskie gospodarstwa domowe i w związku z tym mnożnik fiskalny jest większy od jeden. Mechanizm mnożnikowy wywołuje wówczas znaczący efekt podatkowy. W rezultacie niedobór finansowania okazał się mniejszy od 50% wartości bodźca fiskalnego. Również spadek zrealizowanego deficytu budżetu w porównaniu z jego wielkością planowaną w ustawie budżetowej na 2016 r. nie potwierdził poglądu, że polityka gospodarcza obecnego rządu doprowadzi do dewastacji budżetu.

Słowa kluczowe: dodatkowy bodziec fiskalny, warunek stabilności fiskalnej, mnożnik fiskalny, keynesowskie gospodarstwo domowe, niedobór finansowania.

Is the Polish economy in danger of the devastation of the budget and the financial disaster?

Summary

The aim of the article was to solve the problems connected with the question: is the Polish economy threatened by a financial disaster and devastation of the budget as a result of additional government spending on the 2016 Family 500+ program, i.e. carrying out to the scientific analysis of the main points of the criticism of the government economic program. The presented research results were created thanks to the development of the concept of an additional fiscal stimulus contributing to the development of J.M. Keynes's theory. Launching this stimulus did not breach the condition of fiscal stability of the system and thus there was no risk of a financial disaster. The success of the economic experiment of launching an additional fiscal stimulus in the budget deficit situation was achieved because Keynesian households dominate in the Polish economy and, therefore, the fiscal multiplier is greater than one. The multiplier mechanism then generates a significant tax effect. As a result, the funding shortfall turned out to be less than 50% of the value of the fiscal stimulus. Also, the decrease in the budget deficit, compared to its planned amount indicated in the 2016 budget law, did not confirm the view that the current government's economic policy would lead to the devastation of the budget.

Keywords: additional fiscal stimulus, condition of fiscal stability, fiscal multiplier, Keynesian household, shortage of financing.

JEL: B41, E12, H30, H50, H61, H62.

mgr Adam Rogoda¹ 

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Katedra Teorii Systemów Ekonomicznych

„Nowa ekonomia strukturalna” – czy nowy paradygmat polskiej polityki rozwoju?

Zmiana władzy w Polsce w 2015 r. uznawana jest za wyraźną zmianę w polityce gospodarczej, szczególnie w zakresie roli państwa w gospodarce (por. Gromada, 2017, s. 79; Mielcarek, 2018, s. 138–139, 142). Podobną narrację można spotkać w dokumentach rządowych. We wstępie do *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* (SOR) M. Morawiecki zarzuca poprzednikom podążanie za zestawem reguł tzw. konsensusu waszyngtońskiego oraz praktyczną rezygnację z prowadzenia polityki przemysłowej (SOR, 2017, s. 2). W nowym modelu państwo odgrywać ma fundamentalną rolę: jest aktywne, dokonuje wyborów strategicznych, kreuje nowe rynki, stymuluje powstawanie i wdrażanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych (SOR, 2017, s. 2–3, 7, 14, 81). SOR otwarcie powołuje się na tzw. nową ekonomię strukturalną (*new structural economics*, NSE), koncepcję chińskiego ekonomisty J.Y. Lina, który uchodzi za ideowego patrona premiera Morawieckiego (Wójcik, 2017, s. 164).

Celem artykułu nie jest analizowanie zgodności obecnej polskiej polityki z rekomendacjami NSE. Jest zbyt wcześnie na tego typu oceny. Interesuje mnie bardziej teoretyczny problem w postaci pytania czy polityka rozwoju zgodna z postulatami NSE oznaczałaby zerwanie z dominującym wzorcem polskiej polityki rozwoju w okresie transformacji (lata 1989–2015). Postawione pytanie można uznać za aktualne i ważne w kontekście procesów ciągłości i zmiany polskiej polityki rozwoju, a także ukierunkowane na analizę różnic w intelektualnym zapleczu polityk przed i po 2015 r. Podstawową zastosowaną metodą jest metoda porównawcza, a także metody analizy dokumentów i analizy treści. W świetle sformułowanego w tytule pytania kluczowe jest określenie kryteriów paradygmatycznej zmiany. Według T. Kuhna paradygmat to akceptowane wzory faktycznej praktyki naukowej, obejmujące równocześnie prawa, teorie i zasto-

¹ Adres korespondencyjny: Grójecka 42A/60, 02-320 Warszawa; e-mail: arogod@sgh.waw.pl.
ORCID: 0000-0001-5074-3273.

sowania, składające się na model, z którego wyłania się jakaś zwarta tradycja badań naukowych (Kuhn, 2009, s. 32). Zmiana paradygmatyczna ma charakter fundamentalny, tożsamościowy, bowiem dotyczy podstawowych cech, założeń, metod analizy i twierdzeń danej praktyki naukowej. Jest zdecydowanym zerwaniem z wcześniejszą praktyką (brakiem ciągłości, rewolucją w nauce). Na gruncie polityki rozwoju za paradygmatyczną zmianę będę rozumiał zerwanie z przeszłością odbywające się na dwóch płaszczyznach: praktycznym (zmiany w celach, instrumentach i metodach polityki rozwoju) oraz doktrynalnym (odwołania do teorii ekonomicznych).

Pojęcie polityki rozwoju rozumiem w sposób zbliżony do rozwijanego na gruncie ekonomii rozwoju pojęcia selektywnej polityki przemysłowej, która nie jest li tylko polityką mającą na celu rozwój przemysłu. Traktowana jest raczej jako wariant polityki wzrostu, która poprzez rozwój wybranych obszarów działalności gospodarczej tworzy korzyści dla całej gospodarki, przyspieszając wzrost i zmiany strukturalne (Chang, 2011; Chang, Andreoni, 2016). Konceptualizację tę przyjmuje Lin. W jego ujęciu rozwój to proces ciągłej dywersyfikacji gospodarczej i modernizacji technologicznej przemysłu (Lin, 2011, s. 201–202). W opracowaniu będę zamiennie stosował pojęcia polityki rozwoju i polityki przemysłowej.

NOWA EKONOMIA STRUKTURALNA

NSE została rozwinięta przez J.Y. Lina w latach 2008–2012, w trakcie pełnienia funkcji głównego ekonomisty i wiceprezesa Banku Światowego. Według K. Golik NSE jest oficjalną doktryną chińskiej polityki gospodarczej, a Lin ambasadorem chińskiego modelu gospodarczego (Golik, 2017, s. 184, 194–195). Sam Lin jest nietuzinkową postacią. Urodził się na Tajwanie. Początkowo wybrał karierę w armii, jednak w 1979 r. uciekł (lub w zależności od perspektywy zdezerterował) do kontynentalnych Chin (Golik, 2017, s. 183; Lin ([http](http://))). Następnie studiował ekonomię na Uniwersytecie Pekinśkim, a doktorat uzyskał na Uniwersytecie w Chicago.

W odróżnieniu od większości teoretyków selektywnej polityki przemysłowej, którzy zaliczają się do ekonomistów heterodoksyjnych identyfikujących się z tym co E. Reinert (2007, s. 1–62, 305–339) określa mianem alternatywnego kanonu myśli ekonomicznej, Lin jednoznacznie przyjmuje paradygmat głównego nurtu ekonomii². NSE to „neoklasyczne podejście do zmian strukturalnych w procesie rozwoju gospodarczego” (Lin, 2011, s. 194). Trudno ją zatem uznać za spad-

² Pojęcie głównego nurtu jest niejasne i pozbawione precyzyjnych granic. Zwykle tym mianem określa się tzw. ekonomię klasyczną-neoklasyczną, którą cechują: podejście realne, równowagowe, rozbudowana teoria mikroekonomiczna oraz przekonanie, że gospodarka rynkowa jest najsprawniejszą formą gospodarowania (Bartkowiak, 2008, s. 83; Arnsperger, Varoufakis, 2006, s. 12–14). W artykule zamiennie używam pojęć „główny nurt” i „ekonomia neoklasyczna”.

kobierczyń „starych” strukturalistów – klasycznych ekonomistów rozwoju z lat 50. i 60. ubiegłego wieku – jak P. Rosentein-Rodan, G. Myrdal, R. Nurkse, R. Prebish czy H. Singer, którzy odrzucali podejście neoklasyczne jako nieadekwatne do warunków strukturalnych tzw. Trzeciego Świata (Arndt, 1985)³. Lin jest zresztą bardzo krytyczny wobec dorobku klasycznej ekonomii rozwoju. Uważa, że z powodu odrzucenia logiki podążania za przewagami komparatywnymi poważnie zdeformowała ona struktury gospodarcze krajów ubogich.

Chiński ekonomista stawia sobie ambitne cele. Uważa, że współcześni ekonomiści⁴ poza odrzuceniem podejścia „*one size fits all*” i promowaniem ogólnych („zdrowych”) zasad polityki rozwoju, nie mają wiele do zaproponowania decydentom w krajach rozwijających się. Są niezdolni do zaproponowania konkretnych polityk odpowiadających na uwarunkowania poszczególnych krajów. (Lin, 2012, s. 7). NSE jako „nowe ramy analizy wzrostu” (Lin, 2012, s. 103) ma być wyjściem z tej sytuacji. Nowe podejście ma być z jednej strony uniwersalne – możliwe do zastosowania w każdym kraju na dowolnym poziomie rozwoju – z drugiej strony pozwolić decydentom łatwo formułować polityki na poziomie operacyjnym.

POLITYKA ROZWOJU WEDŁUG NSE

Jaka jest recepta Lina na skuteczną politykę rozwoju? Pierwszą i fundamentalną zasadą jest podążanie za logiką przewag komparatywnych. Jak pisze, „zasada przewag komparatywnych jest świętym graalem sukcesów w rozwoju gospodarczym” (Lin, 2012, s. 86). Według Lina różnice w poziomach zamożności między krajami wynikają z odmiennego wyposażenia w czynniki produkcji. Obok tradycyjnych czynników (praca, kapitał, ziemia), wymienia on jeszcze infrastrukturę, którą dzieli na: twardą (*hard infrastructure*, drogi, porty, linie kolejowe etc.) i miękką (*soft infrastructure*, szeroko pojęte rozwiązania instytucjonalne, usługi dla biznesu) (Lin, 2012, s. 104–111).

Lin jednoznacznie opowiada się za gospodarką rynkową. Rynek powinien być podstawowym mechanizmem alokacji zasobów na każdym poziomie rozwoju, bowiem tylko sprawnie funkcjonujący mechanizm rynkowy może prawidłowo wyznaczyć względne ceny czynników produkcji. Te zaś określają przewagi komparatywne i determinują optymalną strukturę przemysłu, co przekłada się na mię-

³ Nie ma tu miejsca na szersze rozważania, w jakim stopniu nowa ekonomia strukturalna stanowi rzeczywiście „nowe” podejście do problematyki rozwoju. Osobiście określenie nowa traktuję jako retoryczne. Pomimo rosnącej popularności, trudno NSE uznać za odrębną szkołę ekonomiczną na podobieństwo nowej ekonomii instytucjonalnej czy nowej historii gospodarczej.

⁴ Lin tego nie precyzuje, ale pisząc ekonomiści ma niemal zawsze na myśli ekonomistów neoklasycznych. Inne szkoły myśli ekonomicznej, poza „starymi” strukturalistami, zdają się dla niego nie istnieć.

dzynarodową konkurencyjność gospodarki. Roli państwa w rozwoju nie można jednak ograniczyć do dbania o sprawność mechanizmu rynkowego. Jak podkreśla twórca NSE, rozwój to przede wszystkim ciągła zmiana strukturalna, a w tym obszarze nawet najlepiej funkcjonujące rynki są mocno zawodne (Lin, 2012, s. 92). Podążanie za logiką przewag komparatywnych nie oznacza, że kraj powinien specjalizować się w tym, co *już* produkuje. Przeciwnie, rozwój jako nieustanny proces dywersyfikacji gospodarczej polega na ciągłym wchodzeniu w nowe obszary działalności gospodarczej. Sukces zależy od tego czy *nowa* działalność jest zgodna z posiadanymi przewagami komparatywnymi. Zadaniem rządu jest identyfikowanie *ukrytych* przewag komparatywnych (*latent comparative advantage*). Pojęcie to odnosi się do sytuacji, w której z uwagi na względne ceny pracy i kapitału dany kraj posiadałby przewagę komparatywną w danym obszarze, jednak z uwagi na wysokie koszty transakcyjne i różnego rodzaju defekty koordynacji podmioty krajowe nie są konkurencyjne i nie podejmują produkcji (Lin, 2012, s. 93–94).

Dbanie o sprawność rynków oraz odpowiednie tempo rozwoju infrastruktury nie jest najważniejszym uzasadnieniem aktywnej roli państwa. Jest nim fakt, że technologia i szerszej wiedza, mają charakter niekonkurencyjnych, częściowo wyłączalnych z konsumpcji dóbr publicznych (*nonrivalry, partially excludable public goods*) (Lin, 2012, s. 25). Wejście do nowych sektorów czy obszarów działalności gospodarczej zawsze jest ryzykowne i generuje informacyjne efekty zewnętrzne, które są poza kontrolą pionierskiego przedsiębiorstwa. Jeśli wejście okaże się korzystne, przedsiębiorstwo może spodziewać się napływu konkurentów skuszonych rosnącymi zyskami. Odwrotnie, jeśli penetracja nowego rynku zakończy się klęską, pionierska firma musi sama pokryć związane z tym straty. W konsekwencji nawet przy najsprawniej funkcjonujących rynkach, racjonalną strategią jest czekanie aż ktoś inny sprawdzi opłacalność inwestowania. Na poziomie makroekonomicznym może to oznaczać zablokowanie lub spowolnienie dywersyfikacji gospodarczej i zmian strukturalnych. Obowiązkiem państwa jest kompensowanie pionierskim przedsiębiorstwom strat z tytułu informacyjnych efektów zewnętrznych (Lin, 2011, s. 203–204).

W idealnym świecie państwo powinno podążać za podmiotami gospodarczymi próbującymi sił w nowych obszarach. Jednak, nie zawsze, a nawet bardzo często nie będzie to możliwe. W takiej sytuacji rząd powinien przejąć inicjatywę i samemu zdecydować, w jakich obszarach krajowe podmioty winny się specjalizować. Nie chodzi tu o zastępowanie podmiotów prywatnych, a pełnienie roli strategicznego pomocnika. Państwo ma być „państwem ułatwiającym” (*facilitator state*), aktywnie zaangażowanym we wspieranie podmiotów krajowych w ciągłym przesuwaniu się w górę w ramach globalnych łańcuchów wartości. Innymi słowy, państwo może i powinno „wybierać zwycięzców” identyfikując ukryte przewagi komparatywne, a także dbać o poprawę twardej i miękkiej infrastruktury w tempie odpowiadającym akumulacji kapitału i poprawie jakości kapitału ludzkiego (Lin, 2012, s. 153–154).

Ponieważ identyfikacja ukrytych przewag może być procesem trudnym i kosztownym, Lin proponuje strategię naśladownictwa. Kraj goniący powinien wzorować się na strukturze produkcji kraju o podobnym wyposażeniu w czynniki produkcji, ale charakteryzującym się dochodem na mieszkańca wyższym o około 100 % i notującym ponadprzeciętne tempo wzrostu przez co najmniej dwie poprzednie dekady (Lin, 2012, s. 154–158).

NSE A POLITYKA CZASÓW TRANSFORMACJI

Jak naszkicowane wyżej zalecenia mają się do polskiej polityki rozwoju w latach 1989–2015? Zacząć należy od stwierdzenia, że wbrew temu co sugerują autorzy SOR, trudno utrzymywać, że transformację cechowała rezygnacja z aktywnej polityki przemysłowej, nawet jeśli wielu z jej autorów identyfikowało się ze zdaniem T. Syryjczyka, że najlepszą polityką przemysłową jest brak polityki przemysłowej (Karpiński i inni, 2013, s. 13). Niewątpliwie od strony doktrynalnej lata transformacji, szczególnie lata 90., cechowała neoliberalna wiara w sprawność rynków, nieskrępowaną wolność gospodarczą oraz upatrywanie w państwie źródła wszelkich problemów gospodarczych. Jednak problem polegał na tym, że gospodarkę rynkową należało dopiero zbudować. To zaś było niemożliwe bez interwencjonizmu, daleko wykraczającego poza doktrynę leseferystyczną. W tym sensie transformację można postrzegać jako wariant aktywnej polityki przemysłowej polegającej na zmianie całego systemu gospodarczego. Sednem polityki była hipoteza konwergencji bezwarunkowej. W pewnym uproszczeniu strategia rozwoju sprowadzała się do założenia, że po zakończeniu transformacji, czego symbolem była akcesja do Unii Europejskiej, państwo powinno ograniczyć się do dbania o stabilne otoczenie, sprzyjające działalności gospodarczej. Mimo że w dyskursie publicznym „wybieranie zwycięzców” było piętnowane, to trudno utrzymywać, iż państwo prowadziło w pełni leseferystyczną politykę gospodarczą zarówno przed, jak i po wejściu do UE. Aktywne zabieganie o bezpośrednie inwestycje zagraniczne, tworzenie specjalnych stref ekonomicznych, różnego rodzaju działania restrukturyzacyjne (np. w górnictwie węgla kamiennego za premiershipu J. Buzka), prywatyzacja – wszystko to może być uznane za elementy selektywnej polityki przemysłowej (szerzej o transformacji por. Bałtowski, 2007; Kowalik, 2009; Åslund, 2010; Bohle, Greskovits, 2012; Kieżun, 2012).

Sam Lin raczej pozytywnie ocenia dorobek polskiej transformacji. Z uwagi na ignorowanie problemu zdolności firm krajowych do przetrwania w sytuacji nagłego wystawienia na konkurencję zagraniczną mocno krytykuje strategię „terapii szokowych” (Lin, 2012, s. 190), jednak – jak wskazuje – Polska względnie szybko wycofała się z takiej praktyki i ostatecznie osiągnęła najlepsze wyniki gospodarcze w Europie Środkowej i Wschodniej. Mimo to Polska pozostała daleko

w tyle za Chinami czy Wietnamem (Lin, 2012, s. 195–207). To czego zabrakło w polskiej polityce rozwoju to aktywnego i selektywnego „wybierania zwycięzców”. Nie konkretnych firm, a raczej typów i obszarów działalności gospodarczej, które byłyby przysłowiowymi lokomotywami rozwoju. Polska polityka była raczej nastawiona na wspieranie inwestycji zagranicznych, rozwój kapitału ludzkiego czy poprawę infrastruktury, ale na poziomie *ogólnym*, a nie w sposób podporządkowany potrzebom kilku, wybranych przemysłów czy typów działalności gospodarczej. Rozdrobnienie ograniczonych środków na nieskoordynowane ze sobą projekty prowadziło więc do braku odpowiednich efektów synergii.

Z perspektywy twórcy NSE podejmowane w Polsce działania, z wyłączeniem okresu realizacji „planu Balcerowicza”, wydają się co do zasady słuszne, ale zdecydowanie niewystarczające. Dwufazowość polskiej transformacji jest poważnym problemem w ocenie podobieństw między praktykowaną w Polsce polityką rozwoju w latach 1989–2015 a postulatami NSE. Z jednej strony NSE jest wyraźnym zerwaniem z logiką „terapii szokowych”, które w praktyce były „szokami bez terapii” (Kołodko, 1999). Z drugiej, zalecenia Lina trudno uznać za zerwanie z tym, co państwo robiło po zakończeniu „planu Balcerowicza”. Raczej jest to głos za większą koordynacją, większą spójnością działań państwa i podporządkowaniu ich wybranym celom rozwojowym.

Pojawia się pytanie, na ile omawiane doktryny polityki rozwoju wyrastają z odmiennych teorii ekonomicznych. Polityka czasów transformacji opierała się na doktrynie neoliberalnej, której symbolem stał się tzw. konsensus waszyngtoński. Problem w tym, że neoliberalizm nie jest żadną teorią ekonomiczną *sensu stricto* (tym bardziej szkołą myśli ekonomicznej), a wypaczoną i zwulgaryzowaną wersją myśli liberalnej co przyznają badacze zarówno o lewicowej, jak i prawicowej proweniencji (por. Walicki, 2013, s. 402–414; Szahaj, 2017, s. 33–51; Mielcarek, 2018, s. 128–142). Jest to ideologia, a nie teoria ekonomiczna. Oczywiście rozwój głównego nurtu teorii ekonomii, szczególnie popularność monetaryzmu oraz nowych klasyków w makroekonomii miały głęboki wpływ na światową ekspansję neoliberalizmu. Tezy o nieefektywności polityki, założenia o ciągłości opróżniania się rynków, rewolucja racjonalnych oczekiwań czy hipoteza rynków efektywnych stanowiły teoretyczną podbudowę neoliberalnej ideologii, która założenia teorii ekonomicznych traktowała tak jakby były wiernym odbiciem rzeczywistości.

Wrażenie, że NSE stanowi radykalną zmianę w stosunku do polityki transformacji wynika z mylnego utożsamiania ideologii neoliberalnej z całościowym modelem ekonomii neoklasycznej. Zapewne istotną rolę odgrywa też chiński rodowód koncepcji. Politykę Chin trudno uznać za leseferystyczną⁵. Tymczasem w ra-

⁵ Oficjalnie NSE wyrasta z doświadczeń chińskiej polityki rozwoju, jednak kwestia czy podejście to dobrze tłumaczy sukces gospodarczy Chin i innych tygrysów azjatyckich jest niejednoznaczna i z braku miejsca nie może być szerzej rozwinięta w tym miejscu. O wewnętrznych sprzecznościach NSE i jej nieadekwatności do praktyki tzw. azjatyckich państw rozwojowych pisałem w innym miejscu (Rogoda, 2018).

mach ekonomii neoklasycznej jest miejsce na niemal każdą kombinację rynków i interwencjonizmu (Rodrik, 2011, s. 17–18; Wade, 1990, s. 349). Lin uważa się za ekonomistę neoklasycznego. Od wielu kolegów odróżnia go przykładanie większej wagi do roli państwa, ale uzasadnia to odwołując się do tych samych założeń i kategorii teoretycznych. Mimo, że ekonomia Lina kojarzy się ze zwrotem w stronę interwencjonizmu, on sam bardzo uważa, by przypadkiem nie zachęcić do „nadmiernej” ekspansji państwa. Owszem, uważa protekcyjizm wychowawczy za konieczny etap rozwoju, ale nigdzie nie pisze, jak długo winien on trwać. Z tonu narracji wyraźnie wynika, że jest to okres względnie krótki (rok, może dwa), bowiem, jeśli rozwijana produkcja odpowiada przewagom komparatywnym, wówczas rynkiem dla podmiotów krajowych automatycznie staje się cały świat (Lin, 2012, s. 89).

O tym, że Lin daleko nie odchodzi od typowych, ale niekoniecznie skrajnie neoliberalnych, rekomendacji neoklasycznych najlepiej świadczy sposób uzasadniania aktywnej roli państwa. W zasadzie ogranicza się do zaledwie dwóch kategorii zawodności rynku: defektów koordynacji w rozwoju infrastruktury oraz informacyjnych efektów zewnętrznych. W jego tekstach nie pojawia się kategoria rosnących przychodów, szeroko rozwijana w ramach endogenicznych teorii wzrostu oraz wynikające z niej wnioski dla znaczenia wielkości rynku. Pozwala mu to sprowadzić politykę rozwoju to zestawu technicznych rekomendacji, adekwatnych do każdego poziomu rozwoju i pominać niewygodny fakt, że kraj goniący wraz ze zmniejszaniem dystansu do światowej czołówki napotyka coraz większe bariery, bowiem w warunkach rosnących przychodów konkurencja załamuje się. Wygrywa nie lepszy (produkujący taniej, bardziej innowacyjny), a dysponujący większym rynkiem. Wielkość rynku wyznacza próg rentowności i głębokość specjalizacji (Garbicz, 2012, s. 39, 43). Im bliżej światowej granicy technologicznej, tym większe prawdopodobieństwo, że rynki będą charakteryzowały się rosnącymi przychodami oraz oligopolistyczną strukturą produkcji. W takiej sytuacji kraj goniący może być bez szans, mimo że teoretycznie będzie posiadał wiele „ukrytych” przewag komparatywnych. Jak pokazują doświadczenia azjatyckich tygrysów, pokonywanie kolejnych etapów rozwoju, każdorazowo wymagało coraz bardziej wyrafinowanej polityki przemysłowej i coraz dłuższych okresów ochronnych (por. Amsden, 1992; Evans, 1995)⁶.

Wrażenie ciągłości w rodowodzie teoretycznym omawianych koncepcji wzmacnia wiara Lina w wysoką sprawność alokacyjną rynków. Jego poglądy wydają się być bliższe tzw. nowym klasykom niż nowym keynesistom. Świadczy o tym niechęć do keynesowskich propozycji wyjścia z globalnego kryzysu 2008 r. (Lin, Doemeland, 2015). Jest on bardzo daleki od takich ekonomistów głównego nurtu jak J. Stiglitz, który uważa rynki za z gruntu niestabilne (Stiglitz, 2011, s. 231) czy D. Rodrik, który odrzuca logikę przewag komparatywnych w polityce rozwoju (Rodrik, 2011, s. 228).

⁶ Por. także (Nolan i inni, 2008) na temat tego jak koncentracja produkcji w ostatnich dekadach stworzyła dodatkowe bariery wejścia dla krajów rozwijających się.

PODSUMOWANIE

Akcentowanie roli państwa w rozwoju jest czynnikiem wyróżniającym podejście Lina. W odróżnieniu od części ekonomistów neoklasycznych, szczególnie teoretyków szkoły wyboru publicznego czy nowej makroekonomii klasycznej, nie uważa on państwa za problem, a raczej rozwiązanie problemów rozwoju. Jednak w kontekście problemu ciągłości i zmiany polskiej polityki rozwoju po 2015 r. wyłania się obraz zdecydowanie mniejszych różnic między teoretycznymi rekomendacjami NSE a tym, co można uznać za dominującą praktykę czasów transformacji niż chcieliby przyznać autorzy SOR. Zalecenia Lina stoją w sprzeczności z „planem Balcerowicza”, ale już niekoniecznie z tym, co państwo robiło przez większość okresu transformacji. Z perspektywy Lina polska polityka po „szoku” była raczej niepełna i niewystarczająca niż rażąco błędna. Nie powinno to dziwić, zważywszy, że oba warianty polityki rozwoju wyrastają z szeroko pojętego paradygmatu ekonomii neoklasycznej. Czerpią z tych samych kategorii teoretycznych i metod analizy oraz założeń dotyczących natury ludzkiej i funkcjonowania rynków. Różnią się głównie stopniem oceny znaczenia poszczególnych kategorii zawodności państwa czy zawodności rynku. W tym sensie są to różne wizje praktycznego zastosowania dorobku ekonomii neoklasycznej. Jeśli czasy transformacji przypadają na okres szczególnej wiary w sprawność rynków, to NSE może być postrzegana jako pragmatyczna reakcja na doświadczenia licznych krajów rozwijających się, w których polityki oparte o tzw. konsensus waszyngtoński przyniosły mocno rozczarowujące efekty. Sam Lin podkreśla, że NSE to nie zakwestionowanie założeń konsensusu, tylko metod i sekwencji jego implementacji (Lin, 2015). W świetle przyjętej definicji trudno politykę zgodną z NSE uznać za paradygmatyczną zmianę względem polskiej praktyki sprzed 2015 r. Jest to raczej zmiana wewnątrz dotychczasowego paradygmatu polegająca na odmiennym rozłożeniu akcentów między poszczególne elementy. Zmianą paradygmatyczną byłyby odwołania do teorii ekonomicznych konkurencyjnych w stosunku do głównego nurtu. Przykładowo odrzucenie logiki przewag komparatywnych (por. Lin, Chang, 2009), przyjęcie postkeynesowskich założeń dotyczących funkcjonowania rynków albo rezygnacja z dążeń do odpolitycznienia rozwoju mogłyby uchodzić za zerwanie z paradygmatem neoklasycznym. Lin nie robi jednak żadnej z tych rzeczy. Przeprowadzona analiza pokazuje szereg ciągłości między jego postulatami a polską praktyką przed 2015 r. Na koniec warto podkreślić, że lata transformacji cechowała głęboka niespójność. Polegała ona z jednej strony na idealizowaniu rynków i postulowaniu polityki leseferystycznej w wymiarze dyskursywnym. Z drugiej na nieustannym zaprzeczaniu głoszonym hasłem poprzez praktykę, bowiem nigdy nie zrezygnowano z elementów aktywnej polityki przemysłowej. Przyjęcie NSE jako oficjalnej doktryny polityki rozwoju pozwala zlikwidować dysonans między sferą retoryczną a praktyką.

BIBLIOGRAFIA

- Amsden, A.H. (1992). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford: Oxford University Press. DOI: 10.1093/0195076036.001.0001.
- Arndt, H.W. (1985). The origins of structuralism. *World Development*, 13 (2), 151–159. DOI: 10.1016/0305-750X(85)90001-4.
- Arnsperger, Ch., Varoufakis, Y. (2006). What Is Neoclassical Economics? The three axioms responsible for its theoretical oeuvre, practical irrelevance and, thus, discursive power. *Panoeconomicus*, 1.
- Åslund, A. (2010). *Jak budowano kapitalizm: transformacja Europy Środkowej i Wschodniej, Rosji i Azji Środkowej*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Bałtowski, M. (2007). *Transformacja gospodarcza w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bartkowiak, R. (2008). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: PWE.
- Bohle, D., Greskovits, B. (2012). *Capitalist Diversity on Europe's Periphery*. London: Cornell University Press.
- Chang, Ha-J. (2011). Industrial Policy: Can We Go Beyond an Unproductive Confrontation. W: J.Y. Lin, B. Pleskovic (red.), *Annual World Bank Conference on Development Economics 2010, Global: Lessons from East Asia and the Global Financial Crisis*. Washington: The World Bank.
- Chang, Ha-J., Andreoni, A. (2016). Industrial Policy in a Changing World: Basic Principles, Neglected Issues and New Challenges. *Cambridge Journal of Economics 40Years Conference*. Pobrane z: http://www.cpes.org.uk/dev/wp-content/uploads/2016/06/Chang_Andreoni_2016_Industrial-Policy.pdf
- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Garbicz, M. (2012). *Problemy rozwoju i zacofania ekonomicznego*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Golik, K. (2017). Polski model z chińską specyfiką? W: M. Sutowski (red.), *Ekonomia polityczna „dobrej zmiany”*. Warszawa: Instytut Studiów Zaawansowanych.
- Gromada, A. (2017). Filozofia gospodarcza „dobrej zmiany” – analiza porównawcza programów PiS i PO. W: M. Sutowski (red.), *Ekonomia polityczna „dobrej zmiany”*. Warszawa: Instytut Studiów Zaawansowanych.
- Justin Yifu Lin. Pobrane z: https://en.wikipedia.org/wiki/Justin_Yifu_Lin (2018.07.15).
- Karpiński, A., Paradysz, S., Soroka, P. & Żółtkowski, W. (2013). *Jak powstawały i jak upadały zakłady przemysłowe w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Muza.
- Kieżun, W. (2012). *Patologia transformacji*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Kołodko, G.W. (1999). *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Kowalik, T. (2009). www.polskatransformacja.pl. Warszawa: Wydawnictwo Muza.
- Kuhn, T.S. *Struktura rewolucji naukowych*, tł. H. Ostromecka, J. Nowotniak (2009). Warszawa: Wydawnictwo Aletheia.
- Lin, J.Y. (2011). New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development. *The World Bank Research Observer*, 26 (2). DOI: 10.1596/978-0-8213-8955-3.

- Lin, J.Y. (2012). *The Quest for Prosperity. How Developing Economies Can Take Off*. Princeton: Princeton University Press. DOI: 10.1515/9781400852253.
- Lin, J.Y. (2015). The Washington Consensus revisited: a new structural economics perspective. *Journal of Economic Policy Reform*, 18 (2).
- Lin, J.Y., Chang, Ha-J. (2009). Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? A Debate Between Justin Lin and Ha-Joon Chang. *Development Policy Review*, 27 (5). DOI: 10.1111/j.1467-7679.2009.00456.x.
- Lin, J.Y., Doemeland, D. (2012). Beyond Keynesianism: Global Infrastructure Investments in the Times of Crisis. *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 3 (3).
- Mielcarek, J. (2018). Niski poziom innowacyjności gospodarki i stopy wzrostu PKB – hipoteza głównego czynnika wyjaśniającego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 54 (2/2018).
- Nolan, P., Zhang, J., Liu, Ch. (2008). The global business revolution, the cascade effect, and the challenge for firms from developing countries. *Cambridge Journal of Economics*, 32 (1).
- Reinert, E.S. (2007). *How rich countries got rich – and why poor countries stay poor*. London: Constable.
- Rodrik, D. (2011). Comments on “New Structural Economics” by Justin Yifu Lin. *The World Bank Research Observer*, 26 (2).
- Rodrik, D. (2011). *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Rogoda, A. (2018). Polska polityka gospodarcza po 2015 roku w świetle koncepcji państwa rozwojowego. W: M. Krawczyk (red.), *Polska po 2015 roku – gospodarka, społeczeństwo*. Warszawa: OW SGH.
- SOR. *Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* (2017). Warszawa: Ministerstwo Rozwoju. Pobrane z: <https://www.muir.gov.pl/strony/strategia-na-rzecz-odpowiedzialnego-rozwoju/informacje-o-strategii/>
- Stiglitz, J.E. (2011). Rethinking Development Economics. *The World Bank Research Observer*, 26 (2). DOI: 10.1093/wbro/lkr011.
- Szahaj, A. (2017). *Neoliberalizm, turbokapitalizm, kryzys*. Warszawa: Książka i Prasa.
- Wade, R. (1990). *Governing the Market. Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton: Princeton University Press. DOI: 10.2307/j.ctv346sp7.
- Walicki, A. (2013). *Od projektu komunistycznego do neoliberalnej utopii*. Kraków: Universitas, Polska Akademia Nauk.
- Wójcik, P. (2017). Uciec z półperyferii – polityka przemysłowa PiS. W: M. Sutowski (red.), *Ekonomia polityczna „dobrej zmiany”*. Warszawa: Instytut Studiów Zaawansowanych.

Streszczenie

Artykuł jest próbą odpowiedzi na pytanie czy polityka rozwoju zgodna z teoretycznymi postulatami tzw. nowej ekonomii strukturalnej (*new structural economics*), autorskiej koncepcji chińskiego ekonomisty J.Y. Lina, byłaby zerwaniem z polską polityką rozwoju okresu transformacji (1989–2015) zarówno w ujęciu praktycznym, jak i doktrynalnym. Twierdzenia o głębokiej zmianie

w polityce gospodarczej w Polsce po 2015 r., szczególnie w odniesieniu do roli państwa w procesach rozwoju gospodarczego, występują dość często zarówno w literaturze przedmiotu, jak i dyskursie publicznym. Jednak wbrew potocznym opiniom, a także deklaracjom zawartym w *Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* (SOR), politykę zgodną z NSE trudno uznać za zerwanie z wcześniejszą praktyką polityki rozwoju. Obie doktryny polityki rozwoju są głęboko osadzone w paradygmacie ekonomii neoklasycznej, wychodzą z podobnych założeń oraz stosują podobne narzędzia i metody analizy. Różnią się głównie oceną znaczenia różnych kategorii zawodności rynku i zawodności państwa. Czasy transformacji charakteryzowały się szczególnie silną wiarą w sprawność mechanizmu rynkowego. NSE można traktować bardziej jako pragmatyczną redefinicję metod implementacji polityk opartych o tzw. konsensus waszyngtoński niż zerwanie z jego założeniami. Domniemanie radykalnych różnic wynika z błędnego i prostego utożsamiania całej ekonomii neoklasycznej z ideologią neoliberalną i leseferystyczną polityką gospodarczą. Tymczasem ekonomia neoklasyczna pozwala na dużo aktywniejszą rolę państwa niż zwykle się przyznawać. Dlatego też NSE trudno uznać za potencjalnie nowy paradygmat polskiej polityki rozwoju, a raczej za pewną rekonfigurację w ramach dotychczasowego paradygmatu.

Słowa kluczowe: nowa ekonomia strukturalna, polityka rozwoju, transformacja, państwo w procesach rozwoju, polityka przemysłowa.

“New structural economy” – a new Polish development policy paradigm?

Summary

The aim of the article is to answer the question whether a development policy in accordance with the theoretical postulates of the so-called new structural economics, developed by the Chinese economist J. Y. Lin, would be a break with the Polish development policy from the transition period (1989–2015) in both practical and doctrinal dimensions. Such claims concerning the economic policy in Poland after 2015, especially the role of the state in economic development, are quite often discussed in both scientific literature and public discourse. However, contrary to popular opinions and declarations included in the Strategy for Responsible Development (SOR), it is difficult to consider a policy consistent with NSE as a radical break with the previous period of development policy. Both development policy doctrines are deeply rooted in the neoclassical economics paradigm. They share similar assumptions and use similar tools and methods of an analysis. They differ mainly in the assessment of the importance of different categories of market failure and state failure. The transition period was characterized by a particularly strong faith in the market efficiency. NSE can be treated rather as a pragmatic redefinition of the implementations of so-called Washington Consensus policies, than a break with its assumptions. The presumption of radical differences results from the erroneous and simple identification of the whole neoclassical economy with the neo-liberal ideology and laissez-faire economic policy. Meanwhile, the neoclassical economy allows a much more active role of the state than one would usually admit. Therefore NSE is difficult to be recognised as a potentially new paradigm of the Polish development policy. It is rather a shift within the former paradigm.

Keywords: new structural economy, development policy, transition, state in the process of economic development, industrial policy.

JEL: B3, O20, O25, O38.

*dr Roman Wosiek*¹ 

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Ekonomiczno-Społeczne
Instytut Studiów Międzynarodowych

Konkurencyjność technologiczna polskiej gospodarki. Stan obecny i perspektywy zmian

WPROWADZENIE

Integracja Polski z Unią Europejską stawia przed polską gospodarką wiele wyzwań związanych z realizacją priorytetów strategii unijnych – w latach 2000–2010 była to Strategia Lizbońska, a obecnie obowiązującym dokumentem jest „Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu” (Europa 2020, <https://ec.europa.eu>). Dokonując pewnego uproszczenia można stwierdzić, iż cele strategii związane są m.in. z budową gospodarki opartej na wiedzy, rozwojem społeczeństwa informacyjnego, budowaniem konkurencyjnej – w układzie międzynarodowym – gospodarki krajowej. Owa konkurencyjność oparta zostać powinna na innowacjach, które uważa się obecnie za jedną z zasadniczych dźwigni mających przyspieszyć rozwój gospodarczy (Zorska, 2016, s. 201).

W tym kontekście dla polskiej gospodarki niezmiernie ważne jest sukcesywne badanie i ocena poziomu konkurencyjności międzynarodowej oraz bieżące monitorowanie zmian zachodzących w tym zakresie, w szczególności dotyczy to także ważnego jej wymiaru – konkurencyjności technologicznej.

Celem pracy jest próba identyfikacji technologicznych czynników konkurencyjności pobudzających i hamujących rozwój polskiej gospodarki w drugiej dekadzie XXI w. oraz ocena dystansu Polski do państw UE w zakresie potencjału technologicznego. Wykorzystanym narzędziem badawczym w tym zakresie będzie autorski model – zintegrowany model konkurencyjności technologicznej, którego walory poznawcze odnoszą się m.in. do możliwości poznania źródeł, jak i sposobów wzrostu potencjału technologicznego, a także jego wykorzystania w kreowaniu konkurencyjności międzynarodowej gospodarki, wzrostu gospodarczego i rozwoju społeczno-ekonomicznego. Na podstawie przeprowadzonych analiz

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: roman.wosiek@sgh.waw.pl. ORCID: 0000-0002-1625-3278.

sformułowane zostaną rekomendacje dla polityki państwa i wnioski dotyczące strategii budowania technologicznej zdolności, ze szczególnym uwzględnieniem zagrożeń i wyzwań, jakie stoją przed gospodarką Polski w przyszłości.

KONKURENCYJNOŚĆ TECHNOLOGICZNA – UWARUNKOWANIA TEORETYCZNE

Konkurencyjność technologiczna jest stosunkowo nowym pojęciem w polskiej i zagranicznej literaturze ekonomicznej. Publikacji dotyczących *stricte* tej tematyki jest stosunkowo mało, a prób precyzyjnego zdefiniowania tego zjawiska jeszcze mniej. W pracach teoretycznych z zakresu gospodarki światowej czy ekonomii międzynarodowej, pojawiają się wprawdzie określenia „wymiar technologiczny” czy też „aspekt technologiczny”, jednakże związane są najczęściej z postępem technologicznym oraz wdrażanymi innowacjami; traktują tę kategorię *sensu largo*, nie oddając w pełni wielopłaszczyznowości, kompleksowości i istoty natury tego zagadnienia.

Na kwestie związane z konkurencyjnością technologiczną uwagę zwraca Z. Wysokińska (2001, s. 38) oraz A. Zielińska-Głębocka (2003, s. 11), która uważa, iż powinno nastąpić przełamanie tradycyjnego podejścia do konkurencyjności, w której uwzględnia się jakościowe determinanty, m.in. związane z postępem technologicznym, innowacjami, korzyściami skali, jakością produktów, systemami zarządzania, charakterem procesów przetwórczych. Wśród tych czynników szczególne znaczenie mają wskaźniki dotyczące nauki, techniki i innowacji prezentujące poziom konkurencyjności technologicznej państw.

Koncepcje modelowego podejścia do określenia konkurencyjności technologicznej gospodarki zaproponowali również M.E Porter i S. Stern (Washington Council of Competitiveness) oraz A.L. Porter i D. Roessner (Georgia Institute of Technology). Kontynuatorem tych badań był E. Yglesias, (2003, s. 281–293), który dokonując syntezy tych modeli skonstruował nowy – czynnikowy model konkurencyjności technologicznej. Warunki wejściowe w tym modelu stanowi grupa czterech czynników: infrastruktura ekonomiczna (*Socioeconomic Infrastructure*), orientacja narodowa (*National Orientation*), zdolność produkcyjna (*Productive Capability*) i infrastruktura technologiczna (*Technological Infrastructure*). Model jedynie fragmentarycznie definiuje czynniki, które mają wpływ na poziom konkurencyjności technologicznej; kompleksowe analizy z jego wykorzystaniem w przypadku konkretnej gospodarki nie są możliwe.

DEFINICYJNE UJĘCIE KONKURENCYJNOŚCI TECHNOLOGICZNEJ

Kolejnym przedstawicielem nurtu akcentującego znaczenie konkurencyjności technologicznej jest J. Fagerberg (1998, 1996, 2004, s. 55–64), który definiuje

pojęcie technologicznej konkurencyjności „jako zdolność do wypracowania efektywności technologicznej w świecie zmieniających się technologii”.

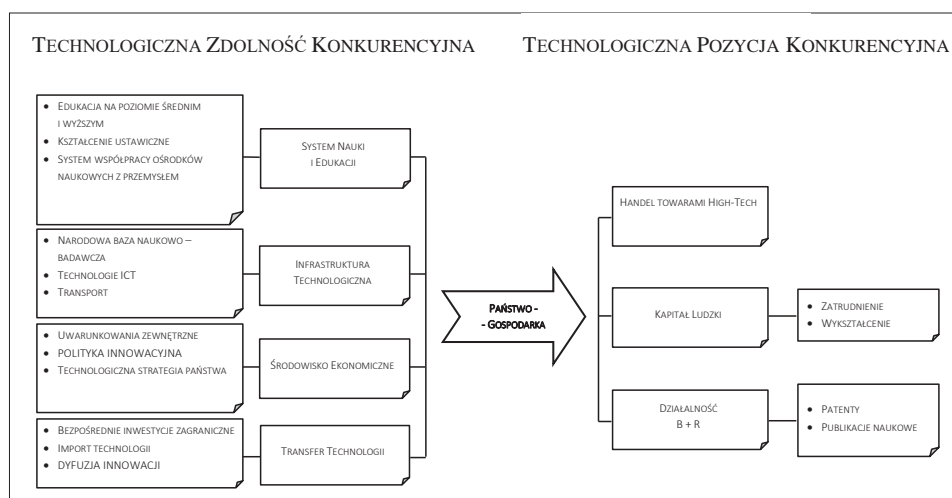
Definicja zaproponowana przez J. Fagerberga oddaje sens intuicyjny tego pojęcia, jednak jej względnie wysoki stopień ogólności może prowadzić do niejednoznacznych interpretacji, a tym samym być przyczyną trudności w praktycznych analizach związanych z określeniem poziomu konkurencyjności technologicznej, co praktycznie uniemożliwia porównania międzynarodowe. W ujęciu autorskim, konkurencyjność technologiczną na poziomie makro- określono jako „długotrwałą zdolność do tworzenia wewnętrznych uwarunkowań ekonomicznych sprzyjających szybkiej adaptacji nowej wiedzy i istniejących technologii – ich tworzenia i rozwoju, w celu wzmocnienia własnego potencjału technologicznego”. Źródłami tego potencjału są przede wszystkim innowacje w zakresie technologicznym, wiedza, technologie informacyjno-komunikacyjne oraz infrastruktura transportowa. Natomiast jego wzrost uwarunkowany jest osiągnięciem przez państwo pewnej przewagi technologicznej na rynku globalnym. Wymiernym efektem wzrostu potencjału technologicznego jest zwiększenie udziałów w handlu międzynarodowym – zarówno w wymiarze ilościowym, jak i jakościowym – towarami *high-tech*, czyli towarami wysokiej techniki i zaawansowanej technologii. Tak zdefiniowana konkurencyjność technologiczna uwzględnia efektywność rządu, określa możliwości absorpcyjne gospodarki w zakresie nauki i technologii oraz infrastruktury, w tym zdolność przyswajania i generowania nowych, tj. innowacyjnych rozwiązań zgodnie z perspektywicznymi trendami we współczesnej gospodarce światowej.

Uzasadnione wydaje się również ustalenie wzajemnej relacji między konkurencyjnością technologiczną a międzynarodową konkurencyjnością gospodarki. Otóż, prezentowana koncepcja, stanowi element składowy – podzbiór zbioru czynników i wyznaczników, konkurencyjności międzynarodowej. Zatem można stwierdzić, że wzrost poziomu konkurencyjności technologicznej oznacza jednoczesny wzrost poziomu konkurencyjności międzynarodowej państwa, relacja odwrotna natomiast nie musi być wcale prawdziwa, tzn. wyższy poziom konkurencyjności międzynarodowej nie musi być wynikiem wzrostu potencjału technologicznego.

W kontekście powyższych rozważań – analogicznie jak w przypadku konkurencyjności międzynarodowej (Wosiek, 2016, s. 238) – wyróżnić można **technologiczną pozycję konkurencyjną** mającą charakter wynikowy, odnoszącą się w tym przypadku do wyników w wymianie międzynarodowej towarami i usługami zaawansowanymi technologicznie, a także wyników działalności B+R+I oraz zasobów kapitału ludzkiego w postaci wiedzy. Z kolei, **technologiczna zdolność konkurencyjna** odnosić się będzie do czynników, które mają ją kształtować.

ZINTEGROWANY MODEL KONKURENCYJNOŚCI TECHNOLOGICZNEJ

W tej części opracowania podjęto próbę rozwinięcia koncepcji konkurencyjności technologicznej J. Fagerberga i zintegrowania jej z elementami modelu czynników innowacyjności Komisji Europejskiej oraz modelem gospodarki opartej na wiedzy Banku Światowego. W ten sposób powstał Zintegrowany Model Konkurencyjności Technologicznej (ZMKT), którego fundamentem jest zbiór czynników – stanowiących wielowymiarową przestrzeń ekonomiczną i determinujących poziom konkurencyjności technologicznej (rys. 1).



Rys. 1. Zintegrowany Model Konkurencyjności Technologicznej

Źródło: opracowanie własne.

Zgodnie z zaproponowaną koncepcją, konkurencyjność technologiczna danego państwa stanowi pochodną oddziaływania różnych czynników wpływających na kształtowanie się zdolności i pozycji technologicznej. Opierając się na tej uwadze można zapisać formułę matematyczną – funkcję dwóch zmiennych, w następującej postaci:

$$KT_t^p = f(P_T, Z_T)$$

gdzie: KT – konkurencyjność technologiczna gospodarki narodowej,

p – analizowane państwo,

t – analizowany okres,

P_T – czynniki determinujące kształtowanie się pozycji technologicznej,

Z_T – czynniki determinujące kształtowanie się zdolności technologicznej.

Prezentowana modelowa koncepcja konkurencyjności technologicznej, zbliżona jest do fizycznego pojęcia sprawności silnika cieplnego, określanej jako stosunek ilości energii użytecznej (wykorzystanej) do ilości energii dostarczonej. W tym kontekście można mówić o **sprawności technologicznej gospodarki**, gdzie rolę energii dostarczonej do układu pełnią czynniki nakładowe określające technologiczną zdolność konkurencyjną, natomiast rolę energii wykorzystanej przez układ – gospodarkę, czynniki wynikowe, które charakteryzują technologiczną pozycję konkurencyjną. W zależności od wyboru układu odniesienia (tzn. wyboru czynników) i metody analizy (tzn. jakościowej lub ilościowej), sprawność technologiczna gospodarki, zasadniczo może mieć odmienne znaczenie; z jednej strony – pojęcie teoretyczne lub praktyczne – z drugiej. Jest to wynik zarówno możliwości, jak i pewnych ograniczeń dotyczących badania poszczególnych komponentów wpływających na kształtowanie się konkurencyjności technologicznej w ujęciu międzynarodowym.

KONKURENCYJNOŚĆ TECHNOLOGICZNA POLSKIEJ GOSPODARKI: OCENA DYSTANSU POLSKI DO PAŃSTW UNII EUROPEJSKIEJ

Z dotychczasowych rozważań wynika, iż konkurencyjność technologiczna jest zjawiskiem wielopłaszczyznowym, które trudno określić przy pomocy jednej, a nawet kilku wielkości. Z drugiej zaś strony, wykorzystywanie wieloczynnikowych metod oceny konkurencyjności, czyli posługiwanie się rozbudowanym zestawem wskaźników, umożliwi wprowadzić kompleksową analizę badanego zjawiska, jednakże nastęrcza szereg trudności natury analitycznej. Próba rozwiązania tego problemu prowadzi do budowania miar typu syntetycznego, na podstawie których wyznacza się rankingi konkurencyjności (Bigos, 2017 s. 120). Celem tej części pracy jest zastosowanie metod statystycznej analizy wielowymiarowej – metod taksonomicznych, do badania poziomu konkurencyjności technologicznej państw Unii Europejskiej. Rankingi konkurencyjności technologicznej wyznaczone zostaną w oparciu o metody takie jak: podobieństwo obiektów oraz dystans między obiektami (państwami). W zastosowanych procedurach taksonomicznych wykorzystano wartości cech diagnostycznych, tj. mierniki charakteryzujące dany obiekt – gospodarkę państwa w kontekście zmian technologicznych. Do wyznaczenia wartości syntetycznego wskaźnika konkurencyjności technologicznej, miary podobieństwa technologicznego oraz miary dystansu do wzorca rozwoju technologicznego, w pierwszym kroku skonstruowano macierz danych $X = [x_{ij}]$, gdzie x_{ij} to wartość rzeczywista j -tej cechy diagnostycznej w i -tym obiekcie. W kolejnym kroku, co w przypadku metod taksonomicznych jest niezmiernie ważne określono charakter zmiennych opisujących obiekty będące przedmiotem analizy. W zależności od tego, jaki wpływ na badane zjawisko mają zmienne, wyróżniono stymulanty i destymulanty. W celu porównania wartości zmiennych (pozbawienia

ich miar/jednostek) dokonano standaryzacji, otrzymując w ten sposób macierz $Z = [z_{ij}]$, gdzie z_{ij} to zmienna przetworzona – standaryzowana wartość j -tej cechy w i -tym obiekcie.

Ocena poziomu konkurencyjności technologicznej państw UE, określona została na podstawie 18 cech diagnostycznych charakteryzujących różne aspekty i dziedziny konkurencyjności technologicznej. Podkreślenia wymaga fakt, iż użyte zmienne nie odnoszą się do poziomów absolutnych wielkości miar – są prezentowane w ujęciu relatywnym, które zapewnia porównywalność z innymi państwami, eliminując potencjalne zakłócenia, takie, chociażby jak: rozmiary geograficzne czy liczba mieszkańców danego państwa. Mierniki konkurencyjności technologicznej, z uwzględnieniem poszczególnych wymiarów ZMKT Zintegrowanego Modelu Konkurencyjności Technologicznej, pogrupowano w siedem kategorii tematycznych:

• **Grupa I – Kapitał ludzki**

- x_1 – zasoby kapitału ludzkiego w nauce i technologii, jako procent siły roboczej,
 x_2 – doktoranci w dziedzinach nauki i technologii, jako procent ludności w wieku 20–29 lat,
 x_3 – pracownicy działalności B+R jako procent wszystkich zatrudnionych.

• **Grupa II – Działalność badawczo-rozwojowa**

- x_4 – nakłady krajowe na badania i rozwój jako procent PKB,
 x_5 – nakłady na B+R sektora przedsiębiorstw jako procent całkowitych wydatków na B+R.

• **Grupa III – Obszar patentowy**

- x_6 – zgłoszenia patentowe do *European Patent Office* – EPO na mln mieszkańców,
 x_7 – zgłoszenia patentowe w zakresie wysokiej technologii (*high-tech*) na mln mieszkańców.

• **Grupa IV – Technologie informacyjno-komunikacyjne**

- x_8 – zasięg (dostępność) Internetu szerokopasmowego na 100 mieszkańców,
 x_9 – usługi *e-administracji*, jako procent 20 podstawowych usług dostępnych *on-line*,
 x_{10} – wykluczenie cyfrowe, odsetek osób w wieku 16–74, które nigdy nie używały Internetu,
 x_{11} – nakłady na technologie informacyjne jako procent PKB.

• **Grupa V – Transfer technologii**

- x_{12} – zagraniczne inwestycje bezpośrednie w mln \$ w cenach bieżących,
 x_{13} – liczba publikacji naukowych w relacji do liczby mieszkańców.

• **Grupa VI – Handel towarami zaawansowanymi technologicznie**

- x_{14} – eksport produktów *high-tech*, jako procent całkowitego eksportu;

• **Grupa VII – Infrastruktura transportowa**

- x_{15} – autostrady w kilometrach na 1000 ludności,
 x_{16} – wskaźnik bezpieczeństwa w ruchu drogowym – liczba zabitych na mln mieszkańców,

- x_{17} – wskaźnik transportu towarowego – wielkość przewozów towarowych w stosunku do PKB, tj. liczba przewiezionych tonokilometrów transportem drogowym, kolejowym, lotniczym i morskim w relacji do PKB (wskaźnik 2000=100),
- x_{18} – wskaźnik transportu pasażerskiego – wielkość przewozów pasażerskich, tj. liczba przewiezionych pasażerokilometrów transportem lądowym w relacji do PKB (wskaźnik 2000=100).

Empiryczna część badania bazuje na danych z przełomu lat 2015–2016, z bazy *Eurostat, United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD (Inward foreign direct investment flows annual)* oraz *SCImago Journal (Scimago Journal & Country Rank)*. Z grupy 18 cech diagnostycznych odzwierciedlających poziom konkurencyjności technologicznej gospodarki, 16 z nich to stymulanty, a 2 – wykluczenie cyfrowe oraz wskaźnik bezpieczeństwa w ruchu drogowym – to destymulanty rozwoju technologicznego. W praktyce oznacza to, że destymulanty po standaryzacji dla porównywalności ich ze stymulantami, zostaną pomnożone przez (-1) . W pojedynczych przypadkach, gdzie brakuje aktualnych danych, dla zminimalizowania potencjalnych błędów wynikających z faktu pominięcia tych wartości, uzupełniono je o dostępne dane z poprzednich lat, a w czterech przypadkach – przypisano im wartość średniej arytmetycznej UE w danej kategorii tematycznej.

Tabela 1. Wskaźniki konkurencyjności technologicznej państw Unii Europejskiej w 2016 roku

Państwa	Syntetyczny wskaźnik konkurencyjności technologicznej	Ranking I według miary W_i	Wskaźnik miary dystansu technologicznego	Ranking II według miary d_i	Wskaźnik miary podobieństwa technologicznego	Ranking III według miary μ_i
1	2	3	4	5	6	7
Austria	0,374	10	8,573	8	0,487	8
Belgia	0,337	11	8,848	9	0,394	9
Bułgaria	-0,848	26	13,361	26	-0,627	24
Czechy	-0,278	17	10,781	15	-0,235	16
Cypr	-0,461	20	11,988	20	-0,315	17
Dania	0,813	3	7,817	3	0,565	4
Estonia	-0,159	16	10,443	13	-0,217	15
Finlandia	1,067	1	6,890	1	0,671	2
Francja	0,432	8	8,374	7	0,540	5
Grecja	-0,678	23	12,597	22	-0,497	20
Hiszpania	-0,135	14	10,503	14	-0,399	19
Holandia	0,713	4	8,0727	6	0,532	6

1	2	3	4	5	6	7
Irlandia	0,327	12	8,908	10	0,380	10
Litwa	-0,588	21	12,540	21	-0,533	21
Luksemburg	0,577	6	8,914	11	0,383	11
Łotwa	-0,777	25	13,115	25	-0,739	27
Malta	-0,020	13	10,804	16	4,8*10-5	13
Niemcy	0,648	5	7,919	4	0,585	3
Polska	-0,631	22	12,711	23	-0,557	22
Portugalia	-0,139	15	10,816	17	-0,179	14
Rumunia	-1,069	27	13,977	27	-0,720	26
Słowacja	-0,762	24	12,801	24	-0,631	25
Słowenia	0,549	7	8,0545	5	0,521	7
Szwecja	1,015	2	6,976	2	0,675	1
Węgry	-0,385	19	11,578	19	-0,341	18
Wielka Brytania	0,390	9	9,086	12	0,323	12
Włochy	-0,306	18	11,235	18	-0,601	23

Źródło: obliczenia i opracowanie własne.

Syntetyczny wskaźnik W_i jest miarą technologicznej pozycji konkurencyjnej rozważanych gospodarek, uwzględniającą zarówno strukturę, jak i poziom cech charakteryzujących konkurencyjność technologiczną. Konstrukcja tego wskaźnika powoduje, iż za jego pomocą nie rozróżniamy wpływu struktury cech od wpływu poziomu tych cech; wskaźnik traktuje je łącznie. Jednak na jego podstawie można wyróżnić trzy grupy państw. Pierwsza to **państwa o wysokim poziomie konkurencyjności technologicznej**. W ich przypadku wartość wskaźnika W_i przekracza 25% wartości tego wskaźnika dla wzorca technologicznego. Druga grupa to **państwa o przeciętnym poziomie konkurencyjności technologicznej**, w których wartość wskaźnika W_i zawiera się w przedziale od 0% do 25% wartości wskaźnika dla wzorca technologicznego. Ostatnią grupę stanowią **państwa o relatywnie niskim poziomie konkurencyjności technologicznej** (wartość wskaźnika W_i jest mniejsza od 0).

Syntetyczny wskaźnik dla wzorca rozwoju technologicznego (średnia arytmetyczna standaryzowanych wartości wzorcowych cech diagnostycznych wyznaczonych dla poszczególnych państw z osobna) osiągnął poziom $W_i = 2,159$. Wykorzystując informacje powyżej można w pierwszym kroku dokonać podziału zbioru państw UE na trzy grupy:

- **Grupa 1.** Państwa o wysokim poziomie konkurencyjności technologicznej: Finlandia, Szwecja, Dania, Holandia, Niemcy, Luksemburg, Słowenia.
- **Grupa 2.** Państwa o przeciętnym poziomie konkurencyjności technologicznej: Francja, Wielka Brytania, Austria, Belgia, Irlandia.

– **Grupa 3.** Państwa o niskim poziomie konkurencyjności technologicznej: Malta, Hiszpania, Portugalia, Estonia, Czechy, Włochy, Węgry, Cypr, Litwa, Polska, Grecja, Słowacja, Łotwa, Bułgaria i Rumunia.

W drugim kroku, na zaproponowany podział nałożyć można kolejne rozbięcie zbioru, wynikające z kryteriów uwzględniających wartości miary podobieństwa technologicznego μ_i oraz miary dystansu technologicznego d_i . Przyjęto, iż duży dystans technologiczny od obiektu wzorcowego odpowiada wartości miary $d_i > 8,7$ (powyżej 85% średniej wartości wskaźnika dla UE), natomiast małe podobieństwo technologiczne odpowiada sytuacji, gdy $\mu_i < -0,5$ (poniżej średniej wskaźnika UE-27). W konsekwencji w każdej z rozważanych powyżej grup wyróżnić można (przynajmniej teoretycznie) państwa, które cechuje:

– **A. Duże podobieństwo do wzorca oraz mały dystans od wzorca**

– (wysoka wartość miary μ_i oraz niska wartość miary d_i);

– **B. Duże podobieństwo do wzorca oraz duży dystans od wzorca**

– (wysoka wartość miary μ_i oraz wysoka wartość miary d_i);

– **C. Małe podobieństwo do wzorca oraz mały dystans od wzorca**

– (niska wartość miary μ_i oraz niska wartość miary d_i);

– **D. Małe podobieństwo do wzorca oraz duży dystans od wzorca**

– (niska wartość miary μ_i oraz wysoka wartość miary d_i).

Zgodnie z zaproponowaną procedurą klasyfikacji, w drugim etapie ustalono podgrupy, które znajdują się w tabeli 2.

Tabela 2. Państwa Unii Europejskiej w podziale na podgrupy względem wskaźników konkurencyjności technologicznej

Podgrupa 1A Finlandia, Szwecja, Dania, Holandia, Niemcy, Luksemburg, Słowenia	Podgrupa 2A Francja, Austria	Podgrupa 3A –
Podgrupa 1B –	Podgrupa 2B Belgia, Irlandia, Wielka Brytania	Podgrupa 3B Malta, Hiszpania, Portugalia, Estonia, Czechy, Węgry, Cypr, Grecja
Podgrupa 1C –	Podgrupa 2C –	Podgrupa 3C –
Podgrupa 1D –	Podgrupa 2D –	Podgrupa 3D Włochy, Litwa, Polska, Słowacja, Łotwa, Bułgaria, Rumunia

Źródło: obliczenia i opracowanie własne.

Podkreślenia wymaga fakt, iż część z wyróżnionych podgrup jest rozważana tylko czysto teoretycznie. Dla przykładu, małe jest prawdopodobieństwo zakwalifikowania się państwa do wyróżnionej powyżej podgrupy 1D, czyli takiej, w której obiekt odznacza się wysokim poziomem zaawansowania technologicznego i jednocześnie jest mało podobny do wzorca rozwoju technologicznego oraz dzieli go

do niego znaczna odległość. Nie przeszkadza to jednak w żaden sposób w analizie całej zbiorowości grupy.

Zakwalifikowanie się państwa do podgrupy 1A bądź 2A można traktować, jako potwierdzenie słuszności obranej i realizowanej strategii rozwoju technologicznego mającej na celu wzmocnienie technologicznej pozycji i zdolności konkurencyjnej. W przypadku, gdy państwo znajduje się w grupie 2A, powinno zwrócić jedynie szczególną uwagę na priorytety w procesie realizacji polityki technologicznej. Natomiast państwa podgrupy 2B, muszą zwrócić uwagę na podniesienie poziomu cech charakteryzujących konkurencyjność technologiczną. Z kolei państwa podgrupy 3C i 3D w pierwszej kolejności powinny koncertować się na działaniach i programach zmierzających w kierunku technologicznej restrukturyzacji gospodarki (głównie chodzi tutaj o państwa grupy 3C). Mając jednak na uwadze ich znaczną odległość od wzorca wyrażoną wartością miary dystansu, powinny również uwzględnić problem podniesienia poziomu cech. Państwa te mają więc swego rodzaju alternatywę albo najpierw nastąpi podniesienie poziomu cech, a następnie restrukturyzacja lub odwrotnie. Bardziej korzystnym wydaje się być wariant drugi, który jest jednocześnie wariantem wymagającym większych nakładów finansowych zarówno w sferze publicznej, w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz nakładów własnych przedsiębiorstw.

Warto nadmienić, że skonstruowane przy wykorzystaniu wartości miar taksonomicznych, listy rankingowe charakteryzują się bardzo wysoką zgodnością. Kolejne współczynniki korelacji miary podobieństwa, dystansu i syntetycznego wskaźnika konkurencyjności technologicznej, przedstawiają się następująco: $K(W_i, d_i) = 0,974359$, $K(d_i, \mu_i) = 0,966422$ oraz $K(W_i, \mu_i) = 0,954823$. Zastosowanie metod taksonomicznych doboru cech diagnostycznych w badaniu przyczynić się może wprawdzie do zmniejszenia ryzyka powtarzalności tej samej informacji, jednakże tylko nieznacznie wpływa to na precyzję uzyskanych wyników w prezentowanym zakresie badania.

WNIOSKI DLA POLSKI

Ograniczając rozważania tylko do polskiej gospodarki, odnotować należy, że w 2016 roku w dwóch rankingach – wg syntetycznego wskaźnika i wskaźnika podobieństwa, Polska zajęła 22. miejsce, a w trzecim rankingu – według miary podobieństwa do wzorca – 23. miejsce w grupie państw UE. Wynik ten należy uznać za wysoce niezadowolający, m.in. z uwagi na fakt, iż Polska znalazła się w trzeciej grupie państw z najniższym wskaźnikiem poziomu konkurencyjności technologicznej, które dodatkowo charakteryzuje z jednej strony – małe podobieństwo oraz znaczny dystans do wzorca rozwoju technologicznego – z drugiej. Lepsze rezultaty osiągnęły takie państwa jak: Węgry, Czechy, Estonia, Grecja.

Reasumując, w zaprezentowanych rankingach konkurencyjności technologicznej wyprzedziły nas państwa, które w powszechnym przekonaniu znajdują się na niższym poziomie rozwoju technologicznego i z mniejszym potencjałem rozwoju. Tymczasem to Polska, pomimo iż prezentuje często wyższy poziom rozwoju gospodarczego niż inni unijni konkurenci, nie posiada technologicznych przewag konkurencyjnych w większości wyróżnionych obszarów tematycznych. Jest to szczególnie wyraźnie widoczne w przypadku kapitału ludzkiego, działalności B+R, własności intelektualnej oraz transferu technologii.

Wzrost perspektywnego potencjału technologicznego w polskiej gospodarce wymaga zatem ukierunkowania polityki państwa na tworzenie krajowej przestrzeni stymulującej kreatywność i innowacyjność na poziomie mikro- i makroekonomicznym. Wymaga to podjęcia szeregu inicjatyw i komplementarnych działań – na szczeblu zarówno krajowym, jak i lokalnym – które powinny elastycznie dostosowywać prowadzoną politykę do stale zmieniającego się otoczenia zewnętrznego (międzynarodowego). W przeciwnym razie technologiczne siły napędowe polskiej gospodarki, w najbliższej przyszłości, będą słabe lub będą słabły.

BIBLIOGRAFIA

- Bigos, K. (2017). Zrównoważony rozwój w krajach Grupy Wyszehradzkiej: ujęcie teoretyczne i empiryczne. W: *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Wydymusowi. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*. Pobrane z: <https://ec.europa.eu> (2018.06.29).
- Fagerberg, J. (1988). International Competitiveness. *The Economic Journal*, June. DOI: 10.2307/2233372.
- Fagerberg, J. (1996). Technology and Competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, 12 (3). DOI: 10.1093/oxrep/12.3.39.
- Fagerberg, J., Knell, M. & Srholec, M. (2004). The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region. *Economic Survey of Europe*, 2.
- Wosiek, R. (2016). Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki – aspekty teoretyczne. Katowice: *Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*.
- Wysokińska, Z. (2001). *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*. Warszawa–Łódź: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Yglesias, E. (2003). Modeling the technological competitiveness of nations. *Scientometrics*, 57 (2).
- Zielińska-Głębocka, A. (2003). *Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu w warunkach integracji europejskiej*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.

Zorska, A. (2016). Przemiany działalności innowacyjnej przedsiębiorstw i ich wpływ na konkurencyjność ekonomiczną. Wnioski dla polityki innowacyjnej. W: K. Żukrowska (red.), *Otwarcie. Konkurencyjność. Wzrost*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

Streszczenie

Ważnym współczesnym problemem ekonomii międzynarodowej – w kontekście zmniejszania dystansu pomiędzy gospodarkami rozwijającymi się a gospodarkami rozwiniętymi – jest identyfikacja filarów czy obszarów determinujących międzynarodową konkurencyjność gospodarki. Może to stanowić istotną przesłankę do wprowadzenia zmian w krajowej polityce i stosowanych w jej ramach instrumentów. Celem artykułu jest próba identyfikacji technologicznych czynników konkurencyjności pobudzających i hamujących rozwój polskiej gospodarki w drugiej dekadzie XXI w. oraz ocena dystansu Polski do państw Unii Europejskiej w zakresie potencjału technologicznego. W badaniu wykorzystane zostaną metody statystycznej analizy wielowymiarowej – metody taksonomiczne, takie jak: syntetyczny wskaźnik, podobieństwo obiektów do wzorca rozwoju oraz dystans między obiektami (państwami). Procedura taksonomiczna, która pozwoli skonstruować rankingi konkurencyjności technologicznej państw Unii Europejskiej, odwołuje się do wartości cech diagnostycznych charakteryzujących dany obiekt, tzn. gospodarkę państwa w kontekście zmian technologicznych. Badanie empiryczne opiera się na autorskim modelu, tj. zintegrowanym modelu konkurencyjności technologicznej, którego walory poznawcze odnoszą się m.in. do możliwości poznania źródeł, jak i sposobów wzrostu potencjału technologicznego, a także jego wykorzystania w kreowaniu konkurencyjności międzynarodowej gospodarki, wzrostu gospodarczego i rozwoju społeczno-ekonomicznego. Na podstawie przeprowadzonych analiz sformułowane zostaną rekomendacje dla polityki państwa i wnioski dotyczące strategii budowania technologicznej zdolności, ze szczególnym uwzględnieniem zagrożeń i wyzwań, jakie stoją przed gospodarką Polski w przyszłości.

Słowa kluczowe: konkurencyjność technologiczna, rankingi konkurencyjności, innowacje, metody taksonomiczne.

Technological competitiveness of the Polish economy

Summary

An important contemporary problem of international economics – in the context of reducing the distance between emerging or developing and developed economies – is to identify pillars or areas determining the international competitiveness of the economy. This can be a significant premise for introducing changes to the national policy and instruments used within it. The aim of the article is to attempt to identify technological factors of competitiveness that stimulate and hinder the development of the Polish economy in the second decade of the 21st century and to assess the distance between Poland and the European Union economies in terms of technological potential. The study will use methods of a statistical multidimensional analysis – taxonomic methods, such as: a synthetic index, similarity of objects to the development pattern and a distance between objects (states). The taxonomic procedure, which will allow to construct rankings of the technological competitiveness of European Union countries, refers to the values of diagnostic features characterizing a given object, i.e. the state economy in the context of technological chan-

ges. The empirical study is based on an original model, i.e. an integrated model of technological competitiveness, whose explanatory value relates to, among others, the opportunity to learn about the sources and ways to increase the technological potential, as well as its use in creating the competitiveness of the international economy, economic growth and socio-economic development. Based on the analyses carried out, recommendations for a state policy and conclusions regarding the strategy of building technological capacity will be formulated, with an emphasis on threats and challenges that the Polish economy will face in the future.

Keywords: technological competitiveness, competitiveness rankings, innovations, taxonomic methods.

JEL: F15, F41, F62, G29, O32, O57.

dr hab. Grzegorz Szulczewski, prof. SGH 

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Zakład Filozofii IFSiSE

Stefan Starzyński. Polityka gospodarcza w świetle etosu niepodległościowego: niezależna gospodarka, silne państwo i rządy pracy

WPROWADZENIE

Wszyscy znamy zasługi Stefan Starzyński jako ostatniego, bohaterskiego prezydenta m.st. Warszawy. Mniej znany jest jego wkład do rozwoju koncepcji XX-wiecznej polityki gospodarczej, dlatego warto go przypomnieć. Wyrazista, zdecydowana strategia polityki gospodarczej II RP stworzona przez Stefana Starzyńskiego została ukształtowana na bazie doświadczeń życiowych: konspiracji, walki w regularnych oddziałach frontowych i pracy w administracji wojskowej, ale również dzięki patriotycznemu wychowaniu i dużej wrażliwości na krzywdę społeczną, dlatego naczelnymi wartościami, jakie ma realizować według niego polityka gospodarcza, są niepodległość państwa, niezależność gospodarcza, sprawiedliwość i spójność społeczna. Do realizacji polityki gospodarczej pomocne nad wyraz okazały się cnoty wojskowe: charyzma, nieugiętość, mężność i cnoty urzędnicze: racjonalizacja działań, sprawność zarządzania, oszczędność, efektywność, umiejętności organizacyjne. Starzyński skupił wokół siebie pokaźny zespół ekonomistów, polityków i działaczy społecznych, którzy zostali nazwani Pierwszą Brygadą Gospodarczą. Stworzyli oni podstawy polskiej wersji etatyizmu. W artykule podejmuje się analizę tej koncepcji i jej realizacji w ramach działalności Stefana Starzyńskiego na stanowiskach rządowych, w tym w Ministerstwie Skarbu. Prowadzona przez niego polityka skarbowa oparta była na przeświadczeniu, że to państwo ma za zadanie stymulować rozwój gospodarczy poprzez centralne inwestycje, tanie kredyty, silną walutę i przemysłową politykę celną. Natomiast na rzecz spójności społecznej Starzyński skutecznie wprowadzał pro-

¹ Adres korespondencyjny: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Filozofii, Socjologii i Socjologii Ekonomicznej, ul. Wiśniowa 41, pok. 46, 02-520 Warszawa. ORCID: 0000-0001-5362-873X.

gresywny podatek spadkowy. Oprócz tych szczegółów działalności twórca polskiej wersji etatyzmu pozostawił nam wszystkim własną odpowiedź na wielce aktualne pytanie, a mianowicie, na ile można zdać się na prywatną przedsiębiorczość działającą na zasadzie kalkulacji zysku, a na ile potrzeba planowych działań państwa, by osiągnąć cele narodowo-społeczne.

EKONOMIA I HISTORIA. WPLYW WALKI O NIEPODLEGŁOŚĆ NA POJMOWANIE ROLI ŻYCIA GOSPODARCZEGO

Są narody, których historia nie oszczędza. Należą do nich z pewnością Polacy. W stulecie odzyskania niepodległości warto uświadomić sobie, że właściwie od 1918 roku do dnia dzisiejszego minęło zaledwie kilkadziesiąt lat, kiedy to myśl ekonomiczna miała szansę rozwijać się systematycznie w warunkach względnej stabilizacji. Reszta czasu to niestety niesprzyjający okres wojen i niepokoїв. Początkowo do 1921 roku toczyła się wyniszczająca wojna o utrzymanie niepodległości i o kształt granic państwowych, potem nastąpił burzliwy okres formowania ustroju polityczno-gospodarczego zakończony przewrotem majowym. Kiedy już pojawiły się oznaki rozwoju gospodarczego, nastąpił światowy kryzys. W takich właśnie, w większości niesparzających okolicznościach rozwijała się jednak w II RP inicjatywa gospodarcza, a także kształtowano podstawy teoretyczne oraz wprowadzano w praktyce wypracowane przez ekonomistów i polityków założenia strategii gospodarczej państwa.

By wzmocnić jeszcze tezę postawioną we wstępie, warto poświęcić chwilę na refleksję, która pojawia się, gdy studiujemy życiorysy sławnych ekonomistów XX wieku. Rzadko spotykamy w nich informację o udziale poszczególnych postaci w działaniach militarnych. Ewentualne wzmianki na ten temat dotyczą zazwyczaj okresu I wojny światowej, która trwała zaledwie 4 lata.

Inaczej było z polskimi ekonomistami, co w pełni potwierdza życiorys Stefana Starzyńskiego. Urodził się on w 1893 roku, by już w roku 1907, czyli jako czternastolatek, uczęszczający do prywatnego gimnazjum Emiliana Konopczyńskiego w Warszawie, znaleźć się w kręgu tajnej organizacji Związku Młodzieży Postępowo-Niepodległościowej. Jej nazwa dobrze odzwierciedla ówczesną mentalność większości młodzieży polskiej – tej wspaniałej generacji, której udało się rzucić okowy zaborców. Najważniejszą dla niej sprawą było odzyskanie niepodległości i zainicjowanie przemian politycznych zmierzających w kierunku wprowadzenia sprawiedliwego ustroju. Niepodległość i solidaryzm społeczny stanowiły wówczas dwa hasła inspirujące do walki o lepszą przyszłość.

W ramach działalności podziemnej Starzyński uczył się odpowiedzialnego i jednocześnie przemysłnego samoorganizowania się i zarządzania tajnymi zespołami. Nie tracił przy tym swej wrodzonej serdeczności. Konspiracja antycarska wymagała jednak poświęcenia. Szlachecki etos dumy i heroizmu wyniesiony z domu

i umocniony przez patriotyczną literaturę (Sienkiewicz, Orzeszkowa, Żeromski, Strug) pomagał w prowadzeniu zasadniczo niebezpiecznej działalności konspiracyjnej. Starzyński był zresztą 3-krotnie aresztowany i spędził miesiąc w Cytadeli. Następnie w latach nauki w liceum działał w Związku Stowarzyszeń Polskiej Młodzieży Postępowo-Niepodległościowej, zwanym Filarecją. Była to młodzieżowa przybudówka PPS-Frakcji Rewolucyjnej i Związku Walki Czynnej. Organizacja ta tworzyła i wychowywała kadry dla Związku Strzeleckiego, załążku polskiej armii niepodległościowej. Starzyński czynnie uczestniczył w jej powstawaniu, posługując się przy tym pseudonimem Lew. W roku wybuchu I wojny światowej, wraz z końcem pierwszego okresu konspiracji Starzyńskiemu udało się skończyć studia ekonomiczne na Wyższych Kursach Handlowych Augusta Zielińskiego, które dały początek przyszłej Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Na froncie I wojny światowej walczył jako żołnierz 5. Pułku Piechoty I Brygady Legionów aż do czasu internowania. Następnie, przebywając z powrotem w Warszawie, włączył się w działania konspiracyjne prowadzone w zaborze rosyjskim, a w 1918 roku – roku odzyskania niepodległości – pełnił odpowiedzialne funkcje w tworzącym się sztabie generalnym. W 1920 roku walczył z bolszewikami w 9. Dywizji Piechoty. Żołnierze tej formacji odpierali atak na Modlin i rozbijali w Nasielsku i Pułtusku zacieśniający się wokół Warszawy krąg oddziałów Armii Czerwonej, by następnie wkroczyć do Kowla, Włodzimierza Wołyńskiego, Łucka i Równego. Wojna z bolszewikami skończyła się wygraną przez Polaków bitwą nad Niemnem, która skłoniła Rosję Radziecką do zawarcia pokoju i na lata oddaliła groźbę jej dominacji nad Europą. Sam Starzyński w trakcie prowadzonych rokowań z Petrułą zachorował na tyfus. Za swe zasługi na polu walki otrzymał Krzyż Walecznych. Po przesiedzeniu dotychczasowych losów Starzyńskiego przychodzi stwierdzić, że poświęcił on działalności konspiracyjnej i służbie w wojsku 15 lat swojego młodzieńczego życia, a więc okresu, który jego rówieśnicy z Europy Zachodniej spędzali na edukacji.

Analizując życiorys Starzyńskiego, warto podkreślić, że jako żołnierz nabywał również zdolności, które zadecydowały później o jego osobistym sukcesie w zawodzie ekonomisty pełniącego odpowiedzialne funkcje rządowe i sprawującego najwyższy urząd w magistracie m.st. Warszawy. Podczas pracy w rządowej administracji wojskowej w sztabie generalnym w 1918 roku odkrył w sobie jakże przydatną potem umiejętność efektywnego, racjonalnego korzystania z zawsze okrojonych środków przeznaczonych na realizację planów. Na pewno też wówczas, gdy był frontowym oficerem, doskonalił zdolność przejmowania inicjatywy w sytuacjach tego wymagających, a także kształcił umiejętność myślenia strategicznego, w tym podejmowania szybkich decyzji mających kolosalne znaczenie. Na froncie bowiem jeden trafny rozkaz może zadecydować o zwycięstwie.

Widzimy zatem, że dorobek intelektualny polskich ekonomistów okresu walk o niepodległość trudno analizować w oderwaniu od ich życiorysów. Starzyński był innego typu człowiekiem niż ekonomiści zachodni, dla których wojna stała się tylko epizodem, przerwą w karierze akademickiej.

Również w pracy dla II Rzeczypospolitej zyskał nowe doświadczenia, które zaważyły na jego wizji polityki społeczno-gospodarczej. W 1921 roku został członkiem Polskiej Komisji Mieszanej Reewakuacyjnej i Specjalnej w Moskwie. Mógł dzięki temu zgłębić sposób funkcjonowania gospodarki centralnie sterowanej, w której usiłuje się stworzyć pozory planowania. Jako jednemu z nielicznych ekonomistów polskich dane mu było obserwować sterroryzowaną ludność i konfrontować się na co dzień z kłamstwem komunistycznej propagandy. Być może to właśnie te doświadczenia jeszcze bardziej uczuliły go na kwestię społeczną i powinności polityków gospodarczych i pozwoliły mu wypracować alternatywę dla złudnych obietnic propagandy radzieckiej. Z pewnością jednak umocniły jego wiarę w możliwość stworzenia innej wersji socjalizmu niż ta zbudowana na ideologii i praktyce terroru, a odwołującej się do tradycji marksowskiej. Jego duża wrażliwość na nierówności społeczne zaowocowała koncepcją rządu pracy wprowadzającego ustawodawstwo socjalne oraz pomoc państwa w nabywaniu tanich kredytów i mieszkań.

Podsumujmy: Starzyński cieszył się opinią wielkiego patrioty, szczególnie wrażliwego na kwestie społeczne, a także zdolnego wojskowego, organizatora i administratora. Również jego publikacje w pismach społeczno-polityczno-gospodarczych świadczyły o niebywałych umiejętnościach analitycznych i zaskakiwały trafnością oraz przenikliwością sądów. Wiadomo było więc, że wcześniej czy później, zostanie dostrzeżony i powierzone mu zostanie odpowiedzialne stanowisko w administracji rządowej, i tak też się stało. W 1924 roku powierzono mu misję likwidacji rozbudowanego, powiązanego licznymi interesami partyjnymi Głównego Urzędu Żywnościowego. Nie ulegając naciskom, sprawnie zrealizował swe zadanie, dzięki czemu Skarb Państwa zaoszczędził ogromne sumy, które wędrowały do prywatnych kieszeni. Otworzyło to Starzyńskiemu drogę do kariery rządowej. Jak wskazują historycy, sam Władysław Grabski, ówczesny premier, „cenił pracowitość Starzyńskiego i jego wrażliwość na okradanie Skarbu Państwa” (Drozdowski, 2006, s. 127).

W 1925 roku Starzyński otrzymał stanowisko w Sekretariacie Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. „Był on [tam] często samotny, bo musiał na rzecz równowagi budżetowej egzekwować niepopularny progresywny podatek majątkowy, zwiększać inne podatki i opłaty publiczne i likwidować nierentowne przedsiębiorstwa państwowe” (Drozdowski, 2006, s. 97). Dlatego też zaledwie po roku urzędowania, gdy do władzy doszła opozycja związana niegdyś interesami ze likwidowanym przez Starzyńskiego Głównym Urzędem Żywnościowym, został on dymisjonowany. Powrócił do administracji rządowej po przewrocie majowym, by ostatecznie w 1926 roku zostać dyrektorem Departamentu Prezydialnego Ministerstwa Skarbu, a następnie wiceministrem Skarbu do 1932 roku. W tym okresie z żelazną konsekwencją starał się również, nawet w czasie kryzysu, utrzymać równowagę budżetową. Dzięki temu, jak sam pisze, „świadomość konieczności utrzymania równowagi budżetowej państwa przeniknęła dziś do głębi cały aparat państwowy i stała się udziałem całego społeczeństwa. Dla rozwoju życia

gospodarczego jest to niewątpliwie jednym z podstawowych czynników, o których, gdy stanie się naturalnym i stałym objawem, zapewne mówić się będzie podobnie, jak o psychicznym, czynnikiem zaufania. W obecnych warunkach powojennego życia zarówno polskiego, jak i międzynarodowego jest to jednak czynnik, który na największe zasługuje podkreślenie” (Starzyński, 1931, s. 7).

Od 1932 do 1935 roku Starzyński pełnił odpowiedzialne funkcje w BGK, a następnie został Komisarzem Generalnym Pożyczki Narodowej. Jednocześnie od września 1934 roku do tragicznego, bohaterskiego końca w grudniu 1939 roku był komisarycznym prezydentem Warszawy.

POZAEKONOMICZNE CELE POLITYKI GOSPODARCZEJ:
NIEZALEŻNOŚĆ GOSPODARCZA, BEZPIECZEŃSTWO,
POTĘGA PAŃSTWA, SPÓJNOŚĆ SPOŁECZNA

W ramach szeroko pojętych nauk ekonomicznych, obejmujących zarówno wąsko ujmowaną (mikro i makro) ekonomię, jak i teorię oraz praktykę polityki gospodarczej, doszło za sprawą szkoły austriackiej i zwolenników teorii neoklasycznej do wielkiego nieporozumienia. Ich zdaniem, Adam Smith miałby nam uświadomić, że gospodarka oparta jedynie na funkcjonowaniu pewnego automatyzmu wynikającego z działania praw ekonomicznych będzie się rozwijać bezkonfliktowo i bezkryzysowo, przynosząc jak najlepsze efekty w postaci dobrobytu społecznego. Dlatego wystarczy stosować zasadę leseferystyczną, czyli nie przeszkadzać w rozwoju wolnej przedsiębiorczości. Zakładano bowiem, że ona sama zaspokoi wszelkie potrzeby indywidualne i społeczne. Najlepszą strategią jest więc w tym przypadku, jak głosił minister przemysłu w czasach transformacji – Tadeusz Syryjczyk, brak polityki gospodarczej.

To optymistyczne założenie, że niepotrzebne jest w ostateczności państwo, które ma ją prowadzić, opiera się na fałszywych przesłankach. W pierwszej kolejności dotyczy to braku sprzeczności między interesem jednostek, w tym przedsiębiorców i finansistów, a interesem całego społeczeństwa. Po drugie nieprawdziwe jest założenie, że do zaspokajania wszelkich potrzeb jednostek i społeczeństwa jako całości wystarcza podejmowanie działań podporządkowanych jedynie zasadzie rentowności. Po trzecie wreszcie, równie błędne jest przeświadczenie, że wymiana gospodarcza i rozwój przedsiębiorczości odbywają się w danych raz na zawsze, bezpiecznych ramach samowystarczalnego rynku. Oczywiście jest bowiem, że kupcy i przedsiębiorcy, o czym pisał Smith, nie zawsze dzielą interes społeczny, a realizacja ich własnych dążeń może prowadzić nawet do wyeliminowania zasady wolnej konkurencji rynkowej (monopole, zmowy cenowe). Równie fałszywy jest wniosek, że zasada rentowności pozwala na prowadzenie długofalowych inwestycji infrastrukturalnych i zaspokajanie wielu potrzeb społecznych

– wręcz przeciwnie bowiem jej wyłączne stosowanie przyczynia się do niszczenia np. kultury czy infrastruktury poprzez ich przeznaczanie na bardziej opłacalne cele niż ogólnospołeczne. Również z pozycji przedsiębiorcy czy handlowca nie wydaje się możliwe, aby można było produkować dobra i uczestniczyć w wymianie handlowej bez nadzoru suwerennego państwa, co zresztą zauważył również Smith, a co do dzisiaj nie dociera do zwolenników leseferyzmu. Istnieją więc względy pozaekonomiczne, o których należy pamiętać, by mogła funkcjonować i rozwijać się gospodarka. Dlatego też, oprócz mikro- i makroekonomii czy teorii systemów gospodarczych, potrzebne jest wypracowanie całościowej koncepcji polityki gospodarczej.

Niezwykle cenne jest, jak dowodzi życiorys Starzyńskiego, by ekonomiści zajmujący się tworzeniem teorii i praktyką polityki gospodarczej odznaczeni byli bogatym doświadczeniem życiowym. Pozwala ono na szerokie, syntetyzujące spojrzenie na gospodarkę i społeczeństwo jako na skomplikowany organizm, wymagający podejmowania odpowiedzialnych decyzji w kontekście jego dalszych losów. Po zapoznaniu się z życiorysem konspiracyjno-wojskowym Stefana Starzyńskiego nie można mieć wątpliwości, że był to odpowiedni człowiek na odpowiednim miejscu. Łączył on bowiem umiłowanie porządku opartego na najwyższych wartościach, czyli ład moralny, z walką z obcym, wrogiem, niszczącym ustrojem, narzuconym przemocą przez zaborców. Było dlań oczywiste, że przede wszystkim musi istnieć naród jako rzeczywistość duchowa, a walka o jego przetrwanie jest zadaniem pierwszoplanowym. Dzięki temu możliwa staje się organizacja społeczeństwa w ramach własnego, niepodległego państwa narodowego, co pozwala z kolei stworzyć odpowiednią strategię polityki gospodarczej.

Starzyński był też głęboko przekonany, że celem rozwoju gospodarczego jest osiągnięcie dobrobytu społeczeństwa, i to w taki sposób, by z jego dobrodziejstw mogli korzystać wszyscy. Utrzymanie niepodległości i ów dobrobyt możliwe są dzięki istnieniu silnego państwa, w tym działalności mądrych strategów gospodarczych i sprawnej administracji na wszystkich szczeblach.

Widzimy więc, że w przypadku Starzyńskiego szczególnej trafności nabiera przysłowie, iż historia jest nauczycielką życia – zwłaszcza ta pisana przez duże „H”. Wydarzenia na progu odzyskania niepodległości, walka o nią i jej zachowanie kształtowały bowiem podejście Starzyńskiego do samej ekonomii. Nie była ona dlań nauką zbliżoną od mechaniki gospodarczej, której prawa opisuje matematyka, jak twierdzą na przykład monetaryści, lecz zbiorem zasad regulujących życie jednostek i społeczeństwa. Zastosowanie w tym przypadku matematyki w postaci rachunku ekonomicznego nie stanowi celu samego w sobie, a służy zwiększeniu efektywności działań administracji, pracowników i przedsiębiorców, co pozwala z kolei na realizację celów polityki narodowo-społeczno-gospodarczej. Zasada gospodarowania, czyli wykorzystanie minimalnych środków na potrzeby realizacji celu i osiągnięcie przy tym możliwie najlepszych rezultatów, świadczy, wedle Starzyńskiego, o wyższym stopniu kultury gospodarczej. Nie

chodzi zatem o to, by czynić tylko to, na co pozwala rachunek ekonomiczny, ale wykorzystać kalkulację do lepszego i szybszego osiągnięcia celów strategii gospodarczej, czyli realizacji założeń polityki narodowo-społeczno-gospodarczych. By tego dokonać, niezbędne jest stworzenie przemyślanego, długofalowego programu gospodarczego. Musi on uwzględniać pozaekonomiczne racje, dotyczące podejmowania różnego rodzaju działań gospodarczych, zmierzających do osiągnięcia podstawowego celu, jakim jest utrzymanie niepodległości, poprzez budowę silnego, sprawnie i sprawiedliwie zarządzanego państwa.

W napisanym w 1926 roku *Programie rządu pracy w Polsce* Starzyński w kilku punktach nakreślił zadania wymagające realizacji w zakresie polityki gospodarczej. Poza wspomnianą racjonalizacją pracy i działań przedsiębiorców oraz administracji, konieczna jest walka z korupcją. Następnym krokiem to, zdaniem Starzyńskiego, reforma administracji państwowej, służąca efektywnemu realizowaniu przyjętej polityki gospodarczej i społecznej. Kolejnym postulatem było włączenie jak najszerszych warstw społeczeństwa w realizację zadań umacniających potęgę państwa i dobrobyt społeczny. W tym celu Starzyński przedstawił szczegółowy plan budowy samorządów, w tym samorządu gospodarczego. Innym ważnym zagadnieniem, które znalazło się w *Programie rządu pracy w Polsce*, było doskonalenie ustawodawstwa socjalnego gwarantującego rozwój i ochronę pracowników. Oczywiście nie zabrakło też postulatu wzmocnienia armii na tyle, na ile będzie tego wymagać sytuacja geopolityczna i możliwości finansowe państwa. Zdrowa gospodarka wymaga również silnej, stabilnej kursowo waluty i z tego względu Starzyński, jako finansista-skarbowiec, proponował zwiększenie podstawy kruszcowej i walutowej przez zaciągnięcie pożyczki wewnętrznej, gwarantowanej przez państwo. Kolejnym postulatem, jaki zawarł w opracowanym programie, był pilny nakaz racjonalizacji wymiany handlowej z zagranicą dla dobra kraju. Chodzi o wymianę, która nie powodowałaby start w postaci nawracającej później potrzeby importu. W dalszej kolejności wskazywał na potrzebę zarówno budowy własnych składów produktów eksportowych, jak i ich standaryzacji oraz skupienie się na specjalizacji eksportowej w wybranych dziedzinach. Wszystko to miało służyć stworzeniu polskiej marki, co pozwoliłoby z kolei na zwiększenie eksportu. W *Programie rządu pracy w Polsce* Starzyński postulował także rozwój polskiej floty handlowej i budowę sieci kanałów oraz połączeń kolejowych umożliwiających transport węgla ze Śląska do Gdańska i budującą się Gdyni. Wśród tych propozycji nie zabrakło również planu działania państwa względem rolnictwa, w tym słynnej reformy rolnej, która była potem wdrażana z żelazną konsekwencją. Do dziś krążą anegdoty o jednym z ministrów, który pod nieobecność ojca rozparcelował mu majątek. Celem miało być zapewnienie rolnikom tanich kredytów i dokonywania przez państwo skupów interwencyjnych. W rozdziale dotyczącym przemysłu Starzyński postulował aktywną politykę przemysłową, w tym kontrolę kosztów produkcji i kalkulacji cen produktów finalnych oraz cen handlowych. Chodziło mu zatem o to, by stworzyć: konkuren-

cyjną gospodarkę, sprawną administrację, rolnictwo bazujące na sprawiedliwych stosunkach własnościowych i silną armię – wszystko to miało zaś przekładać się na potęgę państwa i osiągnięcie w dalszej perspektywie integracji społecznej.

ROLA PAŃSTWA W GOSPODARCE. SPÓR O ZNACZENIE ETATYZMU

Sytuacja resortów gospodarczych w Polsce po odzyskaniu niepodległości była zgoła inna niż w krajach, które zachowały nieprzerwaną ciągłość własnej państwowości. Jak w 1928 roku pisał Starzyński: „Jednym słowem, rola państwa w życiu gospodarczym jest ogromna. U nas rola ta jest trudniejsza niż w innych państwach. Nieraz stajemy wobec zagadnień niezmiernie skomplikowanych, wobec olbrzymich zapotrzebowań, jakie się wyłaniają z tego powodu, że jako państwo nie istnieliśmy przez tyle lat, i że co inne narody budowały wiek cały, to my musimy w niewielu latach zbudować. Społeczeństwo staje nieraz bezradne wobec tych wszystkich trudności i skłonne jest wierzyć, że państwo tam jakoś wszystkie te sprawy załatwi” (Starzyński, 1929, s. 9).

Starzyński jako doświadczony wojskowy wiedział, jakie znaczenie ma praca wywiadu i sztabu rządowego, dlatego – przekładając swe doświadczenia na warunki pokoju i sferę gospodarki – postulował powołanie instytutu badawczego. „W świetle jego przemyśleń w «Głosie Prawdy» narodziła się niewątpliwie idea powołania grupy frontu gospodarczego. (...) Powinna być ona komórką (mini instytutem) umiejscowionym w Ministerstwie Skarbu, ale jednocześnie ze ścisłymi kontaktami z innymi resortami” (Janus, 2009, s. 196).

Ostatecznie w 1928 roku powstała nieformalna grupa ekonomistów, polityków, dziennikarzy i działaczy społecznych, funkcjonująca jako Pierwsza Brygada Gospodarcza. Już sama ta nazwa świadczy o tym, że Starzyński, który był bardzo zadowolony z utworzonej formacji, pojmował swą misję w sposób wojskowy. Z jednej strony określenie to miało bowiem odzwierciedlać skuteczność działań „na froncie gospodarczym”, z drugiej zaś zapowiadać konfrontację z poglądami liberałów, w przypadku których nie walka, a dobrowolna współpraca była podstawowym założeniem ideologicznym.

Pierwsza Brygada Gospodarcza liczyła, wedle najbardziej optymistycznych szacunków, aż 150 członków. „W doborze członków, oprócz przygotowania merytorycznego, istotnym elementem była pewna wspólnota poglądów i doświadczeń oraz powiązania towarzysko-instytucjonalne” (Janus, 2009, s. 229). Formacja pełniła funkcję organu opiniotwórczego i za sprawą sieci powiązań w ministerstwach oraz środowiskach politycznych i akademickich stanowiła grupę nacisku wpływającą na podejmowanie kluczowych decyzji z perspektywy losów państwa, szczególnie w okresie, w którym Starzyński pracował w Ministerstwie Skarbu. „Starzyński jako herold Pierwszej Brygady Gospodarczej do preferowanych celów polityki gospodarczej zaliczał: wprowadzenie elementów

planowania gospodarczego, przejęcie przez państwo kluczowych przedsiębiorstw przemysłowych (przemysłu obronnego, energetycznego), ochronę monopoli państwowych, interwencjonizm państwowy na rynku zbożowym, działalność kredytową banków państwowych. Cele te jego zdaniem nie zmieniają głównych podstaw ustroju kapitalistycznego, ale odwrotnie bronią go przed ruchami wywrotowymi” (Drozdowski, 2006, s. 127).

Ze względu na głoszone przez przedstawicieli Pierwszej Brygady Gospodarczej postulaty dotyczące silnej, aktywnej roli państwa w gospodarce uważano, że Starzyński wprowadza w Polsce etatyzm. W tym okresie Starzyński był zresztą w pełni przekonany co do swej pozycji politycznej, a nawet z pewną apodyktycznością przychylił się do głosów, że „wyraz etatyzm bowiem pochodzi od francuskiego słowa *etat*, które oznacza państwo – jest więc równoznaczny z wyrazem «państwowość». Przeciwnikiem zatem istoty etatyzmu, tj. państwowości może być tylko anarchista, jak to słusznie napisał Prof. Głębiński” (Starzyński, 1929, s. 16). Niestety, wtedy też, pewny swej pozycji i siły nacisku skupionej wokół niego grupy współpracowników, potrafił wysuwać groźby wobec liberałów broniących wolnej przedsiębiorczości oraz we wstępach do opracowań zbiorowych umieszczać czołobitne deklaracje wierności Marszałkowi.

W ujęciu Pierwszej Brygady Gospodarczej państwo powinno aktywnie korzystać z pięciu instrumentów polityki gospodarczej, tj. polityki przemysłowej, rolnej, celnej, podatkowej i kredytowej.

Stanowisko to znalazło się jednak w ogniu krytyki ze strony rzeczników grup tracących swoją pozycję gospodarczą, usiłujących przedstawiać etatyzm jako samo zło, które należy za wszelką cenę zwalczać.

W tym samym czasie pojawiało się też wiele nieporozumień na temat sposobu postrzegania etatyzmu, które przyczyniały się do krzywdzącej opinii o polityce gospodarczej Starzyńskiego. Jak zauważył profesor Uniwersytetu Lwowskiego Stanisław Głębiński, „nie wszystko jednak jest etatyzmem, co w życiu i teorii i w polityce wolnohandlowej etatyzmem nazywają. Etatyzmem nie jest każde współdziałanie państwa w produkcji i wymianie dóbr gospodarczych, nie jest nim wszelkie ograniczenie lub nawet uchylenie wolnego współzawodnictwa, wszelka interwencja państwowa w gospodarstwie narodowym. Sprawa etatyzmu w takim niewłaściwym znaczeniu, czyli czynnej roli państwa w życiu ekonomicznym narodów, jest zagadnieniem państwowej polityki ekonomicznej. Kto zwalcza wszelkie współdziałanie państwa na polu gospodarczym, ten zapoznaje naturę państwa i prawa” (Głębiński, 1922, s. 465).

Dlatego też sam Starzyński ostrożnie podchodził do stosowania terminu „etatyzm” na określenie własnej koncepcji polityki gospodarczej. Twierdził nawet w jednej z polemik, że nie pojęcie to nie odnosi się do strategii nakreślonej w programie Pierwszej Brygady Gospodarczej. Postulowany przez tę formację model polityki gospodarczej to, wedle Starzyńskiego, uczciwe, racjonalne, znające swoją siłę oddziaływanie państwa zmierzające do osiągnięcia dobrobytu społecznego.

Zarówno na zarzut rozrostu etatyzmu i zbyt bezpośredniego zaangażowania się państwa w gospodarkę, jak i na pytanie o to, na czym ma polegać interwencja rynkowa państwa, starał się odpowiedzieć Starzyński w sposób praktyczny, tj. jako pracownik Ministerstwa Skarbu w latach 1926–1932. Wraz ze swym zapleczem teoretyczno-politycznym, czyli Pierwszą Brygadą Gospodarczą, udało mu się stworzyć długofalową politykę finansowo-gospodarczą państwa.

Co ciekawe, Starzyński był tak naprawdę przekonany o znaczeniu łączenia elementów etatyzmu i liberalizmu w prowadzeniu skutecznej polityki gospodarczej. Raz przyznał nawet, że „w naszej zbiorowej myśli ekonomicznej znajduje się pierwiastek liberalizmu związany z ustrojem kapitalistycznym i pierwiastek etatyzmu ściśle związany z potrzebami państwa na tle międzynarodowego układu powojennych stosunków i przesilenia, jakie ustrój współczesny przeżywa” (Starzyński, 1931, s. 4).

W ostateczności sam Starzyński skłonny był akceptować nazywanie swego programu neoetatyzmem jako czymś funkcjonującym pośrodku – między ortodoksyjnymi formami etatyzmu i liberalizmu. Dlatego mimo czasami ostrej krytyki ze strony liberałów dziękował im za „zwrócenie przezeń zupełnie słusznej uwagi na niebezpieczeństwo przerostu pierwiastka etatystycznego ponad istotne potrzeby życia gospodarczego” (Starzyński, 1931, s. 35).

Jednocześnie w swej pracy w Ministerstwie Skarbu Starzyński kierował się zasadą, że celem działań jest potęga państwa, na potrzeby której trzeba jednak uwzględniać realne warunki współczesnej rzeczywistości, a posunięcia rządowe muszą pozostawać w zgodzie z rytmem życia gospodarczego.

Program Pierwszej Brygady Gospodarczej znajdował, zdaniem Starzyńskiego, uzasadnienie nawet w perspektywie rozważań o naturze Polaków. Jako baczny obserwator zachowań naszych przodków twierdził on bowiem, że „nie potrzeba specjalnych studiów, ale na pierwszy rzut oka można powiedzieć, że jeżeli coś Polsce zaszkodziło to wybuchały indywidualizm, a nie przewaga państwowo-twórczego czynnika, na którego niedomagania i brak słyszemy ciągle skargi. Dlatego też patrząc na zagadnienie liberalizmu i etatyzmu, z których jeden ma tendencję do osłabiania państwa, a drugi ma tendencję do osłabienia jednostki oraz przy wspomnianym wyżej dziedzicznym obciążeniu narodu polskiego powiadam, że mniej się obawiam tego kierunku, który jednostkę osłabia, bo to polskiemu indywidualizmowi nigdy nie zaszkodzi, a natomiast obawiam się wszystkiego, co państwo osłabia tym bardziej, że obecnie jesteśmy w okresie budowania państwa, więc trzeba popierać wszystkie czynniki, które wzmacniają państwo, a nie te, które choćby mimo woli je osłabiają” (Starzyński, 1928c, s. 74).

Pytanie, które ciągle sobie zadawał, brzmiało w jego języku następująco: czy państwo ma dążyć do rozszerzenia swojej działalności jako przedsiębiorca i bankier? Jak sam bowiem przyznawał, „niewątpliwie też i w działalności minionego pięciolecia można znaleźć przykłady błędnych kroków o posmaku «etatyzmu», czy to w dziedzinie kredytu, czy innej, ale wszystkie te błędy najczęściej wynikają

bądź to na tle przerostu biurokratyzmu, bądź też na skutek braku odporu przed inspiracją i naciskiem z zewnątrz przez czynniki zainteresowane, co też powinno być najenergiczniej zwalczane. Są one też tylko odstępstwem od reguły, a nie regułą... Jeśli chodzi o przejawy myśli etatystycznej to te, jak już zaznaczyłem (budowa portu w Gdyni, finansowanie linii kolejowej Śląsk–Gdynia czy budowy zakładów nawozów sztucznych w Mościcach), wynikają z istotnych potrzeb i interesów państwa i całokształtu rozwoju gospodarczego: te przejawy mieszczą się w granicach dopuszczalnego umiaru, uwarunkowanego potrzebami i sytuacją, w jakiej Polska się znajduje, umiaru, w granicach którego etatyzm jest konieczny” (Starzyński, 1931, s. 40).

Aby lepiej przybliżyć sposób, w jaki Starzyński oceniał wspieranie przedsiębiorstw państwowych, należy dokonać rozróżnienia na: przedsiębiorstwa państwowe i inwestycje centralne, niezbędne do transformacji w gospodarkę przemysłową; przedsiębiorstwa zapewniające funkcjonowanie gospodarki, lecz niepodlegające prywatnemu finansowaniu; przedsiębiorstwa o znaczeniu militarnym, przedsiębiorstwa stanowiące rezerwę przemysłową i wreszcie – najbardziej kłopotliwe z perspektywy państwa – przedsiębiorstwa utrzymywane ze względu na zapewnienie spokoju społecznego oraz przedsiębiorstwa prywatne, które musiało przejść państwo. W tym ostatnim przypadku toczył się zresztą całkiem ostry spór o zasadność polityki przejść.

Umiarkowany i uzasadniony etatyzm usprawiedliwiał Starzyński faktem, że Polska po przeszło 150 latach niewoli musi zbudować szybko niezależny byt państwowy, a sposobem na to jest stworzenie silnej nowoczesnej gospodarki (Starzyński, 1928b, s. 1). Jego zdaniem „dzieje [państwa] pouczają nas, iż siła konkurencyjna leży wewnątrz kraju, że można ją stworzyć drogą organizacji, ale tylko organizacji rozumnej... My jesteśmy zapóźnieni w Europie. Musimy przyspieszyć swój rozwój. Nie możemy jak na dopust Boży czekać, aż nasz organizm państwowy sam się rozwinie” (Starzyński, 1928b, s. 27). Odpierając zarzuty liberałów, Starzyński twierdził, że etatystyczna strategia rozwoju gospodarczego zatrzymała znaczne sumy w kraju. Budowa przedsiębiorstw państwowych zaczęła stawać się jednak koniecznością tam, gdzie nie pozwalał na to prywatny kapitał i nie wynikało to z przyczyn doktrynalnych. Jak podkreślał, wcale nie było tak, że urzędnicy ministerstwa skarbu sami zainteresowali się programem budowy przedsiębiorstw państwowych. W opinii Starzyńskiego woleliby oni spokojnie pracować na etatach w Warszawie, niż nadzorować w terenie działalność przedsiębiorstw państwowych.

Etatyzm akceptowany przez Starzyńskiego był innego rodzaju niż ten, jakim straszono opinię publiczną. Nie chodziło mu bowiem o możliwość rozdawania etatów i osiągnięcia osobistych czy grupowych korzyści. Sam Starzyński likwidował, jako pracownik Ministerstwa Skarbu, przedsiębiorstwa państwowe, gdy okazywały się nierentowne lub, jak miało to miejsce wcześniej w przypadku Głównego Urzędu Żywnościowego, stanowiły okazję do oszukiwania państwa przez prywatnych dostawców. Z żelazną konsekwencją ściągał też niepopularny progresywny podatek

spadkowy, obniżał w czasie kryzysu pensje własnym urzędnikom, a także redukował personel administracyjny. Opierał się też naciskom zmierzającym do nieracjonalnego inwestowania związanego z entuzjazmem, jaki powstał wraz z rozwojem handlu zagranicznego. Jak pisał w okresie swej pracy w Ministerstwie Skarbu, „jest jakaś wiara w rząd, że rząd pieniądze znajdzie i dostarczy dla rozbudowy życia gospodarczego” (Starzyński, 1929, s. 11). Zdawał sobie również sprawę, że nie może nadużywać swojej władzy w zatargach między przedsiębiorcami. Nie ulegał też przedsiębiorcom starającym się wykorzystać państwową kolej do blokady zakładów wyłamujących się spod władzy powstających syndykatów. Postawa ta dowodzi, że nie postępował wówczas jak typowy etatysta.

Starzyński rozumiał etatyzm tak, jak definiował go prof. Adam Krzyżanowski. Uważali oni zatem zgodnie, mimo wzajemnej krytyki, „że w tym obszernym pojęciu etatyzmu rozróżnić należy trzy zjawiska: 1) etatyzm w znaczeniu ściślejszym, tj. rolę państwa jako przedsiębiorcy i bankiera, 2) protekcjonizm celny, taryfowy i podatkowy i 3) interwencjonizm, obejmujący inne wypadki oddziaływania państwa na życie gospodarcze, w szczególności normowanie cen i płac” (Starzyński, 1931, s. 36).

Pracując w Ministerstwie Skarbu, Starzyński obserwował i reagował na błędy pierwszych lat niepodległości, kiedy Polsce brakowało jeszcze skryształizowanej koncepcji długofalowej polityki gospodarczej. „Gdy Państwo otrzymało w spadku po zaborach i okupantach – pisał w 1929 roku – szereg przedsiębiorstw, stanowiących najbardziej doskonały instrument polityki gospodarczej, wręcz odmienny od słusznie, choć tylko teoretycznie, potępianych środków administracyjnych i policyjnych – starano się stale uzasadniać, że Państwo niezdolne jest do bezpośredniego kierowania warsztatami produkcji, że wprowadza etatyzm, konkuruje z prywatnym życiem gospodarczym. Starano się wyzbywać majątku państwowego. Sprzedano fabrykę celulozy. Odstąpiono za bezcen drogie inwestycje dokonane celem odbudowy fabryki żyrdowskiej. Usiłowano sprzedać Chorzów. Podejmowano pertraktacje o długoletnie wydzierżawienie monopolu tytoniowego, za cenę stanowiącą ułamek dzisiejszego dochodu z tego monopolu. Przygotowano sprzedaż państwowej wytwórni aparatów telegraficznych i telefonicznych. Nie będziemy mnożyć tych przykładów ani przypominać całego szeregu interesów niekiedy brudnych, a zawsze lekkomyślnych. Gdy tak likwidowano przedsiębiorstwa państwowe, jednocześnie z kredytów państwowych w tej lub innej formie otrzymywanych budowano liczne przedsiębiorstwa prywatne kosztem o wiele większym niż normalnie budowa wymaga, przy tym przedsiębiorstwa te Rząd musi teraz za długi przejmować” (Starzyński, 1928a, s. 16–17).

Jak zauważał, część zarzutów dotyczących etatyzmu i jego szkodliwości została sformułowana przez prywatnych przedsiębiorców, którzy z jednej strony korzystali na braku uregulowań, np. w sferze procentów od pożyczek, z drugiej zaś przestali osiągać łatwe zyski wraz z wprowadzeniem kredytu publicznego o umiarkowanym oprocentowaniu.

Historycy gospodarczy wskazują, że „Starzyński przegrał [co prawda] walkę o kształt polityki gospodarczej rządu w dobie kryzysu ze zwolennikami deflacyjnej metody walki z załamaniem gospodarki, którym przewodził ówczesny minister skarbu Ignacy Matuszewski, wspierany przez Adama Koca i Henryka Floyar Rajchmana. Po latach można [jednak] stwierdzić, iż w sporze z deflacionistami Starzyński miał rację. Postulowana przez niego antydeflacyjna polityka gospodarcza, polegająca m.in. na większej swobodzie gospodarczej poczynań rządu, potanieniu kredytów inwestycyjnych i rozwoju budownictwa mogła okazać się bardziej skuteczna niż proponowane przez zwolenników deflacji rozwiązania” (Janus, 2009, s. 10).

STEFAN STARZYŃSKI: KONSPIRANT, ŻOŁNIERZ, DYPLOMATA, MAŻ STANU,
PREZYDENT M.ST. WARSZAWY – CZŁOWIEK WIELKIEGO FORMATU

Śledząc losy Starzyńskiego pod względem ujawnianych przez niego kompetencji, dochodzimy do wniosku, że przedstawiciele ówczesnego systemu instytucji jawnych i tajnych starali się zawsze znaleźć dla niego odpowiednie miejsce. Gdy wykazywał się jako dobry organizator konspiracji i waleczny wojskowy, powierzano mu misje dyplomatyczne, które z powodzeniem realizował. Jednak jego zasadniczość i prostolinijność nie wróżyły mu w tym przypadku długiej kariery, dlatego też, jako że był świetnym organizatorem, postanowiono wykorzystać jego zdolności w rządzie II RP, w tym w Ministerstwie Skarbu. Kiedy jego skłonności do racjonalizacji procesów gospodarczych, a zwłaszcza regulacji, stały się zbyt uciążliwe dla ówczesnych środowisk gospodarczych, znaleziono dla nich inne, jeszcze bardziej perspektywiczne pole. Starzyński spełnił się w sposób doskonały jako prezydent Warszawy, działając z impetem, planowo organizując i regulując życie stolicy II RP. O Starzyńskim i jego zdolnościach do podejmowania się coraz to innych zadań jego kolega z lat walki i budowy II RP Kazimierz Stanisław Świtalski powiedział, że „Starzyńskiego, jak się postawi na szynach, to będzie jechał naprzód. W pewnym momencie trzeba go przestawić na inne szyny i znowu będzie jechał i jechał” (Drozdowski, 1980, s. 41).

Mimo ostrej krytyki ze strony prof. Krzyżanowskiego, wskazującego na podobieństwo neoetatyzmu do włoskiego faszyzmu, i zarzutu ze strony Wierzbickiego o bolszewizm, niewątpliwe sukcesy, jakie Starzyński odnosił w zakresie polityki gospodarczej, pozwalają traktować jego spostrzeżenia jako zbiór wielu cennych i aktualnych wskazówek. Przemysłał on bowiem problem racjonalnego zaangażowania państwa tam, gdzie wymaga tego gospodarka. Na pewno trafne były jego pomysły, jeśli chodzi o powstawanie centralnych inwestycji, naukowe badanie gospodarki czy też wypracowane przezeń strategie polityki celnej, kredytowej i mieszkaniowej.

Jakie zatem pozostawił nam przesłanie? Wskazywał, że polityka gospodarcza wymaga długofalowej wizji, której realizacja powinna wiązać się z uwzględnieniem realiów gospodarczych i, choć jemu nie zawsze się to udawało, poszanowaniem uwag krytycznych, w tym przypadku ze strony liberałów. Starzyński jako doświadczony wojskowy i wielkiego formatu polityk gospodarczy wskazywał, że, gdy powstaje możliwość zajęcia przez Polskę nowego miejsca w międzynarodowym porządku gospodarczym, należy starać się znaleźć w nim jak najszybciej najlepszą pozycję. Służyć powinna temu przemyślana, podlegająca wspomnianej krytyce choćby ze strony liberałów, ale zawsze własna, wizja strategii gospodarczej.

Na przykładzie Starzyńskiego widzimy również, że można modyfikować w pewnym stopniu swój radykalizm i bezwzględność we wprowadzaniu własnej wizji, dotyczącej w tym przypadku racjonalizacji gospodarki, planowania i stopnia zapędów regulacyjnych. Sam Starzyński dokonał tego w ostatnim okresie pracy w Ministerstwie Skarbu. Powoli zaczęło bowiem docierać do niego to, na co wskazywał już wcześniej w swych pismach polemicznych. Chodziło o uwagi o charakterze liberalnym wygłaszane przez prof. Krzyżanowskiego, który również starał się zresztą szukać porozumienia: „Etatystyczne nastawienie polskiej polityki wydaje mi się nie ulegać wątpliwości. Widzę w tej ewolucji w znacznej mierze konieczny wynik toku wypadków politycznych i ekonomicznych. Nie należę do tych, którzy uważają, ten przebieg wydarzeń za bezwzględnie ujemny. Zagadnienie tkwi w zachowaniu właściwej miary”. Starzyński odpowiedział na te słowa następującym komentarzem: „Zupełnie słusznie! Całkowicie podzielam pogląd prof. Krzyżanowskiego, gdy mówi, że w zagadnieniu etatyizmu chodzi mu o miarę. Gdy dyskutować będziemy o mierze etatyizmu, a nie o istocie jego, wówczas porozumienie będzie o wiele łatwiejsze” (Starzyński, 1928b, s. 6).

Wielkim wyzwaniem dnia dzisiejszego pozostaje pytanie o to, ile trzeba nam pomysłów na miarę Starzyńskiego i na ile polityka publiczna powinna uwzględniać krytyczne uwagi liberałów, by zapewnić Polsce silną pozycję konkurencyjną. Przychodzi również zauważyć, że gdyby twórcy polskiej transformacji znali przemyślenia i przeanalizowali decyzje Starzyńskiego w ramach uprawianej przez niego rządowej polityki gospodarczej, to zmiany ustrojowe miałyby inny niż neoliberalny charakter.

Również w obliczu załamania dotychczasowego światowego porządku gospodarczego, spowodowanego m.in. przejściem do gospodarki 4.0, powinien liczyć się jego głos w dyskusji na temat tego, jak państwo ma angażować się w gospodarkę. Przypadek gospodarki Chin, Singapuru czy Korei Południowej i badania impulsu technologicznego ze strony państwa w USA stanowią nowy przyczynek do tej dyskusji. To, na ile przedsiębiorcze i racjonalizujące przebieg procesów gospodarczych państwo, a na ile zdanie się na własną inicjatywę i podejmowanie działań jedynie ze względu na rentowność przyczynia się lepiej do osiągnięcia tego najważniejszego zdaniem Starzyńskiego celu, a mianowicie po-

tęgi państwa i spójności społecznej, pozostaje pytaniem otwartym. W dyskusji tej nie powinno zabraknąć głosu zarówno Starzyńskiego, jak i jego krytyków, czyli polskich liberałów.

BIBLIOGRAFIA

- Drozdowski, M.M. (1980). *Stefan Starzyński, prezydent Warszawy*. Warszawa: PIW.
- Drozdowski, M.M. (2006). *Starzyński: legionista, polityk gospodarczy, prezydent Warszawy*. Warszawa: Iskry.
- Głąbiński, S. (1922). Etatyzm a gospodarstwo narodowe. *Ruch Prawniczy i Ekonomiczny*, 31.
- Janus, P. (2009). *W nurcie polskiego etatyizmu. Stefan Starzyński i Pierwsza Brygada Gospodarcza 1926–1932*. Kraków: Wydawnictwo Avalon.
- Starzyński, S. (1928a). Myśl państwowa w życiu gospodarczym. W: S. Starzyński (red.), *Na froncie gospodarczym. W dziesiątą rocznicę odzyskania niepodległości*. Warszawa.
- Starzyński, S. (1928b). *Stenogram przemówienia Dyrektora Departamentu Ministerstwa Skarbu Stefana Starzyńskiego w dyskusji nad referatami p. Prof. Dr. Adama Krzyżanowskiego i Dyr. Andrzeja Wierzbickiego pt. „Zagadnienie etatyizmu”*, Warszawa.
- Starzyński, S. (1928c). Zagadnienie etatyizmu. W: *Zagadnienia etatyizmu w Polsce. Stenogramy z przemówień na zebraniach u posła Janusza Radziwiłła*. Warszawa: Wydawnictwo BGK.
- Starzyński, S. (1929). *Rola państwa w życiu gospodarczym*, nakładem tygodnika „Przemysł i Handel”, Warszawa.
- Starzyński, S. (red.) (1931). *Pięć lat na froncie gospodarczym 1926–1931*. Warszawa: Wydawnictwo Drogi.

Streszczenie

W artykule przedstawiono losy życiowe Stefana Starzyńskiego w kontekście wypracowanej przezeń koncepcji polityki gospodarczej. Starzyński był wielkim patriotą, w czasie zaborów zaangażowanym w działalność konspiracyjną, najpierw samokształceniową, a potem – wojskową. W trakcie obrony niepodległości i kształtowania granic państwa pracował w administracji wojskowej, a od 1920 roku jako oficer uczestniczył również w walkach z Armią Czerwoną. Następnie zajmował wysokie stanowiska w rządzie II RP, w tym w Ministerstwie Skarbu. Ten okres życia Stefana Starzyńskiego wpłynął na skrytalizowanie się jego poglądów na politykę gospodarczą, które określa się mianem etatyizmu. W artykule przedstawiony został program tej koncepcji, opracowany pod kierownictwem Starzyńskiego przez liczną grupę polityków, ekonomistów i działaczy społecznych, zwaną Pierwszą Brygadą Gospodarczą. Istota etatyizmu odnosiła się do silnej roli państwa w gospodarce w wymiarze regulacyjnym, inwestycyjnym, walutowym, podatkowym, cełnym i kredytowym. W artykule wskazano również, że same poglądy Starzyńskiego na gospodarzkę i rolę państwa kształtowały się nie tylko pod wpływem pracy w Ministerstwie Skarbu, lecz także w ramach polemik z liberałami i reprezentantami przemysłu i handlu. W podsumowaniu zwrócono uwagę na aktualność wielu elementów programu polityki gospodarczej Starzyńskiego w czasie dekompozycji światowego porządku gospodarczego. Wskazano też, że powierzone zadania wykonywał zawsze w sposób sumienny i nie brak mu było inwencji. W ostatecznej konkluzji przedstawionej

w artykule autor dochodzi do wniosku, że była to postać wielkiego formatu, potrafiąca szlachetnie, sprawnie i efektywnie działać dla dobra RP. Dowodzi tego oryginalna koncepcja polityki gospodarczej, jaką po sobie pozostawił.

Słowa kluczowe: etatyzm, polityka gospodarcza, II Rzeczpospolita Polska, Ministerstwo Skarbu, przedsiębiorstwa państwowe.

Stefan Starzyński. Economic policy in the light of the patriotic ethos: an independent economy, a strong state and labor government

Summary

The article presents the life story of Stefan Starzyński. He was a great patriot during the partitions engaged in underground activity, first self-education and then military. During the defense of Independence and shaping the borders, he worked in the military administration and in 1920 he also participated in battles with the Red Army as an officer. Then he held high positions in the government of the Second Polish Republic, including the Ministry of Treasury. This period of Stefan Starzyński's life influenced the crystallization of his concept of economic policy, which was classified as the etatism. The article presents the program of etatism, developed under the direction of Starzyński by a large group of politicians, economists and social activists called the First Economic Brigade. The essence of the etatism included the strong role of the state in the economy in the form of regulation, investment, tax, customs and credit. The article also indicates that Starzyński's views on the economy and the role of the state were shaped not only on the basis of the work at the Ministry of Treasury, but also a polemic with liberals and representatives of industry and trade. The summary highlights the relevance of many elements of Starzyński's economic policy program during the decomposition of the global economic order. It is also pointed out that Stefan Starzyński always performed the entrusted tasks in a reliable manner and there was no lack of involutions. In the final conclusion presented in the article, the author concludes that it was a great format figure capable of nobly, efficiently and effectively acting for the good of the Republic of Poland. He left behind the original concept of economic policy.

Keywords: etatism, economic policy, II Republic of Poland, Ministry of Treasury, state-owned enterprises.

JEL: N14, N24, N44.

*prof. dr hab. Urszula Zagóra-Jonszta*¹ 

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Katedra Ekonomii

Poglądy ekonomiczne przedstawicieli szkoły krakowskiej

WSTĘP

Mianem szkoły krakowskiej w latach dwudziestolecia międzywojennego określano grono ekonomistów, którym przewodniczył profesor Adam Krzyżanowski, kierownik Katedry Ekonomii na Uniwersytecie Jagiellońskim. Ekonomisci ci podejmowali działania na rzecz propagowania wiedzy ekonomicznej w społeczeństwie, a w 1921 r. założyli w Krakowie Towarzystwo Ekonomiczne, którego celem, obok wyżej wspomnianego, była również walka z nadmierną, w ich mniemaniu, ingerencją państwa w życie gospodarcze. W popularno-naukowych tekstach przekonywali opinię publiczną do swoich poglądów. Spod ich pióra wyszło wiele artykułów, broszur, a także monografii, które przedstawiały stosunek do polityki gospodarczej państwa. Była to najbardziej opiniotwórcza szkoła ekonomiczna, której poglądy w dużym stopniu ukształtowały świadomość ekonomiczną obywateli. Do szkoły krakowskiej, obok A. Krzyżanowskiego, należeli: Ferdynand Zweig, Adam Heydel, Stefan Schmidt, Stanisław Wyrobisz, Leon Oberlender.

Celem artykułu jest przedstawienie stanowiska krakowskich ekonomistów wobec tych problemów, którym poświęcili najwięcej uwagi, a więc stosunku do etatyizmu, problematyce związanej z pieniądzem i polityką monetarną oraz problemom fiskalnym.

Stosując metodę analizy źródeł uzupełnioną metodą opisu i porównawczą, wykorzystano oryginalne teksty krakowskich ekonomistów.

ETATYZM W OPINII EKONOMISTÓW SZKOŁY KRAKOWSKIEJ

Szkoła krakowska reprezentowała najbardziej liberalne stanowisko spośród przedstawicieli myśli akademickiej, wobec czego etatyzm nie mieścił się w ich

¹ Adres korespondencyjny: ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, e-mail: urszula.zagora-jonszta@ue.katowice.pl. ORCID: 0000-0003-4904-1025.

kanonach ekonomii. Wynikało to z neoklasycznej interpretacji procesu gospodarczego, opartej na dobrze funkcjonującym mechanizmie rynkowym. Każdy przejaw ekonomicznej aktywności państwa postrzegano jako zamach na wolność gospodarczą. Ponieważ początkowo nie zdefiniowano istoty etatyizmu, Krzyżanowski utożsamiał go z socjalizmem i kapitalizmem państwowym (Krzyżanowski, 1928, s. 19). Szukając jego źródeł, zwracał uwagę na zsumowanie etatyzmów trzech zaborów oraz pozostałości etatyizmu wojennego (Krzyżanowski, 1928, s. 37). Uczestnicząc w słynnej dyskusji wokół etatyizmu u księcia Janusza Radziwiłła podkreślił, iż w najszerszym znaczeniu rozumie się go jako wszelkie rozszerzenie zakresu działalności państwa, w ramach którego można wyróżnić etatyzm w znaczeniu ściślejszym, jako występowanie państwa w roli przedsiębiorcy lub bankiera, protekcjonizm celny oraz interwencjonizm (*Zagadnienie etatyizmu...*, 1929, s. 6). Podobne stanowisko zajął F. Zweig (1932a, s. 320). W miarę rozwoju ekonomicznej roli państwa, zaczęto nazywać etatyzmem „nadmierny rozrost gospodarki publicznej”. Heydel podkreślał: „Obowiązkiem każdego, kto ma oczy otwarte, staje się zwalczanie dwóch hamulców (...) jakimi są: etatyzm i interwencjonizm państwowy” (Heydel, 1932a, s. 75).

W samych tylko pracach Krzyżanowskiego można znaleźć następujące zarzuty pod adresem etatyizmu:

- ograniczenie wolności jednostki i zanik jej twórczej inicjatywy, nadmiar biurokracji, zbyt wysokie koszty utrzymania państwa, koncentracja produkcji z udziałem kapitału państwowego, wzrost stopy procentowej i bierność bilansu handlowego (Krzyżanowski, 1928),
- nadmierny fiskalizm prowadzący do pauperyzacji społeczeństwa i dekapitalizacji majątku (Krzyżanowski, 1926, s. 32; 1928, s. 58–59; 1932, s. VI przedmowa; *Zagadnienie etatyizmu...*, 1929, s. 10),
- niska rentowność działalności gospodarczej państwa (Krzyżanowski, 1931, s. 17);
- ograniczenie demokracji i spadek poziomu moralnego społeczeństwa (Krzyżanowski, 1927a, s. 18; 1928, s. 25; 1935, s. 10–14).

Krytykując etatyzm starano się jednocześnie dotrzeć do jego źródeł. Krzyżanowski upatrywał ich w spuściznie po zaborcach oraz zachowaniu części etatyizmu wojennego (Krzyżanowski, 1928, s. 41). Heydel zwracał uwagę na strukturę socjalno-kulturową Polski, charakteryzującą się nieliczną grupą biznesmenów i przyzwyczajeniem do żądań wysuwanych pod adresem państwa, jak również na pozostałości po wojnie, która zawsze wzmaga interwencjonizm (Heydel, 1932b, s. 28–32). Zweig uważał nawet, że etatyzm jest spóźnionym merkantylizmem, którego brakło w Polsce w XVII i XVIII w., i o ile tuż po odzyskaniu niepodległości być może był potrzebny, o tyle później stał się przeżytkiem (Zweig, 1932b, s. 225–228).

Sporo miejsca w dyskusji nad etatyzmem szkoła krakowska poświęcała rentowności przedsiębiorstw państwowych. Już w 1920 r. Krzyżanowski wysunął tezę o ich nierentowności. „Gdybyśmy wszystkie lasy, koleje, kopalnie, poczty,

fabryki Państwa Polskiego za darmo wydzierzawili (...) Skarb zrobiłby doskonały interes” – przekonywał (Krzyżanowski, 1931, s. 17). Poparł go Heydel, który na teoretycznym przykładzie starał się wykazać, że więcej bogactwa dostarczy społeczeństwu producent, który wytwarza mniej, ale ma większe zyski niż taki, który produkuje więcej lecz jego zyski są niższe. Tym samym zakwestionował przydatność istnienia przedsiębiorstw państwowych, których bilans funkcjonowania był ujemny. Nie miała więc sensu nawet ich komercjalizacja² (Heydel, 1932c, s. 2). Lulek dokonał wnikliwej analizy przedsiębiorstw państwowych, podkreślając ich słabe wyniki finansowe oraz powolny proces komercjalizacji, który miał ich zrównać z prywatnymi pod względem fiskalnym, z wyjątkiem podatku majątkowego. Jego zdaniem komercjalizacja nie przyniosła efektów w postaci wzrostu rentowności, nie poprawiła przejrzystości ich funkcjonowania (brak wglądu do planów finansowych). Nadto analiza wykazała spadającą rentowność sektora państwowego, co według Lulka miało związek z komercjalizacją, ponieważ przedsiębiorstwa te miały obowiązek wypłacania skarbowi państwa połowy zysku bilansowego, sztucznie więc zaniżały wyniki (Lulek, 1932a, s. 236–319).

Poważnym zarzutem było łączenie etatyzmu z socjalizmem. W takim duchu wypowiadał się Krzyżanowski tuż po odzyskaniu niepodległości kraju. Pod wpływem poglądów Ludwiga von Misesa również Heydel twierdził, że konsekwentnie stosowany etatyzm doprowadzi do socjalizmu, w którym gospodarka nie będzie mogła się ekspansywnie rozwijać (Heydel, 1927). Taka opinia była nieuprawniona merytorycznie, lecz nośna ze względów politycznych.

W latach wielkiego kryzysu często powtarzano tezę Krzyżanowskiego, że etatyzm powoduje załamanie koniunktury (Krzyżanowski, 1929, s. 18; Heydel, 1932d, s. 10). Oprócz Heydla i Zweiga uważało tak wielu ekonomistów z innych ośrodków naukowych.

Lata pokryzysowe odznaczały się w polityce gospodarczej zwiększoną aktywnością państwa. Rząd przyjął kurs na ostrożne nakręcanie koniunktury; rozpoczęto budowę Centralnego Okręgu Przemysłowego, największej przedwojennej inwestycji. Złagodniał też zdecydowanie negatywny dotąd stosunek do etatyzmu. Widać to również w publikacjach przedstawicieli szkoły krakowskiej. S. Wyrobisz podkreślał, że skoro gospodarka wolnokonkurencyjna to już przeszłość, państwo może pobudzać życie gospodarcze np. poprzez uruchamianie robót publicznych finansowanych z pożyczek długoterminowych (Wyrobisz, 1935, s. 98).

Walcząc o właściwe zrozumienie interwencjonizmu, Zweig wprowadził pojęcie interwencjonizmu liberalnego, niewchodzącego w kolizję z inicjatywą prywatną (Zweig, 1938, s. 26–33). Przestano mówić o nierentowności przedsiębiorstw państwowych, lecz o ich niższej rentowności w stosunku do prywatnych. Zweig opracował plan idący w kierunku podniesienia zysków tych przedsiębiorstw, usu-

² Ustawa o komercjalizacji weszła w życie w marcu 1927 roku. Przez cały okres II RP zdążono skomercjalizować zaledwie 16 przedsiębiorstw.

nięcia przerostów etatyzmu, likwidacji trwałych źródeł alimentowania przedsiębiorstw oraz ich zupełnej komercjalizacji (Zweig, 1936, s. 11–29).

Mimo akceptacji niektórych form interwencjonizmu państwowego, zwłaszcza w ostatnich latach II RP, etatyzm w opinii przedstawicieli szkoły krakowskiej był nie do zaakceptowania. Ci najwięksi polscy liberałowie nie potrafili zgodzić się na bezpośredni udział państwa w gospodarce.

POLITYKA MONETARNA W UJĘCIU PRZEDSTAWICIELI SZKOŁY KRAKOWSKIEJ

Wiele miejsca poświęcili przedstawiciele szkoły krakowskiej problemom finansowym, zwłaszcza że już od chwili odzyskania niepodległości powoli narastały zjawiska inflacyjne, by późnym latem 1923 r. przekształcić się w hiperinflację. Liberałowie krakowscy dostrzegali niebezpieczeństwo emisji papierowego pieniądza zarówno na cele konsumpcyjne, jak i inwestycyjne, zwłaszcza dotyczące przedsiębiorstw publicznych. Zarzucali Polskiej Krajowej Kasie Pożyczkowej (PKKP), że udzieliła więcej kredytów niż wynosiły wkłady. Stale rosnąca inflacja grozi bowiem powrotem do gospodarki naturalnej. Słowa te pisał Krzyżanowski (1931, s. 37) wiosną 1921 r., kiedy inflacja nie była jeszcze wysoka. Jedynym sposobem uzdrowienia waluty jest wstrzymanie emisji. „Mnożenie marek jest ukrytym podatkiem, utajonym zaborem części majątku i dochodu obywateli w przeciwstawieniu do jawnego zaboru, zwanego opodatkowaniem” (Krzyżanowski, 1931, s. 51). W jednej ze swych prac pisał: „Odrzucam inflację, ale nie zalecam też deflacji. Uważam ją za ostateczność, której lepiej uniknąć” (Krzyżanowski, 1921, s. 272). Zarzucał rządowi, że zaczął stabilizować walutę, kiedy inflacja przestała się opłacać (Krzyżanowski, 1926, s. 117). Rozchwiany system walutowy utrudnia zaciągnięcie pożyczki, bowiem kapitałiści nie mają zaufania do rządu, który wypuszcza pusty pieniądz. Rośnie drożyzna. W miarę narastania inflacji nasila się ucieczka od marki w kierunku obcych walut. Konieczna jest reforma systemu skarbowego, która według Towarzystwa Ekonomicznego ma polegać na: sprzedaży lub wydzierżawieniu części majątku państwowego; redukcji wydatków, w tym wojskowych i inwestycyjnych; ustaleniu wysokości podatków i opłat; zatrzymaniu druku pieniędzy na cele skarbowe, zaciągnięciu w tym celu pożyczki zagranicznej i założeniu prywatnego banku emisyjnego (Krzyżanowski, 1931, s. 76).

Przekonanie o konieczności pożyczki skonfliktowało Krzyżanowskiego z Władysławem Grabskim, który odważył się przeprowadzić reformę pieniężną o własnych siłach, bez pomocy zagranicy, opierając ją na podatku majątkowym. Wbrew podejściu szkoły krakowskiej nie czekał też na zrównoważenie budżetu. „Jesteśmy w wielkim uznaniu dla optymizmu pana premiera – pisał z przekąsem Krzyżanowski – ale wolelibyśmy, żeby się łączył z obiektywną oceną rzeczywistości” (Krzyżanowski, 1931, s. 108). Reforma walutowa zbiegła się z nieko-

rzystnymi zjawiskami, które trudno było przewidzieć. Nieurodzaj w rolnictwie i wzrost cen zboża, niekorzystne dla nas *terms of trade* (spadek cen węgla i cukru, naszych towarów eksportowych) oraz wojna celna z Niemcami zachwiały nową walutę – złotego. Poza tym okazał się on zbyt mocny jak na warunki gospodarcze Polski, przez co większość transakcji dokonywano w bilonie i konieczna była jego większa emisja. Szkoła krakowska krytykowała reformę, zwracając uwagę na konsekwencje w postaci inflacji bilonowej. Ciągle też podkreślała konieczność zaciągnięcia pożyczki stabilizacyjnej za granicą dla zrównoważenia budżetu.

Krzyżanowski przekonywał, iż jest ona konieczna, bo ustabilizowana waluta stworzy warunki do napływu kapitałów zagranicznych, które przyniosą rentowne inwestycje (Krzyżanowski, 1926, nr 219; nr 297). Upadek rządu Grabskiego i zaciągnięcie pożyczki stabilizacyjnej³ uważał za korzystną zmianę, która zrównoważy budżet bez inflacji. Krytycznie ocenił zaciągnięcie wiosną 1925 r. pożyczki dillonowskiej, ponieważ została przeznaczona na przedwczesne długoterminowe inwestycje, zamiast bronić złotego, co przyczyniło się do jego spadku jesienią. Winił więc nadmierny etatyzm za zjawisko inflacji (Krzyżanowski, 1927, s. 43). Dopiero pożyczka stabilizacyjna w 1927 r. umocniła pozycję Banku Polskiego i ułatwiła napływ kapitałów zagranicznych. Ograniczyła też nadmierne zapędy etatystyczne (Krzyżanowski, 1928, s. 34–36).

W latach wielkiego kryzysu rząd przyjął politykę deflacji i przystąpienia do bloku złotego, kurczowo trzymając się goldstandardu, co było zgodne z doktryną liberalną. Szkoła krakowska początkowo akceptowała tę politykę, z czasem jednak, widząc jej nieskuteczność, proponowała inne rozwiązanie: dewaluację bez inflacji. Polegała na zawieszeniu wymiennalności banknotów na złoto, odstąpienie od parytetu, zachowaniu złota w kraju, zrównoważeniu budżetu i ostrożnej polityce kredytowej, która stworzyłaby zaufanie do własnej waluty (Zweig, 1933, s. 21–22). S. Wyrobisz podkreślał, iż polityka deflacji nie zrównoważyła budżetu, nie obniżyła płac i nie zamknęła „nożyc cen” (Wyrobisz, 1935, s. 95). Pogląd szkoły krakowskiej o celowości dewaluacji był odosobniony, gdyż większość ekonomistów uważała, że utrzymanie parytetu wzmocni zaufanie do Polski i ułatwi uzyskanie pomocy kredytowej. W imię doktryny, krakowscy ekonomiści odrzucali jednak możliwość wprowadzenia reglamentacji dewizowo-kruszcowej.

SZKOŁA KRAKOWSKA O POLITYCE FISKALNEJ PAŃSTWA

Od samego początku przedstawiciele szkoły krakowskiej zarzucali rządowi nieudolność w zakresie polityki skarbowej. Obwiniali sfery rządowe o nadmierną rozrzutność, w wyniku której nakłada się zbyt wysokie podatki na obywateli oraz drukuje papierowe pieniądze, które są najgorszym w skutkach podatkiem, bowiem

³ Krzyżanowski został wraz z Feliksem Młynarskim, wiceprezesem Banku Polskiego, wydelegowany do USA w celu negocjacji w sprawie pożyczki.

wywołują drożyznę, która podcina wytwórczość w jeszcze wyższym stopniu niż nadmierny fiskalizm (Krzyżanowski, 1923, s. 12–13). Rozchwiana sytuacja monetarna powoduje, że nie zatwierdza się budżetów, preliminarze stają się budżetem, który rząd i tak przekracza. Taka sytuacja występowała w pierwszych latach po odzyskaniu niepodległości w związku z narastającą inflacją. Dlatego uważali, że lepiej podnieść podatki niż emitować pieniąż. Inflację uważali za jedną z form przeciążenia podatkowego (Krzyżanowski, 1928, s. 58–59). Krytykowali zjawisko przerzucalności podatków. Ponieważ główny ciężar spoczywał na podatkach pośrednich wynikających przede wszystkim z istnienia monopoli państwowych, społeczeństwo broniło się przed nimi zakładając własne gorzelnie, produkcję tytoniu itp. Wobec tego, zdaniem Krzyżanowskiego, lepiej stosować podatki bezpośrednie od dochodu i majątku, nie rezygnując jednak całkiem z pośrednich. Aby podatki pokryły wydatki rządu, trzeba byłoby opodatkować społeczeństwo w stopniu przekraczającym jego możliwości płatnicze. Podkreślał z naciskiem, że podatki powinny być niskie i równomierne, zgodnie z doktryną liberalną. Nie można nadmiernie opodatkować przedsiębiorstw, ponieważ osłabi to procesy inwestycyjne i przełoży się niekorzystnie na sytuację społeczną. Uzdrowienie sytuacji widział przede wszystkim w znacznym uszczupleniu wydatków, zwłaszcza na cele socjalne oraz administracyjne, co pozwoliłoby na zrównoważenie budżetu. Zalecał ograniczenie robót publicznych. Krytykował uprzywilejowanie przedsiębiorstw i instytucji państwowych, polegające na ulgach lub całkowitym zwolnieniu z podatków (Krzyżanowski, 1923, s. 236).

Szeroko na temat uprzywilejowania podatkowego przedsiębiorstw i banków państwowych pisał Lulek. Powołując się na liczne akty prawne analizował ich treść dowodząc, iż rząd nie ma jednolitego planu finansowego, panuje chaos w przepisach, a ponadto często nie respektuje się obowiązujących przepisów, co w dużym stopniu wynika z ich nieznamomości, wewnętrznej sprzeczności i ogólnego bałaganu (Lulek, 1932b, s. 176–180).

Szkoła krakowska oskarżała o nadmierny fiskalizm etatyzm, który ciągle się rozrastał i obciążał budżet nierentownymi przedsiębiorstwami, do których trzeba było dopłacać, co skutkowało deficytem budżetowym. Ten z kolei rząd pokrywał nadmiernymi podatkami obciążającymi nieliczną grupę bogatych. Tymczasem, zdaniem Krzyżanowskiego (1926, s. 32), „Ekonomiści już od dawna wykazali, że przeciążenie progresywnymi podatkami bezpośrednimi szczupłego grona osób zamożnych musi się odbić niekorzystnie na warstwie ludzi biednych. I to spostrzeżenie sprawdziło się. Demagogia podatkowa nie ulżyła doli ludu pracującego”. Wielokrotnie powtarzał tezę, iż wskutek reformy walutowej zastąpiono podatek inflacyjny innymi, a stabilizację waluty oparto na przeciążeniach podatkowych przedsiębiorców, godząc tym samym we właściwe źródło oszczędności. Polska zdolność podatkowa spadła i absolutnie i relatywnie, spadały dochody a podatki rosły. „Jesteśmy jedynym państwem, które dokonało »sanacji« bez redukcji wydatków i personelu publicznego” – przekonywał Krzyżanowski (1926, s. 123), nawołując do wzmożonej pracy i oszczędności.

Niepowodzenie reformy Grabskiego w dużym stopniu wynikało z przeciążenia ludności podatkami. Nadmierny fiskalizm skutkował wyższą stopy podatkowej, ale nie doprowadził ani do zrównoważenia budżetu, ani do stabilizacji waluty. Obciążenia podatkowe wzrosły bardziej niż dochody skarbu państwa, bo koszty ściągania podatków i koszty administracji monopoli państwowych pochłaniały – jego zdaniem – większy procent dochodu brutto niż przed wojną. Dodatkowo rząd podnosił cła. W czerwcu 1925 r. psychoza antypodatkowa ogarnęła społeczeństwo i wpływy z podatków zmalały, przez co gwałtownie wzrosło bezrobocie (Krzyżanowski, 1928, s. 80). Wysokie podatki, zwłaszcza obrotowy, spowodowały wzrost stopy procentowej, który ograniczył inwestycje i rentowność gospodarki. Dlatego państwo powinno obniżyć podatki i wprowadzić ulgi podatkowe.

Lata wielkiego kryzysu obniżyły konsumpcję społeczeństwa, spadło zwłaszcza zużycie towarów zmonopolizowanych, spadły więc wpływy z podatków. Spadła również ich ściągальność, rosły zaległości podatkowe, a w sytuacji braku chętnych do przejścia licytowanych podmiotów, rząd umorzył większość zaległości. Ta sytuacja w opinii Krzyżanowskiego (1934) była przejawem przeciążenia podatkowego. Uważał, iż „Demokratyzacja wybitnie przyczyniła się do wtrącenia państwa w przepaść fiskalizmu”, wzrosła liczba utajonych podatków przymusowych (Krzyżanowski, 1935, s. 35). Tezę tę powtarzał również Zweig (1933, s. 30), postulując wprowadzenie ulg dla przeciążonych dłużników, akcję oddłużeniową oraz redukcję wydatków budżetowych. O nadmiernych podatkach w latach kryzysu, będących skutkiem nasilonego interwencjonizmu pisał również Heydel (1932d, s. 16) dowodząc, że pieniądze ściągnięte w ten sposób państwo przeznacza na nierentowną produkcję swoich przedsiębiorstw. Przedstawiciele szkoły krakowskiej jako zdeklarowani liberałowie domagali się zrównoważenia budżetu poprzez drastyczne cięcia wydatków, które ich zdaniem związane były głównie z rozrostem etatyzmu. W swoim programie walki z etatyzmem Zweig (1936, s. 8–11) postulował rzeczywiste zrównanie podatkowe przedsiębiorstw państwowych z prywatnymi.

PODSUMOWANIE

Na podstawie analizy stanowisk przedstawicieli liberalnej szkoły krakowskiej dotyczących polityki gospodarczej, a przede wszystkim etatyzmu, polityki pieniężnej i podatkowej nasuwa się kilka spostrzeżeń:

1. etatyzm był, ich zdaniem, zjawiskiem niedopuszczalnym, zwłaszcza w takim zakresie, jaki występował w polskiej gospodarce – generował bowiem koszty, wyciągał pieniądze z budżetu na dopłaty do nierentownych przedsiębiorstw państwowych, był zaprzeczeniem liberalizmu i zdrowej konkurencji,
2. niewłaściwa polityka monetarna rządu po wojnie, polegająca na nadmiernym drukowaniu pieniędzy, wywołała inflację, która przerodziła się w hiperinflację,

3. reforma walutowa Grabskiego nie przyniosła stabilizacji pieniądza, ponieważ nie zrównoważono najpierw budżetu i nie zaciągnięto pożyczki stabilizacyjnej, nie ograniczono wydatków budżetowych i etatyizmu,
4. realizowana w latach wielkiego kryzysu polityka deflacji przyniosła szkody gospodarce ograniczając możliwości rozwoju i kurcząc wielkość kapitału,
5. polityka rządu oparta na nadmiernych obciążeniach podatkowych nie zdała egzaminu – wraz z rosnącą stopą podatkową dochód fiskalny się kurczył, spadały inwestycje i stopa życiowa obywateli.

Takie wnioski wyciągała liberalna szkoła krakowska z analizy polityki gospodarczej rządu. Nie znaczy to, że wszystkie były słuszne. Z niektórymi można polemizować. Odnosi się to zwłaszcza do tezy o nadmiernym etatyzmie. Wprawdzie sektor państwowy się rozrastał, zwłaszcza po wielkim kryzysie, ale wynikało to z procesu przejmowania obcego kapitału przez państwo (proces polonizacji) i braku odpowiednich środków finansowych do jego przejścia przez prywatny kapitał polski. Obcy kapitał często działał na szkodę Polski, więc kierunek takiej polityki był słuszny (Zagóra-Jonszta, 2014, 2017).

Trudno też przyznać rację przedstawicielom szkoły krakowskiej domagającym się w sytuacji szalejącej hiperinflacji najpierw zrównoważenia budżetu i zaciągnięcia pożyczki zagranicznej, a dopiero potem przystąpienia do reformy walutowej. Grabski słusznie uznał, że równowaga budżetowa jest nierealna, a pożyczka zagraniczna narazi Polskę na koszty i przyjazd obcego doradcy finansowego, który będzie miał wgląd w polskie finanse⁴. W rezultacie przeprowadził reformę o własnych siłach, bez pomocy zagranicy.

O szkodliwości polityki deflacyjnej w latach wielkiego kryzysu i przeprowadzenia dewaluacji bez inflacji A. Krzyżanowski zaczął pisać dopiero wtedy, gdy negatywne skutki kurczowego trzymania się parytetu złotego stały się widoczne.

Powyższe przykłady dowodzą, że krakowscy ekonomiści nie zawsze mieli rację i oceniając sytuację gospodarczą kraju, podpowiadali błędne rozwiązania. Niemniej ich wkład w rozwój polskiej myśli ekonomicznej był znaczący, a wymienione wyżej pomyłki wynikały z wierności zasadom liberalizmu ekonomicznego, które nie zawsze przystawały do sytuacji, jakie niosło życie gospodarcze.

BIBLIOGRAFIA

- Heydel, A. (1927). *Kapitalizm i socjalizm wobec etyki*. Kraków: Gebethner i Wolff.
- Heydel, A. (1932a). Czy i jak wprowadzać liberalizm ekonomiczny? W: A. Heydel, T. Lulek, S. Schmidt, S. Wyrobisz, F. Zweig, *Etatyzm w Polsce* (z przedmową A. Krzyżanowskiego) (s. 70–98). Kraków: Nakł. Towarzystwa Ekonomicznego.

⁴ Tak się stało w 1927 roku po zaciągnięciu pożyczki stabilizacyjnej, kiedy do Polski przyjechał doradca finansowy Charles Dewey.

- Heydel, A. (1932b). Dążności etatystyczne w Polsce. W: A. Heydel i inni, *Etatyzm w Polsce* (s. 28–45). Kraków: Nakł. Towarzystwa Ekonomicznego.
- Heydel, A. (1932c). Gospodarcze granice liberalizmu i etatyzmu. W: A. Heydel i in., *Etatyzm w Polsce* (s. 1–27). Kraków: Nakł. Towarzystwa Ekonomicznego.
- Heydel, A. (1932d). Kryzys, interwencja, kartele. *Ekonomista*, I, 3–19.
- Krzyżanowski, A. (1921). *Nauka o pieniądzu i kredycie*. Kraków: Księgarnia J. Czerneckiego.
- Krzyżanowski, A. (1923). *Nauka o skarbowości*. Poznań: Wyd. Fiszer i Majewski.
- Krzyżanowski, A. (1926). *Pauperyzacja Polski współczesnej*. Kraków: Krakowska Spółka Wydawnicza.
- Krzyżanowski, A. (1926). Polityka finansowa rządu. *Czas*, 24.09., 219; Jakiej pożyczki stabilizacyjnej nam potrzeba? *Czas*, 29.12., 297.
- Krzyżanowski, A. (1927a). *Rządy Marszałka Piłsudskiego*. Kraków: Nakł. autora.
- Krzyżanowski, A. (1927b). *Dwa programy finansowe. Jesień 1925 i wiosna 1927*. Kraków: Nakł. Towarzystwa Ekonomicznego.
- Krzyżanowski, A. (1928). *Bierny bilans handlowy*, Kraków: Krakowska Spółka Wydawnicza.
- Krzyżanowski, A. (1929). *Polska koniunktura gospodarcza w świetle teorii przesileni i przewidywań*, Kraków: Krakowska Spółka Wydawnicza.
- Krzyżanowski, A. (1931). *Polityka i gospodarstwo. Pisma pomniejszych oraz przemówienia 1920–1931*, Kraków: Polska Akademia Umiejętności.
- Krzyżanowski, A., (1934). Nowe podatki, *Czas*, 30.01., 29.
- Krzyżanowski, A. (1935). *Moralność współczesna*. Kraków: Nakł. Towarzystwa Ekonomicznego.
- Lulek, T. (1932a). Przedsiębiorstwa państwowe. W: A. Heydel i in., *Etatyzm w Polsce* (235–319). Kraków: Nakł. Towarzystwa Ekonomicznego.
- Lulek, T. (1932b). Przywileje podatkowe przedsiębiorstw publicznych w Polsce. W: A. Heydel i in., *Etatyzm w Polsce* (s. 131–182). Kraków: Nakł. Towarzystwa Ekonomicznego.
- Wyrobisz, S. (1935). Interwencja koniunkturalna. *Przegląd Współczesny*, 53, 91–102.
- Zagadnienie etatyzmu w Polsce. Stenogramy przemówień wygłoszonych na zebraniach u posła Janusza Radziwiła w dniach 12 XII 1928 r. i 10 I 1929 r., 1929, Warszawa: Nakładem Banku Gospodarstwa Krajowego.
- Zagóra-Jonszta, U. (2014). Proces polonizacji górnośląskiego przemysłu w latach 30. XX wieku. W: Polityka ekonomiczna. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 348, 449–459. DOI: 10.15611/pn.2014.348.41.
- Zagóra-Jonszta, U. (2017). Własność państwowa w gospodarce Drugiej Rzeczypospolitej. W: Problemy ekonomii, polityki ekonomicznej i finansów publicznych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 475, 405–414. DOI: 10.15611/pn.2017.475.34.
- Zweig, F. (1932a). Jaki winien być kierunek interwencjonizmu państwowego. W: A. Heydel i in., *Etatyzm w Polsce* (s. 320–323). Kraków: Nakł. Towarzystwa Ekonomicznego.
- Zweig, F. (1932b). Merkantylizm polski. W: A. Heydel i inni, *Etatyzm w Polsce* (s. 225–229). Kraków: Nakł. Towarzystwa Ekonomicznego.
- Zweig, F. (1933). *O programie walki z kryzysem*. Kraków: Nakł. Towarzystwa Ekonomicznego.

Zweig, F. (1936). *Memoriał w sprawie działalności przedsiębiorstw państwowych*. Kraków: Nakł. Towarzystwa Ekonomicznego.

Zweig F. (1938). *Zmierzch czy odrodzenie liberalizmu*. Lwów–Warszawa: Książnica Atlas.

Streszczenie

Mianem szkoły krakowskiej określano ekonomistów, którzy związani byli ze środowiskiem ekonomicznym Krakowa. Przewodniczył im profesor Adam Krzyżanowski z Uniwersytetu Jagiellońskiego. W 1921 r. założyli oni Towarzystwo Ekonomiczne, które miało propagować wiedzę ekonomiczną w społeczeństwie oraz walczyć z nadmierną ingerencją państwa w życie gospodarcze. Poglądy szkoły krakowskiej w dużym stopniu kształtowały opinię publiczną, a jej przedstawiciele cieszyli się dużym autorytetem w społeczeństwie.

W artykule podjęto próbę syntetycznego przedstawienia stanowiska krakowskich ekonomistów wobec najważniejszych zagadnień dotyczących: etatyzmu, polityki monetarnej oraz podatkowej. Zwrócono uwagę na ich ocenę z punktu widzenia założeń liberalizmu ekonomicznego. Przegląd publikacji krakowskich ekonomistów wyraźnie wskazuje na konserwatywne, neoklasyczne podejście do zagadnień gospodarczych. Zgodnie z duchem liberalnym przedstawiciele szkoły krakowskiej krytykowali szkodliwość rzekomo zbyt daleko posuniętego etatyzmu, zbyt wysokie podatki, które jednak nie skutkowały wzrostem dochodu fiskalnego oraz politykę monetarną rządu, prowadzącą do inflacji, a następnie do hiperinflacji markowej. Nie zgadzali się również z polityką Władysława Grabskiego, premiera i ministra skarbu, który dokonał reformy walutowej bez pomocy zagranicy i nie czekając na zrównoważenie budżetu. Uważali, że należało najpierw doprowadzić do równowagi w budżecie, a następnie zaciągnąć pożyczkę stabilizacyjną na umocnienie złotego. Krytycznie odnosił się do polityki deflacyjnej w latach wielkiego kryzysu gospodarczego, chociaż początkowo ją akceptowali.

Stosując metodę analizy źródeł uzupełnioną metodą opisu i porównawczą, wykorzystano oryginalne teksty krakowskich ekonomistów.

Słowa kluczowe: szkoła krakowska, etatyzm, polityka monetarna, polityka podatkowa, okres międzywojenny.

Economic views of the Cracow school

Summary

The term Cracow school relates to economists who were associated with the economic environment of Krakow. Prof. Adam Krzyżanowski from the Jagiellonian University chaired them. In 1921, they founded the Economic Society, which was supposed to promote economic knowledge in a society and fight against excessive state interference in economic life. The views of the Cracow school shaped public opinion to a large extent, and its representatives enjoyed great authority in a society.

The article attempts to synthetically present the attitude of Kraków's economists to the most important issues: etatism, monetary and tax policy. Attention was drawn to their evaluation from the point of view of the assumptions of economic liberalism. The review of publications by Cracow economists clearly indicates a conservative, neoclassical approach to economic issues. According to the liberal spirit, representatives of the Cracow school criticized the harmfulness of allegedly too

far-reaching etatism, too high taxes, which, however, did not result in an increase of fiscal income and monetary policy of the government, leading to inflation and then to mark's hyperinflation. They also disagreed with the politics of Władysław Grabski. They believed that first it was necessary to balance the budget, and then to take a stabilization loan to strengthen the zloty. They criticized deflation policy in the years of the great economic crisis, although initially they accepted it. Using the method of a source analysis supplemented by the description and comparison method, the original texts of Cracow economists were used.

Keywords: Cracow school, etatism, monetary policy, tax policy, interwar period.

JEL: B1, B2.

dr hab. Barbara Danowska-Prokop, prof. UE¹ 

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Katedra Ekonomii

Proces polonizacji przemysłu górnośląskiego w latach 1922–1939

WPROWADZENIE

W czerwcu 1922 r. strona polska formalnie przejęła przyznaną jej część Górnego Śląska (automatycznie weszła ona w skład autonomicznego województwa śląskiego). W nowych realiach polityczno-gospodarczych kapitał niemiecki dążył do utrzymania uprzywilejowanej pozycji zarówno w sferze gospodarczej, jak i politycznej.

Antypolska postawa kapitału niemieckiego zmierzała do podkopania gospodarczych podstaw II Rzeczypospolitej. Zatem interes ekonomiczny oraz polityczno-społeczny państwa polskiego wymuszał przebudowę w górnośląskim przemyśle nie tylko stosunków własnościowo-narodowościowych, ale i kadrowo-personalnych. Efektem podejmowanych działań w zakresie polonizacji przemysłu na Górnym Śląsku było także ograniczenie nierówności społeczno-gospodarczych, generowanych przez stosunki własnościowe i polityczne.

Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie problematyki polonizacji przemysłu ciężkiego na Górnym Śląsku w latach 1922–1939. Proces polonizacji wiązał się z realizacją dwóch istotnych celów: zmniejszenia niemieckiego stanu posiadania w górnośląskim przemyśle i zwiększenia roli polskich specjalistów.

Przy pisaniu niniejszego artykułu wykorzystano zarówno materiały źródłowe (dane statystyczne, raporty i sprawozdania), jak i opracowania zwarte. Tematyka omawiana w artykule wymusiła zastosowanie zarówno metody analizy materiałów źródłowych, jak i opisu oraz przeglądu literatury przedmiotu.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: barbara.danowska-prokop@ue.katowice.pl. ORCID: 0000-0002-5030-9220.

STOSUNKI WŁASNOŚCIOWO-NARODOWOŚCIOWE NA GÓRNYM ŚLĄSKU W LATACH 1922–1926 I DZIAŁANIA ZMIERZAJĄCE DO ICH ZMIANY

Podział spornego terenu Górnego Śląska między Polskę i Niemcy zrodził poważne problemy prawne, gospodarcze oraz narodowościowe. Powyższe problemy regulowała Konwencja Genewska, którą oba państwa podpisały 15 maja 1922 r. Zapisy Konwencji ograniczały suwerenność Polski, ponieważ stały na straży praw i interesów mniejszości niemieckiej (Danowska-Prokop, Zagóra-Jonszta, 2017; Korowicz, 1931, nr 2).

Zgodnie z postanowieniami Konwencji, mniejszość niemiecka utrzymała swój stan posiadania: przemysł ciężki w 75% znajdował się w posiadaniu kapitału niemieckiego (przypadało na niego aż 1 095 mld spośród około 1 460 mld marek niemieckich kapitału akcyjnego funkcjonującego w miejscowym przemyśle), a w rolnictwie do właścicieli niemieckich należało 45% ogółu powierzchni rolnych (posiadali oni majątek o łącznej powierzchni 145 766 ha) (AP Katowice, NRL 35, s. 51; Grzyb, 1978; Kwaśny, 1983; Polaka, 1986; Ryszka, 1956, t. II).

Dominujące w górnośląskim przemyśle stosunki własnościowe determinowały politykę kadrową. W 1922 r. prawie wszystkie wyższe i średnie stanowiska w administracji przemysłowej oraz rolnej zajmowali pracownicy rekrutujący się spośród mniejszości niemieckiej. Dla polskich pracowników przeznaczano niższe stanowiska administracyjne oraz posady robotnicze. Według danych z 1922 r., niemiecka kadra kierownicza i techniczna dominowała w radach nadzorczych (70% udziałów) i w zarządach (80% stanowisk). Personel niemiecki dominował także wśród kadry administracyjno-technicznej (w momencie podziału spornego terenu w górnośląskim przemyśle pracowało tylko dwóch polskich inżynierów: Alfred Walter i Artur Rowiński).

Strona polska, po przejściu spornego obszaru, przystąpiła do przebudowy stosunków własnościowych (w latach 1922–1926 gorącym orędownikiem tej polityki był także Wojciech Korfanty). Bagatelizując zapisy Konwencji odwoływała się do zapisów wersalskiego traktatu pokojowego. Zgodnie z art. 256 tegoż traktatu państwu polskiemu przysługiwało prawo własności do majątku należącego do skarbu Rzeszy lub innych państw niemieckich, czyli strona polska otrzymywała prawo do wszelkich dóbr ruchomych, dóbr nieruchomych oraz do udziałów w bankach, kopalniach, jak i przedsiębiorstwach. Natomiast na podstawie art. 92 tego traktatu Polska pozyskiwała cały ten majątek odpłatnie. Zatem na mocy wersalskiego traktatu pokojowego oraz polsko-niemieckiego układu z 15 czerwca 1922 r. w sprawie państwowej własności górniczej i hutniczej państwo polskie przejmowało:

- pruskie kopalnie skarbowe składające się z kopalń węgla kamiennego „Król”, „Bielszowice” i „Knurów”, brykietowni, zakładów koksowniczych i pól górniczych o łącznej powierzchni 32 tys. ha, z zasobami 7,9 mld t węgla,
- hutę ołowiu i srebra „Fryderyk” w Strzybnicy w pobliżu Tarnowskich Gór wraz z pokładami rudy ołowiu, soli kamiennej i solanki,

- fabrykę związków azotowych w Chorzowie,
- państwowe urządzenia wodne i kolejowe (Grzyb, 1978; Jaros, 1969; Jędruszcak, 1958; Lewandowski, 2013).

Bazując na obowiązujących przepisach strona polska zainicjowała działania zmierzające do przyspieszenia procesu przebudowy stosunków własnościowych w górnośląskim przemyśle. I dlatego wystąpiła z propozycją sprzedaży przejętego państwowego majątku niemieckiego (kapitał rodzimy nie dysponował odpowiednimi zasobami). Polska oferta skierowana była przede wszystkim do przedsiębiorców i finansistów angielskich, francuskich oraz włoskich (w późniejszym okresie podjęto próbę pozyskania kapitału amerykańskiego) i zawierała obietnice koncesji na:

- wydzierżawienie państwowych kopalń węgla kamiennego prywatnej grupie kapitałowej,
- założenie banku,
- budowę nowych kopalń węgla kamiennego na obszarze należącym do państwa,
- handel węglem na obszarze całej Polski (Popkiewicz, Ryszka, 1959).

Akcja pozyskania obcego kapitału zakończyła się połowicznym sukcesem. Kapitał angielski i włoski nie wykazał zainteresowania polskimi propozycjami. Pozytywny odzew napłynął jedynie ze strony kapitału francuskiego, ale zażądał on dodatkowych preferencji. Efektem polsko-francuskiego sojuszu gospodarczego było powołanie do życia dwu spółek akcyjnych i banku (AP Katowice, SK-F; Grzyb, 1978; Landau, Tomaszewski, 1964):

1. Polskie Kopalnie Skarbowe na Górnym Śląsku, Spółka Dzierżawna, Spółka Akcyjna w Katowicach (w skrócie „Skarboferm” – w spółce 50% udziałów należało do rządu polskiego i 50% do kapitału francuskiego), spółka wydzierżawiła na okres 36 lat kopalnie skarbowe „Król”, „Bielszowice” i „Knurów”,
2. Polska Huta Skarbowa Ołowiu i Srebra w Strzybnicy, Spółka Dzierżawna, Spółka Akcyjna (w skrócie „Tarnoferm” – w spółce kapitał w połowie należał do rządu polskiego a w połowie do kapitału francuskiego zrzeszonego w holdingu Société des Minerais et Metaux), spółka wydzierżawiła na okres 25 lat hutę ołowiu i srebra,
3. Bank Śląski (Banque de Silesie).

Działania polonizacyjne inicjowane przez polskie władze w latach 1922–1926 nie przyniosły pożądaných rezultatów. Kapitał niemiecki nie tylko obronił swój stan posiadania, ale także prowadził politykę szkoderzenia polskim interesom gospodarczym. W ramach tej działalności niemieccy przedsiębiorcy uciekali się do: produkcji wyłącznie na potrzeby rynku niemieckiego, redukcji miejsc pracy w przedsiębiorstwach po polskiej stronie, zamykania lub przenoszenia produkcji do zakładów znajdujących się po stronie niemieckiej, fałszowania ksiąg podatkowych i unikania płacenia podatków oraz do nielegalnego transferowania zysków do spółek macierzystych (AP Katowice, UWŚI/PH 91; UWŚI/PH 92, s. 14; UWŚI/PH 98, s. 2).

W latach 1922–1926 nie zmieniła się także polityka kadrowa górnośląskich przedsiębiorców. Jawnie propolską politykę kadrową prowadzono tylko w dwóch przedsiębiorstwach: „Skarbofermie” oraz w „Tarnofermie”. W dalszym ciągu zatrudniano polski personel na niższych i gorzej płatnych stanowiskach. Niemiecki personel utrzymał przewagę ilościową w radach nadzorczych (57% udziałów) i w zarządach górnośląskich spółek (68% stanowisk). Tak duży udział niemieckich przedstawicieli w zarządach i radach nadzorczych odpowiadał sile kapitału niemieckiego w kapitale zakładowym górnośląskich przedsiębiorstw (AP Katowice, UWŚI/PH 69; UWŚI/PH 1539; UWŚI/PH 1581; Śl. Kop. 26).

Równie źle wyglądał proces polonizacji kadry administracyjno-technicznej. Postępował on bardzo wolno, ponieważ rządząca wówczas koalicja obawiała się nieprzyjanych reakcji sojuszników strony niemieckiej na arenie międzynarodowej. Polskie sfery rządowe i gospodarcze obawiały się, że radykalne kroki mogły zniechęcać kapitał zagraniczny, a tym samym destabilizować gospodarkę i pogorszać relacje społeczne. Dlatego też aprobowały politykę „małych kroczków” w „polszczeniu” przemysłu górnośląskiego.

DZIAŁANIA POLONIZACYJNE POLSKICH WŁADZ W LATACH 1926–1939, Z UWZGLĘDNIENIEM ROLI MICHAŁA GRAŻYŃSKIEGO

Po przewrocie majowym przedstawicielem nowego obozu władzy w województwie śląskim został dr Michał Tadeusz Grażyński, który natychmiast przystąpił do realizacji sztandarowego hasła sanacji: „dobro Rzeczypospolitej Polskiej najwyższym prawem”. Grażyński rozumiejąc górnośląską specyfikę zdawał sobie sprawę z faktu, że siła śląskiej niemczyzny nie wynikała z jej liczebności, ale z przewagi ekonomicznej. Dlatego też natychmiast opracował plan zmierzający do osiągnięcia dwu fundamentalnych celów:

- zmniejszenia gospodarczo-politycznych wpływów mniejszości niemieckiej (stanu posiadania kapitału niemieckiego),
- przyspieszenia procesu polonizacji administracji miejscowych przedsiębiorstw.

Aby osiągnąć zakładane cele Grażyński skorzystał przede wszystkim z pośrednich metod ingerencji w proces gospodarczy, w tym z zamówień rządowych kierowanych do prywatnych przedsiębiorstw (nastawionych na potrzeby polskiej gospodarki), a także z ulg podatkowych (ulgi w podatku przemysłowym i obrotowym) oraz celnych. „Przy wprowadzeniu maszyn i aparatów niewyrabianych w kraju, o ile stanowią część składową nowo instalowanych kompletnych urządzeń oddziałów przemysłowych lub mają służyć do obniżenia kosztów, względnie zwiększenia produkcji przemysłowej i rolnej, może być stosowane cło ulgowe, wynoszące 20% cła normalnego” (Grzyb, 1978, s. 98–99).

Zdecydowana postawa Grażyńskiego przyniosła pozytywne efekty już w latach 1927–1929. W omawianym okresie kapitał niemiecki oficjalnie zmniejszył

swój stan posiadania w przemyśle cynkowym (odsprzedał część akcji kapitałowi amerykańskiemu), hutniczym oraz w górnictwym. W przemyśle górnictwym jego stan posiadania zmniejszył się z 40,25% w 1926 r. do 36,6% w 1929 r. Pozorne osłabienie aktywności kapitału niemieckiego wiązało się ze wzrostem stanu posiadania kapitału zagranicznego oraz polskiego: kapitał francusko-belgijski zwiększył swój stan posiadania z 8,69% w 1926 r. do 21% w 1929 r., a kapitał polski z 4,6% w 1926 r. do 16,6% w 1929 r. (AP Katowice, UWŚI/PH 170; Zagóra-Jonszta, 2015).

W omawianym okresie nastąpiły także zmiany w polityce kadrowej. Zmniejszyła się liczba niemieckich dyrektorów, inżynierów, techników i majstrów i odpowiednio wzrosła liczba polskich specjalistów, którzy jednak w dalszym ciągu spotykali się z niechęcią ze strony niemieckich właścicieli. Aby ograniczyć napływ obcokrajowców (zwłaszcza niemieckich pracowników) do górnictwa przemysłu władze autonomicznego województwa śląskiego stosowały różne środki zaradcze, w tym odmawiały wydawania zezwoleń na pobyt w Polsce lub nie przedłużały wiz wcześniej wydanych

Niechęć niemieckich przedsiębiorców do polskich specjalistów i niewłaściwa postawa polskich sfer rządowo-gospodarczych znalazły odbicie w danych statystycznych pochodzących z drugiej połowy lat 20. XX w. Zatem zgodnie z tymi danymi w 1927 r. w górnictwie przemysłu prywatnym zatrudnionych było 172 dyrektorów, w tym: 82 narodowości niemieckiej z obywatelstwem polskim (tj. 48,26%), 31 Polaków (tj. 18,02%) i 59 obcokrajowców (tj. 33,72%) z czego 47 (tj. 27,32%) to Niemcy z obywatelstwem niemieckim. Natomiast na stanowiskach inżynierskich i technicznych zatrudnionych było łącznie 3043 pracowników, w tym: 2281 (tj. 74,96%) Niemców z obywatelstwem polskim, 415 (tj. 13,64%) Polaków i 347 (tj. 11,4%) obcokrajowców – wśród nich było, 280 (tj. 9,2%) Niemców z obywatelstwem niemieckim (AP Katowice, UWŚI/WP 156, s. 235; UWŚI/WP 2095, s. 9–10).

Z przytoczonych danych wynikało jednoznacznie, że w drugiej połowie lat 20. niemiecki personel kierowniczy w dalszym ciągu odgrywał dominującą rolę w miejscowym przemyśle, decydował o wielkości produkcji i nowych inwestycjach, o rynkach zbytu i polityce cenowej, a także o zatrudnieniu i wysokości płac, o posyłaniu dzieci polskich pracowników do niemieckich szkół.

Grażyński, mając świadomość zagrożeń wynikających z wrogiej postawy kapitału niemieckiego, nieustannie inicjował działania zmierzające do zmiany istniejącego układu sił. I dlatego w swym pragmatycznym działaniu korzystał ze wsparcia merytorycznego i propagandowego Polskiego Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Województwa Śląskiego (PSiIT – w 1929 r. w jego szeregach działało już 592 polskich inżynierów i techników) (AP Katowice, UWŚI/PH 127, s. 1–6).

Nowy etap w walce o górnictwo przemysł ciężki rozpoczął się w 1930 r. Wielki kryzys gospodarczy z jednej strony uwypuklił niedoskonałości górnictwa

skiego przemysłu, w tym jego niedoinwestowanie, a z drugiej, pod wpływem antypolskiej postawy kapitału niemieckiego, wymusił przyspieszenie procesu jego polonizacji (przebudowy stosunków własnościowych oraz kadrowych). W nowych realiach gospodarczych Niemcy przedsiębiorcy dążyli do minimalizacji własnych strat i dlatego chętnie inicjowali działania narażające skarb państwa polskiego na poważne szkody. Działania te spotkały się jednak z ostrą reakcją ze strony wojewody. Grażyński broniąc polskiego interesu świadomie korzystał z instrumentów polityki etatystycznej (narzędzia bezpośredniego oddziaływania wyparły narzędzia pośredniego oddziaływania). Etatystycznej polityce Grażyńskiego przyświecały dwa cele: ograniczenie niemieckiego stanu posiadania w górnośląskim przemyśle (a tym samym powstrzymanie antypolskiej działalności) oraz powstrzymania fali zwolnień polskich pracowników.

W ramach bezpośrednich działań wojewoda angażował kapitały własne, dzięki czemu pojawiała się możliwość przejmowania górnośląskich przedsiębiorstw zagrożonych likwidacją. W ten sposób przejęto Huta „Pokój” należącą do Śląskich Zakładów Górniczo-Hutniczych S.A (Huta utraciła płynność i wypłacalność w wyniku pogorszenia koniunktury i wzrostu zobowiązań finansowych wobec kapitału zagranicznego) (Popkiewicz, Ryszka, 1959, s. 353–355).

Podobny mechanizm działania zastosowano w przypadku spółki Wspólnota Interesów (chodziło tu o Katowicką Spółkę dla Górnictwa i Hutnictwa oraz o Zjednoczone Huty „Królewska” i „Laura”). Kontrole urzędu skarbowego ujawniły nagminne fałszowanie ksiąg finansowych i nadużycia podatkowe, a także nielegalny transfer zysków do Niemiec. I w tym przypadku zła sytuacja finansowa (zatory płatnicze) zmusiła zarząd koncernu do ogłoszenia bankructwa i ustanowienia nadzoru sądowego. W ten sposób kolejne górnośląskie przedsiębiorstwo przeszło w polskie ręce (Popkiewicz, Ryszka, 1959).

W 1932 r. w polskie ręce przeszły kolejne przedsiębiorstwa, w tym: Rybnickie Gwarectwo Węglowe, Rudzkie Gwarectwo Węglowe, Gadula S.A., Kopalnia „Wirek” S.A., koncern księcia pszczyńskiego i spółka The Henckel won Donnersmarck-Bauthen Estates Ltd. W toku czynności kontrolnych władze skarbowe w wymienionych przedsiębiorstwach wykryły malwersacje finansowe, w tym: zawyżone obciążenia z tytułu płaconych odsetek od zaciągniętego kredytu oraz fałszowanie danych o faktycznych dochodach w celu uniknięcia płacenia podatków (AP Katowice, UWŚI/PH 1303, s. 274–277; Zagóra-Jonszta, 2014).

W efekcie działań polonizacyjnych zmniejszył się stan posiadania kapitału niemieckiego i odpowiednio wzrósł udział kapitału polskiego w górnośląskim przemyśle. Według danych z 1935 r. na 932 mln zł kapitału akcyjnego na kapitał niemiecki przypadało ponad 484 mln zł (tj. 56,52%), a na kapitał polski 186 mln zł (tj. 20%), na kapitał amerykański 121 mln zł (tj. 13%), na kapitał francuski 83 mln zł (tj. 9%) i na kapitał czeski 37 mln zł (tj. 4%) (Grzyb, 1978).

Przyspieszony proces polonizacji przyczynił się do zmian w polityce kadrowej. Znacznie wzrosła liczba polskich członków w radach nadzorczych i zarzą-

dach górnośląskich przedsiębiorstw, a także wśród kadry inżynieryjno-technicznej i w administracji. Postawa Grażyńskiego zachęcała młodą polską kadre do osiedlania się w województwie śląskim i do obejmowania stanowisk w miejscowym przemyśle oraz w urzędach. Według danych z 1935 r. Polacy zajmowali już: 99 stanowisk dyrektorskich, 207 stanowisk kierowników technicznych i 137 stanowisk kierowników administracyjnych (Jaros, 1969).

W 1937 r. państwo polskie, przy aktywnym udziale skarbu śląskiego, przejęło majątek księcia pszczyńskiego. I w tym przypadku zaległości podatkowe wobec skarbu państwa oraz zagranicznych wierzycieli uniemożliwiły sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstw księcia. W tej sytuacji Sąd Grodzki w Pszczynie podjął decyzje o ustanowieniu zarządu przymusowego (nad 11 kopalniami węgla kamiennego, w tym 6 czynnymi i 5 nieczynnymi; 2 tartakami, 3 cegielniami; stolarnią; browarem w Tychach; 14 folwarkami i 27 tys. ha lasów). Zarząd przymusowy uruchomił proces sanacji stosunków finansowych i dlatego przeprowadził reorganizację księżących przedsiębiorstw, a także pozbył się drogich i nieuczciwych pracowników niemieckich. W efekcie tych działań przywrócono rentowność księżących przedsiębiorstw i częściowo spłacono wierzycelności, w tym wobec skarbu państwa i skarbu śląskiego (AP Katowice, UWŚI/PH 235, s. 2–3; UWŚI/PH 228, s. 1–2; Polak, 1986).

Ostatnim wielkim górnośląskim przedsiębiorstwem przejętym przez skarb państwa było Towarzystwo Akcyjne Hohenlohe Werke w Wełnowcu. W skład tego koncernu wchodziły kopalnie węgla kamiennego („Hohenlohe”, „Fanny”, „Jerzy”, „Michał”, „Wujek”), kopalnie rud cynkowo-ołowianych („Brzozowie”, „Nowa Helena”), kombinaty hutnictwa cynkowego w Wełnowcu i Siemianowicach, huty, walcownie blachy cynkowej i prażarnie blendy. Zakłady Hohenlohe nie wywiązywały się ze swych obowiązków podatkowych. Zarząd nie zgadzał się na zapłatę podatku majątkowego (zaległości sięgnęły kwoty 31,6 mln zł). W tej sytuacji władze polskie, na mocy wyroku sądowego, z 22 maja 1939 r., ustanowiły zarząd przymusowy nad Zakładami. Zarządca zmierzał do zaspokojenia roszczeń skarbu państwa, dlatego też przeprowadził reorganizację koncernu i przyspieszył proces polonizacji kadr, zwolniono wszystkich pracowników, którzy działali na szkodę interesów państwa polskiego. Proces naprawczy przerwał wybuch we wrześniu 1939 r. wojny polsko-niemieckiej (AP Katowice, UWŚI/H 385; UWŚI/H 2802, s. 3; UWŚI/PH 3254, s. 19–20).

ZAKOŃCZENIE

Od czerwca 1922 r. aż do lata 1939 r. polskie sfery rządowe prowadziły działania sprzyjające nie tylko przebudowie stosunków własnościowo-narodowościowych w górnośląskim przemyśle, ale także polszczeniu administracji. Trzeba zaznaczyć, że intensywność prowadzonych działań zależała od wielu czynników,

w tym od: sytuacji gospodarczej i politycznej w Polsce, polityki gospodarczej rządu, relacji polsko-niemieckich. Dlatego też w pierwszych latach po zmianie przynależności państwowej (1922–1926) proces polonizacji nie przyniósł oczekiwanych efektów – kapitał niemiecki utrzymał stan posiadania i wpływy polityczne (prowadził jawnie antypolską politykę).

Sytuacja w tym zakresie uległa zmianie po przewrocie majowym. Nowy wojewoda śląski, Michał Grażyński, zintensyfikował działania w tym zakresie, a w ich efekcie zwiększył się nie tylko stan posiadania kapitału polskiego (wzrost ten nastąpił kosztem kapitału niemieckiego, ale przy odpowiednio dużych wydatkach budżetowych), wzrosła także liczba polskich specjalistów: inżynierów, techników i urzędników. Proces powolnej przebudowy stosunków własnościowo-narodowościowych z jednej strony generował duże koszty, ale z drugiej sprzyjał nie tylko osłabieniu uprzywilejowanej pozycji mniejszości niemieckiej, która w zdecydowanej większości nie żywiła „ciepłych” uczuć względem państwa polskiego, ale także redukowaniu nierówności społeczno-gospodarczych, generowanych przez stosunki własnościowe i polityczne.

BIBLIOGRAFIA

- AP Katowice, UWŚI/PH.
AP Katowice, UWŚI/WP.
AP Katowice, UWŚI/H.
Danowska-Prokop, B., Zagóra-Jonszta, U. (2017). *Wybrane problemy ekonomiczno-społeczne i polityczne na Górnym Śląsku w latach 1922–1939 (Źródła regionalizmu)*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
Grzyb, M. (1978). *Narodowościowo-polityczne aspekty przemian stosunków własnościowych i kadrowych w górnośląskim przemyśle w latach 1922–1939*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
Jaros, J. (1969). *Historia górnictwa węglowego w Zagłębiu Górnośląskim w latach 1914–1945*. Katowice-Kraków: Wydawnictwo Naukowe PWN.
Jędruszcak, T. (1959). *Polityka Polski w sprawie Górnego Śląska 1918–1922*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
Korowicz, S. (1931). Spór o wykonanie Konwencji Genewskiej. *Strażnica Zachodnia*, 2.
Kwaśny, Z. (1983). *Rozwój przemysłu na Górnym Śląsku w pierwszej połowie XIX wieku*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
Landau, Z., Tomaszewski, J. (1964). *Kapitały obce w Polsce 1918–1939. Materiały i dokumenty*. Warszawa: Książka i Wiedza.
Lewandowski, J.F. (2013). *Wojciech Korfanty*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
Polak, J. (1986). Likwidacja latyfundium księcia pszczyńskiego na Górnym Śląsku w okresie międzywojennym. *Zaranie Śląskie*, 3–4.
Popkiewicz, J., Ryszka, F. (1954). *Przemysł ciężki Górnego Śląska w gospodarce Polski międzywojennej. Studium historyczno-gospodarcze*. Opole: Instytut Śląski w Opolu.

- Ryszka, F. (1956). Kapitał zagraniczny na Górnym Śląsku (1922–1939). W: E. Maleczyńska (red.), *Szkice z dziejów Śląska*, t. II. Warszawa.
- Sprawozdanie Komisji Ankietowej (1928).
- Zagóra-Jonszta, U. (2014). Proces polonizacji górnośląskiego przemysłu w latach 30. XX wieku. W: J. Sokołowski, A. Żabiński (red.), *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Polityka ekonomiczna*, 348. Wrocław.
- Zagóra-Jonszta, U. (2015). Sanacja śląska wobec niemieckiego kapitału w górnośląskim przemyśle. *Studia Ekonomiczne, Zeszytu Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 236.

Streszczenie

Stosunki własnościowe determinują w sensie pozytywnym, jak i negatywnym życie ekonomiczno-społeczne i polityczne państwa. W przypadku górnośląskiej części autonomicznego województwa śląskiego determinacja negatywna dominowała nad pozytywną. Uwzględniając powyższe okoliczności polskie sfery rządowe oraz przemysłowe inicjowały liczne działania zmierzające do przebudowy stosunków własnościowych w przemyśle górnośląskim. Powyższym działaniom przyświecały dwa cele: zwiększenie stanu posiadania kapitału polskiego i promowanie polskich specjalistów.

Słowa kluczowe: państwo, stosunki własnościowe, polonizacja przemysłu, Górny Śląsk.


Process of polonisation of the Upper Silesian industry in the years 1922–1939

Summary

Ownership and national relations determine in a positive and negative sense an economic and social life of the state and the region (in the case of the autonomous Silesian Province). And therefore, in the interwar period, the Polish governmental and industrial spheres, in the name of the good of the state and society, initiated activities conducive to polonisation of heavy industry in Upper Silesia (these actions caused numerous conflicts between the state authority and German capital). There were two objectives of the above actions: increasing the ownership of Polish capital (of course at the expense of German capital) and deepening economic ties with the internal market, which in turn favoured the increase of employment of Polish specialists in local industry.

Keywords: the state, ownership relations, industry polonisation, Upper Silesia.

JEL: B2, B22, E12.

dr Jerzy Łazor¹ 

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Katedra Historii Gospodarczej i Społecznej

Colonial expansion or vital assistance? French capital and interwar Poland

The acquisition of foreign capital remained a perennial goal of consecutive governments of the Second Polish Republic, a goal which characterized the new state's foreign economic policy. It remained important throughout the interwar period, although its strength somewhat diminished after the first difficult years of Polish independence.

French capital, both in the form of government loans and private investments, achieved particular importance, representing some 20% of all foreign investment. While American control over the economy of Poland was greater numerically (Landau and Tomaszewski, 1964, p. 21), Paris played the double role of a primary ally and critical contributor of capital. This twin contribution did strengthen some parts of the Polish economy, *inter alia* by allowing the capital-poor state to pursue investments in infrastructural bottlenecks (Widernik, 1984; Szmidtke, 2005). At the same time, however, it allowed France to force important concessions from its eastern ally. Enjoying the protection of Quai d'Orsay and other privileges, French companies were able to take control of significant rents in the Polish economy, and often defy Polish law. This process of increased economic control introduced by France in Central and Eastern Europe based on Paris' geostrategic position has been called the "imperialism of the poor" (Soutou, 1976). In Polish historiography this process was thoroughly condemned, with Polish policy generally viewed as a series of costly mistakes.

In the article I argue that both of these interpretations need to be reconsidered. While French actions were indeed a form of imperialism, it needs to be noted that in most cases Poland was the initiating party, rather than simply the object of imperialistic aggression. Moreover, while French capital was costly, Polish attempts at attracting it were both relatively successful, and, in many cases, indispensable to the Polish economy.

¹ Address for correspondence: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Historii Gospodarczej i Społecznej, ul. Wiśniowa 41 lok. 74, 02-520 Warszawa; e-mail: jlazor@sgh.waw.pl. ORCID: 0000-0002-8880-1085.

To achieve this, I will answer three questions. First, what were French reasons for investing in Poland, and Polish objectives when looking for French capital? Second, how did Poland's stance towards economic support from its Western ally change? Third, what were the positive and negative consequences of the presence of French capital in interwar Poland? These three questions will be discussed in the three consecutive parts of the paper.

As this paper argues for the need to reinterpret conventional narratives on French engagement in Poland, it is primarily based on a new analysis of the most relevant existing literature. This is coupled with a study of two groups of sources: French archival documents located in the Archives Diplomatiques in La Courneuve, and Polish coverage of the largest French capital-related conflict in interwar period in 1932. Due to the length of the article, references are kept at a minimum. Methodologically, the paper belongs to economic history, and is based on the document analysis. I believe this approach, rather than cliometrics, is better suited for the selected topic. On the one hand, the questions I pose require a study of diplomatic and political matters, and not quantitative data, on the other, due to the destruction of interwar archives, and the scarcity of estimates of macro- and microeconomic Polish interwar indicators, the data itself is hardly usable.

In French historiography, the topic has been best tackled in two unpublished PhD theses by Christophe Laforest (2001) and Mylène Mihout-Natar (2002). The latter in particular provides a comprehensive bibliography. In Polish writing the issue is less studied. The best work on the subject, by Zbigniew Landau and Jerzy Tomaszewski (1983), concentrates on a single French investment in the textile plant in Żyrardów, but contains an investigation of its context.

REASONS BEHIND THE PRESENCE OF FRENCH CAPITAL

There were three main sources of broadly defined French capital in the Polish economy. Some private investments, mostly in heavy industry, coal mining, and oil extraction, took place before World War One, amounting to about 380 million gold francs. To these there were added new private engagements of c. 600 million gold francs in the interwar period. Their focus was similar, with important outlays in Silesian and Galician mining. Finally, the French state provided significant loans to its Eastern ally, primarily for military expenditure (Łaptos, Majewski, 2013; Mazur, 2013), and for financing the process of taking over German-owned companies in Silesia. "Skarboferm" – the largest coal mining company in Poland through much of the interwar period – was the principal example (Szmidke, 2005).

Much of French private investment was done in co-operation with the French government, which negotiated with its Polish counterpart. According to Christophe Laforest (2001), Quai d'Orsay had three main goals. First, France tried to use the post-war geopolitical circumstances to forge a strong position in Poland and weaken

German influences in the country. Many French actions in Silesia can be directly linked to this goal (Wala-Menou, 2011). Second, Quai d'Orsay aimed to strengthen Polish dependency on France in order to guarantee the existence of the French–Polish alliance in the future. Finally, France tried to help stabilise the economic situation in Poland, and thus improve the usefulness of its Eastern ally. Consequently, there were both French government-led loans, and support of Hôtel Matignon and the palais de l'Élysée for the entrance of private capital. In the latter case, Polish concessions were not only used to strengthen already existing French companies in Poland, but also as a way of luring French capital to engage in the East with the prospect of extraordinary profit, despite the perceived risk.

French engagement in the Galician oil industry requires further discussion. French companies had invested heavily in the region before World War One and returned with additional outlays once hostilities had ended. In total, Poland's Western ally controlled some 70% of capital in the oil extraction industry. This engagement, with noticeable government support, formed part of a wider French energy policy in the region. After the experience of the Great War, France saw Polish oil fields, together with extraction in Romania, as strategic resources for her energy needs (Mihout-Natar, 2002).

Such a state of affairs – together with the huge asymmetry in power between the two countries, would suggest the clear leading role of France in these investments, nonetheless, Poland often remained the initiating party. This can be seen on many levels, perhaps most clearly in the Paris mission of professor Artur Benis in 1920 (Landau, Tomaszewski, 1959), when Warsaw tried to win Paris' support in Silesia through a series of concessions. In the case of the Bank of Silesia, the primary reason for the French engagement was the fear that the Poles would find other partners for their projects².

The reasons for the Polish initiative were threefold. In the early 1920s, the primary motive was the need for money for reconstruction and taking over companies previously owned by the Central States. Starting from the mid 1920s, capital was needed for major investments, such as the coal trunk line, the harbour in Gdynia, and, just before the Second World War, the Central Industrial Basin. Finally, loans were necessary for financing the Polish military. In all three cases French capital played an appreciable role. Polish concessions were thus a consequence of the significant demand for capital, the asymmetry of power between the two states, and the generally difficult situation of creditor countries in the interwar period (Nötel, 1986).

More generally, the lack of capital in Poland was consistently considered a major obstacle to development. Attempts at attracting investors at least partly characterized financial policy in the 1920s, and remained visible in the next decade. In 1938

² Archives Diplomatiques, La Courneuve, Ministère des Affaires étrangères, Correspondance politique et commerciale / Z-Europe / Pologne, 220, Note from 15.03.1921, f. 23.

Leopold Wellisz published a book on foreign capital in Poland. Aimed at an international audience, with a foreword by money doctor Edward Hilton Young, it is read today almost like an advertisement – a tool for getting more foreign investment.

POLISH POLICY TOWARDS FRENCH CAPITAL

Throughout the interwar period, the Poles were forced to accept the asymmetrical demands of Paris. To understand this acceptance, it is useful to turn to Robert D. Putnam's modelling of international negotiations as a two-level game (Putnam, 1988). In this model, any agreement between states depends on two factors. First, negotiators from the countries in question try to come to an understanding. Later, this agreement has to be accepted on their respective political scenes. Acceptance can mean formal ratification in a democratic republic, or just the lack of dissent in an authoritarian state; a negotiator knows that he can only agree to an outcome that will be ratified. This seems like a paradox. The stronger the negotiator's position at home – i.e. the more he can count on ratification – the weaker he is in the negotiations, since his opponents know that he can force the acceptance of a larger set of outcomes. Likewise, the more difficult the domestic situation of the opposing side, the larger concessions they are, *ceteris paribus*, willing to make.

This model is easily applicable to the Polish-French interwar experience. In the early 1920s the desperate situation of the Polish state meant that almost any French demand would be accepted. Thus, the Third Republic was able to gain significant concessions, and the Polish reaction was reduced to grumblings among the politicians. In later years, as the pressure on Warsaw lessened, so did the power exerted over it by Paris. This was visible when in 1925 the Poles declined to receive the fourth instalment of a military loan (Laforest, 1999). After Józef Piłsudski's coup of 1926 the Polish government became stronger, but the economic development during the boom years until 1929 made significant French investments unnecessary (except for the harbour in Gdynia). The two-level aspect of negotiations is also present. The French side sometimes used the necessity of parliamentary ratification of treaties as a tool in negotiations. The same tactic could not be used by Poland in the early 1920s, when the very existence of the state was under attack, and after the 1926 coup, which allowed Piłsudski to pursue his own directions in the foreign policy.

The Great Depression brought further developments. On the one hand, a beleaguered Poland sought French assistance once again – and did indeed receive some, although less than had been asked for. On the other hand, as Landau and Tomaszewski (1964) argue, the weakening of the Polish-French alliance meant, that a firmer stance against some of the most egregious abuses of French capital in Poland could be taken by the government. They can be partially interpreted as a lightning rod for public anger during the height of the Depression. Hence came harsher treatment of

French capital, something which its American or British counterparts did not experience. In the two strongest reactions, the Polish state took over two French-owned companies and arrested some of their top-level management.

The change is easy to date. When in April 1932 the Swiss director of one of these companies (the Żyrardów textile plant) was killed by a disgruntled ex-employee, the government suppressed some of the more radical press coverage of the happenings in the factory, called by the left-wing press 'a colony of foreign capital in the heart of the Republic' (Obarski 1932). Interestingly enough, the killer was sentenced to only 5 years in prison, and was released after serving only two. When the conflict re-emerged in 1934, the broad coverage in the semi-official „Gazeta Polska“ reminded French diplomats of a state-coordinated press campaign (Dąbrowski, 2014). A similar change can be seen in regard to the Warsaw electric plant, where the French abused their pre-World War One ownership to demand excessive electricity prices. It can be argued that this change was part of a wider move towards economic nationalism by the Second Polish Republic (David, 2009).

It is interesting that this conflict took place at the same time as Warsaw and Paris co-operated in monetary matters, as members of the Gold Bloc. Starting in July 1933 both states redoubled their resolve to stay on the interwar Gold Standard. This decision had vastly different contexts in both states. Paris was a major lender, and the devaluation of the franc would incur significant losses for its financial sector. Warsaw, on the other hand, was a creditor, with its loans denominated in foreign currencies. Both states were joined in their inflationary experience in the 1920s, and both paid a heavy price for the deflationary policies required to stay on gold (Bernanke, Mihov, 2000). It is doubtful whether their cooperation in the Bloc, which lasted until 1936, had any relation to activities of French capital in Poland.

Soon after the death of Józef Piłsudski in 1935, the Polish-French conflict abated, and France once again emerged as a beacon of hope for the Poles. As negotiations for the Rambouillet loan proceeded, Poland was forced to accept the dominant French position once more, and conceded in both the Żyrardów, and the Warsaw electric plant conflict.

CONTRIBUTIONS OF FRENCH CAPITAL AND THE PROBLEMS IT CAUSED

It is difficult to separate the loudest scandals from the history of other forms of French presence, often more benign, since the former have dominated the Polish historical sources. It is clearly visible in multiple publications of Zbigniew Landau and Jerzy Tomaszewski, who studied the various forms of French presence, from loans (Landau, 1961), through negotiations, to the operation of French-owned companies. These authors paint a bleak picture, in which the activities of French capital, like those of capital from other countries (Landau, Tomaszewski,

1964, p. 9) were a significant factor which contributed to the poor results of the Polish economy in the interwar period. This was caused mainly by quasi-colonial policies of foreign-owned companies – exploitation of the workforce, lack of investment, concentration on short-term profits, and the transfer of these profits abroad. These companies often avoided paying taxes by window-dressing, and flouting the law. During the Great Depression, foreign-owned companies were quick to pull out of Poland, contributing to the dramatic fall of production and rise of unemployment. French capital was notorious for its state-defying actions even in the generally lawless landscape of foreign capital presence in Poland. This stemmed from the significant power of French lobby groups, which translated into much arm-twisting performed on their behalf by French diplomats in Warsaw.

This model of speculative, pro-cyclical, short term-focused investment brought with it few of the advantages traditionally associated with the inflow of capital, such as positive spill overs. French investments were typically insular, concentrated on the rapid generation of profit, often (as in Galicia or Silesia) through the extraction of resources.

The composition of French investment – with important outlays into mining, and infrastructure which allowed the exportation of said resources – ostensibly followed the pattern of pre-war colonial investment. Some commentators did not shy away from this comparison, declaring French actions colonialism (ironically, this happened at the same time as some Poles pushed for the country's own colonial expansion (Kowalski, 2010)). This notion found its parallels in language – as Maria Pasztor notes (1999), French elites would describe the Poles as “big children“, “savages“, and “Eastern“, replicating colonial tropes.

This picture is overly negative. As Rudolf Nötel states, while foreign capital ‘added almost nothing to the solution of the agonizing problem of industrialization in [the less industrialised states of Central and Eastern Europe – JŁ], it effectively promoted structural adaptations to changed territorial patterns and rapidly advancing industrial technologies’ (Nötel, 1986, p. 287). In the difficult 1930s, intra- and inter-enterprise co-operation offered by foreign capital somewhat mitigated the disintegration of international economic ties.

More importantly, it was thanks to the availability of French capital, limited as it was, that Poland was able to take control of important mines and factories formerly owned by Austrian and German capital. While the actions of some French capital owners proved detrimental to the cause, as they protected German owners in Silesia, nonetheless, without capital from the West it is difficult to imagine the functioning of such effective enterprises as „Skarboferm“. Polish profits would have been greater had the new state taken direct control of more production facilities, but such a scenario was not feasible directly after World War I.

There were also some more direct positive consequences of French presence in Poland. The two most obvious examples can be found when considering the financing of the most important Polish infrastructural investments of the in-

terwar period. Both the harbour in Gdynia (the largest construction project taken abroad by French capital in the interwar period), and the coal trunk line, indispensable for Polish foreign trade, particularly during the difficult years of the Great Depression (Łazor, 2017), were completed thanks to French capital. French engagement in these endeavours can be linked to the last of the three goals pursued by Quai d'Orsay: stabilizing the Polish economy, in order to create a viable ally in the East. Both could also be considered to have been aimed at weakening Germany.

CONCLUSIONS

In French-Polish relations, Poland played the role of the junior ally, and in interwar diplomacy, as ever, juniors had to pay respect to their elders. In this particular case, respect translated into a series of concessions, which cemented significant French presence in the Polish economy. French actions were seen by some in the interwar period to be a form of colonialism. Nonetheless, the quasi-colonial expansion did not constitute the main thrust of French investment in interwar Poland. I have argued that it should rather be interpreted from the Polish perspective as a necessary concession, unavoidable by a peripheral state in the interwar period. Arguably, without some crucial French investments, Polish governments would have found managing the newly-created state an even greater ordeal.

BIBLIOGRAPHY

- Bernanke, B., Mihov, I. (2000). Deflation and Monetary Contraction in the Great Depression: an Analysis of Simple Ratios. In: B. Bernanke, *Essays on the great depression* (p. 108–160). Princeton: Princeton University Press. DOI: 10.1515/9781400820276.
- David, T. (2009). *Nationalisme économique et industrialisation: l'expérience des pays d'Europe de l'Est (1789–1939)*. Genève: Librairie Droz.
- Dąbrowski, P. (2014). „Panama żyrardowska” w okresie dwudziestolecia międzywojennego – wyrok Sądu Obywatelskiego w sprawie Aleksandra Lednickiego. *Studia Iuridica Lublinensia*, 21 (1), 11–31.
- Kowalski, M.A. (2010). *Dyskurs kolonialny w Drugiej Rzeczypospolitej*. Warszawa: Wydawnictwo DiG.
- Laforest, C. (1999). Kulisy zrzeczenia się przez Polskę czwartej raty pożyczki francuskiej w 1925 r. *Dzieje Najnowsze*, 31 (3), 91–99.
- Laforest, C. (2001). *La stratégie française et la Pologne (1919–1939). Aspects économiques et implications politiques* (Doctoral Dissertation). Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Paris.
- Landau, Z. (1959). Gospodarcze i polityczne tło kredytów francuskich dla Polski w okresie 1921–1923. *Sprawy Międzynarodowe*, 12 (7–8), 39–57.

- Landau, Z. (1961). *Polskie zagraniczne pożyczki państwowe 1918–1926*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Landau, Z., Tomaszewski, J. (1959). Misja prof. A. Benisa. *Teki Archiwalne*, 6, 25–225.
- Landau, Z., Tomaszewski, J. (1964). *Kapitały obce w Polsce 1918–1939: materiały i dokumenty*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Landau, Z., Tomaszewski, J. (1983). *Sprawa żyrardowska: przyczynek do dziejów kapitałów obcych w Polsce międzywojennej*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Łaptos, J., Majewski, M.W. (2013). Francuska pomoc w wyposażeniu armii polskiej (1919–1939). *Annales Universitatis Paedagogicae Cracoviensis. Studia Historica*, 14, 102–116.
- Łazor, J. (2017). Import and Export of Polish Coal in the Interwar Period. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace*, 8 (2), 33–48.
- Mazur, W. (2013). Droga do Rambouillet: zabiegi o francuski kredyt zbrojeniowy na modernizację Wojska Polskiego (jesień 1935–jesień 1936). *Przegląd Historyczno-Wojskowy*, (2), 29–53.
- Mihout-Natar, M. (2002). *L'intervention des capitaux français dans la Pologne de la Seconde République (1918–1939): contribution à l'histoire de l'impérialisme économique français en Europe centrale* (Doctoral Dissertation). Université Charles de Gaulle – Lille III, Lille.
- Nötel, R. (1986). International Credit and Finance. In: M.C. Kaser & E.A. Radice (Eds.), *The Economic History of Eastern-Europe 1919–1975, v. II. Interwar Policy, The War, and Reconstruction* (p. 170–295). Oxford: Clarendon Press.
- Obarski, A. (1932, April 30). Kolonja obcego kapitału w samym sercu Rzeczypospolitej. Wyzysk i nadużycia w Zakładach Żyrardowskich (Od naszego specjalnego wysłannika). *Robotnik. Centralny Organ PPS*.
- Pasztor, M. (1999). Główne elementy obrazu Polaka w oczach francuskich elit politycznych w okresie międzywojennym. *Dzieje Najnowsze*, 31 (3), 113–126.
- Putnam, R.D. (1988). Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. *International Organization*, 42 (3), 427–460. DOI: 10.1017/s0020818300027697
- Soutou, G.-H. (1976). L'impérialisme du pauvre: la politique économique du gouvernement français en Europe Centrale et Orientale de 1918 à 1929. Essai d'interprétation. *Relations internationales*, (7), 219–239.
- Szmidtke, Z. (2005). *'Skarboferm' 1922–1939: związki polityki z gospodarką*. Opole: Państwowy Instytut Naukowy.
- Wala-Menou, J. (2011). Polskie iluzje: Górny Śląsk we francuskiej korespondencji rządowej z lat 1919–1921. *Szkice Archiwalno-Historyczne*, (8), 51–64.
- Wellisz, L. (1938). *Foreign capital in Poland*. London: George Allen & Unwin.
- Widernik, M. (1984). Magistrała węglowa Śląsk–Gdynia i jej znaczenie w okresie międzywojennym. *Zapiski Historyczne*, 49, 31–53.

Summary

France was a major source of foreign capital for interwar Poland, both through government loans, and private investment. The French presence was particularly strong in the extraction and paper industries, in energy production, and in banking. French engagement was partly a consequence of

the alliance between the two countries, and can be seen as an element of France's security policy in the East. Poland was forced to give its ally costly concessions, including special treatment of French companies. Hence, Poland can be seen as the object of quasi-imperial expansion, and in the interwar period the left accused France of colonial policies, Nonetheless, Poland remained the initiating side of many negotiations with the French. In Polish historiography this economic foreign policy towards France is often interpreted as a series of costly mistakes. Considering the difficult situation on interwar financial markets, Polish policy can be seen, however, as successful, as it allowed the new state to achieve many of its goals. These included taking over German companies in Silesia, significant investments in infrastructure (including the harbour in Gdynia and the coal trunk line), and outfitting the Polish army. The high cost of French capital was a consequence of the asymmetry of power, and the large needs of the new state.

Keywords: Poland, France, foreign investments, interwar period, foreign capital.

Ekspansja kolonialna czy konieczna pomoc? Francuski kapitał i międzywojenna Polska

Streszczenie

Francja była kluczowym źródłem kapitału zagranicznego dla międzywojennej Polski, tak poprzez pożyczki dla państwa, jak i inwestycje prywatne. Francuzi byli szczególnie silnie obecni w przemyśle wydobywczym, papierniczym, w produkcji elektryczności i w bankowości. Francuskie zaangażowanie było częściowo pochodną sojuszu między obydwoma państwami i stanowiło wyraz polityki bezpieczeństwa III Republiki. Stroną inicjującą rozmowy w tym zakresie byli jednak z reguły Polacy, którzy za udział Francuzów zmuszeni byli słono płacić politycznymi i gospodarczymi ustępstwami. Choć takie polskie decyzje były krytykowane, w trudnej sytuacji okresu międzywojennego dostęp do kapitału na nawet tak niekorzystnych warunkach był dla warszawskich rządów konieczny. Dzięki francuskiemu zaangażowaniu udało się nie tylko formalnie przejąć dawne niemieckie przedsiębiorstwa, ale również podjąć najważniejsze inwestycje państwowe w okresie międzywojennym – budowę portu w Gdyni oraz magistrali kolejowej. Pieniądze francuskie były też konieczne dla uzbrojenia polskiej armii. Tak negocjatorzy francuscy, jak i prywatni przedsiębiorcy znad Sekwany działali w Polsce z pozycji siły. W polskiej prasie pojawiały się oskarżenia zachodniego sojusznika o działania kolonialne. W czasie rozluźnienia sojuszu w ostatnich latach wielkiego kryzysu władze polskie podjęły bardziej zdecydowane stanowisko wobec Francuzów. Wyrazem był m.in. konflikt wokół Żyrardowa i elektrowni w Warszawie. Ostatecznie jednak starania o pożyczkę z Rambouillet przesądziły o wygaszeniu konfliktów przez stronę polską.

Słowa kluczowe: Polska, Francja, kapitał zagraniczny, okres międzywojenny, inwestycje.

JEL: N24, N44

*dr inż. Grzegorz Niewiński*¹ 

Politechnika Warszawska
Wydział Mechaniczny Energetyki i Lotnictwa
Instytut Techniki Ciepłej

*mgr inż. Michał Stępień*²

Politechnika Warszawska
Wydział Mechaniczny Energetyki i Lotnictwa
Instytut Techniki Ciepłej

Energetyka jądrowa. Bezpieczna technologia czy zagrożenie dla ludzkości?

WPROWADZENIE

Energia elektryczna uważana jest za najdoskonalszą formę energii, która wykorzystywana jest w codziennym życiu człowieka. Można ją użyć w sposób bezpośredni lub pośredni poprzez konwersję na inną formę energii i ciepła. Jedyną jej wadą jest brak możliwości magazynowania w skali przemysłowej, co wymaga, aby konsumpcja była pokrywana przez bieżącą produkcję. Dlatego też zapewnienie nieprzerwalnych dostaw energii elektrycznej jest jednym z najwyższych priorytetów Systemów Elektroenergetycznych. Dodatkowo istotne jest, aby jej produkcja nie wiązała się z nadmiernymi kosztami, nie wpływała negatywnie na otaczające środowisko poprzez emisję gazów cieplarnianych i substancji szkodliwych, nie była uzależniona od pory dnia i roku, oraz była w pełni kontrolowana przez człowieka. Wszystkie powyższe kryteria spełniane są przez energetykę jądrową. Ponadto zapewnia ona stabilną w długiej perspektywie cenę energii elektrycznej, umożliwia uniezależnienie się od dostaw surowców energetycznych z państw niestabilnych politycznie oraz przyczynia się do rozwoju technologicznego danego kraju.

¹ Adres korespondencyjny: Instytut Techniki Ciepłej, Wydział Mechaniczny Energetyki i Lotnictwa, Politechnika Warszawska, ul. Nowowiejska 21/25, 00-665 Warszawa; e-mail: grzegorz.niewinski@pw.edu.pl. ORCID: 0000-0002-3185-5250.

² Adres korespondencyjny: Instytut Techniki Ciepłej, Wydział Mechaniczny Energetyki i Lotnictwa, Politechnika Warszawska, ul. Nowowiejska 21/25, 00-665 Warszawa; e-mail: michal.stepien@itc.pw.edu.pl.

HISTORIA ENERGETYKI JĄDROWEJ

Za „ojca” technologii jądrowej uważa się niemieckiego laureata Nagrody Nobla w dziedzinie chemii – Otto Hahna. W 1938 roku wraz ze swoim współpracownikiem – Fritzem Strassmannem – dokonał udanego rozszczepienia jądra atomu Uranu-235 przy pomocy neutronu. Temu zjawisku towarzyszyło wydzielenie się dużej ilości energii. Podczas II wojny światowej obie strony konfliktu, dążąc do szybkiego zwycięstwa, inwestowały czas i środki również w rozwój niekonwencjonalnych technologii bojowych, w tym – w energię jądrową.

Pierwszy reaktor jądrowy, który osiągnął stan krytyczny, powstał w ramach programu naukowo-badawczego – „Projekt Manhattan” – w Chicago (Chicago Pile-1). Miał on postać stosu naprzemiennie ułożonych kostek uranowych i grafitowych z miejscami na ręcznie wsuwane kadmowe pręty kontrolne (Jeziński, 2006).

Przez długi czas reaktory jądrowe służyły jedynie do celów militarnych – głównie do produkcji izotopów plutonu, jednak produktem odpadowym były znaczne ilości ciepła. W 1954 roku, wzbogacając reaktor o moduł turbogenerатора, uruchomiono w Obnińsku, ZSRS, pierwszą elektrownię jądrową chłodzoną wodą z grafitem jako moderatorem neutronów. Zapoczątkowało to pokojowy proces wykorzystania energii rozszczepienia atomu – Calder Hall (Wielka Brytania, 1956 r.), Shippingport (USA, 1957 r.) (Stępień i in., 2017).

Reaktory pierwszej generacji były testem kilku koncepcji konstrukcyjnych i sposobów eksploatacji, a ich główną cechą była możliwość przeładunku paliwa w czasie pracy bez konieczności ich wyłączenia.

Drugą generację reaktorów stanowią w większości najbardziej rozpowszechnione reaktory lekkowodne typu PWR (ang. *Pressurized Water Reactor* – Reaktor Wodny Ciśnieniowy) i BWR (ang. *Boiling Water Reactor* – Reaktor Wodny Wrzący), w których lekka woda (H_2O) pełni podwójną funkcję – czynnika chłodzącego oraz moderatora (spowalniacza neutronów).

W trzeciej generacji reaktorów jądrowych położono szczególny nacisk na zwiększenie bezpieczeństwa eksploatacji oraz podwyższenie efektywności ekonomicznej. Obiekty wyposażono w szereg pasywnych, redundantnych systemów zabezpieczeń mających zapobiec oraz ograniczyć skutki ewentualnych ciężkich awarii reaktora (Stępień i in., 2017).

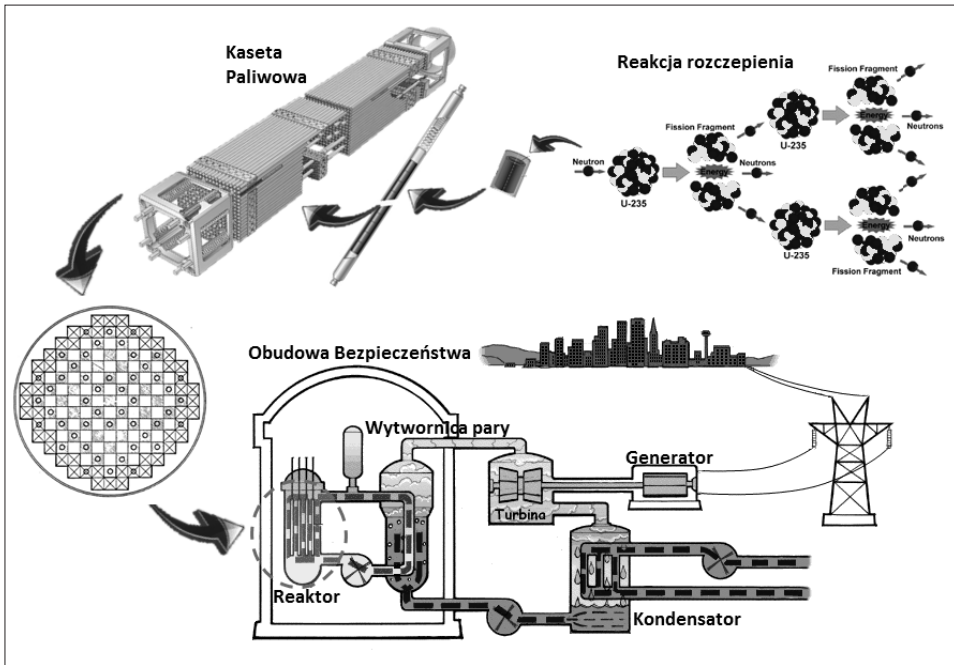
Obecnie na świecie prowadzone są prace nad reaktorami IV generacji. Cechuje je podwyższone bezpieczeństwo oraz nowe koncepcje i istotne zmiany w działaniu reaktorów w porównaniu do obecnie pracujących (Stępień i in., 2018).

DZIAŁANIE ELEKTROWNI JĄDROWEJ

Istotą działania elektrowni jądrowej jest reakcja rozszczepienia ciężkiego jądra atomu, która posiada następujące cechy:

- jest w stanie sama podtrzymać proces rozszczepienia jąder w paliwie, a zatem jest reakcją łańcuchową,
- ilość energii otrzymanej w wyniku rozszczepienia przewyższa ilości energii użytej do zaistnienia reakcji – dodatni bilans energetyczny.

Zasada działania najczęściej budowanych EJ z reaktorem typu PWR przedstawiona została na rys. Rys. 1. Zasada działania elektrowni jądrowej



Rys. 1. Zasada działania elektrowni jądrowej

Źródło: opracowanie własne.

Zawarty w paliwie rozszczepialny izotop uranu 235 oraz sztucznie wytworzone izotopy plutonu 239 i 241 pod wpływem bombardowania neutronami ulegają rozbięciu na nowe izotopy. Reakcji rozszczepienia towarzyszy emisja wolnych neutronów w ilości 2 do 3 oraz promieniowania gamma i beta.

Wydzielona w reakcji rozszczepienia energia przejmowana jest przez przepływającą przez reaktor wodę o ciśnieniu ok. 160 bar (obieg pierwotny). Podgrzana woda od temperatury ok. 290 do 320°C kierowana jest do wytwórnic pary, gdzie oddając ciepło pobrane w reaktorze wytwarzana jest para wodna. Wytworzona para (obieg wtórny) przepływa do turbiny, gdzie następuje zamiana jej entalpii na energię kinetyczną (ruch obrotowy turbiny), a następnie w generatorze energia kinetyczna obracającego się wału zamieniana jest na energię elektryczną.

KONCEPCJA BEZPIECZEŃSTWA ELEKTROWNI JĄDROWEJ

Reaktory jądrowe projektowane są zgodnie z zasadą tzw. obrony w głąb (ang. *Defense in Depth*), polegającej na wprowadzeniu szeregu niezależnych od siebie poziomów zabezpieczeń. W przypadku elektrowni jądrowych strategia obrony w głąb składa się z pięciu pojęć powodujących określone skutki (Stępień i in., 2017).

- Pierwszym jest tzw. wbudowane bezpieczeństwo (ang. *Inherent Safety*), które w odniesieniu do obiektów jądrowych polega na zaprojektowaniu reaktora w taki sposób, aby był on układem samoregulującym się.
- Drugim i trzecim pojęciem są ostrożność (ang. *Precaution*) oraz zapobieganie niepożądanym zjawiskom (ang. *Prevention*) podczas standardowej pracy reaktora. Służą do tego systemy kontroli i regulacji oraz układy zabezpieczeń.
- Dwa ostatnie terminy – złagodzenie skutków zaistniałej awarii (ang. *Mitigation*) oraz reagowanie na awarie pozaprojektowe (ang. *Beyond Design Basis Accidents*) – to obecność systemów bezpieczeństwa oraz systemów na wypadek ciężkich awarii, mających na celu zmniejszenie skutków, jakie mogły powstać.

UKŁADY ZABEZPIECZEŃ REAKTORA

Bezpieczna eksploatacja reaktora ma zasadnicze znaczenie dla bezpieczeństwa elektrowni jądrowej. W celu jej osiągnięcia monitoruje się szereg kluczowych parametrów instalacji, zapewniając ich utrzymywanie w pewnych określonych przedziałach. Układy odpowiadające za to, by występujące odchylenia parametrów od normalnych warunków pracy nie spowodowały awarii lub w przypadku jej wystąpienia rozpoczęły działanie mające na celu ograniczenie jej skutków, nazywane są układami zabezpieczeń reaktora (RPS, ang. *Reactor Protection System*). Układ zabezpieczeń reaktora musi zatem składać się z systemów pomiarowych i kontroli wartości granicznych dla monitorowanych parametrów oraz układów automatycznego wyłączenia reaktora (RTS, ang. *Reactor Trip System*) poprzez zrzut prętów kontrolnych i zalanie reaktora kwasem borowym. W zakresie ograniczenia skutków zaistniałej awarii rolą układu zabezpieczeń jest uruchomienie specjalnie zainstalowanych systemów bezpieczeństwa.

Każdy z reaktorów wyposażony jest układ zabezpieczeń składający się z dwóch niezależnych od siebie podsystemów pierwotnego (PPS – ang. *Primary Protection System*) i wtórnego (SPS – ang. *Secondary Protection System*). Autonomiczność w tym przypadku oznacza całkowite odseparowanie każdego z podukładów pod względem wykorzystywanych komponentów (jeden jest układem cyfrowym a drugi układem analogowym) oraz stosowanych układów i parametrów. Wyboru parametrów kontrolnych oraz limitów, których przekroczenie spowoduje zadziałanie układów zabezpieczeń, dokonuje się wg (Ackermann, 1987) z uwagi na:

- przerwanie niekontrolowanej reakcji łańcuchowej i wzrostu mocy reaktora,
- zapewnienie wymaganego marginesu bezpieczeństwa od stanu kryzysu wrzenia błonowego i stopienia paliwa w rdzeniu,
- ograniczenia obciążenia ciśnieniowego elementów obiegu pierwotnego.

SYSTEMY BEZPIECZEŃSTWA

Systemy bezpieczeństwa są to specjalne układy, których rolą jest ograniczenie do minimum skutków powstałej awarii. Układy te uruchamiane są w przypadku, gdy nie zadziałały układy zabezpieczeń lub zadziałały, ale pomimo tego doszło do awarii. W pierwszych konstrukcjach reaktorów jądrowych były to głównie systemy związane z awaryjnym wtryskiem wody lub kwasu borowego do obiegu pierwotnego reaktora, do awaryjnego odbioru ciepła czy obudowa bezpieczeństwa.

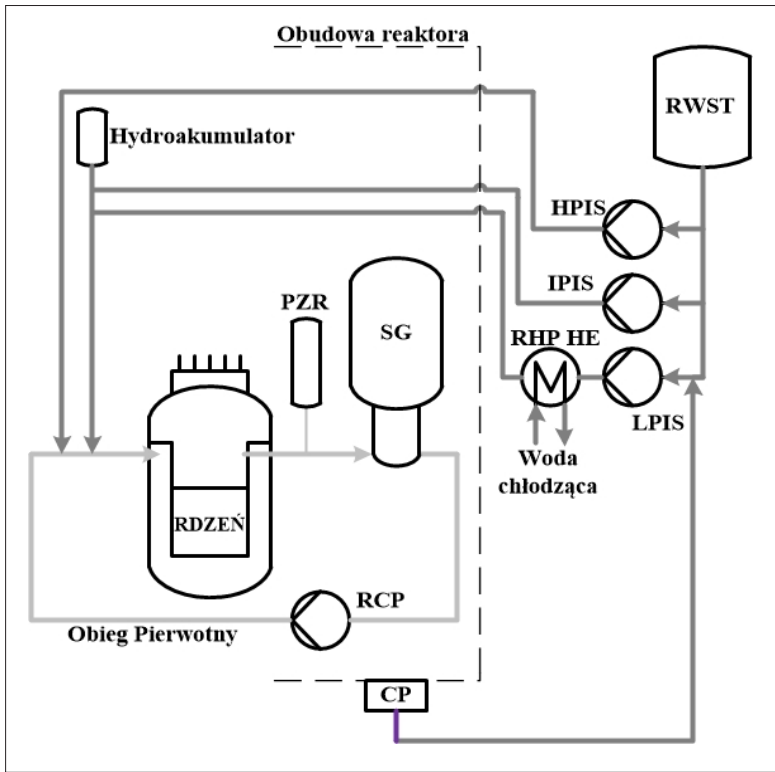
W wyniku uwzględniania nowych zdarzeń inicjujących lub niebranych pod uwagę możliwych do zaistnienia awarii projektowych (patrz przyczyny awarii np. EJ TMI, Fukushima, Czarnobyl) wprowadzono redundancję, dokonano modyfikacji istniejących rozwiązań lub też wprowadzono zupełnie nowe systemy bezpieczeństwa.

Redundancja polega na instalowaniu trzech lub czterech identycznych co do funkcji układów, przy czym zadziałanie pojedynczego z nich w zależności od typu awarii powinno doprowadzić do niewydostania się materiału promieniotwórczego poza obudowę reaktora lub obudowę bezpieczeństwa. Zwielokrotnione układy bezpieczeństwa są odseparowane od siebie i rozmieszczone w oddzielnych budynkach tak, by awaria jednego z układów lub całkowite zniszczenie budynku w wyniku uderzenia samolotu nie spowodowało utraty funkcjonalności pozostałych systemów.

Systemy bezpieczeństwa można podzielić na dwie podstawowe grupy aktywne i pasywne. Aktywne systemy załączane są w odpowiedzi na nieprawidłowe działanie lub awarię reaktora i wymagają zewnętrznego zasilania (np. energia elektryczna do napędu pomp). Pasywne systemy zabezpieczeń nie wymagają zewnętrznego zasilania, a ich działanie wynika z działania naturalnych praw fizyki (np. przepływ wywołany siłą grawitacji lub różnicą ciśnień).

Przykładowe systemy bezpieczeństwa stosowane w elektrowniach jądrowych:

Układ awaryjnego chłodzenia rdzenia (ECCS – ang. *Emergency Core Cooling System*). Główną funkcją system ECCS jest zapewnienie chłodzenia rdzenia w przypadku wystąpienia awarii polegającej na utracie chłodziwa w pierwotnym obiegu reaktora. W tym celu wprowadza się do „reaktora” mieszaninę wody i kwasu borowego. Dodatkową funkcją układu jest zapewnienie bezpiecznego wyłączenia reaktora i dalsze zapewnienie jego chłodzenia w przypadku rozerwania rurociągów w obiegu pierwotnym.



Rys. 2. Schemat układu ECCS w reaktorze typu PWR

Źródło: opracowanie własne.

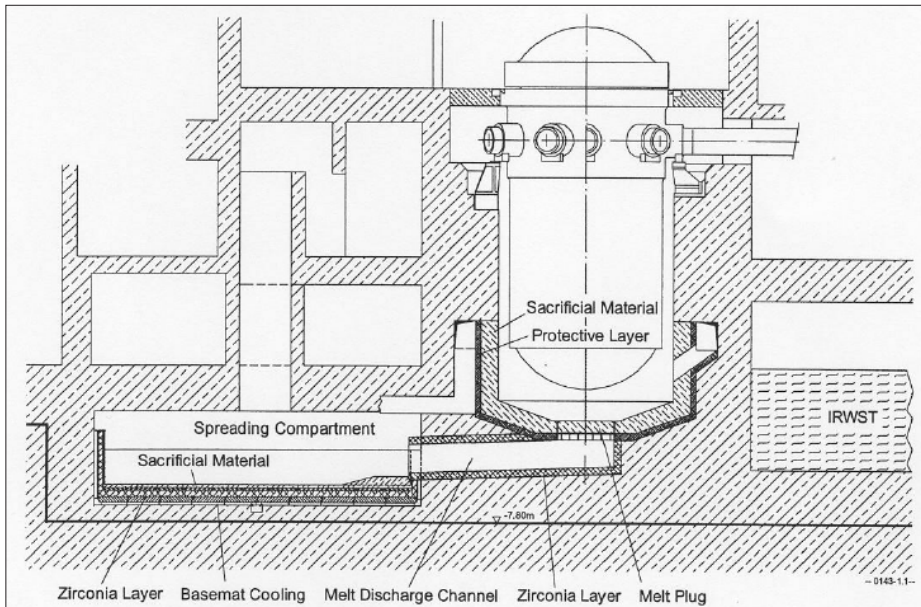
Układ awaryjnego chłodzenia rdzenia w reaktorach typu PWR składa się najczęściej z trzech podsystemów:

- wysoko- i średniociśnieniowego układu wtrysku bezpieczeństwa (HPIS/MPIS – ang. *High/Medium Pressure Injection System*),
- hydroakumulatorów,
- niskociśnieniowego układu wtrysku bezpieczeństwa (LPIS – ang. *Low Pressure Injection System*),
- oraz zbiornika wody (RWST – ang. *Refueling Water Storage Tank*).

W wyniku ubytku chłodziwa w obiegu pierwotnym reaktora spada ciśnienie. Po przekroczeniu zadanej wielkości uruchamiany jest poszczególny z podsystemów. Doprowadzenie wody ma na celu odbiór ciepła z rdzenia, a przez to niedopuszczenie do sytuacji, w której rdzeń ulegnie zniszczeniu. Uproszczony schemat układu ECCS przedstawiono na rys. Rys. 2. Schemat układu ECCS w reaktorze typu PWR

Chwytnik rdzenia (CC – ang. *Core Catcher*) w reaktorze EPR – rys. 3. Główną funkcją układu jest opanowanie awarii pozaprojektowych. Jest stosowany w celu uniknięcia uwolnień materiałów radioaktywnych poza obudowę bez-

pieczeństwa w wyniku przetopienia zbiornika reaktora. Stopiony rdzeń wycieka do specjalnie do tego przeznaczonego miejsca pokrytego grubą warstwą betonu na dnie studni reaktora. Pasywny układ zalewa gorący materiał wodą z wewnętrznego zbiornika zapasowego, a po 12 godzinach – system odprowadzania ciepła z obudowy bezpieczeństwa schładzając obszar wycieku.

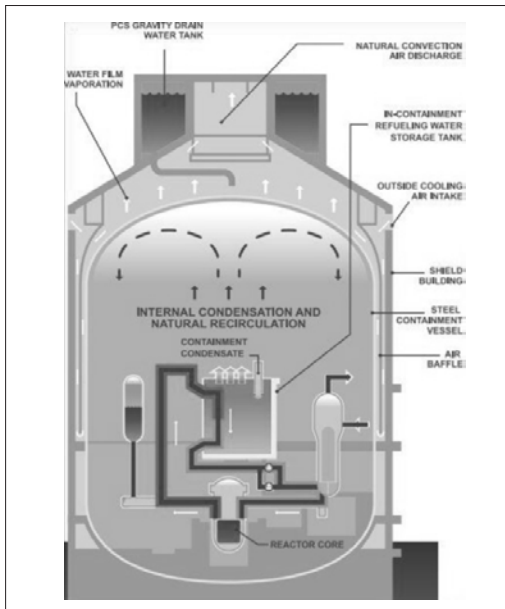


Rys. 3. Chwytnik rdzenia reaktora ERP

Źródło: (Pikkarainen i in., 2009).

Pasywne chłodzenie obudowy bezpieczeństwa (PCCS – ang. *Passive Containment Cooling System*) w reaktorze AP1000. Rolą systemu PCCS jest zapewnienie skutecznego odprowadzenia wytworzonego ciepła na zewnątrz obudowy bezpieczeństwa w przypadku wystąpienia awarii, gdy ciśnienie wewnętrzne nie przekroczy projektowego. W wyniku wystąpienia awarii typu LOCA (awaria polegająca na rozszczelnieniu obiegu i utracie chłodziwa reaktora, ang. *Loss of Cooling Accident*), przy której chłodziwo reaktora wydostając się do obudowy bezpieczeństwa rozpręża się i zamienia w parę wodną podwyższając ciśnienie, które może doprowadzić do rozerwania obudowy bezpieczeństwa.

Para wodna, w kontakcie z wewnętrzną, stalową powierzchnią obudowy bezpieczeństwa kondensuje, co powoduje szybkie obniżenie ciśnienia. Ciepło kondensacji odbierane jest przez strumień rozpylonej zimnej wody ze zbiorników zlokalizowanych na szczycie budynku bezpieczeństwa. Chłodzenie wodne jest połączone z naturalną cyrkulacją powietrza wewnątrz obudowy tworzącą tzw. efekt kominowy – rys. 4.



Rys. 4. Pasywny system chłodzenia obudowy bezpieczeństwa w AP1000

Źródło: (Westinghouse, 2017).

ANALIZY BEZPIECZEŃSTWA

W elektrowniach jądrowych już na etapie projektowania i procesu licencjonowania przeprowadza się analizy bezpieczeństwa. Ocena bezpieczeństwa obejmuje symulacje możliwych uszkodzeń struktur, systemów i elementów systemów, a także identyfikację skutków takich uszkodzeń w celu wykrycia wszystkich istotnych słabości rozwiązań projektowych. Wyniki analiz zbierane są w szczegółowe raporty, tak aby umożliwić niezależnym audytorom ich weryfikację. Obecnie przeprowadza się dwa rodzaje analiz, tj. deterministyczne i probabilistyczne (Borysiewicz, 2012).

W analizie deterministycznej rozważa się pewne zdarzenia inicjujące awarię i bada się odpowiedź całego układu na to zdarzenie. W analizie przyjmuje się określony sposób i zakres działania wybranych układów i systemów bezpieczeństwa. Na podstawie zdefiniowanej liczby awarii (awarie projektowe) dokonuje się oceny bezpieczeństwa całego obiektu.

W analizie probabilistycznej zamiast jednej lub kilku wybranych awarii rozważa się wszystkie możliwe do zajścia zdarzenia inicjujące i wszystkie możliwe scenariusze rozwoju i przebiegu awarii. Ocena stopnia bezpieczeństwa R odbywa się na podstawie wskaźnika ilościowego, określonego jako suma iloczynów prawdopodobieństwa wystąpienia określonego zdarzenia p_s oraz stopnia szkodliwości skutków wywołanych tym zdarzeniem C_s dla wszystkich zdarzeń.

$$R = \sum p_s \cdot C_s$$

Oba typy analiz można przeprowadzić się na trzech poziomach:

- poziom pierwszy odnosi się do oceny awarii prowadzących do zniszczenia, tj. stopienia rdzenia oraz wyznaczenia częstości tego zdarzenia,
- poziom drugi wyznacza ilość oraz sposób uwolnienia materiału promieniotwórczego z instalacji oraz dokonuje oceny działania układów mających minimalizować skutki awarii np. obudowy bezpieczeństwa,
- poziom trzeci odpowiada za analizy rozprzestrzeniania się uwolnionego materiału promieniotwórczego oraz obliczanie dawek, skutków zdrowotnych oraz skażeń środowiska.

Jako przykładowe obliczenia i wyniki analizy bezpieczeństwa przedstawiono symulację skutków awarii projektowej elektrowni jądrowej zlokalizowanej w okolicach miejscowości Lubiatowo w województwie pomorskim. Analizowany obszar obejmował niemal 71 000 km² i około 2 980 tys. mieszkańców. Jako obiekt rozważania wybrano reaktor wodny ciśnieniowy typu AP-1000, a przyjęta w symulacji awaria sklasyfikowana została jako CLF (*Late Containment Failure – Large Release*). Taki typ awarii występuje jedynie w przypadku uwolnienia materiału rozczepianego nie wcześniej niż 24 h od stopienia rdzenia na skutek awarii pasywnego układu chłodzenia rdzenia. Prawdopodobieństwo wystąpienia tego typu awarii szacowane jest na poziomie $3,5 \cdot 10^{-13}$. Uwolnione do środowiska izotopy promieniotwórcze przypisane zostały do grup charakteryzujących się podobnymi własnościami radiotoksyczności, a sam proces uwolnienia przebiegał dwuetapowo (Niewiński, 2017).

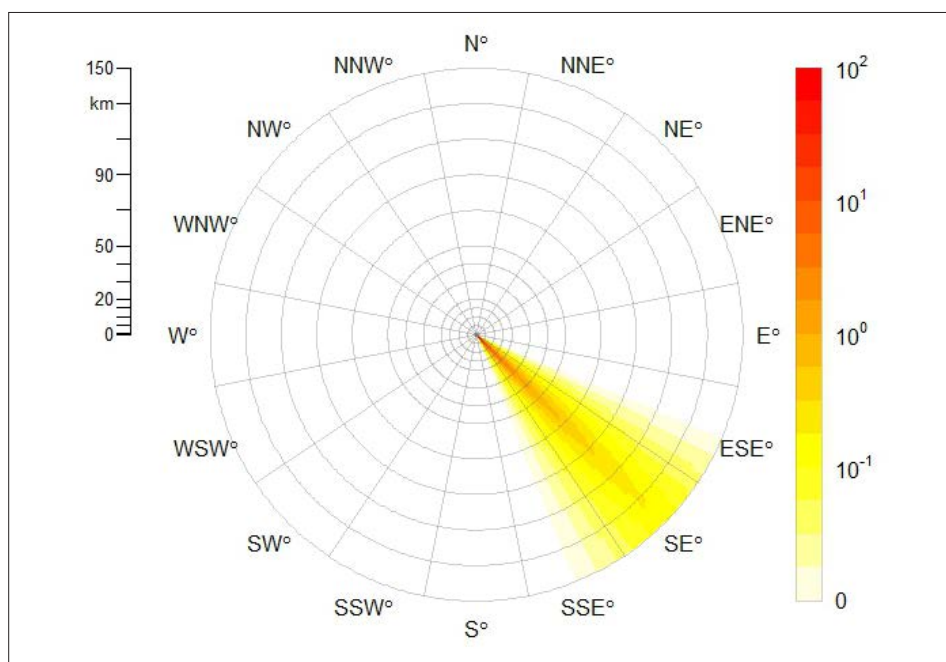
Szczegółowe informacje dotyczące przebiegu uwolnienia zamieszczono w tabeli 1.

Tabela 1. Szczegółowe informacje na temat uwolnienia typu CFL z reaktora AP-1000

Parametr	I etap	II etap
Czas trwania uwolnienia [s]	81640	86400
Emisja ciepła towarzysząca uwolnieniu materiału promieniotwórczego [MW]	3.0	2.0
Udział materiału promieniotwórczego znajdującego się w rdzeniu, który przedostał się do środowiska [%]		
Gazy szlachetne (Xe, Kr)	1.53E-01	9.79E+01
Grupa cezowa (Cs, Rb)	1.15E-03	1.19E-03
Sr Ba Group (Sr, Br)	3.35E-03	5.43E-01
Grupa jodowa (I)	1.21E-03	2.13E-03
Grupa tellurowa (Te, Sb)	1.02E-04	3.67E-03
Metale szlachetne (Ru, Rh, Mo, Tc)	1.71E-03	1.42E-01
Grupa Ceru (Ce, Pu, Np)	4.79E-06	5.34E-02
Grupa Lantanowa (Y, Nb, Zr, La, Pr, Nd, Am, Cm)	1.17E-03	1.41E+01

Źródło: (NRC US).

Ze względu na chęć uzyskania najbardziej pesymistycznych wyników założono, że cały materiał promieniotwórczy przemieszczał się w kierunku południowo-wschodnim, tj. w stronę największej aglomeracji miejskiej (trójmiasto) znajdującej się na analizowanym obszarze. Na rys. 5 przedstawiono rozkład dawki skutecznej, jaką uzyskali mieszkańcy poszczególnych sektorów. Największe wartości dawki na poziomie powyżej 4 Sv uzyskało 400 osób i są to osoby zamieszkujące w najbliższej odległości elektrowni. Dawkę większą niż 0,5 Sv³ uzyskało ponad 165 tys. osób (Niewiński, 2017).



Rys. 5. Rozkład maksymalnej dawki skutecznej (ICRP60ED) w Sv

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 2 zamieszczono dane na temat śmiertelności w czasie pięćdziesięciu lat, spowodowanej wybranymi chorobami nowotworowymi na skutek awarii elektrowni jądrowej. Jako dane porównawcze zamieszczono śmiertelność w wyniku chorób nowotworowych na 100 tys. mieszkańców w wieku 25–64 lat w województwie pomorskim (Wojtyniak i in., 2016).

³ Dawka pochodząca od naturalnego promieniowania jonizującego (tła) wynosi 2,7 mSv, 0,5 Sv wynosi maksymalna dawka, jaką może uzyskać osoba uczestnicząca w akcji ratującej życie i nie powoduje ona żadnych trwałych zmian w organizmie człowieka, natomiast dawka śmiertelna dla człowieka wynosi 3,5–5 Sv.

Tabela 2. Porównanie śmiertelności na wybrane choroby nowotworowe w wyniku awarii elektrowni jądrowej i „naturalnych czynników” w województwie pomorskim w okresie 50 lat od awarii w przeliczeniu na 100 tys. mieszkańców

Typ nowotworu	Czynniki naturalne	Awaria EJ
piersi	1110	3,8
płuca	2580	2236,9
okreźnica	1095	11,5
żołądek	545	4,6
Suma*	10 075	2977,8

* sumaryczna wielkość uwzględnia także inne typy nowotworów

Źródło: opracowanie własne.

AWARIE ELEKTROWNI JĄDROWYCH I DZIAŁANIA ZAPOBIEGAWCZE

Pomimo podjętych działań mających zapewnić bezpieczną eksploatację elektrowni jądrowych, dochodzi w nich do awarii i wypadków. Poważne awarie zdarzają się niezwykle rzadko.

W celu określenia oceny skutków zdarzeń radiacyjnych oraz sprawnego i jednoznacznego informowania opinii publicznej o takich zdarzeniach Międzynarodowa Agencja Energii Atomowej (ang. *International Atomic Energy Agency*, IAEA) w porozumieniu z Agencją Energii Jądrowej OECD stworzyły siedmiostopniową Międzynarodową Skalę Zdarzeń Jądrowych i Radiologicznych – skalę INES (ang. *International Nuclear and Radiological Event Scale*) (IAEA ([http](http://www.iaea.org))).

Poziom 1, czyli „anomalie”, to zdarzenia powodujące zakłócenie normalnej pracy. Są to np. incydenty ujawniające niedociągnięcia w systemie organizacyjnym, drobne uszkodzenia rurociągów, niedoskonałości procedur podczas transportu materiałów promieniotwórczych itp.

Poziom 2 – „incydenty” – zdarzenia zakłócające normalną pracę, mogące spowodować nadmierne napromieniowanie personelu.

Poziom 3 – „poważne incydenty” – zaliczyć można do nich uwolnienia do otoczenia substancji promieniotwórczych przekraczające ustalone limity, przy czym największa dawka, jaką otrzyma osoba znajdująca się poza obiektem, nie przekroczy 1 mSv.

Poziom 4 – „awarie o skutkach lokalnych” – niewielkie uwolnienie do otoczenia substancji promieniotwórczych, stopienie lub uszkodzenie paliwa, występuje przynajmniej jedna osoba śmiertelna.

Poziom 5 – „awarie o rozległych skutkach” – ograniczone uwolnienie materiału promieniotwórczego, poważne uszkodzenie rdzenia reaktora, wystąpienie kilku przypadków śmiertelnych.

Poziom 6 – „poważne awarie” – znaczne uwolnienie do otoczenia substancji promieniotwórczych, wdrożenie planów reagowania awaryjnego.

Poziom 7 – „wielkie awarie” – uwolnienie znacznych ilości substancji promieniotwórczych, występują rozległe skutki zdrowotne i środowiskowe wymagające wdrożenia planów postępowania awaryjnego. Dotychczas poziomy siódmy przypisano dwóm awariom EJ w Czarnobylu i Fukushima.

PRZEBIEGI WYBRANYCH AWARII ELEKTROWNI JĄDROWYCH

Pierwsza poważna awaria elektrowni jądrowej zdarzyła się w 1979 roku w elektrowni Three Mile Island w stanie Pensylwania. Przyczyną awarii było wyłączenie pompy wody zasilającej we wtórnym obiegu, co doprowadziło do wzrostu ciśnienia w obiegu pierwotnym reaktora. Wzrost ciśnienia wymusił otwarcie zaworu „nadmiarowego”, który nie zamknął się po spadku ciśnienia do wartości dopuszczalnej i o czym nie został poinformowany operator za pośrednictwem układu automatyki. W wyniku ubytku chłodziwa z obiegu reaktora doszło do stopienia ok. 2/3 rdzenia (Uzunow, 2014 (<http://>)).

Przyczyn awarii należy upatrywać głównie w konstrukcji układu chłodzenia i systemie automatyki. Przeprojektowano układ w taki sposób, aby konstrukcja obiegu chłodzenia zapewniała ustalenie się cyrkulacji naturalnej, dostatecznie intensywnej do odprowadzenia ciepła powyłłączeniowego z rdzenia. Do innych zmian należy zaliczyć zmiany w układzie automatyki (Strupczewski, 1990):

- logiki wyłączenia reaktora i rozszerzenie listy odpowiednich sygnałów,
- wprowadzenia sygnalizowania położenia zaworów,
- wprowadzenia zakazów wyłączania układów bezpieczeństwa.

W wyniku awarii elektrowni TMI powołano w USA do życia INPO (ang. *Institute of Nuclear Power Operations*), którego misją jest promowanie najwyższych poziomów bezpieczeństwa i niezawodności – promowanie doskonałości – w eksploatacji komercyjnych elektrowni jądrowych.

Kolejna poważna awaria zdarzyła się w 26 kwietnia 1986 roku w EJ Czarnobyl zlokalizowanej na Ukrainie. Awaria była splotem kilku następujących po sobie zdarzeń, zarówno błędów konstrukcyjnych – technologia RBMK (ros. Реактор Большой Мощности Канальный) – jak i nieprawidłowego działania operatorów. Na koniec kwietnia planowane były testy skuteczności regulatora pola magnetycznego generatora, podtrzymującego napięcie na właściwym poziomie. Program badań był źle przygotowany i uwzględniał jedynie ogólne informacje o zasadach bezpieczeństwa. W wyniku dłuższej pracy przy obniżonej mocy reaktor się zatruł, stał się niestabilny i powinien zostać wyłączony. Kolejne błędy operatora skutkowały gwałtownym wzrostem temperatury, kryzysem wrzenia, rozerwaniem koszulek i wytryskiem stopionego paliwa do chłodziwa. Awaryjne wyłączenie reaktora nie

powiodło się ze względu na zdeformowane kanały na pręty kontrolne. Gwałtownie parująca woda zaczęła reagować z cyrkonem i grafitem, co skutkowało produkcją wodoru, który po zmieszaniu się z powietrzem stworzył mieszkankę wybuchową. Do atmosfery dostał się radioaktywny pył i skażył znaczny obszar (Uzunow, 2016).

W celu ograniczenia skutków awarii przeprowadzono ewakuację ok. 200 tys. mieszkańców w tym miasta Prypiat i Czarnobyl. W wyniku awarii zginęło pięćdziesięciu strażaków uczestniczących w akcji ratunkowej (w tym 31 bezpośrednio), oraz pośrednio, w długim okresie czasu ok. 4000 pracowników i okolicznych mieszkańców w wyniku napromieniowania i otrzymanych dawek (ElBaradei, 2005).

Po katastrofie zaniechano budowy 7 reaktorów RBMK i wyłączono kolejnych 9. Ponadto podwyższono standardy szkoleń i wiedzy pracowników, wprowadzono liczne zmiany technologiczne, opracowano nowe procedury i ograniczono możliwości ingerencji operatora w systemy bezpieczeństwa. Podobnie jak w przypadku awarii TMI, jednym z działań mającym poprawić bezpieczeństwo eksploatacji EJ było powołanie organizacji WANO (ang. *World Association of Nuclear Operators*), skupiającej w swych strukturach operatorów instalacji jądrowych.

Katastrofa Elektrowni Atomowej Fukushima nr 1 jest drugą w historii awarią siódmego stopnia w skali INES. Bezpośrednią przyczyną było tsunami wywołane trzęsieniem ziemi o magnitudzie 9 mające miejsce 11 marca 2011 roku ok. 130 km od japońskiego wybrzeża. EJ posiadała wielopoziomowe zabezpieczenia przed katastrofami naturalnymi. Pomimo tego, fala tsunami przelała się przez mur oporowy, niszcząc zbiorniki paliwa i zalewając nisko położone pomieszczenia awaryjnych generatorów dla pomp cyrkulacyjnych zapewniających krążenie chłodziwa w reaktorze. Na skutek przegrzania nastąpił szereg pomniejszych wybuchów naruszając różne elementy konstrukcyjne poszczególnych jednostek. Dwa tygodnie od awarii skażenie w promieniu 60 km od obiektu było rzędu pojedynczych MBq/m², by obecnie spaść do poziomu znikomego. W wyniku awarii nie odnotowano bezpośrednich ofiar śmiertelnych. Szacuje się, że w długim okresie awaria elektrowni spowoduje śmierć ok. 1000 osób w wyniku otrzymanych dawek promieniowania jonizującego.

Awaria w Fukushima ponownie wywołała temat poprawy bezpieczeństwa EJ. W każdej z eksploatowanych na świecie elektrowni przeprowadzono tzw. stres-testy mające na celu wykazanie ich słabych stron, a następnie przygotowano rozwiązania techniczne oraz organizacyjne mające te słabości wyeliminować.

PODSUMOWANIE

Celem pracy była próba przedstawienia energetyki jądrowej jako bezpiecznej technologii wytwarzania energii elektrycznej. Na każdym z etapów projektowania, budowy, eksploatacji oraz likwidacji EJ można zauważyć kompleksowe

podejście do zachowania maksymalnego poziomu bezpieczeństwa. Odbywa się to głównie poprzez stosowanie odpowiednich rozwiązań konstrukcyjnych (wbudowane bezpieczeństwo) i organizacyjnych, zwielokrotnienie i zróżnicowanie układów bezpieczeństwa oraz określanie możliwych do powstania awarii projektowych oraz analizę potencjalnych skutków, jakie mogą one wywołać.

Wysiłek ten doskonale obrazuje statystyka. Od roku 1954 w trzech najpoważniejszych awariach elektrowni jądrowych bezpośrednio zginęło jedynie 31 osób, a w długiej perspektywie czasowej w wyniku uzyskanych dawek od promieniowania jonizującego kolejne ok. 5000 osób. Odnosząc te dane jedynie do kilku wybranych katastrof przemysłowych lub spowodowanych zanieczyszczeniem powietrza:

- katastrofa tam na rzece Ru w 1975 roku spowodowała śmierć ok. 171 tys. mieszkańców i konieczność przesiedlenia dalszych 11 mln (Osnoś, 2011),
- katastrofa w Bhopalu w fabryce pestycydów w 1984 roku spowodowała bezpośrednio śmierć 3787 osób, a ponad 500 tys. odniosło różnego rodzaju obrażenia (Bhopal disaster ([http](http://))),
- wielki smog w Londynie w 1952 roku odpowiada za śmierć ponad 4000 osób bezpośrednio i ok. 100 tys. w długim okresie, w wyniku chorób układu oddechowego (Bell, 2004).

Można wysnuć wniosek, że energetyka jądrowa jest technologią sprawdzoną, a w racjonalny sposób wykorzystywana nie powoduje nadmiernego zagrożenia w życiu człowieka.

Powyższe stwierdzenie poparte jest także wynikami symulacji poważnej awarii EJ zlokalizowanej na polskim wybrzeżu. Skutki takiej awarii w przeliczeniu na 100 tys. mieszkańców będą trzykrotnie mniejsze niż „naturalna” śmiertelność wywołana chorobami nowotworowymi rejestrowana w województwie pomorskim.

BIBLIOGRAFIA

- Ackermann, G. (red.) (1987). *Eksploracja elektrowni jądrowych*. Warszawa: WNT.
- Bell, M.L., Davis, D.L. & Fletcher, T. (2004). A Retrospective Assessment of Mortality from the London Smog Episode of 1952: The Role of Influenza and Pollution. *Environ Health Perspect.* 112 (1; January), 6–8. DOI:10.1289/ehp.6539.
- Bhopal disaster. Pobrane z: https://en.wikipedia.org/wiki/Bhopal_disaster (2018.09.15).
- Borysiewicz, M. (2012). *Wykorzystanie probabilistycznych analiz bezpieczeństwa (PSA) w tworzeniu wymogów bezpieczeństwa dla elektrowni jądrowych*. Warszawa.
- ElBaradei, M. (2005). *The Enduring Lessons Of Chernobyl, CHERNOBYL: Looking Back to Go Forward*. Vienna.
- IAEA. Pobrane z: <https://www.iaea.org/sites/default/files/ines.pdf> (2018.09.15).
- Jeziński, G. (2006). *Energia jądrowa wczoraj i dziś*. Warszawa: WNT.
- Niewiński, G., Stępień, M., Góral, K. (2017). Analysis of AP1000 radioactive material release accidents with MELCOR Accident Consequence Code System (MACCS). *Journal of Power Technologies*, 97 (5), 446–454.

- NRC US, PSEG POWER, LLC (*Environmental Report*), Rev. 4 – Chapter 7 *Environmental impacts of postulated accidents involving radioactive materials*. Pobrane z: <https://www.nrc.gov/docs/ML1516/ML15169A765.pdf> (2017.04.24).
- Osnos, E. (2011). Faust China, and Nuclear Power. *The New Yorker*. Pobrane z: <http://www.newyorker.com/online/blogs/evanosnos/2011/10/faust-china-and-nuclear-power.html> (2018.09.15).
- Pikkarainen, M., Laine, J., Purhonen, H., Kyrki-Rajamaki, R. & Sairanen, R. (2008). Heat transfer analysis of the European Pressurized Water Reactor (EPR) core catcher test facility. *IYNC*, 417.
- Stępień, M., Gurgacz, S., Niewiński, G. (2018). Tor a bezpieczeństwo energetyczne. Reaktory torowe. *Rynek Energii*, 137 (4), 79–84.
- Stępień, M., Niewiński, G., Kaszko, A. (2017). Systemy bezpieczeństwa w reaktorach generacji III i III+. *Aparatura Badawcza i Dydaktyczna*, 22 (3), 183–190.
- Strupczewski, A. (1990). *Awarie reaktorowe a bezpieczeństwo energetyki jądrowej*. Warszawa: WNT.
- Uzunow, N. (2014). *Awaria TMI2 a współczesne bezpieczeństwo elektrowni jądrowych*. Seminarium ITC PW. Pobrane z: <https://www.itc.pw.edu.pl/> (2018.09.15).
- Uzunow, N. (2016). *Czarnobyl z perspektywy 30 lat*. Seminarium ITC PW. Pobrane z: <https://www.itc.pw.edu.pl/> (2018.09.15).
- WESTINGHOUSE, *Nuclear Safety – Unequaled Design*. Pobrane z: <http://www.westinghouse-nuclear.com/New-Plants/AP1000-PWR/Safety> (2017.06.11).
- Wojtyniak, B., Goryński, P. (red.) (2016). *Sytuacja zdrowotna ludności Polski i jej uwarunkowania*. Warszawa: Narodowy Instytut Zdrowia Publicznego, Państwowy Zakład Higieny.

Streszczenie

Celem pracy było przedstawienie kompleksowego podejścia do zagadnień bezpieczeństwa w obecnie eksploatowanych i nowo projektowanych elektrowniach z reaktorami jądrowymi. W artykule przedstawiono zasadę działania EJ oraz koncepcję „obrony w głąb”, która ma na celu zminimalizowanie ryzyka rozprzestrzenienia promieniotwórczych produktów reakcji rozszczepienia paliwa jądrowego. Przedstawiono przyczyny, przebieg oraz skutki wybranych awarii elektrowni jądrowych, które w najistotniejszym stopniu przyczyniły się do poprawy bezpieczeństwa energetyki jądrowej.

Wzrost bezpieczeństwa reaktorów jądrowych zasadniczo odbywa się poprzez rozwój narzędzi i kodów obliczeniowych, różnorodności oraz zwielokrotnienia stosowanych układów bezpieczeństwa. W pracy omówiono zasadę działania wybranych układów bezpieczeństwa oraz narzędzi do symulacji przebiegów oraz skutków awarii projektowych reaktorów jądrowych.

Dodatkowo w pracy przedstawiono wyniki symulacji uwolnienia materiału promieniotwórczego z reaktora jądrowego typu AP1000, zlokalizowanego na polskim wybrzeżu. Otrzymane przewidywane wielkości zachorowań oraz śmiertelności spowodowanych chorobami nowotworowymi zostały porównane z naturalnymi wielkościami występującymi w województwie pomorskim.

Z przeprowadzonych rozważań wynika, że energetyka jądrowa jest jedynym źródłem wytwarzania energii elektrycznej, w którym kompleksowo rozwiązano zagadnienia bezpieczeństwa od projektowania przez eksploatację, aż do jej likwidacji. Z przeprowadzanych obliczeń wynika,

że w przypadku jednej z najpoważniejszych awarii projektowych, jaka mogłaby wystąpić w EJ, zachorowalność na choroby nowotworowe wywołane uwolnieniem materiału promieniotwórczego jest mniejsze niż obecna występująca w województwie pomorskim.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo energetyki jądrowej, analizy bezpieczeństwa.

Nuclear power engineering. Safety technology or danger for mankind?

Summary

The purpose of the paper is to present a comprehensive approach to safety issues in currently operated and newly designed nuclear power plants. In the article, the principle of operation of NPP and the concept of “defense in depth”, whose aim is to minimize the risk of spreading radioactive nuclear fission reaction products, are presented. The causes, accident sequences and consequences of selected failures of nuclear power plants, which most significantly contributed to the improvement of nuclear power safety, are described.

The increase in the safety of nuclear reactors generally takes place through the development of tools and calculation codes, a diversity and multiplication of applied safety systems. In the paper, the principles of operation of selected safety systems and tools for a simulation of accident sequences and consequences of failure of nuclear reactors are reviewed.

Additionally, the paper presents the results of a simulation of the release of radioactive material from the AP1000 nuclear reactor, located on the Polish seacoast. The obtained predicted impact on human health and mortality rates due to a cancer disease are compared with natural values occurring in the Pomeranian Voivodship.

The conclusions are that nuclear power is the only source of electricity generation, in which the safety issues were comprehensively solved: from a design level through the operation to its decommissioning. The calculations show that in the case of one of the most serious design accidents that could occur in the NPP, the rate of the cancer disease, caused by the release of radioactive material, is lower than the current one occurring in the Pomeranian Voivodship.

Keywords: NPP safety, safety analysis.

JEL: Q40.

*dr inż. Bożena Karwat-Woźniak*¹ 

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy
Zakład Polityki Społecznej i Regionalnej

Wpływ wybranych instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej na umacnianie i spowalnianie procesów rozwojowych w polskim rolnictwie

WSTĘP

Aktualnie rozwój rolnictwa i jego zmiany strukturalne w coraz mniejszym zakresie są warunkowane czynnikami endogenicznymi, a w coraz większym stopniu zależą od polityki sektorowej, a zwłaszcza polityki makroekonomicznej (Kowalski, Wigier, Wieliczko, 2014, s. 9). Polityka sektorowa w rolnictwie jest powszechnie i długofalowo stosowana w krajach rozwiniętych.

Wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej (UE) sektor rolny został objęty ponadnarodową Wspólną Polityką Rolną (WPR), która na przestrzeni lat ulegała różnorodnym zmianom. Kolejne reformy były spowodowane zmianami warunków funkcjonowania UE i pozwalały na dostosowanie mechanizmów WPR do osiągnięcia zakładanych celów. W procesie tych przeobrażeń zaznacza się coraz bardziej odchodzenie od polityki sektorowej na rzecz kompleksowej polityki zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich.

Niezmiennie obowiązują sformułowane w traktacie rzymskim, cele podstawowe WPR, chroniące interesy producentów i konsumentów żywności poprzez: zwiększanie wydajności rolnictwa, wspieranie postępu rolniczego, optymalizację wykorzystania czynników produkcji, zwłaszcza siły roboczej i ziemi, stabilizowanie rynków i zagwarantowanie bezpieczeństwa żywnościowego oraz zapewnienia rolnikom odpowiedniego dochodu (Drygas, Nurzyńska, 2018). Takie ich sprecyzowanie umożliwiło zmiany we WPR, których celem jest niezmiennie stwarzanie warunków do rozwoju nowoczesnego i zrównoważonego rolnictwa oraz tworzenia jego konkurencyjności na możliwie najwyższym poziomie. WPR tworzy jedną z podstawowych przesłanek kształtujących warunki funkcjonowania rolnictwa, a jednocześnie przyczynia się do kreowania procesów rozwojowych w tym sektorze i na obszarach wiejskich.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: karwat@ierigz.waw.pl. ORCID: 0000-0003-2503-5181.

Akcesja do UE miała aspekt nie tylko polityczny, ale przede wszystkim gospodarczy. Budżet UE stał się głównym źródłem wsparcia dla polskiego rolnictwa². Finansuje wsparcie dopłat bezpośrednich, Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW)³ i Sektorowy Program Operacyjny – Rekonstrukcja i Modernizacja Sektora Żywnościowego i Rozwój Obszarów Wiejskich (SPO-Rolnictwo)⁴.

Celem pracy jest ocena procesów zmian w strukturze obszarowej gospodarstw rolnych i poziomie ich wyposażenia w trwałe środki produkcji o akcesji Polski do UE z perspektywy oddziaływania wybranych instrumentów WPR na te przemiany. W pracy skoncentrowano się głównie na instrumentach wpływających na konkurencyjność rolnictwa.

Praca została wykonana z wykorzystaniem analizy statystyczno-opisowej dostępnych danych empirycznych z użyciem metod porównawczych. W opracowaniu korzystano z danych statystyki powszechnej (GUS, Eurostat), informacji ARiMR, literatury przedmiotu oraz wieloletnich wyników badań terenowych IERiGŻ. Są to badania prowadzone cyklicznie przez Zakład Polityki Społecznej IERiGŻ-PIB na stałej próbie wsi. Miejscowości do badań dobrano celowo, tak by stanowiły odzwierciedlenie struktury obszarowej gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha użytków rolnych (UR), będących we władaniu osób fizycznych⁵.

W polskim rolnictwie, nadal areał gospodarstwa jest znacznie powiązany z pozostałymi ekonomicznymi cechami gospodarstwa (Zegar, 2009, s. 50–53), a przede wszystkim z poziomem wyposażenia w techniczne środki produkcji (Karwat-Woźniak, 2011), osiąganymi wynikami produkcyjnymi, a także cechami społeczno-demograficznymi rolników i głównymi celami prowadzonej działalności rolniczej (Dudek, 2010), a nawet z poziomem zrównoważenia środowiskowego (Zegar 2009, s. 55; Wrzaszcz, 2013, s. 84). Tym samym badana zbiorowość odzwierciedla cechy społeczno-ekonomiczne polskiego rolnictwa indywidualnego. Panelowy charakter badania dał sposobność określenia trendów i dynamiki zachodzących zmian, a walor reprezentatywności pozwala na zachowanie wiarygodności opisywanych tendencji.

² Według danych Ministerstwa Finansów w okresie 1.01.2004 r. – 31.03.2018 r., w ramach WPR z budżetu UE do Polski napłynęło ok. 47 mld euro (Zestawienie transferów..., 2018), stanowiły ok. 34% ogółu transferów z budżetu UE, jaki Polska uzyskała w tym czasie. W tych transferach dominowały (59,9%, tj. 30,2 mld euro) środki przeznaczone na dopłaty bezpośrednie, 31,7% (16,0 mld euro) wypłacone na realizację PROW 2004–2006 i 2007–2013, interwencje rynkowe 3,6% (1,8 mld euro), a 2,8% (1,4 mld euro) PROW 2014–2020. Transfery w ramach Europejskiego Funduszu Rybackiego do 2013 i 2014–2020 stanowiły 1,4% (0,7 mld euro) całkowitych wypłat.

³ Wsparcie środkami publicznymi w ramach PROW 2004–2006 wynosiło ok. 3,6 mld euro, a PROW 2007–2014 – 17,4 mld euro, a zaplanowany budżet PROW 2014–2020 – 13,5 mld euro; środki z budżetu UE stanowiły odpowiednio – 80%, 77% i 68%.

⁴ Wsparcie w ramach SPO-Rolnictwo wniosło ok. 1,8 mld euro, w tym z budżetu UE – 1,2 mld euro.

⁵ Badane indywidualne gospodarstwa rolne są *de facto* rodzinnymi gospodarstwami rolnymi (Sikorska, 2014).

Informacje od respondentów są zbierane przy pomocy kwestionariusz, który umożliwia zebranie szczegółowych i różnorodnych informacji o cechach ekonomicznych (np. obszar, wyposażenia w trwałe środki produkcji, aktywności produkcyjnej i inwestycyjnej, powiązaniach rynkowych) indywidualnych gospodarstw rolnych oraz społecznoekonomicznych ich użytkowników oraz członków ich rodzin. Gromadzono także dane o aktywności rolników w pozyskiwaniu wsparcia w ramach WPR oraz ich opinie rolników na temat przyszłości i szans rozwoju użytkowanego gospodarstwa.

W pracy wykorzystano informacje zebrane w trzech ostatnich badaniach, tj. w 2005, 2011 i 2016 roku. W 2005 roku i 2011 roku badaniem objęto 76 miejscowości wiejskich, a w 2016 roku – było to tylko 10 wsi, które wybrano spośród miejscowości ankietowanych w latach wcześniejszych. Ankietowano wszystkie gospodarstwa rolne powyżej 1 ha UR w badanych wsiach. W 2005 i 2011 r. stanowiły one ok. 0,2% faktycznej liczby gospodarstw indywidualnych, a w 2016 r. – 0,03%.

STRUKTURA OBSZAROWA I KONCENTRACJA ZIEMI ROLNICZEJ

Polska dysponuje znacznym arealem gruntów rolnych użytkowanych rolniczo (UR), co stwarza warunki do rozwoju produkcji rolniczej. Ograniczeniem, zwłaszcza z perspektywy konkurencyjności zasobowej, jest duże rozdrobnienie obszarowe i znaczna liczba gospodarstw małych (do 5 ha), które z reguły cechuje niska efektywność produkcji (Graduk, 2016, s. 73) i uznawane są za nierozwojowe (Zegar, 2009, s. 51).

Zasadniczym przejawem konkurencyjności potencjalnej na poziomie mikroekonomicznym jest struktura obszarowa gospodarstw rolnych, a głównie struktura użytkowania gruntów przez podmioty z poszczególnych grup obszarowych (Poczta, 2012, s. 79–80).

Z analizy zmian w liczbie i ich obszarze wynika, że włączenie polskiego rolnictwa w obszar oddziaływania WPR wpłynęło na przyspieszenie procesów koncentracji ziemi, który jest związany z likwidacją słabszych, z reguły małych obszarowo gospodarstw rolnych (Zegar, 2018, s. 165).

Tabela 1. Zmiany w liczbie i strukturze obszarowej gospodarstw rolnych powyżej 1 ha UR oraz obszarze i strukturze użytkowania ziemi według grup obszarowych

Wyszczególnienie	Rok	Ogółem	Grupy obszarowe w ha UR					50 i więcej
			1–5	5–10	10–15	15–30	30–50	
<i>1</i>		<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Zmiany w liczbie gospodarstw (2005 = 100)		77,5	68,9	81,4	84,9	98,9	111,0	164,7
Struktura obszarowa	2005	100,0	57,9	21,7	9,4	7,9	1,9	1,2
	2017	100,0	51,4	22,8	10,3	10,1	2,8	2,6

1		2	3	4	5	6	7	8
Zmiany w obszarze UR (100 = 2005)		94,1	72,4	79,8	83,8	100,0	109,9	113,3
Struktura użytkowania UR	2005	100,0	16,3	17,8	13,1	18,6	8,4	25,8
	2017	100,0	12,6	15,1	11,7	19,7	9,8	31,1

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS (*Charakterystyka gospodarstw ...*, 2006, s. 166–161; *Użytkowanie gruntów ...*, 2018, s. 44–45).

W latach 2005–2017 nastąpiły zauważalne zmiany w liczbie i strukturze obszarowej gospodarstw rolnych (tabela 1). Liczba podmiotów powyżej 1 ha UR zmniejszyła o 22%; co było wynikiem spadku (o 24%) liczby gospodarstw do 30 ha UR (zwłaszcza do 5 ha, ubytek o 31%) i względnie dynamicznego powiększania (o 32%) grupy gospodarstw 30-hektarowych i większych, a w szczególności podmiotów powyżej 50 ha UR (wzrost o 65%), które są z reguły zdolne do skutecznej konkurencji na rynku produktów rolnych i umożliwiały uzyskanie satysfakcjonujących dochodów z pracy w gospodarstwie rolnym. Jednak w strukturze obszarowej niezmiennie dominowały (51%) podmioty do 5 ha UR, a udział gospodarstw 50-hektarowych i większych pozostawał na niewielkim, niespełna 3% poziomie. Jednocześnie stanowiły one tylko 4% łącznej ich liczby w UE-27, gdy w Polsce znajdowało się ok. 13% ogółu gospodarstw UE-27.

Likwidacja gospodarstw rolnych skutkowałą przepływem ziemi do podmiotów ukierunkowanych prorynkowo, z reguły większych obszarowo. Koncentracja następowała w warunkach wyłączenia ok. 6% UR na cele nierolnicze. Uniwersalną prawidłowością było zmniejszenie arealu ziemi użytkowanej w gospodarstwach do 30 ha UR, zwłaszcza do 5 ha (spadek o 28%). Zwiększył się natomiast areal gruntu w gospodarstwach o obszarze co najmniej 30 ha UR, a zwłaszcza o obszarze 50 i więcej ha UR (wzrost o 13%). Pomimo tych zmian w dyspozycji tej ostatniej grupy gospodarstw znajdowało się tylko 31% UR, gdy średnio w UE-27 gospodarstwa tej wielkości użytkowały 60% (2013 r.) ogółu UR, a w krajach, z którymi z racji asortymentu produkcji polskie gospodarstwa rolne konkurują ten wskaźnik wynosił 80–90%.

Generalnie przebieg procesu koncentracji ziemi był pozytywny. Jednak nadal jego zakres należy uznać za zbyt mały zarówno z perspektywy bezpieczeństwa żywnościowego jak i konkurencyjności, albowiem w użytkowaniu gospodarstw zdolnych do rozwoju powinno być ok. 75% ziemi użytkowanej rolniczo (Michna, 2011, s. 50).

WYPOSAŻENIE W TECHNICZNE ŚRODKI PRODUKCJI

Zmianie w strukturze obszarowej gospodarstw towarzyszył wzrost nakładów inwestycyjnych. Inwestycje są ważnym elementem zmian kontrolowanych w sektorze rolnym (Woś, 2004, s. 36). Według GUS w 2016 r. roczna wartość

nakładów inwestycyjnych (ceny bieżące) w rolnictwie⁶ wyniosła 5,0 mld zł i była o 110% wyższa niż w 2005r., a w cenach stałych o 71%. Zwiększenie nakładów inwestycyjnych przełożyło się na wzrost wyposażenia w trwałe środki produkcji w rolnictwie. W tych latach wartość środków trwałych w cenach stałych wzrosła o 5%, a w cenach ewidencyjnych brutto – o 27% i wyniosła 143 mld zł (w cenach brutto) oraz 31,5 mld (w cenach stałych).

Tabela 2. Kompleksowość mechanizacji w indywidualnych gospodarstwach rolnych

Odsetek producentów z pełną mechanizacją procesu produkcyjnego	2005	2011	2016
– zbóż i roślin technologicznie podobnych	12,5	15,3	20,2
– ziemniaków	24,6	30,1	32,1
– buraków cukrowych i warzyw korzennych	29,7	34,9	39,1
– hodowców przeżuwaczy	22,8	30,3	33,1
– mleka	3,4	10,4	15,2
– trzody chlewnej	6,4	14,6	16,8

Źródło: opracowano na podstawie badań terenowych IERiGŻ-PIB 2005, 2011 i 2016.

Z perspektywy poprawy konkurencyjności szczególnie ważne są inwestycje w środki mechanizacji, albowiem są one ważnym źródłem postępu rolniczego i innowacyjności w działalności rolniczej (Woś, 1998, s. 4–5). Z danych z badań terenowych IERiGŻ-PIB wynika, że w latach 2005–2016 zakupy środków mechanizacji stanowiły ok. 68% ogółu produkcyjnych wydatków inwestycyjnych w badanych indywidualnych gospodarstwach rolnych. W rezultacie o 20% netto zwiększyła się liczba posiadanych przez tę zbiorowość środków mechanizacji. Ten przyrost zaznaczył się głównie w odniesieniu do nowoczesnych i wysokowydajnych maszyn, ograniczających zapotrzebowanie na siłę roboczą i negatywny wpływ rolnictwa na środowisko, umożliwiających kompleksową mechanizację produkcji. Względnie duży postęp zaznaczył się w całkowitym zmechanizowaniu procesu produkcji rolniczej. W latach 2005–2016 liczba gospodarstw posiadających zestaw maszyn umożliwiających zmechanizowanie całego procesu wytwórczego danego asortymentu produkcji rolniczej wzrosła o ok. 25%. W rezultacie, w 2016 r. zestaw maszyn do mechanizacji całego procesu wytwarzania, tj. tzw. ciągi technologiczne posiadało: 20% producentów zbóż i upraw technologicznie podobnych roślin, 32% – gdy były to ziemniaki, 39% – w przypadku producentów buraków cukrowych i innych technologicznie podobnych roślin (np. warzyw korzeniowych) oraz 33% – hodowców przeżuwaczy (w odniesieniu do pasz objętościowych). Kompletnie zmechanizowane obory posiadało 15% producentów mleka, a chlewnie – 17% hodowców świń.

⁶ Dane GUS o wartości inwestycji i środków trwałych dotyczą upraw rolniczych, chowu i hodowli zwierząt oraz łowiectwa.

Według danych z badań terenowych IERiGŻ-PIB, inwestycje skupiały się w relatywnie małej grupie gospodarstw produkujących przede wszystkim na rynek, które stanowiły główne miejsce pracy i utrzymania rolnika oraz członków jego rodziny, a rozmiary ich produkcji umożliwiały uzyskanie ponad parytetowych dochodów⁷. W tej zbiorowości, z reguły większych obszarowo podmiotów, która w 2016 roku stanowiła ok. 15% ogółu indywidualnych gospodarstw rolnych, wydatki na inwestycje rolnicze wynosiły ok. 66% ogółu nakładów pieniężnych na produkcyjną działalność inwestycyjną. W przypadku inwestycji w środki mechanizacji – analogiczny udział wynosił 75%. W konsekwencji w tej kategorii gospodarstw skupiał się odnotowany postęp w poziomie wyposażenie w środki mechanizacji. Wzrost wyposażenia w nowoczesne środki trwałe przełożył się na poprawę ich sprawności gospodarowania (wzrost o 20% wydajności pracy i produktywności ziemi o 17%).

WPŁYW WYBRANYCH DZIAŁAŃ WPR NA ZMIANY STRUKTURY OBSZAROWEJ I WYPOSAŻENIE W TRWAŁE ŚRODKI PRODUKCJI

W UE nie występuje polityka bezpośrednio oddziałująca na gospodarowanie gruntami rolnymi w poszczególnych państwach oraz wpływająca na narodowe polityki kształtowania struktury obszarowej. Jednak wyznaczanie kierunków wparcia w ramach WPR je warunkowały. W rezultacie zmiany zachodzące w strukturze agrarnej były w znacznym zakresie konsekwencją WPR.

Z perspektywy wpływu WPR na strukturę obszarową, szczególna rola przypada instrumentom, które uruchomione zostały, aby stymulować pożądane zmiany obszarowe. Można założyć, że bezpośredni wpływ na strukturę obszarową miały renty strukturalne, a ich oddziaływanie wynikało z mechanizmu ich funkcjonowania, który polegał na zaprzestaniu działalności rolniczej przez osoby w wieku przedemerytalnym⁸ i przekazaniu ziemi rolniej⁹ na powiększenie innego gospodarstwa lub na rzecz następcy nieprowadzącego wcześniej działalności rolniczej. Efekty tego instrumentu należy oceniać m.in. z perspektywy skali zjawiska i formy zaprzestania prowadzenia działalności rolniczej. Według danych ARiMR w ramach tego działania przekazano ok. 73,8 tys. gospodarstw (w tym 52,1% na powiększenie innych gospodarstw, a 0,6% zalesiono), o łącznej powierzchni 726 tys. ha UR (w tym na powiększenie innych gospodarstwa 50,7%). Oznacza to, że likwidacji uległo 38,9 tys. gospodarstw, (2,3% istniejących w 2005 r.)

⁷ Na podstawie danych z badań terenowych można szacować, że ta grupa liczyła ok. 210–220 tys. podmiotów.

⁸ Warunek zaprzestania działalności rolniczej uważało się za spełniony, jeśli rolnikowi pozostało 0,5 ha UR.

⁹ Minimalny próg obszarowy był zależny od województwa, w którym było położone gospodarstwo, początkowo minimalnie od 1 do 3 ha, potem od 3 do 6 ha UR.

o średnim obszarze 9,5 ha. Ponadto dzięki przejściu UR z likwidowanych gospodarstw zmieniła się struktura obszarowa podmiotów, które tym sposobem zwiększyły swój areal. Przed przyjęciem gruntów z gospodarstw późniejszych rencistów strukturalnych około 65% stanowiły podmioty do 10 ha UR, a udział 20-hektarowych i większych wynosił tylko 11%. Natomiast po przejściu gruntów od beneficjentów analogiczne wskaźniki wynosiły 15 i 32%.

Ogólnie wpływ instrumentu rent strukturalnych na proefektywnościową przebudowę struktury obszarowej był relatywnie niewielki ze względu na liczbę gospodarstw objętych tym działaniem oraz łagodne kryteria dostępu. Z założenia instrument ten powinien być przeznaczony dla rolników przekazujących gospodarstwa na powiększenie już istniejących podmiotów lub dla tych, którzy przekazują je młodym rolnikom korzystającym z działania „Ułatwienie startu młodym rolnikom”. Te warunki wprowadzono dopiero w 2010 r., w ramach ostatniego naboru wniosków. Mimo to, przekazywane za renty strukturalne gospodarstwa trafiały głównie w ręce młodych rolników¹⁰, co otwierało możliwość zwiększania ich potencjału ekonomicznego, przy jednoczesnym korzystaniu ze środków działania „Ułatwienie startu młodym rolnikom”. Jak wynika z danych ARiMR, w ramach perspektywy finansowej (łącznie 2004–2006 i 2007–2013) z możliwości tej skorzystało 52,9 tys. młodych rolników, a 14% z nich uzyskało gospodarstwo w ramach rent strukturalnych¹¹. W ramach tego działania wypłacono 939,7 mln euro (w tym środki UE –75%), a 70% tych kwot należało przeznaczyć na inwestycje produkcyjne w gospodarstwie.

W podejmowaniu działań modernizacyjnych ważną rolę odegrały działania o charakterze inwestycyjnym, tj. „Inwestycje” i „Modernizacja gospodarstw rolnych” w ramach PROW 2007–2013 było największym działaniem wspierającym unowocześnienie i poprawę konkurencyjności polskiego rolnictwa. Z danych ARiMR wynika, że na te działania wydatkowano 3,1 mld euro, a ze wsparcia skorzystało 76 tys. podmiotów, tj. 5,4% ogółu gospodarstw rolnych. Średnia kwota dofinansowania projektu wynosiła 131 tys. zł, a uwzględniając udział własny rolników kwota wydatków modernizacyjnych była dwukrotnie wyższa. Oznacza to, że wartość zrealizowanych inwestycji z udziałem środków unijnych wyniosła prawie 20 mld zł. Zrealizowane inwestycje powiększyły ilość i jakość trwałych środków wytwórczych oraz unowocześniły stosowane technologie produkcji. Jednak efekt dochodowy zrealizowanych przedsięwzięć inwestycyjnych był bardzo zróżnicowany, a w znacznej grupie gospodarstw niewielki, co było konsekwencją dużego rozdrobnionego obszarowego (Żmija, 2018, s. 340).

Najpowszechniejszym instrumentem WPR, z którego korzystają rolnicy są płatności bezpośrednie¹². Wprawdzie realizują wiele różnorodnych zadań¹³, ale

¹⁰ Średnia wieku przejmujących gospodarstwa rolne od beneficjentów działania wynosiła 31 lat.

¹¹ Stan na 31 grudnia 2015 roku.

¹² W 2017 roku płatności bezpośrednie przyznano prawie 97% rolników.

¹³ Aktualnie płatności bezpośrednie są instrumentem: wspierającym i stabilizującym dochody rolnicze rolniczych i utrzymanie użytków rolnych w dobrej kulturze rolnej zgodnej z ochroną

głównie są odpowiedzialne za wsparcie i stabilizację dochodów rolniczych. Według danych ARiMR, od momentu wstąpienia do UE wypłacono w ramach dopłat bezpośrednich 161,5 mld zł (stan na dzień 31.05.2018 r.)¹⁴. Płatności bezpośrednie i dostęp do jednolitego rynku rolnego przełożyły się na wzrost dochodów rolniczych. W latach 2004–2016 dochody gospodarstw domowych rolników wzrosły o 113%, tj. bardziej nawet niż gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek poza rolnictwem, które zwiększyły się o 92% (Chmielewska, Zegar, 2018, s. 114). Ta sytuacja poprawiła warunki życia rolników i ich możliwości inwestycyjne. Jednak skutkowało coraz większym uzależnieniem się dochodów rolniczych od przekazywanych dopłat, co w polskiej rzeczywistości może ograniczać skłonność do podejmowania działań rozwojowych (Świstak, 2015, s. 157).

Konstrukcja systemu dopłat bezpośrednich, a przede wszystkim ich powiązanie z obszarem użytkowanej ziemi, spowodowała, że w dwojaki sposób oddziałują na przemiany struktury obszarowej. Z jednej strony stymulowały procesy koncentracji, ponieważ wzrost powierzchni gospodarstwa wiązał się z uzyskaniem większych dopłat w przyszłości, z drugiej strony skutkowało wstrzymywaniem się z decyzją właścicieli mniejszych gospodarstw o pozbywaniu się gruntów i rezygnacji z możliwości uzyskania płatności. Równocześnie uwzględniając fakt, że każdy dysponent gospodarstwa powyżej 1 ha UR może praktycznie uzyskać płatności obszarowe, wzrastająca corocznie kwota JPO¹⁵ zapewniła dochód, który był pewny. Renta kapitałowa z tytułu posiadanej nieruchomości rolnej była niezmiennie atrakcyjna (Sikorska, 2013, s. 7), co nie motywowało do podejmowania decyzji o sprzedaży ziemi rolnej. W rezultacie zasygnalizowane i inne okoliczności skutkowało dynamicznym wzrostem cen ziemi rolnej i czynszów dzierżawnych (Karwat-Woźniak, Buks, Sikorska, 2016, s. 52–54), powodując wzrost kosztów produkcji, a w konsekwencji zmniejszenie poziomu dochodów rolniczych i możliwości inwestowania w majątek produkcyjny (Drygas, Nurzyńska, 2018, s. 62). Jednak powiązanie otrzymania płatności obszarowych z utrzymywaniem UR rolnych w dobrej kulturze skutkowało praktyczną likwidacją zjawiska odłogowania ziemi. Odsetek UR odłogowanych w 2017r. wynosił 1%, gdy w 2005 było to 5%.

Poprawa struktury obszarowej wiąże się z koniecznością likwidacji gospodarstw, z reguły mniejszych obszarowo. Wprawdzie decyzja jest uwarunkowana wieloma czynnikami, ale jednym z nich była pomoc skierowana w ramach działania

środowiska, rekompensowanie kosztów związanych z wypełnianiem wymogów wspólnotowych (w odniesieniu do jakości i sposobów produkcji) związanych z realizacją pozaprodukcyjnych dóbr publicznych, zapewnienie równych warunków konkurencji w ramach jednolitego rynku rolno-żywnościowego, a także instrumentem pomocnym w realizacji nowych wyzwań związanych z ochroną zasobów naturalnych, zmianami klimatycznymi, gospodarką wodną, różnorodnością biologiczną oraz energią odnawialną.

¹⁴ W tej kwocie dominowały płatności obszarowe (JPO).

¹⁵ Łącznie do dnia 31.07.2017 r. w ramach JPO wypłacono 90,7 mld zł, czyli skumulowana kwota płatności na jedno gospodarstwo wynosiła ok 69,7 tys. zł.

„Wspieranie gospodarstw niskotowarowych” realizowana w ramach PROW 2004–2006. Polegało ono na wypłacie premii, której wysokości stanowiła równowartości 1250 euro rocznie w ciągu 5 lat. Uprawnieni do ubiegania się o takie wsparcie byli użytkownicy małych (2–4 ESU), a warunkiem jego uzyskania było zobowiązanie rolnika do restrukturyzacji gospodarstwa niskotowarowego poprzez realizację opracowanego planu rozwoju. Z tego wsparcia skorzystało 157,7 tys. rolników na łączną kwotę 3,5 mld zł, przy czym tylko 57,1% z nich osiągnęło założone cele, głównie poprzez zakupy środków mechanizacji i zwierząt gospodarskich (Ziętara, 2015, s. 89). Ponadto uzyskana przeciętna kwota wsparcia wynosząca prawie 22 tys. zł przyczyniła się do chwilowego wzrostu dochodu. W ocenie rolników objętych badaniami terenowymi IERiGŻ-PIB, możliwość korzystania z omawianego działania, wpływała na odwołanie likwidacji gospodarstwa, nawet w sytuacji, gdy ich rodziny utrzymywały się ze źródeł pozarolniczych. Powodem były relatywnie liberalne kryteria uzyskania i wydatkowania środków. Tylko w przypadku nieco ponad 5% rolników korzystających ze wsparcia dla gospodarstw niskotowarowych, realizacja przyjętych założeń modernizacyjnych przełożyła się na zwiększenie skali produkcji towarowej. Oznacza to, że skuteczność wspierania gospodarstw niskotowarowych w ramach WPR z perspektywy ich rolniczego rozwoju była relatywnie niska.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Wykonana analiza udokumentowała, że wprowadzenie do polskiego rolnictwa instrumentów WPR stworzyło dla niego nową jakość rozwojową, która umożliwiła zdynamizowanie procesów modernizacji gospodarstw rolnych. Rolnicy reaktywnie dobrze wykorzystali te możliwości. Pomimo pewnych skutków niekorzystnych dla producentów rolnych bilans polskiego rolnictwa jako członka UE jest korzystny. Dzięki WPR udało się zdynamizować procesy rozwojowe w polskim. Pozytywne zmiany zaznaczyły się głównie w strukturach polskiego rolnictwa. Konieczność dostosowania się do standardów obowiązujących na rynku unijnym była barierą dla pewnej grupy rolników, ale ten przymus i dopływ środków finansowych skutkowało przyspieszeniem procesów modernizacji rolnictwa (poprawą struktury obszarowej, wzrostem wyposażenia w środki mechanizacji, zwiększeniem siły ekonomicznej, unowocześnieniem technologicznym itp.) i wyodrębnianiem się silnych ekonomicznie, konkurencyjnych gospodarstw rolnych. To zjawisko prowokowało poprawę produktywności czynników wytwórczych. Sytuacja taka wraz z rozszerzeniem rynków zbytu oraz dopłatami bezpośrednimi skutkowało wzrostem dochodów rolniczych. Jednak oddziaływanie dopłat bezpośrednich na przemiany struktury obszarowej było niejednoznaczne. Z jednej strony stymulowały procesy koncentracji, ponieważ wzrost obszaru gospodarstwa wiązał się z uzyskaniem większych dopłat. Z drugiej strony, powodowały wstrzymywanie się z decyzją właścicieli mniejszych gospodarstw o pozbywaniu się gruntów.

BIBLIOGRAFIA

- Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 r.* (2006). Warszawa: GUS.
- Chmielewska, B., Zegar, J.St. (2018). Procesy konwergencji i dywergencji wsi i reszty społeczeństwa w zakresie dochodów. W: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska wieś 2018 Raport o stanie wsi* (s. 111–134). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR. DOI: 10.7366/9788373839533.
- Dudek, M. (2010). *Kapitał ludzki w rolnictwie oraz instrumenty wspierające jego rozwój*. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Graduk, K. (2016). *Wpływ funduszy europejskich na rozwój gospodarstw rolnych na przykładzie powiatu ząbkowskiego*, praca doktorska wykonana pod kierunkiem prof. St. Urbana, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.
- Karwat-Woźniak, B., Buks, B., Sikorska, A. (2016). *Przemiany w obrocie ziemią rolniczą w latach 2004–2015*, ekspertyza opracowana dla Alior Bank Spółka Akcyjna, Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Karwat-Woźniak, B. (2011). *Wyposażenie gospodarstw indywidualnych w techniczne środki produkcji*. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Kowalski, A., Wigier, M., Wieliczko, B. (red.). (2014). *WPR a konkurencyjność polskiego i europejskiego sektora żywnościowego*. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Michna, W. (2011). Wizja pożądanego rozwoju rolnictwa do 2020 roku. W: *Procesy dostosowawcze w rolnictwie polski, m w latach 1990–2010, projekcje na 2013 i pożądana wizja rolnictwa w 2020 roku – wybrane zagadnienia* (s. 32–52). Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Poczta, W. (2012). Przemiany w rolnictwie ze szczególnym uwzględnieniem przemian strukturalnych. W: J. Wilkin, I. Nurzyńska, (red.), *Polska wieś 2012 – Raport o stanie wsi* (s. 65–100). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Sikorska, A.M. (2013). *Przemiany w strukturze agrarnej indywidualnych gospodarstw rolnych*. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Sikorska, A. M. (2014). Dylematy w definiowaniu rodzinnych gospodarstw rolnych (na przykładzie Polski). *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 4, 63–74.
- Świstak, M. (2015). Wspólna Polityka Rolna. W: M. Świstak, J. Tkaczyński, (red.), *Wybrane polityki publiczne Unii Europejskiej: Stan i perspektywy* (s. 127–168). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Użytkowanie gruntów i struktura zasiewów 2017.* (2018). Warszawa: GUS.
- Woś, A. (1998). *Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej*. Warszawa: IERiGŻ.
- Woś, A. (2004). *W poszukiwaniu modelu rozwoju polskiego rolnictwa*. Warszawa: IERiGŻ.
- Wrzaszcz, W. (2013). Zrównoważenie indywidualnych gospodarstw w Polsce objętych FADN. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1, 73–90.
- Zegar, J.St. (2009). *Struktura polskiego rolnictwa rodzinnego pod koniec pierwszej dekady XXI wieku*. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Zegar, J.St. (2018). *Kwestia agrarna w Polsce*. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Zestawienie transferów finansowych budżet UE – Polska (w euro)*. Pobrane z: <https://www.mf.gov.pl/it/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/unia-europejska/transfery-finansowe-polska-ue> (2018.05.16).

- <https://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/wdrazane-programy-i-dzialania-dane-liczbowe/zrealizowane-platnosc-obszarowe.html> (2018.05.20).
- Ziętara, W. (2015). Sposoby wspierania małych gospodarstw w ramach Wspólnej Polityki Rolnej oraz ich skuteczność. *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych*, 2, 81–94. DOI: 10.15576/PDRG/2015.2.81.
- Żmija, D. (2018). Efektywność wykorzystania środków pomocowych WPR współfinansujących projekty inwestycyjne na przykładzie małych gospodarstw rolnych województwa małopolskiego. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego Problemy Rolnictwa Światowego*, 18 (2), 334–341. DOI: 10.22630/PRS.2018.18.2.60.

Streszczenie

Wspólna Polityka Rolna (WPR) jest historycznie pierwszą spośród wspólnych społeczno-ekonomicznych polityk UE, która ulegała różnorodnym zmianom. Celem współczesnej WPR nie jest wyłącznie zagwarantowanie bezpieczeństwa żywnościowego konsumentom i godziwych dochodów rolnikom, ale również zapewnienie: zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, wzrostu konkurencyjności gospodarstw rolnych, ochrony środowiska i walorów krajobrazowych.

Celem pracy jest analiza zmian, jakie zaszły w polskim rolnictwie po akcesji do UE z perspektywy oddziaływania WPR na te zmiany. W pracy skoncentrowano się głównie na analizie wybranych działań PROW. Pracę wykonano z wykorzystaniem analizy statystyczno-opisowej dostępnych danych empirycznych z użyciem metod porównawczych. Korzystano z danych GUS, ARiMR, Eurostat, badań terenowych IERiGŻ oraz literatury przedmiotu.

Z wykonanych analiz wynika, że objęcie polskiego rolnictwa WPR stworzyło dla tego sektora nową jakość rozwojową a rolnicy relatywnie dobrze ją wykorzystali. Pomimo pewnych następstw niepomyślnych, ogólny bilans polskiego rolnictwa jako członka UE jest korzystny. Konieczność dostosowania do standardów obowiązujących na unijnym rynku była barierą dla pewnej grupy rolników, ale ten przymus i dopływ środków finansowych skutkowało przyspieszeniem procesów modernizacji rolnictwa (poprawa struktury obszarowej, wzrost wyposażenia w środki mechanizacji, zwiększenie siły ekonomicznej, unowocześnienie technologiczne itp.) i wyodrębnianiem się silnych ekonomicznie, konkurencyjnych gospodarstw rolnych. To zjawisko prowokowało poprawę produktywności czynników wytwórczych. Sytuacja taka, rozszerzenie rynku zbytu, dopłaty bezpośrednie skutkowały wzrostem dochodów rolniczych. Oddziaływanie dopłat bezpośrednich na przemiany strukturalne było niejednoznaczne. Z jednej strony stymulowały procesy koncentracji, ponieważ wzrost powierzchni gospodarstwa wiąże się z uzyskaniem większych dopłat oraz efektami skali, z drugiej strony, powodowało wstrzymywaniem się z decyzją właścicieli małych gospodarstw.

Słowa kluczowe: rolnictwo, Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej, zmiany strukturalne.

Impact of selected Common Agricultural Policy instruments on the strengthening and slowing of development processes in Polish agriculture

Summary

The Common Agricultural Policy (CAP) is historically the first among the common socio-economic policies of the EU that has undergone various changes. The contemporary CAP does not only aim at guaranteeing food security to consumers and fair income to farmers, but also to ensure:

sustainable agricultural and rural development, increase in farm competitiveness, environmental and landscape protection.

The aim of this paper is to analyse the changes that have taken place in Polish agriculture since the accession to the EU, and the impact of the CAP on those changes. The focus is mainly on the analysis of selected measures under the RPD. The work has been carried out as a statistical and descriptive analysis of the available empirical data using comparative methods. The data used comes from Statistics Poland, the ARMA, Eurostat, fieldwork done by the Institute of Agricultural and Food Economics, and the literature.

The analysis shows that the implementation of the CAP in Polish agriculture has resulted in the quality of development, and farmers have used the opportunity relatively well. Despite certain unfavourable consequences, the overall balance of Polish agriculture as a EU Member is good. The necessity to adjust to the standards of the EU market was a barrier for a certain group of farmers, but this constraint and the inflow of funds has led to the faster modernisation of agriculture (improvement in the agrarian structure, increase in the ownership of agricultural machinery, increased economic power, technological modernisation, etc.) and the rise of a group of economically resilient farms. This phenomenon has in turn stimulated improvement in the productivity of production factors. Such a situation, the expansion of the market and direct payment has resulted in the increase of agricultural income. The impact of direct payments on the structural change has been ambiguous. On one hand, it has stimulated the concentration of land ownership, as the increase in the farm area entails higher payments, and the economies of scale, while on the other hand, it prevented smallholders from making a decision.

Keywords: agriculture, Common Agricultural Policy of the European Union, structural change.

JEL: Q10, Q13, Q14, Q18, Q19.

*prof. dr hab. Józefa Famielec*¹ 

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Katedra Polityki Przemysłowej i Ekologicznej

Odpowiedzialność, wolność, sprawiedliwość, efektywność a przedsiębiorczość

WSTĘP

Przedsiębiorczość stanowi złożoną kategorię, różnorako definiowaną. W nauce o zarządzaniu dominuje pragmatyczne traktowanie przedsiębiorczości jako biznesu. Przedsiębiorczość to nie tylko biznes, ale przede wszystkim zachowania ludzi tworzących warunki działalności gospodarczej, relacje społeczne i realizujących procesy gospodarcze. W rezultacie, w działalności gospodarczej dokonuje się synergia motywów oraz paradygmatów zarobkowych oraz społecznych, które bywają często w konflikcie dla pojedynczego podmiotu (i jego interesariuszy). W konkurencyjnej gospodarce przedsiębiorcy podporządkowują swoje działania potrzebom samofinansowania i osiągnięcia zysków. Te nie dają się oddzielić od społecznego (duchowego, ludzkiego) charakteru wszelkich procesów gospodarowania.

Przedsiębiorczość stanowi istotę i treść działania ludzi i podmiotów na rynku. Stanowi podstawowe kryterium społecznej odpowiedzialności tych działań. Może być sprowadzona do cech, postaw przedsiębiorcy, menedżera lub przedsiębiorstwa (Sudoł, 2008, s. 33).

Przedsiębiorczość wpisuje się w prawny, socjopsychologiczny i etyczny model przedsiębiorstwa, jako kontraktualnego systemu społeczno-gospodarczego. Prawo stanowi regulację działalności gospodarczej, w którym państwo tworzy instrumenty i zasady oddziaływania na kształtowanie się podmiotów gospodarczych (Wierzbicki, 2011, s. 32). Prawne atrybuty przedsiębiorstwa dopełnia model socjopsychologiczny, który pozwala analizować przedsiębiorstwo jako system społeczny. Głównym aktywem przedsiębiorstwa są ludzie, ich wiedza, kompetencje, ale i ich uczciwość, skłonność do ponoszenia odpowiedzialności. To ludzie – pracownicy, kadra zarządzająca, ożywiają majątek i mogą prowadzić do osiągnięcia

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul Rakowicka 27, 31-510 Kraków, tel. +48 12 29 35 332/334; e-mail: famielej@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0001-5248-8472.

celów przedsiębiorstwa – finansowych, ekonomicznych, społecznych. Muszą oni postępować zgodnie z filozofią, socjologią, psychologią.

Celem artykułu jest próba opisu przedsiębiorczości przez takie społeczne atrybuty/cechy działań przedsiębiorców, jak: odpowiedzialność, wolność, sprawiedliwość i efektywność. Wolność gospodarza stanowi najważniejsze, pożądane prawo przedsiębiorców, ale warunkiem korzystania z niej jest odpowiedzialność. Ponośzenie i egzekwowanie odpowiedzialności jest ściśle związane ze sprawiedliwością i niezbędną w działalności gospodarczej efektywnością.

Ramy artykułu pozwalają tylko na koncepcyjne ujęcie wyodrębnionych kryteriów/atributów przedsiębiorczości. Wykorzystano teorię i filozofię wolności J. Tischnera, F.A. Hayeka, teorię zacofania A. Gerschenkrona, teorię bogactwa i nędzy D.S. Landesa, teorię sprawiedliwości J.H. de Soto.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ A ZACOFANIE

Fundamentalna teoria przedsiębiorczości została rozwinięta przez L. Misesa, F.A. Hayeka i I. Kirznera (de Soto, 2009, s. 318). Przedsiębiorca to każdy ludzki podmiot, który inteligentnie podejmuje wszystkie swoje działania, reaguje na pojawiające się w jego otoczeniu szanse osiągnięcia subiektywnego zysku i czyni wszystko, aby je wykorzystać (Famielec 2018a, s. 69–82). Spośród wielu funkcji przedsiębiorczości szczególne znaczenie przypisuje się koordynacji. W praktyce koordynacja polityki narodowej może być zawodna. Rolę ekonomii i koordynacji w polityce gospodarczej omawia (Famielec 2018b, s. 27–34). Napotyka bowiem rozmaite przeszkody i nigdy nie ma gwarancji, że w każdej sytuacji okaże się ona lepszym rozwiązaniem niż jej brak (Rosati, 2017, s. 861).

Szczególnym obszarem pogwałcenia zasad prawnych i zaburzeń w koordynacji przedsiębiorczości jest polityka pieniężna, w tym sztuczna ekspansja kredytu i inwestycji, stosowana zwłaszcza przez banki centralne. Zazwyczaj kończy się ona głębokim kryzysem. Szkodliwość sztucznej ekspansji kredytu polega na tym, że nie opiera się ona na dobrowolnych oszczędnościach gospodarstw domowych, lecz na nowo tworzonych na rynkach pożyczkach, udzielanych przy bardzo niskich stopach procentowych (w ujęciu realnym nawet ujemnych). Wywołuje to działania spekulacyjne, zwłaszcza znaczny wzrost cen dóbr kapitałowych, nieruchomości i reprezentujących je papierów wartościowych, wymienianych na giełdach, których indeksy mocno wzrastają. Następuje szokowy wzrost ilości pieniądza w obiegu, nieuzasadniony wzrostem produktywności, nowych technologii oraz ważnych innowacji w obszarze przedsiębiorczości. Zatem to impulsy pieniężno-kredytowe mają zasadniczy wpływ na redukcję cen dóbr i usług konsumpcyjnych a nie wzrost produktywności. Szoki pieniężne zakłócają zatem proces rozwoju gospodarki (de Soto, 2009, s. XV–XVI).

Zwraca się także uwagę na towarzyszące sztucznej ekspansji kredytu porzucanie tradycyjnych od wieków zasad rachunkowości, w tym wyceny wartości ak-

tywów bilansowych, tradycyjnej zasady ostrożności, na rzecz zasady wartości godziwej. Wartość godziwa zaś, z nazwy atrakcyjna i bardziej obiektywna niż koszt historyczny, pod wpływem euforii i presji na wzrost wartości księgowych do wartości giełdowych (nieortodoksyjnych przypuszczeń i subiektywnych standardów inwestorów), powoduje dalsze sztuczne wzrosty cen aktywów finansowych notowanych na giełdzie. Coraz częściej zachowania te nazywa się „grzechem twórczej rachunkowości wartości godziwej”. Kreowany jest w ten sposób sztuczny „efekt bogactwa”, który prowadzi do błędnej alokacji papierowych zysków, rozkładu ryzyka i błędnych decyzji przedsiębiorców z punktu widzenia ich długofalowego rozwoju (de Soto, 2009, s. XIX–XX).

Słabo docenianym historycznym czynnikiem przedsiębiorczości i nierówności w bogactwie narodu jest zacofanie. A. Gerschenkron, twórca modelu spóźnionego rozwoju gospodarczego i koncepcji zacofania, szczególnie podkreślał mobilizację kapitału i w swojej koncepcji zacofania wyróżnił trzy poziomy krajów (Gerschenkron, 1962):

- Kraj z dużymi zasobami prywatnego bogactwa i zasobnymi bankami, zdolnymi finansować przemysł z majątków rodzinnych, drobnych pożyczek i reinwestowania zysków.
- Biedniejszy kraj z mniej licznymi i nie tak wielkimi prywatnymi fortunami, których jedna wystarcza na finansowanie przemysłu, jeśli uda się utworzyć banki inwestycyjne, które zmobilizują rozproszone środki.
- Kraj jeszcze uboższy, gdzie prywatnego bogactwa nie wystarcza i tylko państwo może finansować rozwój przemysłu, finansując banki inwestycyjne lub/i udzielając subwencji.

Takie ujęcie było krytykowane, ale mówiono też o cnocie z opóźnienia, czyli że spóźnialscy muszą uczynić specjalne kroki – pozyskać wiedzę, by zrekompensować swe zacofanie i zmiany, jakie gdzie indziej zaszły i potrafią przy tym uniknąć niektórych błędów (Landes, 2017, s. 312). Nadrabianie zacofania wymaga nie tyle pieniędzy na zakup cudzych dóbr i usług, co oświaty, specjalistycznych umiejętności, technologii i starać się robić samemu, bo bogactwo to wiedza. Współczesny model technologicznej dyfuzji i rozwoju polegającego na nadganiu to ciężka próba dla zamężnych. Bogate kraje przemysłowe, utrzymując się w czołówce badań naukowych, przechodząc do nowych, rozwijających się dziedzin, ucząc się od innych, kultywując zdolności i wiedzę mogą utrzymywać stale tempo wzrostu. Mogą też pomagać przegranym w opanowaniu nowych umiejętności, uzyskaniu nowej pracy. Wiele zależy od ich ducha przedsiębiorczości, poczucia tożsamości, zaangażowania na rzecz wspólnego dobra, samooceny, umiejętności przekazania tych atutów nowym pokoleniom.

Dla ubogich krajów bardziej niż pomoc zagraniczna liczy się praca, oszczędzanie, uczciwość, cierpliwość, wytrwałość. Żadne upelnomocnienie nie jest tak skuteczne jak osiągnięte własnymi siłami. Pomoc przysparza szczęścia, ale praca produktywności. Trzeba jasno określać cele by lepiej wybrać środki (Landes, 2017, s. 584–585). Żadne społeczeństwo nie jest wolne od pokusy brania kosztem wytwa-

rzania. Tylko trening moralny i czujność mogą ją pohamować. Rolę do spełnienia ma tu także aktywna polityka państwa. Ale rządy są w stanie popełnić nie mniej błędów niż biznesmeni kształtując i rozgrywając rynek i odwrotnie. Wiele zależy od celu, który próbuje się maksymalizować: bogactwo, równość, bezpieczeństwo zbawienie czy coś jeszcze innego (Kuttner, 1997).

ODPOWIEDZIALNOŚĆ W FILOZOFII

Odpowiedzialność jest wpisana w sferę świadomego ludzkiego działania, za którego skutki trzeba odpowiadać (Sartre, 1965, s. 368).

W interesującym studium, dotyczącym społecznej odpowiedzialności i wolności gospodarczej, podkreśla się, że podejście do odpowiedzialności jest zróżnicowane w poszczególnych nurtach zarządzania. Szczególnie istotne jest behawioralne traktowanie odpowiedzialności „za kogoś”, w tym zwłaszcza pracodawcy za pracownika (Lulewicz-Sas, 2016, s. 21). W swojej nowej książce R. Kuttner proponuje kurs powrotny do „zdrowego kapitalistycznego społeczeństwa”, które faworyzuje prawa pracownika tak samo jak korporację (Kuttner, 2017).

Odpowiedzialność była i jest przedmiotem zainteresowania filozofii i teologii. Warto tu przywołać zwłaszcza J. Tischnera. Logiką życia – stwierdza – jest wolna i pełna miłości wzajemna wymiana darów (darowanie siebie). J. Tischner sprowadza te i inne problemy do odpowiedzialności filozofii. Filozofia może być bliska zdrady, gdy nie zauważa realnych problemów człowieka (Tischner, 1999). Tischner był wierny przekonaniom innych, np. G. Marcela (francuskiego filozofa), że odpowiedzialność dotyczy także filozofii. Polega ona na ocenie zmian, jakie dynamiczny rozwój techniki faktycznie wprowadza do obyczajów i myślenia, aż po sferę wierzeń, a jednocześnie na przypominaniu o tym, co niezniszczalne i bez czego ów rozwój musi się przemienić w klęskę. Obowiązkiem filozofa jest absolutna pokora, ale nie uleganie sloganom, których we wszystkich krajach dostarcza aktualna rzeczywistość (Ponikło, 2013, s. 198–199). Komentatorzy twierdzili jednak, że J. Tischner ulegał politycznym i towarzyskim wpływom (Ponikło, 2013, s. 99).

J. Tischner często przywoływał motto pracy filozoficznej „trzeba mieć miłość w myśleniu”. Podkreślał zawsze wzajemne relacje antropologii i teologii. Praca nad nadzieją solidarnością i miłością, była próbą mówienia nie tylko o człowieku, ale i o Bogu, zawsze tak, aby najpierw poskładać rozbity obraz człowieka (Tischner, 1999). Pobożność nie wyklucza krytycyzmu, a filozofia nie może być oderwana od codziennego doświadczenia ludzi. Słabość nauk humanistycznych polega na mówieniu nie o rzeczywistym człowieku, tylko o abstrakcyjnym, teoretycznym konstrukcie. Potrzebny jest drugi człowiek, by podmiot poznający mógł ukonstytuować wspólny, naprawdę obiektywny świat, który jest darem człowieka (Ponikło, 2013, s. 179). Konieczny jest wybór z dorobku filozofa tych odpowiedzi, które najpełniej zaspokajają ciekawość, a nie tych, które mimo ułomności są przyjmowane, ponie-

waż pasują do przyjętego systemu. To rodzi pytanie, czy uprawianie filozofii (podobnie jak i innych nauk) jest etycznie obojętne wobec określonej rzeczywistości? Tischner udzielał odpowiedzi – za Sokratesem i Kartezjuszem – filozofia jest taka, jaki jest etos filozofa. W szczególności powinna to być filozofia nadziei. Filozof składa świadectwo swoim myśleniem, które postrzegane jest jako służba człowiekowi w epoce rwanej wiatrami historii (Ponikło, 2013, s. 180, 184).

Duchowa droga filozofa to uświadamianie sobie kolejnych niesprawiedliwości. Człowiek współczesny wkroczył w okres kryzysu nadziei. Filozofia jest odpowiedzialna za kondycję człowieka (Ponikło, 2013, s. 176–177, 196).

WOLNOŚĆ A SPRAWIEDLIWOŚĆ W PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Człowiek ma możliwość wyboru, ale musi ponosić konsekwencje swoich wyborów – swoich czynów, otrzymywać pochwały lub spotykać się z karami, np. traci zainwestowany kapitał (Hayek, 2011, s. 81).

W myśleniu o wolności istotne znaczenie ma rozróżnianie *wolności od czegoś* i *wolności do czegoś*. Ta pierwsza oznacza wolność negatywną, rozumianą jako brak zewnętrznego przymusu, ta druga oznacza wolność pozytywną, w której akcentuje się moment wyboru i możliwość jego zaistnienia – „wolność do”, czy też „prawo do” czegoś.

Uzasadnione pragnienie jednostki wolności, większego bezpieczeństwa materialnego i socjalnego może być wypełnione jedynie poprzez wzrost powszechnego dobrobytu. Z kolei wzrost powszechnego dobrobytu może zapewnić poczucie godności, a poprzez to pewności i niezależności od wszelkich władz. Stąd na rynku pracy pożądane są reformy związane z rozwojem przedsiębiorczości.

Niesprawiedliwość uznaje się za przyczynę bogacenia się jednych a nędzy innych krajów. W badaniach nad bogactwem narodów i jego rozkładem na mapie świata zauważa się, że większość krajów słabo rozwiniętych leży w strefie zwrotnikowej i podzwrotnikowej, między Zwrotnikiem Raka a Zwrotnikiem Koziorożca (Kamarck, 1976, s. 4). Niechętnie przyznaje się, że dzisiejsze ubogie kraje żyją w zupełnie innych warunkach naturalnych, niż żyły kraje bardziej rozwinięte w przedindustrialnej fazie rozwoju i że nierówności stwarza sama natura (Landes, 2017, s. 221–223).

Kryterium sprawiedliwości powinno być atrybutem zwłaszcza relacji społecznych. Opiera się na tradycyjnych zasadach moralności, które pozwalają ocenić zachowanie jednostki jako sprawiedliwe lub niesprawiedliwe, na podstawie ogólnych i abstrakcyjnych zasad prawnych, regulujących prawa własności, zgodnie z którymi ludzie mogą zawłaszczać wszystko, co jest rezultatem ich własnej przedsiębiorczej kreatywności (de Soto, 2010, s. 340). Alternatywne kryteria sprawiedliwości są traktowane jako niemoralne.

Do takich koncepcji zalicza się *sprawiedliwość społeczną*. Jej rdzeniem jest ocena sprawiedliwości konkretnych rezultatów procesów społecznych w specy-

ficznych okolicznościach, niezależnie od tego czy ich zachowanie jest zgodne z ogólnymi zasadami prawnymi i moralnymi. Sprawiedliwość społeczna – zdaniem J.H. de Soto – występuje w statycznym świecie, gdzie dobra i usługi są dane, a jedynym problemem jest ich dystrybucja (de Soto, s. 340). Koncepcję sprawiedliwości społecznej uważa za złudną i niemoralną z trzech punktów widzenia:

- narusza ona tradycyjne zasady własności, które zostały sformułowane przez prawo zwyczajowe i które kształtują nowoczesną cywilizację (ewolucjonistyczny punkt widzenia),
- nie ma możliwości zorganizowania społeczeństwa na bazie tej koncepcji, bowiem systematyczny przymus konieczny do redystrybucji dochodu hamuje swobodne praktykowanie przedsiębiorczości², a więc również kreatywność i koordynację (teoretyczny punkt widzenia),
- narusza zasadę moralną, że wszyscy ludzie mają naturalne prawo do rezultatów swojej przedsiębiorczej kreatywności (etyczny punkt widzenia).

Zinstytucjonalizowana pomoc ze strony państwa w legitymizowaniu tej koncepcji powinna zanikać.

EFEKTYWNOŚĆ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Wolność i sprawiedliwość ma swoje przełożenie na aktywność gospodarczą przedsiębiorców, rozumianych jako osoby prawne, podejmujące działalność zarobkową na własny rachunek. Ich działania podporządkowane są zwłaszcza efektywności³. W tradycyjnym podejściu zasada efektywności podporządkowana jest kryterium Pareto. Oznacza ono taki podział dostępnych dóbr, że nie można poprawić sytuacji jednego podmiotu (dostarczyć mu większej ilości dóbr) nie pogarszając sytuacji któregokolwiek z pozostałych podmiotów. Wolna wymiana dóbr, prowadzi do efektywnej alokacji w ujęciu Pareto, ale przy założeniu braku istnienia kosztów transakcyjnych, których źródłem są przede wszystkim efekty zewnętrzne. Nieoptymalna w ujęciu Pareto alokacja zasobów wyraża się w rozbieżności między ceną rynkową dobra, z którego produkcją łączy się powstawanie efektów zewnętrznych, a jego społecznymi marginalnymi kosztami produkcji (Graczyk, 2005, s. 14 i n.). Poziom produkcji jest większy, a zużycie czynników produkcji jest nadmierne

² Koncepcja człowieka jako twórczego aktora implikuje – według I. Kirznera – aksjomat, że wszyscy ludzie mają naturalne prawo do owoców ich przedsiębiorczej twórczości, co rozwija wiele jego publikacji, ale w szczególności książka (Kirzner, 1989).

³ Termin „efektywność” etymologicznie wywodzi się od łacińskiego słowa *efficiens*, które z kolei ma swoje źródło w łacińskim czasowniku *ex facio* oznaczającym *otrzymać coś od* (de Soto, 2010, s. 11). Koncepcja efektywności ma swoje początki w starożytnej Grecji, w której termin „ekonomia” oznaczał zarządzanie rodzinnym domem i majątkiem.

w stosunku do optymalnego optimum. Jeśli alokacja nie jest efektywna, to można poprawić sytuację niektórych uczestników bez pogarszania sytuacji innych, co jest bardzo pożądane, ale co nie może mieć miejsca w sytuacji występowania efektów zewnętrznych.

Efektywność statyczna opiera się na pomyślnym zarządzaniu dostępnymi lub danymi zasobami w taki sposób, aby uniknąć marnotrawstwa. Przyjmując za Ksenofontem, twórcą greckiej ekonomii, oznacza to utrzymanie domu w dobrym stanie, a również uważnego nadzorowania dóbr, doglądania ich oraz dbanie o nie (de Soto, 2010, s. 11). Taka koncepcja efektywności przetrwała długo, znalazła swoje rozwinięcie w dość powszechnej, mechanistycznej teorii równowagi Walrasa (Skousen, 2012, s. 298). Koncepcja ta zakłada zrównanie się ceny popytu i ceny podaży czyli równość popytu i podaży (Woźniak, 2008, s. 32). Makroekonomia walrasowska bada i akceptuje istnienie unikalnego punktu równowagi na poziomie zagregowanym, do którego zdąża gospodarka.

Do sfery instytucji społecznych znacznie bardziej odpowiednie jest kryterium efektywności dynamicznej. W podejściu Ksenofonta oznaczała ona próbę powiększania majątku drogą przedsiębiorczego działania i prowadzenia przedsiębiorstwa. Nie jest tu celem unikanie utraty zasobów, lecz ich powiększanie dzięki handlowi – kupowaniu tam, gdzie one występują w obfitości, a zatem i są niedrogie, a sprzedawanie tam, gdzie występuje ich niedostatek i są ceny wyższe.

Efektywność w działalności gospodarczej kreowana jest przez człowieka jako jednostkę i jako przedsiębiorcę.

Człowiek jako jednostka jest egoistą (Zrozum, 2013). A. Smith zauważał: „Prawie ciągle potrzebujemy pomocy swoich bliźnich i na próżno szukamy jedynie ich życzliwości...” (Gałęcki, 2012). Jest bardziej prawdopodobne, że człowieka nakłoni się do pomocy, gdy przemówi się do jego egoizmu i pokaże, że dla niego samego jest korzystne to, co on żąda od innych. Każda propozycja społeczna, w tym biznesowa jest oparta na logice wynikającej z istoty egoizmu człowieka: „daj mi czego ja chcę, a ty otrzymasz to, czego ty chcesz” (Gałęcki, 2012). Zwracamy się nie do humanitarności, lecz do egoizmu człowieka, mówimy nie o potrzebach, lecz o ich korzyściach. Zysk powinien uwzględniać nie tylko wartości materialne (korzyści finansowe), lecz i inne dobra, do których dąży człowiek.

Człowiek jako przedsiębiorca bywa nieracjonalny w swoich dążeniach, nawet gdy funkcjonuje w systemie społeczno-gospodarczym lepszym niż dziki kapitalizm. Już A. Smith zwraca uwagę, że oczekiwanie wysokich zysków lub też ulg w ich opodatkowaniu stanowi zaprzeczenie społecznej odpowiedzialności za dobro ogółu, a jest wyrazem egoizmu jednostek, korzystających z korzyści takich przywilejów (Smith, 2007, s. 528–529). Opodatkowanie dochodów z zysków jest naturalnym zjawiskiem, procesem i obowiązkiem podmiotów i pracowników w każdym systemie społeczno-gospodarczym, o charakterze demokratycznym.

Zgoda na istnienie i funkcjonowanie państwa, w tym państwa chroniącego jednostkę i społeczeństwo jako całość, oznacza zgodę na dzielenie się swoimi dochodami i redystrybucję dla tych, którzy nie są w stanie ich osiągać. Odpowiedzialność przedsiębiorców w tym zakresie oznacza więc troskę o tworzenie dochodów i dzielenie się nimi z państwem. Naturalną konsekwencją tej troski przedsiębiorców na rynku jest to, że część przymusowych danin (np. VAT) przerzucają oni w cenę, obciążając nią nabywców (innych producentów, konsumentów, urzędników państwa) lub też obniżają swój dochód, co z kolei obniża podatki, a tym samym świadczenia społeczne dla innych, którzy ich potrzebują. utrzymanie tych świadczeń nieuchronnie prowadzi do dodatkowego obciążenia innych większymi podatkami. Bez względu na to, komu te podatki są podnoszone, zawsze oznacza to naruszenie zasad wolności i sprawiedliwości, które – jak to podkreślono – są podstawowym kryteriami społecznej odpowiedzialności w sferze gospodarczej. Stanowi to jeden z argumentów uznania koncepcji sprawiedliwości społecznej uważa za złudną i niemoralną.

ZAKOŃCZENIE

Celem artykułu uczyniono opis społecznych atrybutów przedsiębiorczości, Sprowadzono je do: odpowiedzialności (za skutki podejmowanych działań) wolności (w wyborze obszaru działania, celów, środków, strategii, ale nie kosztem drugiego), sprawiedliwości (zasad moralnych, wkładu pracy) oraz efektywności (osiągania zwiększonych efektów z ponoszonych nakładów). Przedsiębiorcy jako osoby prawne podejmujące działalność gospodarczą, są zmuszeni wypracować przychody niezbędne do zapewnienia bieżącej i rozwojowej działalności. Zatem ich decyzje są – w naturalny sposób – podporządkowane efektywności ekonomicznej, zwłaszcza finansowej. Ale wiedza o społecznym charakterze przedsiębiorczych działań, zależnościach społeczno-gospodarczych na poziomie mikroekonomicznym i makroekonomicznym, a w szczególności udział człowieka w tych działaniach wymuszają racjonalność gospodarowania nie tylko w wymiarze ekonomiczno-finansowym, ale i społecznym. Sięganie po wolność w działaniu nie może odbywać się bez odpowiedzialności za te działania, ta zaś jest weryfikowana sprawiedliwością w ocenie wkładu pracy i możliwości podmiotów. Społeczne postawy przedsiębiorców (odpowiedzialność, sprawiedliwość) to przejaw coraz bardziej niezbędnej racjonalności (nie zapewni się własnego rozwoju bez rozwoju innych), zwłaszcza w długim czasie. Powstaje jednak pytanie, czy regulacje prawne, normy społeczne, systemy wartości w ocenie biznesu doceniają, czy zniechęcają do osiągania efektów synergicznych: odpowiedzialności, wolności, sprawiedliwości, efektywności w przedsiębiorczości?

BIBLIOGRAFIA

- De Soto, J.H. (2009). *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*. Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa.
- De Soto, J.H. (2010). *Sprawiedliwość a efektywność*. Warszawa: Fijorr Publishing.
- Encykliki Ojca Świętego bł. Jana Pawła II. (2012). Kraków: Rafael.
- Famielec, J. (2018a). Rola ekonomii w polityce gospodarczej na przykładzie koncepcji Społecznej Gospodarki Rynkowej Ludwika Erharda. *Biuletyn PTE*, 81 (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. 61–89). Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Gałęcki, S. (2012). Przedefiniujmy pojęcie zysku. *Pressje*, 1, 51–57.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge: Harvard Univ. Press.
- Graczyk, A. (2005). *Ekologiczne koszty zewnętrzne. Identyfikacja, szacowanie, internalizacja*. Białystok: Wyd. Ekonomia i Środowisko.
- Hayek, F.A. von (1969). Three Elucidations of the Ricardo Effect. *Journal of Political Economy*, 77 (2), 274–285.
- Hayek, F.A. von (2011). *Konstytucja wolności*. Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.
- Kamarck, A.M. (1976). *The Tropics and Economic Development: A Provocative Inquiry into the Poverty of Nations*. Baltimore and London: John Hopkins Univ.
- Kirzner, I. (1989). *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*. Oxford and New York: Basil Blackwell.
- Kuttner, R. (1997). *Everything for Sale: The Virtues and Limits of Markets*. New York: Kopf.
- Kuttner, R. (2017). *Can Democracy Survive Global Capitalism?*, New York: W.W. Norton & Company.
- Landes, D.S. (2017). *Bogactwo i nędza narodów*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie.
- Lulewicz-Sas, A. (2016). *Ewaluacja społecznie odpowiedzialnej działalności przedsiębiorstw*. Białystok: Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej.
- Marcel, G. (1974). *Testament filozoficzny*. *Znak*, 26 (7–8), s. 978–988.
- Ponikło, T. (2013). *Józef Tischner myślenie według miłości. Ostatnie słowa*. Kraków: Wydawnictwo WAM.
- Rosati, D.R., 2017, *Polityka gospodarcza. Wybrane zagadnienia*, SGH, Warszawa: SGH.
- Sartre, J.P. (1965). *Wolność i odpowiedzialność*. W: L. Kołakowski (red.), *Filozofia egzystencjalna*, Warszawa: PWN.
- Skousen, M. (2012). *Narodziny współczesnej ekonomii*. Warszawa: Fijorr Publishing.
- Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.
- Sudoł, S. (2008). *Przedsiębiorczość – jej pojmowanie, typy i czynniki ją kształtujące*. W: K. Jaremczuka (red.), *Uwarunkowania przedsiębiorczości – różnorodność i zmienność* (s. 29–46). Tarnobrzeg: PWSZ.
- Tischner, J. (1999). *Myślenie w odwrocie*. Kraków: Znak.

- Wierzbicki, J. (2011). Ekonomiczna analiza regulacji prawnych przedsiębiorczości. W: I. Lichniak (red.), *Determinanty rozwoju przedsiębiorczości* (s. 29–61). Warszawa: Oficyna Wydawnicza AGH.
- Woźniak, M.G. (2008). *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Zrozum rozum. (2013). *Forum*, nr 5.

Streszczenie

Odpowiedzialność w działalności gospodarczej – zdaniem Jana Pawła II – może się urzeczywistniać jako prawda w ustroju gospodarczym, w którym podmiotowość i wolność pracy człowieka dominuje nad kapitałem oraz własnością narzędzi produkcji i ziemi. Jest to możliwe tylko w społeczeństwie, w którym istnieją wolność pracy, przedsiębiorczość i uczestnictwo. Celem artykułu jest poznanie przedsiębiorczości w świetle kryterium wolności i odpowiedzialności. Tezą opracowania jest uznanie odpowiedzialności jednostki, podmiotu, rządu, polityki za warunek konieczny do wykorzystania wolności. Koncepcja artykułu obejmuje spojrzenie na przedsiębiorczość jako czynnik wychodzenia z zacofania krajów, przy czym wskazano na rzadko podnoszoną kwestię naturalnych (geograficznych) barier bogactwa i zacofania, jakim jest położenie krajów na mapie świata.

Paradygmat odpowiedzialności w gospodarce rozszerzono na naukę, w tym zwłaszcza na filozofię, która jest świadectwem myślenia i objaśnia możliwość wychodzenia człowieka z kryzysu nadziei, o wiele poważniejszego niż kryzys finansowy. Paradygmat wolności sprowadzono do zasady sprawiedliwości, uznając niesprawiedliwość za przyczynę nędzy narodów, a sprawiedliwość za warunek wykorzystania przedsiębiorczości w podnoszeniu bogactwa. Artykuł ma charakter koncepcyjny i teoretyczny, stanowi rozwinięcie problematyki przedsiębiorczości, podejmowanej już w innych publikacjach. Wartością dodaną artykułu jest wykorzystanie teorii zacofania Gerschenkrona, teorii bogactwa i nędzy Landesa, dorobku filozofii odpowiedzialności Tischnera oraz teorii sprawiedliwości de Soto oraz konstytucji wolności Hayeka, w zakresie, na jaki pozwoliła objętość artykułu.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, zacofanie, wolność, odpowiedzialność, sprawiedliwość.

Responsibility, freedom, justice, efficiency and entrepreneurship

Summary

According to John Paul II, responsibility in the economic activity can be realized as truth within the economic structure, in which subjectivity and freedom of labor prevails over capital and the ownership of production and land. This situation is possible in a society characterized by the existence of freedom of labor, entrepreneurship and participation.

The goal of this article is to define and recognize entrepreneurship in the light of freedom and responsibility criteria. The thesis devised in this article acknowledges responsibility of a subject, government and policy as an essential condition for applying freedom.

The concept of this article is based on the following viewpoint: entrepreneurship is a decisive factor in helping to overcome underdevelopment in many countries. It is worth mentioning that this article deals with issues that are often omitted in many elaborations, namely the geographic location of individual countries which is a natural barrier to development and wealth.

The paradigm of economic responsibility has been extended into science, especially philosophy, which serves as the testimony of thinking and elucidates the possibility of a man's fate crisis, which is subsequently more serious than a financial crisis. The freedom paradigm is defined on the basis of the justice principle, which means that injustice is the main cause of nations' poverty, while justice is an essential condition for utilizing entrepreneurship as a factor that helps to attain wealth.

This article is theoretical and conceptual, and constitutes development of entrepreneurship issues that have been already undertaken in numerous publications.

The added value of this article is the application of Gerschenkron Underdevelopment Theory, Landes Wealth and Poverty Theory, the philosophical contribution of responsibility (Tischner) as well as de Soto Justice Theory and Hayek Freedom Constitution. The aforementioned issues are discussed in general, due to the volume restrictions of this article.

Keywords: entrepreneurship, underdevelopment, freedom, responsibility, justice.

JEL: D01, E21, E71, Q58.

*dr hab. Arkadiusz Tuziak, prof. UR*¹ 

Uniwersytet Rzeszowski
Instytut Socjologii

Spółeczny wymiar dyfuzji innowacji i wiedzy jako czynników zmiany i rozwoju gospodarczego²

WSTĘP

Praktyka funkcjonowania systemu społeczno-ekonomicznego wskazuje, że pewne rozwiązania innowacyjne w zakresie projektowania i realizacji zmian społecznych stworzone w krajach rozwiniętych gospodarczo mogą być wykorzystane dla ukierunkowania i przyspieszenia rozwoju Polski. Implementacja tych rozwiązań wiąże się z koniecznością odpowiedniego przygotowania w zakresie kwalifikacji, kompetencji i postaw zarówno kadr – menedżerskich, zarządzających, samorządowych itp. – jak i społeczeństwa jako całości. Wskazana jest świadoma i rozważna adaptacja do współczesnych przemian społeczno-kulturowych, ekonomicznych i cywilizacyjnych, które – często na zasadzie dyfuzji – przenikają do polskiego społeczeństwa.

Ważnym warunkiem określającym zdolność absorpcji i wdrażania innowacji – równorzędnym z kapitałem – jest czynnik społeczny. Wynika to z faktu, że rozwój gospodarczy jest w znacznym stopniu uwarunkowany wartościami, wzorami kulturowymi, świadomością społeczną i postawami (Hryniewicz, 2004; Harrison, Huntington, 2003; Porter, 2003). Aby utrzymać wysoką dynamikę rozwoju należy kształtować świadomość innowacyjną jednostek, podnosić poziom ich wiedzy, kwalifikacji, otwartości na zmiany, a także rozwijać sieci powiązań i relacji opartych na zaufaniu oraz regułach wzajemności jako zasadniczych elementach kapitału społecznego (Tuziak, 2013, s. 10). W rozwoju polegającym m.in. na tworzeniu nowoczesnych i elastycznych form organizacji w sferze życia społecznego i gospodarczego, zasadniczą rolę odgrywa zdolność społeczeństwa do akceptacji zmian i innowacji.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, Instytut Socjologii, Al. Rejtana 16C, 35-959 Rzeszów; tel.: 17 872 1330; e-mail: atuziak@tlen.pl. ORCID: 0000-0003-3984-4318.

² Publikacja została sfinansowana ze środków Instytutu Socjologii Uniwersytetu Rzeszowskiego.

Celem artykułu jest wykazanie – z zastosowaniem metody analizy literatury przedmiotu – funkcjonalnej niezbędności i zarazem powszechności dyfuzji innowacji dla inicjowania i przebiegu zmian i procesów rozwojowych w wymiarze społecznym i gospodarczym. Będące przedmiotem niniejszego opracowania teoretyczne analizy i strukturalno-funkcjonalne charakterystyki dyfuzji innowacji i wiedzy mogą być pomocne dla pełniejszego zrozumienia roli i znaczenia zjawisk z zakresu szeroko rozumianej innowacyjności w procesie rozwoju i zmian dokonujących się w warunkach polskiej transformacji systemowej. Innowacje bowiem zarówno będące rezultatem własnej inwencji i kreatywności, jak i przyjmowane z zewnętrznych źródeł w wyniku dyfuzji mają zasadnicze znaczenie dla przyspieszenia i ukierunkowania rozwoju społeczno-gospodarczego.

TEORETYCZNE UJĘCIA DYFUZJI INNOWACJI JAKO MECHANIZMU ZMIAN SPOŁECZNYCH

Zjawisko dyfuzji innowacji ma długą tradycję teoretycznych rozważań, analiz i badań (Tuziak, 2013, s. 66–75). Klasyczne ujęcia tej problematyki znajdują się m.in. w dziełach G. Tarde'a (1895), E.M. Rogersa (1962), E. Katza, M.L. Levina, H. Hamiltona (1963), T. Hagerstranda (1967), G.E. Jonesa, (1967), R. Linthona (1975). Termin „dyfuzja” w odniesieniu do sfery zjawisk społecznych wywodzi się z etnologii. Na gruncie tej nauki używano go na oznaczenie procesu przenikania wytworów kultury z ośrodków i grup wysoko rozwiniętych do mniej rozwiniętych oraz w analizach procesów rozpowszechniania się całej kultury (Makarczyk, 1971; Gałęski, 1971). Termin ten dość szybko przyjął się także w innych naukach społecznych. Rozpowszechnił się między innymi dzięki dyfuzjonizmowi – jednej z teorii antropologicznych, która nie negując faktu ewolucji zaproponowała nowe podejście do zmiany społecznej (Szczepański, Śliz, 2011, s. 336).

Za prekursora współczesnej teorii dyfuzji innowacji uznaje się G. Tarde'a (1895), który analizował i wyjaśniał życie społeczne i zachodzące w nim procesy działaniem prostych i powszechnych mechanizmów psychicznych, wśród których najważniejsze jest naśladownictwo (Gałęski, 1971, s. 15). Największe zasługi G. Tarde'a to wyeksponowanie roli liderów opinii, których zachowania naśladowane są przez innych członków grupy oraz stworzenie modelu absorpcji innowacji. W wymiarze czasowym przyjmowanie innowacji w jakiejś grupie przybiera postać krzywej S, co oznacza, że najpierw niewielka liczba członków danej grupy przyjmuje innowację, potem w stosunkowo krótkim czasie przyjmuje ją większość, a następnie znowu niewielka liczba „maruderów” stopniowo dołącza do całej grupy (Gałęski, 1971, s. 16).

Wśród polskich badaczy problematyką dyfuzji elementów kulturowych inicjujących zmiany w różnych sferach życia społecznego zajmował się m.in. Stefan

Czarnowski (1956). Uczony był zdania, że rozpatrywanie procesu przejmowania innowacji jedynie w kategoriach motywów ekonomicznych jest uproszczeniem i zawężeniem problematyki dyfuzji. Podkreślał również fakt, że rzeczywiste zażyczenie techniczne następuje dopiero wtedy, gdy zostaje przejęty nie tylko przedmiot, ale również sposób jego użycia. Opisując sytuacje, w których występowało ograniczone lub niewłaściwe przyswajanie innowacji (na przykład nowych technik uprawy ziemi, nowych narzędzi) S. Czarnowski wyjaśniał te nieprawidłowości odmiennością wierzeń, wartości, norm lub organizacji społecznej między kulturami, z których innowacje pochodziły a kulturami, które je przyjmowały. Analizował procesy dyfuzji innowacji zachodzące między różnymi grupami kulturowymi, skupiając się na najważniejszej cesze innowacji, czyli na jej zgodności z całokształtem doświadczeń potencjalnego użytkownika wynikających z cech kultury, przez którą został on ukształtowany, i w której żyje.

Dla wczesnej fazy badań nad dyfuzją innowacji charakterystyczne było to, że dotyczyły one bardzo wielu zagadnień – od postaw politycznych do patentów na różne maszyny i urządzenia. Wspólną cechą wczesnych prac naukowych traktujących o dyfuzji innowacji było podporządkowanie ich bardziej ogólnym problemom socjologicznym, przede wszystkim wyjaśnianiu mechanizmu zmian społecznych (Gałęski, 1971, s. 16). Badania potwierdziły, że „zgodność lub niezgodność wprowadzanej innowacji z istniejącym systemem wartości, doświadczeniami, organizacją społeczną i całokształtem dotychczasowego postępowania w istotny sposób przyspiesza lub opóźnia proces rozpowszechniania się danej innowacji” (Gałęski, 1971, s. 37).

W analizach teoretycznych i praktyce badawczej zjawisko dyfuzji innowacji ujmowane jest najczęściej jako fizyczne rozprzestrzenianie się lub rozpowszechnianie w środowisku społecznym, w określonym czasie, pewnych obiektów materialnych lub niematerialnych. W socjologicznej perspektywie proces dyfuzji charakteryzuje się jako: (a) akceptację, (b) w pewnym okresie czasu, (c) określonego wytworu, idei lub zabiegu, (d) przez jednostki, grupy bądź inne podmioty przyswajające, na przykład, w związku z (e) określonymi kanałami komunikacji, (f) pewną strukturą społeczną i (g) danym systemem wartości lub kultury (Katz, Levin, Hamilton, 1963).

W nowszej, zorientowanej ekonomicznie, perspektywie teoretycznej mianem dyfuzji określa się rozpowszechnianie się wyrobu lub metody jego wytwarzania (Gomułka, 1998, s. 71). Proces ten oznacza sposoby, dzięki którym innowacje technologiczne, a także informacje, idee, wiedza, dobra, usługi itp. są rozpowszechniane kanałami rynkowymi i nierynkowymi, z miejsca powstania do różnych krajów i regionów oraz do różnych dziedzin gospodarki (rynków) i przedsiębiorstw. W odniesieniu do regionalnego aspektu rozprzestrzeniania się innowacji wyniki badań wskazują, że w regionach, które późno zostały uprzemysłowione dyfuzja innowacji dokonuje się szybciej, niż w regionach rozwiniętych, wcześniej uprzemysłowionych (Quatraro, 2009).

Teoretyczne analizy dyfuzji skupiają się na procesach rozprzestrzeniania się innowacji, wykorzystywanych zgodnie ze swoim przeznaczeniem w przestrzeni kulturowej i społeczno-gospodarczej. Na ich gruncie stworzono model dyfuzji oparty na czterech komponentach zmiennych, nazwanych głównymi wyznacznikami procesu dyfuzji innowacji (Tuziak, 2013, s. 69–71). Zaliczono do nich: (a) cechy innowacji, (b) ogniwa pośredniczące, (c) środowisko społeczne, (d) podmiot przyswajający (Makarczyk, 1971, s. 83–118). Lista cech innowacji uznanych za istotne z punktu widzenia wpływu na stopień i tempo ich przyswajania obejmuje kilka pozycji. W. Makarczyk, autor modelu, odwołując się do zestawienia sporządzonego przez M.E. Rogersa (1962) wskazuje na względną korzyść, współgranie, złożoność, podzielność i przekazywalność, jako ważne cechy decydujące o przyswajalności innowacji. Względna korzyść z przyjęcia innowacji jest to stopień, w jakim wykazuje ona swoją wyższość nad elementem, który ma zastąpić. Przy tym, ważne jest nie to jak bardzo innowacja góruje nad owym elementem, ale raczej to czy jednostka (lub grupa) odczuwa względną korzyść, jaką może dać innowacja. Współgranie z kolei to stopień, w jakim innowacja jest zgodna z uznawanymi wartościami i dotychczasowymi doświadczeniami osób przyswajających. Problem współgrania (zgodności) nowej wartości kulturowej z tą kulturą, do której ma być ona włączona jest ważny z socjotechnicznego punktu widzenia. Badacze przytaczają wiele przykładów odrzucenia innowacji niezgodnych z wartościami i wzorami uznawanymi w danej społeczności (Makarczyk, 1971, s. 90–93). Kolejną cechą wpływającą na przyswajanie innowacji jest jej złożoność, określająca stopień trudności związanych z jej przyjęciem i zastosowaniem. Często wiąże się to z oduczaniem się określonych automatycznych zachowań i umiejętności oraz uczeniem się nowych, co stanowi pewną trudność nawet wtedy, gdy na przykład obsługa nowego narzędzia jest zasadniczo prostsza (Czarnowski, 1956, s. 129). Dwie kolejne cechy innowacji, tj. podzielność i przekazywalność wiążą się, z jednym i tym samym zagadnieniem, mianowicie z możliwością przesłania związku pomiędzy zastosowaniem innowacji a osiągniętymi wynikami (Makarczyk, 1971, s. 94). Pierwsza z tych cech ma znaczenie wtedy, gdy osoba lub grupa przyswajająca innowację zamierza sama (a więc na ograniczoną skalę) wypróbować jej działanie. Druga cecha jest ważna w kontekście możliwości przenikania wyników zastosowania innowacji do innych członków społeczności.

Drugim zespołem zmiennych zaliczanych do głównych wyznaczników procesu dyfuzji innowacji są ogniwa pośredniczące między źródłem innowacji a jej użytkownikami. Ogniwa pośredniczące odgrywają istotną rolę w procesie rozprzestrzeniania się innowacji, ponieważ większość potencjalnych użytkowników innowacji uzyskuje wiedzę o nich nie wprost ze źródła jej powstania, ale za pośrednictwem określonych osób i instytucji. Charakterystykę mechanizmów oddziaływania ogniw pośredniczących autor ilustruje przykładami historycznymi zaczerpniętymi z analiz L. Petrażyckiego (1936), dotyczących interakcji między różnymi narodami w procesach wymiany gospodarczej i handlowej (Makarczyk, 1971, s. 99–101).

Bardzo ważnym wyznacznikiem procesu dyfuzji innowacji jest środowisko społeczne. Wyróżnia się dwie kategorie czynników środowiska społecznego, które wpływają na tempo i charakter procesu przyswajania innowacji: (a) cechy struktury społecznej danej zbiorowości, warunkujące interakcje w jej obrębie; (b) wzory kształtujące zachowania członków zbiorowości (Makarczyk, 1971, s. 107). W przypadku struktury społecznej ważne jest nie tylko to, jakie grupy społeczne można wyróżnić w danej społeczności, i które z nich są bardziej lub mniej skłonne do przyswojenia innowacji, ale również to, jak kształtują się interakcje między tymi grupami – czy wpływają one na siebie w procesie przyswajania, a jeśli tak, to jaki jest kierunek i charakter tego wpływu. W analizie procesu rozprzestrzeniania się innowacji w kontekście uwarstwienia (struktury społecznej) i dystansów społecznych ważne są dwie zasadnicze prawidłowości dotyczące procesu dyfuzji sformułowane przez G. Tarde'a (1895) w terminach jego teorii naśladownictwa. Pierwsza wskazuje, że naśladownictwo przebiega „od wewnątrz na zewnątrz”, co oznacza pierwszeństwo rozprzestrzeniania elementów psychicznych przed ich korelatami materialnymi. Zgodnie z drugą prawidłowością, zachodzi naśladownictwo „wyższych przez niższych”, co oznacza tendencję do tego by dyfuzja przebiegała od grup wyżej usytuowanych w uznanej hierarchii pozycji społecznych do grup znajdujących się niżej w tej hierarchii (Makarczyk, 1971, s. 107).

Istotny wpływ na przebieg procesów przyswajania i dyfuzji innowacji wywierają charakterystyczne dla danego środowiska społeczne wartości, normy i wzory zachowań, a także kierujące ludźmi motywy, pobudki zachowania, do których te wartości, normy i wzory się odwołują. Uznawane w danym społeczeństwie wartości i normy mogą opóźniać lub przyspieszać dyfuzję innowacji. Uwzględniając ten fakt M.E. Rogers (1962) stworzył dychotomiczną typologię norm, wyróżniając ich dwa przeciwstawne typy idealne. Na jeden typ składają się normy nowoczesne, na drugi normy tradycyjne. Cechy społeczeństw o normach nowoczesnych ujęte w modelowym schemacie M.E. Rogersa dają się stosunkowo łatwo określić. Na przykład jako wyższy w porównaniu ze społeczeństwami tradycyjnymi poziom techniki czy większa wartość przypisywana nauce. Istnieje jednak przynajmniej jeszcze jedna ważna, ale rzadziej analizowana i trudniejsza do zidentyfikowana cecha. Jest nią zdolność do wczuwania się w cudze role, czyli empatia – większa u członków społeczeństw nowoczesnych w porównaniu z tradycyjnymi (Rogers, 1962, s. 57–62; za Makarczyk, 1971, s. 111). W społeczeństwach, których funkcjonowanie wyznaczają normy tradycyjne, innowacje przyjmowane są ze znacznie większymi oporami. Skrajnym wyrazem konserwatyzmu typowego dla społeczeństwa tradycyjnego jest neofobia, czyli lęk przed nowością, przed wszelkimi innowacjami, które mogłyby naruszyć *status quo*.

Dla przebiegu i rezultatów procesu dyfuzji innowacji istotne jest to, kto (jaki podmiot) decyduje o przyswajaniu innowacji. Może to być podmiot jednostkowy lub zbiorowy. Większość socjologicznych studiów nad innowacjami dotyczy tych sytuacji, w których podmiotem procesu przyswajania jest jednostka ludzka

(Makarczyk, 1971, s. 117–118). Ma to istotne znaczenie dla układu odniesienia badawczej eksploracji zjawiska dyfuzji. Jeśli bowiem przyjmuje się, że charakter podmiotu przyswajającego jest jednym z wyznaczników procesu dyfuzji, to tym samym w przypadku podmiotu jednostkowego, decydujący jest zespół cech indywidualnych i odpowiedź na pytanie, jakie cechy osobowości jednostki sprzyjają, a jakie nie sprzyjają akceptacji nowości w różnych dziedzinach życia społecznego (Krzysztofek, Szczepański, 2002, s. 43–46; Sztompka, 2005, s. 85–86 i 224–226).

W procesie dyfuzji innowacji wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje kierunku przepływu innowacji od jej twórcy do podmiotu przyswajającego. Pierwszy to transfer pionowy, polegający na przepływie innowacji w procesie naukowo-wdrożeniowym, czyli od badań podstawowych przez prace rozwojowe, aż do praktyki gospodarczej. Drugi to transfer poziomy, mający charakter przestrzenny bądź sytuacyjny. W przypadku transferu typu przestrzennego następuje przenikanie innowacji z jednego systemu gospodarczego do drugiego, natomiast transfer typu sytuacyjnego jest związany z przypisaniem innowacji innej roli w procesach gospodarczych, niż dotychczas (Korenik, 2003, s. 11).

We współczesnej literaturze przedmiotu istnieje kilka rodzajów teorii opisujących i wyjaśniających proces dyfuzji innowacji w przestrzeni społeczno-gospodarczej (Korenik, 2003, s. 18). Pierwsza z nich to teoria epidemii, zgodnie z którą czynnikiem warunkującym rozprzestrzenianie się innowacji jest bezpośredni kontakt, przez który następuje przekazanie innowacji. W tym podejściu istotną rolę odgrywa efekt fali polegający na tym, że innowacje w pewnych grupach rozchodzą się szybciej. Drugi rodzaj teoretycznego ujęcia dyfuzji to teoria sąsiedztwa, w której zasadniczą rolę odgrywa fakt sąsiedztwa (bliskości) umożliwiający wymianę poglądów i doświadczeń oraz wzajemne uczenie się, a tym samym rozprzestrzenianie się innowacji. Teoria sąsiedztwa jest najczęściej stosowana w wyjaśnianiu procesu dyfuzji innowacji wewnątrz określonych układów społecznych. Ten sposób wyjaśniania dominował w początkowym okresie analiz procesów dyfuzji innowacji. Trzeci sposób interpretacji rozprzestrzeniania się innowacji określany jest mianem teorii hierarchicznej, zgodnie z którą dyfuzja innowacji jest zjawiskiem o nieciąglym charakterze. Polega na rozprzestrzenianiu się innowacji od jednostek większych do mniejszych. Podejście to jest najczęściej stosowane do opisu procesu dyfuzji między różnymi układami, na przykład między różnymi kulturami lub między obszarami centralnymi a peryferyjnymi.

DYFUZJA INNOWACJI I WIEDZY JAKO INSTRUMENTÓW PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I ROZWOJU EKONOMICZNEGO

Dyfuzja innowacji jest jednym z etapów procesu innowacyjnego, rozumianego jako ciąg powiązanych ze sobą działań prowadzących do urzeczywistnienia pomysłów i idei naukowych, to znaczy przekształcenia ich w środki materialne,

możliwe do praktycznego zastosowania (wdrożenia). W fazie dyfuzji innowacja (wynalazek, idea) zmienia swój pierwotny charakter z indywidualnego na powszechny, ponieważ obszar jej zastosowania rozszerza się. Sieciowość i interakcyjność procesu innowacyjnego powoduje, że ważną rolę w nim odgrywają władze publiczne (zwłaszcza samorządy regionalne), które tworzą i realizują politykę proinnowacyjną, integrują regionalne podmioty w procesie wykorzystania endogenicznych zasobów wiedzy i kreatywności. Tworzenie innowacji jest procesem opartym na działaniach zbiorowych, na porozumieniach zawieranych w ramach sieci przedsiębiorstw, a także między przedsiębiorcami a podmiotami sfery badawczo-rozwojowej oraz władzami publicznymi (Jewtuchowicz, 2005, s. 147).

Proces rozprzestrzeniania się innowacji ma charakter dynamiczny i sekwencyjny (fazowy). Obejmuje następujące po sobie trzy fazy: (a) inwencji (pomysłu), (b) innowacji, (c) dyfuzji (Stackelberg, Hahne, 2011, s. 389). W fazie inwencji zasadniczą rolę odgrywa aktywność naukowa i badawczo-rozwojowa, a odkrycie lub wynalazek są testowane pod kątem zastosowania ekonomicznego. W fazie innowacji, oprócz pierwszego gospodarczego wdrożenia nowości, uruchamiane są procesy temu towarzyszące, czyli zmiany organizacyjne, finansowe i inwestycyjne w zakresie produkcji i zbytu. Faza dyfuzji rozpoczyna się wtedy, gdy innowacja upowszechni się całkowicie na obszarze, na którym powstała.

Pojawienie się określonych nowości i wynalazków w różnych dziedzinach życia jest rezultatem badań naukowych oraz umiejętnego wykorzystania zmiany. Nowości są przekształcane w innowacje przez przedsiębiorcę, który potrafi zastosować nową ideę w praktyce. Innowacja jest bowiem konkretnym narzędziem przedsiębiorczości (Drucker, 2004, s. 34). Mimo zróżnicowania i wielokierunkowości sieciowych powiązań między sferą nauki i przedsiębiorstwami (Olechnicka, 2012) zarówno naukowcy, jak i przedsiębiorcy stanowią część tego samego procesu – łańcucha, którego zwieńczeniem jest aplikacja idei i jej „skonsumowanie” przez nabywców produktów i usług (Lambooy, 2008, s. 299). Dla pojawienia się innowacji niezbędne są interakcje zachodzące między różnymi podmiotami (aktorami) w procesie jej powstawania i wdrażania. Przestrzenie wypełnione relacjami, w których dochodzi do powstawania i rozprzestrzeniania się innowacji to przede wszystkim: rynki, sieci i regiony, przy czym istotna jest gęstość i spontaniczność interakcji zachodzących między aktorami. Wymiana doświadczeń, pomysłów, wiedzy pomiędzy wynalazcami (innowatorami), przedsiębiorcami i decydentami (na przykład przedstawicielami władz różnych szczebli, instytucji finansowych, instytucji otoczenia biznesu) ma często charakter nieformalny, przypadkowy i odbywa się przy okazji różnych spotkań. Te, nie zawsze zaplanowane i sformalizowane spotkania stają się swego rodzaju forami dyskusyjnymi i okazją do zawiązywania wzajemnych relacji i „zagęszczania” kontaktów (Storper, Venables, 2004; Bathelt, Malmberg, Maskell, 2004).

Procesy dyfuzji innowacji i wiedzy zachodzą w układzie sieciowych, interaktywnych relacji i powiązań. Ponadto same sieci, za pośrednictwem których

dokonywane są zmiany, nie są stałymi, sztywnymi strukturami, lecz ciągle ulegają zmianom i przekształceniom. Sieci mogą być ustrukturalizowane hierarchicznie lub niehierarchicznie. Tworzą jednak systemy emergentne, zdolne do samoorganizacji i ewoluujące wraz z pojawieniem się innowacji i ich dyfuzją (Lambooy, 2008, s. 300). W procesy tworzenia, rozpowszechniania i stosowania wiedzy są zaangażowane zarówno jednostki (głównie naukowcy, badacze, przedsiębiorcy) jak i organizacje (firmy, uczelnie, władze publiczne). Wzajemne oddziaływania między tymi podmiotami, tj. sferą nauki, biznesu i administracji rozwijają się w układzie tzw. potrójnej helisy (*triple helix*) (Etzkowitz, Leydersdorff, 1997; Leydersdorff, 2000; Etzkowitz, 2002). Są one zróżnicowane co do struktury, treści, jak i stopnia sformalizowania. Wzajemne powiązania i relacje bazują, między innymi, na kapitale społecznym, który odgrywa znaczącą rolę w rozwoju ekonomicznym (Woolcock, 1998; Fukuyama, 1997).

Rozpowszechnianie się wiedzy i innowacji zależy zarówno od struktury, jak i od treści zawartych w relacjach. Proces ten przebiega sprawniej, jeżeli ludzie uznają podobne systemy wartości, darzą się zaufaniem i potrafią uruchomić posiadane zasoby kapitału społecznego. Ważna jest też bliskość, rozumiana jako stosunkowo niewielkie dystanse pomiędzy aktorami w przestrzeni fizycznej i społecznej (Freel, 2002; Boschma, 2005; Cooke, 2006; Massard, Mehier, 2009). W przypadku tworzenia i rozprzestrzeniania się wiedzy naukowej obiektywnie dostępnej, dystanse fizyczne nie mają większego znaczenia, ponieważ naukowcy (a także przedsiębiorcy) współpracują ze sobą często w ramach międzynarodowych sieci (Castells, 2007; Olechnicka, 2012).

W analizach podejmujących problematykę roli nauki, wiedzy i kolektywnego uczenia się oraz innowacji w rozwoju gospodarczym (Lawson, Lorenz, 1999; Howells, 2002; Gertler, 2003; Olechnicka, 2012) przywołuje się podział wiedzy na dwie kategorie: wiedzę ukrytą – subiektywną (*tacit knowledge*) oraz wiedzę dostępną – obiektywną (*explicite knowledge*). Koncepcję wiedzy ukrytej (milczącej), która jest nieskodyfikowana i niemożliwa do wyceny i w związku z tym „nietransferowalna” rynkowo, stworzył M. Polanyi (1962). Podział na wiedzę ukrytą i obiektywną ma znaczenie z punktu widzenia dyfuzji innowacji, ponieważ podkreśla dualny charakter zarówno kanałów przepływu, jak i transferowanych treści (Cooke, 2006). Wiedza ukryta, to wiedza posiadana przez konkretne osoby (pracowników, członków organizacji). Często ma charakter nieuświadomiony, pozawerbalny i w związku z tym jest trudna do przekazania i jednoznacznego zdefiniowania. Niezbędne są w tym przypadku bezpośrednie relacje oraz naśladownictwo i praktykowanie. Wiedza obiektywna (skodyfikowana) jest przedmiotem sformalizowanego procesu wymiany między przedsiębiorstwami, organizacjami i innymi podmiotami. Niektórzy badacze rozwoju gospodarczego opartego na wiedzy twierdzą, że w kulturze zachodniej występuje skłonność do faworyzowania wiedzy skodyfikowanej a zbyt mało uwagi w procesie nauczania poświęca się wiedzy ukrytej. Ograniczenie tendencji do przeceniania wiedzy skodyfikowa-

nej mogłoby znacznie ułatwić rozwiązanie wielu problemów gospodarki i nauki (Lundvall, 2000, s. 130).

Na efektywność, zakres i tempo procesów dyfuzji wiedzy i innowacji zarówno między przedsiębiorstwami, organizacjami, jak i regionami wywierają wpływ różne czynniki (Hagerstrand, 1967; Smolny, 2000; Breschi, Lissoni, 2001; Doring, Schnellenbach, 2006). Wśród czynników ułatwiających rozprzestrzenianie się innowacji decydujące znaczenie mają: (a) poziom kwalifikacji, (b) współpraca i zaufanie, (c) sieci instytucjonalne (Grosse, 2007, s. 52–53). Wymianie i przepływowi informacji oraz innowacji sprzyja zbliżony poziom kwalifikacji zawodowych i doświadczeń twórców i odbiorców wiedzy. Szczególnie ważna jest w tym przypadku kategoria bliskości organizacyjnej (Boschma, 2005; Knobens, Oerlemans, 2006) i podobne rozumienie wiedzy skodyfikowanej i ukrytej. „Rozlewanie się” innowacji między poszczególnymi podmiotami (regionami) jest tym trudniejsze, im większe są różnice w wykształceniu społeczeństwa i w regionalnych zasobach wiedzy. Z tych między innymi powodów transfer wiedzy i innowacji do regionów peryferyjnych (zapóźnionych w rozwoju) jest utrudniony. Wyrównanie poziomów zasobów ludzkich stanowi w tym przypadku warunek upowszechniania innowacji równie ważny, jak rozwijanie infrastruktury komunikacyjnej łączącej region z obszarami centralnymi.

Istotne znaczenie dla rozprzestrzeniania się innowacji ma ograniczenie rywalizacji między poszczególnymi podmiotami rynkowymi. Dyfuzji innowacji sprzyja zwiększenie zakresu współpracy i wzajemnego zaufania między przedsiębiorcami, a także pomiędzy pozostałymi regionalnymi aktorami. W regionach peryferyjnych, słabo rozwiniętych gospodarczo należy rozwijać politykę publiczną preferującą traktowanie innowacji technologicznej bardziej w kategoriach dobra publicznego, niż prywatnego. Można to realizować na przykład przez upowszechnianie na peryferiach technologii, będącej w dyspozycji instytucji badawczych finansowanych ze środków publicznych. Inne działanie może polegać na zawieraniu umów z inwestorami, w których w zamian za pomoc publiczną zobowiązują się oni do udostępniania technologii lokalnym kooperantom (Grosse, 2007, s. 53).

Rozwinięte sieci społeczne i instytucjonalne wydatnie usprawniają i przyspieszają transfer wiedzy i innowacji (Singh, 2003; Rutten, Bennenworth, Irawaldi, Boekema, 2014). W tym procesie ważną rolę odgrywają zarówno instytucje społeczne (np. stowarzyszenia przedsiębiorców) lub rynkowe (instytucje finansowe, konsultingowe, doradcze), jak również instytucje publiczne (np. agencje wspierania transferu wiedzy i technologii). O znaczącej roli sieci instytucjonalnych świadczą m.in. rezultaty osiągane przez podmioty zaangażowane w regionalne systemy innowacji i różnego rodzaju struktury klastrowe oraz inne terytorialne formy organizacji produkcji (Porter, 1998; Porter 2001; Maillat, 2001; Maillat, 2002; Isaksen, 2009; Tuziak, 2013).

W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę na jeszcze inne determinanty szybkości, z jaką rozprzestrzeniają się (upowszechniają) innowacje dynamizu-

jące rozwój gospodarczy. wskazując na: (a) skalę korzyści wynikających z zastosowania innowacji; (b) zgodność innowacji z przekonaniami, oczekiwaniami i potrzebami jej potencjalnych użytkowników; (c) ewentualne trudności ze zrozumieniem i stosowaniem innowacji; (d) przekonanie co do skutków innowacji, po jej próbnym zastosowaniu (Stackelberg, Hahne, 2011, s. 390). Upowszechnienie innowacji, zwłaszcza technicznych, można mierzyć różnymi wskaźnikami, przede wszystkim liczbą użytkowników lub zastosowań nowej technologii, udziałem produkcji z wykorzystaniem nowej technologii, odniesionym do produkcji całkowitej. Skala upowszechnienia zależy zarówno od zainteresowania nową technologią, jak i od samej technologii, to znaczy, czy rzeczywiście wpływa ona na wzrost produkcji, czy unowocześnia proces produkcji, podnosząc tym samym efektywność gospodarowania.

Dyfuzja wiedzy i innowacji, a tym samym impulsów rozwojowych z obszarów centralnych do peryferyjnych napotyka na bariery związane z niskim poziomem zdolności absorpcyjnych regionów peryferyjnych. Podwyższenie kwalifikacji kapitału ludzkiego, tworzenie sieciowych instytucji oraz rozwijanie międzyregionalnej kooperacji to działania, które znacznie ułatwiają przyswajanie innowacji. Istotne znaczenie ma zbudowanie na obszarach peryferyjnych odpowiedniej masy krytycznej (Grosse, 2007, s. 54), w postaci zespołu czynników pozwalających zainicjować proces wewnątrzregionalnego „rozlewania” się innowacji i rozwoju. Zasadnicze znaczenie mają w tym wypadku działania zmierzające do usprawnienia i rozwijania sieci kooperacji regionalnej, wspierania miejscowych firm innowacyjnych wprowadzających nowoczesne formy zarządzania i nowoczesne technologie. Duże znaczenie ma także włączenie regionalnych uniwersytetów i instytucji naukowo-badawczych w realizację polityki rozwoju gospodarczego zorientowanej na wzrost konkurencyjności danego terytorialnego układu społeczno-gospodarczego (regionu) przez rozpowszechnianie i wykorzystanie wiedzy i innowacji (Youite, Shapira, 2008; Geuna, Rossi, 2015).

ZAKOŃCZENIE

Dzięki tworzeniu oraz absorpcji i dyfuzji innowacji możliwy jest dynamiczny rozwój oraz budowanie mocnej pozycji konkurencyjnej zarówno polskich regionów, jak i całej gospodarki. Procesy kreowania i rozprzestrzeniania się innowacji najpełniej realizują się w ramach regionalnych sieci innowacyjnych (Cooke, 1997). W ich planowym, intencjonalnym tworzeniu i efektywnym funkcjonowaniu ważną rolę odgrywa zespół czynników natury społecznej, strukturalnej i organizacyjnej.

Pierwszy aspekt sieciowych powiązań istotny z punktu tworzenia i dyfuzji innowacji to interakcja. W interakcyjnym modelu procesu innowacyjnego zarówno biznes, jak i nauka mogą wywierać nań wpływ dwukierunkowy: przez „pchanie”

(push) oraz „ssanie” (pull). Aktywnymi partnerami w ramach interakcji mogą być małe regionalne firmy, a także w coraz większym stopniu użytkownicy produktów, procesów i usług. Drugi, strukturalno-funkcjonalny, aspekt sieci innowacyjnych polega na grupowaniu podmiotów. Doświadczenia wskazują, że obszary największego wzrostu gospodarczego mają postać zwartych sieci firm, ściśle współpracujących ze sobą oraz z państwowymi agencjami wspierania biznesu. Trzecim ważnym elementem innowacyjności, zwłaszcza w jej przestrzennym (regionalnym) wymiarze jest tworzenie sieci, w ramach których dokonuje się koordynacja gospodarcza. Ich formy nie są ani wyraźnie hierarchiczne, ani też oparte wyłącznie na rynku. Pobudzają raczej do wzajemności, wymiany i budowania zaufania. Sieciowe powiązania są często wykorzystywane przez firmy funkcjonujące w środowiskach innowacyjnych. Po czwarte, istotne są wszystkie elementy innowacyjnej gospodarki – od poziomu badań podstawowych do gromadzenia, ukierunkowanego przetwarzania i biznesowego wykorzystania informacji o rynku.

Zarysowany powyżej schemat sieciowego układu, w ramach którego powstają i dyfuzyjnie rozprzestrzeniają się innowacje wydaje się być praktycznie użyteczny z punktu widzenia polskich przemian cywilizacyjnych oraz przyspieszenia rozwoju gospodarczego zrównoważonego społecznie i terytorialnie. Przesądą o tym fakt, że strukturalne i funkcjonalne cechy układu wzajemnych relacji dobrze oddają istotę współczesnych procesów rozwojowych. Coraz większego znaczenia nabierają w nich bowiem interakcyjność, sieciowość, bliskość instytucjonalna, koordynacja oraz terytorialny (regionalny) wymiar prorozwojowej aktywności sieciowo powiązanych podmiotów ze sfery biznesu, nauki i władz publicznych.

BIBLIOGRAFIA

- Bathelt, H., Malmberg, A. & Maskell, P. (2004). Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography*, 28, 31–56. DOI: 10.1191/0309132504ph469oa.
- Boschma, R.A. (2005). Proximity and Innovation: a critical assessment. *Regional Studies*, 39, 61–74. DOI: 10.1080/0034340052000320887.
- Breschi, S., Lissoni, F. (2001). Knowledge spillovers and Local innovation systems: a critical survey. *Industrial and Corporate Change*, 10, 975–1006. DOI: 10.1093/icc/10.4.975.
- Castells, M. (2007). *Społeczeństwo sieci*, przekład: M. Marody, K. Pawluś, J. Stawiński, S. Szymański. Warszawa: PWN.
- Cooke, P. (1997). Planowanie regionalnej sieci innowacyjnej: doświadczenia regionalnej polityki innowacyjnej Unii Europejskiej w Południowej Walii. W: M. Kozak, A. Kukliński, J. Szlachta (red.), *Polityka rozwoju regionalnego: innowacje i restrukturyzacja*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Warszawski, EUROREG.
- Cooke, P. (2006). Bliskość, wiedza i powstawanie innowacji. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2, 21–45.

- Czarnowski, S. (1956). *Studia z historii kultury*. W: S. Czarnowski, *Dzieła*, t. 1. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Doring, T, Schnellenbach, J. (2006). What Do We Know about Geographical Knowledge Spillovers and Regional Growth?: A Survey of the Literature. *Regional Studies*, 3, 375–395. DOI: 10.1080/00343400600632739.
- Drucker, P.F. (2004). *Natchnienie i fart, czyli innowacja i przedsiębiorczość*. Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
- Etzkowitz, H, Leydesdorff, L. (1997). Introduction: Universities in the global knowledge economy. W: H. Etzkowitz, L. Leydesdorff (red.), *Universities and the Global Knowledge Economy: A Triple Helix of University-Industry-Government Relations*. London, Washington: Pinter.
- Etzkowitz, H. (2002). Incubation of incubators: innovation as a triple helix of university-industry-government networks. *Science and Public Policy*, 29, 115–128. DOI: 10.3152/147154302781781056.
- Freel, M. (2002). Sectoral pattern of small firms innovation, net working and proximity. *Research Policy*, 32, 1–20. DOI: 10.1016/s0048-7333(02)00084-7.
- Fukuyama, F. (1997). *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, tłum. A. i L. Śliwa. Warszawa–Wrocław: PWN.
- Gałęski, B. (1971). *Innowacja a społeczność wiejska*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Gertler, M.S. (2003). Tacit knowledge and the economic geography of context, or the undefinable tacitness of being (there). *Journal of Economic Geography*, 3, 73–99. DOI: 10.1093/jeg/3.1.75.
- Gomułka, S. (1998). *Teoria innowacji i wzrostu gospodarczego*. Warszawa: CASE.
- Grosse, T.G. (2007). *Innowacyjna gospodarka na peryferiach?* Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Guena, A., Rossi, F. (2015). *The University and the Economy: Pathways to Growth and Economic Development*. Cheltenham: Edward Elgar. DOI: 10.4337/9781782549499.
- Hagerstrand, T. (1967). *Innovation Diffusion as a Spatial Process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Harrison, R., Huntington, S. (red.) (2003). *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*. Tłum. S. Dymczyk. Poznań: Zysk i S-ka.
- Howells, J. (2002). Tacit knowledge, innovation and economic geography. *Urban Studies*, 39 (5–6), 871–884.
- Hryniewicz, J.T. (2004). *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Isaksen, A. (2009). Innovation Dynamics of global Competitive Regional Clusters: The Case of the Norway Centre of Expertise. *Regional Studies*, 9, 1155–1166. DOI: 10.1080/00343400802094969.
- Jewtuchowicz, A. (2005). *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Jones, G.E. (1967). The Adoption and Diffusion of Agricultural Practices. *World Agricultural Economic and Rural Sociology Abstract*, 3, 1–29.
- Katz, E., Levin, M.L. & Hamilton, H. (1963). Traditions of Research on the Diffusion of Innovation. *American Sociological Review*, 2, 237–252. DOI: 10.2307/2090611.

- Knoben, I., Oerlemans, L.A.G. (2006). Proximity and inter-organizational collaboration: a literature review. *International Journal of Management Reviews*, 8, 71–89. DOI: 10.1111/j.1468-2370.2006.00121.x.
- Korenik, S. (2003). *Dysproporcje rozwoju regionów Polski – wybrane aspekty*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Krzysztofek, K., Szczepański, M.S. (2002). *Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Lambooy, J. (2008). Uwarunkowania procesów dyfuzji wiedzy i innowacji w kontekście regionalnym. W: P. Jakubowska, A. Kukliński, P. Żuber (red.), *Problematyka przyszłości regionów. W poszukiwaniu nowego paradygmatu*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Lawson, C., Lorenz, E. (1999). Collective Learning, tacit knowledge and regional innovative capacity. *Regional Studies*, 33, 305–317. DOI: 10.1080/713693555.
- Leydesdorff, L. (2000). The triple helix: an evolutionary model of innovations. *Research Policy*, 29 (2), 243–255. DOI: 10.1016/S0048-7333(99)00063-3.
- Linthon, R. (1975). Dyfuzja. W: W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.), *Elementy teorii socjologicznych*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Lundvall, B.A. (2000). Gospodarka ucząca się: pewne implikacje dla bazy wiedzy o systemie ochrony zdrowia i edukacji. W: *OECD, Zarządzanie wiedzą w społeczeństwie uczącym się*, Warszawa: Ministerstwo Gospodarki.
- Maillat, D. (2001). Territory and innovation: the role of the milieu. W: G. Sweeney (red.), *Innovation, Economic Progress and the Quality of live*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Maillat, D. (2002). Globalizacja, terytorialne systemy produkcyjne i środowiska innowacyjne. *Rector's Lectures*, 52. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Makarczyk, W. (1971). *Przyswajanie innowacji*. Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk: Ossolineum, PAN.
- Massard, N., Mehier, C. (2009). Proximity and Innovation through an “Accessibility to Knowledge” Lens. *Regional Studies*, 1, 77–88. DOI: 10.1080/00343400701808881.
- Olechnicka, A. (2012). *Potencjał nauki a innowacyjność regionów*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Petrażycki, L. (1936). *O dopełniających prądach kulturalnych i prawach rozwoju handlu*. Warszawa: Salezjańska Szkoła Rzemiosł, Dział Grafiki.
- Polanyi, M. (1962). Tacit Knowing: Its Bearing on Some Problems of Philosophy. *Reviews of Modern Physics*, 34 (4), 601–616. DOI: 10.1103/revmodphys.34.601.
- Porter, M.E. (1998). Clusters and the New Economic Competition. *Harvard Business Review*, 76, November-December, 77–90.
- Porter, M.E. (2001). *Porter o konkurencji*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Porter, M.E. (2003). Postawy, wartości i przekonania a makroekonomia dobrobytu. W: R. Harrison, S. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, tłum. S. Dymczyk. Poznań: Zysk i S-ka.
- Quatraro, F. (2009). Diffusion of Regional Innovation Capabilities: Evidence from Italia Patent Data. *Regional Studies*, 10, 1332–1348. DOI: 10.1080/00343400802195162.
- Rogers, E.M. (1962). *Diffusion of Innovations*. New York: The Free Press.
- Rutten, R., Bennenworth, P., Irawaldi, D. & Boekema, F. (2014). *The Social Dynamics of Innovation Networks*. London: Routledge.

- Singh, J. (2003). *Social Networks as Drivers of Knowledge Diffusion*. Cambridge, MA: Mimeo Harvard University.
- Smolny, W. (2000). *Endogenous Innovations and Knowledge Spillovers*. Heidelberg: Springer.
- Stackelberg, von K., Hahne, U. (2011). Teorie rozwoju regionalnego. W: *Socjologia regionu i społeczności lokalnych. Antologia*. Wybór, wprowadzenie i opracowanie M.S. Szczepański, A. Śliz, R. Geisler, B. Cymbrowski. Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Stoper, M., Venables, A.J. (2004). Buzz: face-to-face contact and the urban economy. *Journal of Economic Geography*, 4, 351–370. DOI: 10.1093/jeg/4.4.351.
- Szczepański, M.S., Śliz, A. (2011). Innowacyjny świat – innowacyjna jednostka. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, LXXIII* (2), 333–244.
- Sztompka, P. (2005). *Socjologia zmian społecznych*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Tarde, G. (1895). *Les lois de l'imitation*. Paris: G. Baillièrre & C.
- Tuziak, A. (2013). *Innowacyjność w endogenicznym rozwoju regionu peryferyjnego. Studium socjologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 1, 151–208.
- Youtie, J., Shapira, P. (2008). Building an innovation hub: a case study of the transformation of university roles in regional technological and economic development. *Regional Policy*, 37, 1188–1204. DOI: 10.1016/j.respol.2008.04.012.

Streszczenie

Autor artykułu przedstawia zagadnienie dyfuzji innowacji i wiedzy jako źródła zmiany i rozwoju gospodarczego. Charakterystyki i analizy zjawiska dyfuzji skupiają się na jego społeczno-kulturowym i ekonomicznym wymiarze. W pierwszej części opracowania, odwołując się do literatury przedmiotu, ukazano złożoność i wieloaspektowość teoretycznych ujęć procesu dyfuzji innowacji. Następnie scharakteryzowano zjawisko dyfuzji innowacji jako ważnego mechanizmu zmian społecznych i kulturowych. W tak zarysowanych ramach teoretycznych dokonano analizy uwarunkowań, dynamiki i efektywności rozprzestrzeniania się innowacji i wiedzy jako instrumentów przedsiębiorczości i rozwoju gospodarczego. Syntetyczną konkluzję teoretycznych analiz i charakterystyk przedmiotowej problematyki stanowi szkicowo nakreślony schemat powstawania i dyfuzyjnego rozprzestrzeniania się innowacji i wiedzy, który może być użyteczny z punktu widzenia polskich przemian modernizacyjnych oraz przyspieszenia rozwoju gospodarczego, zrównoważonego społecznie i terytorialnie.

Słowa kluczowe: dyfuzja innowacji i wiedzy, zmiana społeczna, przedsiębiorczość, rozwój gospodarczy.

The Social dimension of the diffusion of innovation and knowledge as factors of change and development of the economy

Summary

The author of the article presents the issue of diffusion of innovation and knowledge as a source of change and economic development. Characteristics and analyses of the phenomenon of diffusion focus on its socio-cultural and economic dimensions. In the first part of the study, referring to the

literature on the subject, the complexity and multifaceted nature of the theoretical approaches to the diffusion of innovation process was shown. Next, the phenomenon of diffusion of innovation as an important mechanism of social and cultural changes was characterized. The theoretical framework has been analyzed in such a way as to analyze the conditions, dynamics and effectiveness of the spread of innovation and knowledge as instruments of entrepreneurship and economic development. The synthetic conclusion of the theoretical analyses and characteristics of the subject matter is a sketchy model of the emergence and diffusion of innovation and knowledge, which can be useful from the point of view of Polish modernization changes and the acceleration of economic development, socially and territorially balanced.

Keywords: diffusion of innovation and knowledge, social change, entrepreneurship, economic development

JEL: O30, O33.

*dr hab. Maciej Gitling, prof. UR*¹ 

Uniwersytet Rzeszowski

Instytut Socjologii

Zakład Socjologii Organizacji i Zarządzania

Znaczenie wartości organizacyjnych w budowaniu kultury przedsiębiorstw

WPROWADZENIE

Aspekty społeczne i kulturowe procesów organizacyjnych od wielu lat znajdują się w obszarze zainteresowań m.in. socjologii organizacji czy nauk o zarządzaniu. Określone wzory myślenia i zachowań pracowniczych utrwalają się w postaci kultury organizacyjnej. Należy zaznaczyć, że każda organizacja rozwija specyficzną dla siebie kulturę, która budowana jest w oparciu o wartości organizacyjne. Kultura przedsiębiorstw, to ważny zasób wspierający jej misję i strategię, do których powinna być dostosowana. Wartości organizacyjne są ściśle powiązane ze sposobem działania, stylem zarządzania i tkwią one w relacjach międzyludzkich. Każda organizacja ma swoje systemy wartości, norm i przekonań, które warunkują wzory myślenia i zachowania jej członków i są akceptowane i przestrzegane przez wszystkich lub większość pracowników. Owe wzory myślenia i zachowania utrwalają się w postaci kultury organizacyjnej (Penc, 2005, s. 257). Każda organizacja tworzy i posługuje się systemem wartości charakterystycznym dla swojej branży, otoczenia czy kręgu kulturowego, w którym funkcjonuje. Kadra menedżerska powinna zatem promować wartości organizacyjne tak, aby były one jasne i czytelne nie tylko dla pracowników ale również dla interesariuszy zewnętrznych. M. Kostera zwraca uwagę, że rozkwit zainteresowania kulturą organizacyjną nastąpił w latach 80. XX wieku wraz z tzw. nową falą w zarządzaniu, a literatura popularna uczyniła z kultury receptę na sukces przedsiębiorstw (Kostera, 1996, s. 61). Cz. Sikorski zaznacza, że definicje kultury organizacyjnej różnią się w zależności od tego, czy dotyczą sposobów działania, czy sposobów myślenia. W socjologii i psychologii organizacji kulturę analizuje się najczęściej w sposób niewartościujący. Patrzymy wówczas na kulturę organizacyjną poprzez

¹ Adres korespondencyjny: tel. (17) 8721330; e-mail: maciej.gitling@gazeta.pl. ORCID: 0000-0003-1958-8564.

pryzmat norm i wartości wyznaczających specyficzne sposoby zachowania się uczestników danej organizacji, różniące tę organizację od innych. Kultura organizacyjna jest w tym przypadku traktowana jako kategoria opisowa, niepodlegająca wartościowaniu ze względu na sprawność funkcjonowania organizacji. Nie możemy zatem o niej stwierdzić, że w danym przypadku jest ona „dobra” lub „zła” albo „wysoka” lub „niska”. Możemy co najwyżej zasygnalizować, że jest ona w danej organizacji mniej lub bardziej widoczna. Natomiast w teorii organizacji i zarządzania znacznie częściej występuje ujęcie wartościujące kultury, częściej utożsamiamy ją z efektywnością jej rozwiązań organizacyjnych (Sikorski, 2002, s. 233).

Możemy stwierdzić, że kultura organizacyjna jest społecznym spoiwem organizacji, odzwierciedla wspólny system znaczeń, przyczynia się do lepszej komunikacji i integracji pracowniczej. Zasady postępowania i myślenia wynikające z kultury organizacyjnej nie pozostają bez wpływu na pożądane rezultaty działalności przedsiębiorstwa.

Celem artykułu jest przybliżenie problematyki znaczenia wartości organizacyjnych w budowaniu kultury przedsiębiorstw, oraz uwarunkowań organizacyjnych, mających wpływ na rozwój czynników determinujących zarządzanie przez wartości.

OKREŚLENIE WARTOŚCI

Z pojęciem „wartość” spotykamy się w wielu naukach, np. ekonomii, filozofii, psychologii czy socjologii. Każda z tych nauk nieco inaczej definiuje kategorię wartości. Wartości etyczne i kulturowe są liczne. W części są ze sobą zbieżne i trudno byłoby je rozdzielać. Należą do nich m.in.: odpowiedzialność, uczciwość, zaufanie, szacunek, lojalność, zaangażowanie, empatia, życzliwość, wiarygodność, solidarność, tolerancja. Możemy przyjąć, że występuje znaczna liczba wartości, które zarówno się uzupełniają, jak też ze sobą konkurują, a ponadto pewne wartości mają charakter zagregowany, niejako syntetyczny, inne zaś bardziej elementarne (Herman, Oleksyn, Stańczyk, 2016, s. 19–23).

Możemy przyjąć za L. Krzyżanowskim, że wartości rozumiane są czy traktowane jako:

- „zjawiska, fakty, doznania lub przeżycia psychiczne o charakterze poznawczym, afektywno-poznawczym, normatywnym lub nienormatywnym albo wyobrażone przez jednostkę przeżycia związane z zajęciem stanu nagrody,
- pozytywne postawy względem pewnych stanów docelowych, głównie komponenty postaw lub stany motywacyjno-percepcyjne kierujące zachowaniem (działaniem) zmierzającym do pewnych preferowanych celów, albo związki idei i postaw, które tworzą skalę preferencji dla celów, motywów, działań bądź wprost stany docelowe warte osiągnięcia,
- kryteria ocen, przekonania oceniające, przekonania o tym, co godne pożądania albo koncepcje tego, co godne pożądania bądź szczególne typy przekonań cen-

tralnie umieszczonych w systemie przekonań jednostki, grupy społecznej i społeczeństwa o tym, jak powinno się lub nie powinno postępować,

- cechy (własności) przedmiotów, zwłaszcza ich zdolności do zaspokajania potrzeb ludzkich, jak i same te przedmioty, a także idee, symboliczne elementy kulturowe,
- wszystko to, co pozytywnie oceniane lub preferowane, czego się pragnie, oczekuje, pożąda i do czego się dąży” (Krzyżanowski, 1999, s. 200–201).

Ekonomiści i specjaliści od marketingu, podchodzą do wartości organizacyjnych pod kątem zyskowności przedsiębiorstwa i zadowolenia klientów. Wielu menedżerów uważa, że przedsiębiorstwo istnieje głównie po to, aby generować zysk oraz dostarczać na odpowiednim poziomie wyroby i usługi dla klientów. Jednak efektywności i sukcesu organizacji nie powinniśmy mierzyć wyłącznie zyskiem ekonomicznym.

Każda organizacja odnosi sukces dzięki wiedzy i kompetencji swoich pracowników. Ważne jest aby pracownicy utożsamiali się z misją organizacji i jej celami. Aby tak się stało, dużego znaczenia nabiera środowisko społeczne organizacji, które wpływa na integrację pracowników. Wartości są najczęściej traktowane jako czynniki wyzwalające ludzkie działanie. M. Marody i K. Nowak stwierdzają, że „w socjologii i psychologii społecznej wyróżnić można dwa główne sposoby interpretowania pojęcia »wartość«. Pierwszy traktuje wartość jako cel ludzkiego działania. Można powiedzieć inaczej, że wartością jest to, do czego ludzie dążą. Drugi sposób interpretacji traktuje wartość jako normy ludzkiego działania, wywierające wpływ na dobór środków i celów tego działania” (Marody, Nowak, 1983, s. 10).

Wartości w środowisku pracy wywierają istotny wpływ na zachowanie pracowników. Tworzą układ odniesienia, który służy jednostce do interpretacji i oceny rzeczywistości oraz kierowania własnym postępowaniem. Należy zaznaczyć, że w socjologii kładzie się nacisk na fakt, że wartości są uzależnione od środowiska i ewolucji kulturowej, podczas gdy badania psychologiczne mówią nam, że działanie pojawia się wskutek konieczności zaspokajania potrzeb.

G. Bartkowiak stwierdza, iż związek wartości z działaniami człowieka w procesie pracy polega na dążeniu ku wartościom lub na unikaniu pewnych działań. Jednocześnie działanie to weryfikuje wartości, do których człowiek zmierza. Stwierdzić należy, iż źródeł wartości należy upatrywać w samym człowieku, w jego osobowości, otoczeniu, środowisku i jego wpływie na jednostkę poprzez kulturę. Dzięki wartościom ludzie uświadamiają sobie, jakie cele chcieliby osiągnąć, a także podejmują zróżnicowane działania, by do tego doprowadzić. Wartości określają zatem postawy i motywację człowieka (Bartkowiak 2009, 21–22).

M. Miształ sygnalizuje, że wartości są to zjawiska ze sfery świadomości, dla których specyficzne jest współwystępowanie komponentów poznawczego, emocjonalnego i normatywnego. Obok wiedzy o przedmiocie emocjonalnego doń stosunku, elementem konstytuującym wartość jest przekonanie o tym, iż dany przedmiot, stan rzeczy, czy sposób działania jest właściwym i społecznie akceptowanym obiektem pragnień i dążeń ludzkich. Pojęcie wartości ma zatem „inter-

dyscyplinarny”, psychologiczno-socjologiczno-kulturowy charakter, który zakreśla obszar związanej z nim problematyki i decyduje jednocześnie o konieczności sformułowania i posługiwania się taką definicją, która uwzględniałaby wszystkie aspekty tego pojęcia (Misztal, 1980, s. 64–66).

Wartości poddawane są różnym klasyfikacjom, hierarchizacji i systematyzacji, odgrywają istotną rolę w życiu każdego człowieka, tworząc uporządkowany system postaw i zachowań, który pozwala nam przetrwać w społeczeństwie.

WARTOŚCI ORGANIZACYJNE

Istnieje wiele wartości, które związane są z działalnością organizacji. M. Bugdol stwierdza, iż rozpatrując pojęcie „wartości organizacyjnych”, możemy posługiwać się terminem „zarządzanie wartościami”. Owo zarządzanie powinniśmy uznać za część zarządzania zasobami ludzkimi. Wartości organizacyjne tkwią w (Bugdol, 2006, s. 10):

- relacjach między ludźmi,
- kulturze organizacyjnej,
- ogólnie zaakceptowanych systemach wartości i systemach etycznych.

Według K. Blancharda zarządzanie organizacjami przez wartości oznacza skonkretyzowanie najważniejszych celów firmy, a także kluczowych wartości definiujących tożsamość firmy (Błaszczuk, 2005, s. 227). Zarządzanie przez wartości oznacza systematyczny proces wdrażania wartości organizacyjnych do codziennych działań oraz tworzenia kultury organizacyjnej, której celem jest zapewnienie stałej pozycji wśród przedsiębiorstw o najwyższej jakości świadczonych usług i najwyższym standardzie życia własnych pracowników.

Od kilkunastu lat postuluje się uwzględniania wartości w praktyce zarządzania. Koncepcja zarządzania przez wartości zakłada identyfikację i integrację wartości ważnych dla przedsiębiorstwa oraz wartości ważnych dla pracowników i kadry menedżerskiej. Należy bowiem pamiętać, iż wspólne wartości determinują i regulują relacje między jednostkami, organizacją i innymi podmiotami w otoczeniu organizacyjnym. Zobowiązują one pracowników do określonych zachowań, zapewniając ich przewidywalność i stabilność, a także redukując konflikty i niejednoznaczność ról w organizacji.

Zarządzanie przez wartości pozwala efektywnie odpowiedzieć na najważniejsze wyzwania przedsiębiorstw (Lachowski, 2012, s. 261):

- przewartościowanie celów działalności,
- przywództwo nowego typu,
- efektywne zarządzanie zmianą,
- potrzeby i wartości klientów siłą motoryczną rozwoju przedsiębiorstw,
- pozyskiwanie i rozwój talentów,
- zarządzanie wiedzą,

- kierowanie innowacji,
- doskonalenie pracowników.

Zarządzanie przez wartości działa dzięki ludziom a nie dzięki firmom. Skupia uwagę na potencjale ludzkim. M. Bartnicki i P. Kordel stwierdzają, że pomimo licznych opracowań na temat roli wartości w zarządzaniu przedsiębiorstwem, wielu menedżerów nie dostrzega, nie potrafi do końca zrozumieć, tym bardziej wdrożyć tej filozofii. Tymczasem zarządzanie ugruntowane odpowiednim systemem wartości kreuje oraz wzmacnia więzi jednostki z organizacją, ma więc zasadnicze znaczenie dla efektywności funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa (Bartnicki, Kordel, 1999, s. 17).

Wartości organizacyjne są ściśle związane ze sposobem działania, stylem zarządzania jak również misją danej organizacji. Tkwią one w relacjach międzyludzkich. Każda organizacja posiada katalog głównych wartości organizacyjnych. Katalog wartości organizacyjnych jest w zasadzie otwarty. Trudno z góry przesądzać, co dla przedsiębiorstwa jest ważne i powinno wchodzić w skład jego kultury organizacyjnej. I. Świątek-Barylska wskazuje, że pomimo tego, iż organizacje publikują i głoszą określone wartości i normy, starając się przekładać je na konkretne zachowania, nie zawsze deklarowana kultura organizacyjna pokrywa się z rzeczywistym systemem wartości uznawanym przez członków organizacji. Sytuację może dodatkowo pogarszać fakt, że często prawdziwe wartości są głęboko ukryte, bezdyskusyjne i nieuświadomione (Świątek-Barylska, 2006, s. 236).

System wartości w organizacji spełnia następujące funkcje:

- określa cele i wartości, ku którym organizacja powinna zmierzać i za pomocą których może być mierzony sukces,
- zaleca właściwe stosunki między pracownikami a organizacją,
- opisuje właściwości i cechy członków organizacji, które należy cenić a które nie, wskazuje jak należy odpowiednio nagradzać i karać,
- przedstawia, jak powinni się traktować współpracownicy,
- ustala metody kontaktów z otoczeniem.

M. Bugdol wskazuje, iż w organizacjach mamy do czynienia z wieloma wartościami i zachowaniami „zasługującymi na pogardę”. Zaliczyć do nich możemy m.in. brak zaangażowania, brak bezpieczeństwa, brak sprawiedliwości, dyskryminację, brak szacunku i uznania dla działań podejmowanych przez pracowników, nadmierne ryzyko, brak zaufania i lojalności, zły obieg informacji, korupcja, sabotaż itd. (Bugdol, 2006, s. 14–15). Brak poszanowania dla wartości przyczyniać się może do wielu działań patologicznych czy zjawiska anomii pracowniczej.

ZNACZENIE KULTURY ORGANIZACYJNEJ

W literaturze przedmiotu można spotkać wiele interpretacji pojęcia kultura organizacyjna, K.S. Cameron i R.E. Quinn stwierdzają, że istnieją dwa główne ujęcia kultury organizacji: jedno wywodzi się z nauki o społeczeństwie (orga-

nizacje *posiadają* kulturę), drugie – z antropologii (organizacje *są* kulturą). Badacze formułują wniosek, że większość autorów zgadza się, iż pojęcie kultury wiąże się z wartościami uważanymi za oczywiste, założeniami, o których się nie mówi, wspólnymi oczekiwaniami i definicjami charakteryzującymi organizację i ich członków. Mamy zatem do czynienia z podejściem funkcjonalnym, opartym na koncepcji socjologicznej, która zakłada, że kultura jest cechą organizacji pełniącą funkcję spoiwa społecznego zapewniającego jej trwałość (Cameron, Quinn, 2015, s. 27–28).

Bez względu na zakres pojęciowy i treść spotykanych w literaturze przedmiotu definicji istnieje zgoda w następujących kwestiach:

- „kultura organizacji istnieje,
- każda kultura organizacji jest niepowtarzalna,
- kultura stanowi wyznacznik pożądanych zachowań organizacyjnych, tożsamości wewnętrznej firmy i jej wizerunku zewnętrznego,
- stanowi trudną do zdefiniowania kategorię,
- jej zmiana wymaga dużego wysiłku i umiejętności,
- jest ukryta w umysłach ludzi, którzy tworzą daną organizację,
- ma charakter wspólnego podzielenia poglądów, współodczuwania, reagowania, uwypukla to co wspólne (a nie różni), scala, stabilizuje, zmniejsza niepewność,
- stanowi układ stosunków międzyludzkich, postaw, wartości, przekonań, norm, sposobów poznawania świata,
- kształtuje się i rozwija w czasie trwania – jest rezultatem procesu uczenia się – nie jest dana z góry,
- jest pewnego rodzaju tajnym porozumieniem między ludźmi, dotyczącym pożądanych zachowań,
- wiąże teraźniejszość z przeszłością, co zapewnia ciągłość organizacji” (Dołhasz, Fudałński, Kosala, Smutek, 2009, s. 170–171).

Kultura organizacyjna, poprzez utrwalane wartości czy wzorce zachowań, zapewnia subiektywne poczucie przewidywalności i bezpieczeństwa. Według Cz. Sikorskiego silna kultura organizacyjna oznacza silną tożsamość organizacji, co skutkuje niskim poziomem innowacyjności, agresywnym stosunkiem do otoczenia czy bezkrytyczną akceptacją stereotypów (za: Parkes, 2016, s. 113).

Kultura staje się obciążeniem, gdy wspólne wartości nie są zgodne z tymi, które prowadzą do wzrostu skuteczności organizacji. Sytuacje te wytwarzane są najczęściej wtedy, gdy otoczenie organizacji jest dynamiczne.

Funkcje, które spełnia kultura organizacji, są ściśle skorelowane z polityką zarządzania zasobami ludzkimi. Wielkie firmy prowadzą odpowiednie szkolenia dla pracowników, podczas których nowo przyjęci pracownicy mogą zapoznać się z normami i wartościami organizacji, poznają artefakty. Wszystko po to, aby jak najszybciej mogli oni adoptować się do nowych warunków pracy i przyswoić wartości, które w organizacji uważa się za najistotniejsze.

D. Lewicka i J. Michniak zwracają uwagę, że na poziomie praktyk organizacyjnych i personalnych, zarządzanie kulturą organizacji będzie polegało na zaplanowaniu prowadzonych działań. Plan ten powinien w największym stopniu opierać się na wartościach organizacji. Do podstawowych celów można zaliczyć następujące (Lewicka, Michniak, 2014, s. 186):

- *informacyjny*, polegający na informowaniu pracowników o systemie wartości funkcjonujących w organizacji nie tylko w ramach działań szkoleniowych, ale także poprzez codzienne funkcjonowanie organizacji,
- *implementacyjny*, np. mający na celu wprowadzenie wartości w praktykę działalności organizacyjnej, np. poprzez wspieranie grup słabo reprezentowanych, gdy wartością cenioną w organizacji jest różnorodność, profilaktykę w miejscu pracy,
- *profilaktyczny* – wprowadzenie procedur i działanie spójne z wartościami organizacji, stanowienie dobrego przykładu, np. poprzez budowanie relacji opartych na zaufaniu i szacunku, wprowadzenie przejrzystych i sprawiedliwych praktyk personalnych.

Należy pamiętać, iż kultura organizacyjna kształtuje się pod wpływem wielu czynników, zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych, oraz o tym, że bywa ona odmienna w poszczególnych krajach. Zaznaczyć jednak należy, że procesy globalizacji sprzyjają zróżnicowaniu kulturowemu rynku pracy, jak i samych przedsiębiorstw, co prowadzi do powstawania firm międzynarodowych oraz zarządzania międzykulturowego.

ZAKOŃCZENIE

Należy pamiętać, iż kultura organizacyjna służy tworzeniu pozytywnego wizerunku przedsiębiorstw/institucji, jeśli wizerunek dostrzegany jest w bliższym i dalszym otoczeniu, to organizacja może liczyć na zainteresowanie swoją działalnością ze strony odbiorców jej usług lub produktów.

Wzmacnianie kultury organizacyjnej powinno łączyć się z podejmowaniem działań w celu zwiększenia akceptacji przez załogę systemu wartości, sposobów postępowania i stosownych rozwiązań, pozwalających organizacji lepiej sobie radzić z trudnościami. Z upływem czasu owe wartości i normy zaczynają być traktowane jako oczywiste i naturalne.

Wartości organizacyjne wpisane są w kulturę organizacyjną współczesnych organizacji, co z kolei przekłada się na zarządzanie zasobami ludzkimi. Sukces każdej organizacji wynikać będzie m.in. z uwzględniania wartości w praktyce zarządzania personelem. Nie należy jednak zapominać o tym, iż istotnym zagrożeniem dla organizacji może być rozdźwięk w sferze deklaracji wartości i działań. Dlatego w organizacjach muszą zostać stworzone możliwości organizacyjne w celu utrwalania praktyk ich przestrzegania. Ważną rolę odgrywa tutaj postawa samej kadry menedżerskiej, która powinna stanowić wzór do naśladowania dla innych uczestników organizacji.

Wartości organizacyjne są istotnym elementem budowy kultury organizacji, nie są dane raz na zawsze, mogą ulegać modyfikacji. A. Stachowicz-Stanusch zauważa, że organizacje różnią się między sobą w nacisku, jaki jest kładziony na różne rodzaje wartości. To z kolei przyczynia się do zróżnicowania ich kultur organizacyjnych, osobowości, sposobów postępowania (Stachowicz-Stanusch, 2007, s. 232).

BIBLIOGRAFIA

- Bartkowiak, G. (2009). *Człowiek w pracy. Od stresu do sukcesu w organizacji*. Warszawa: PWE.
- Bartnicki, M., Kordel, P. (1999). Kategoria zaufania a zarządzanie oparte na wartościach. W: K. Jaremczuk (red.), *Kategoria wartości a cele przedsiębiorstwa*. Rzeszów: Wyd. PRz.
- Bugdol, M. (2006). *Wartości organizacyjne. Szkice z teorii organizacji i zarządzania*. Kraków: Wyd. UJ.
- Błaszczyk, W. (2005). *Metody organizacji i zarządzania. Kształtowanie relacji organizacyjnych*. Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.
- Cameron, K.S., Quinn, R.E. (2015). *Kultura organizacyjna – diagnoza i zmiana. Model wartości konkurujących*. Warszawa: Wyd. Wolters Kluwer SA.
- Dołhasz, M., Fudaliński, J., Kosala, M., Smutek, H. (2009). *Podstawy zarządzania. Koncepcje – strategię – zastosowanie*. Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.
- Herman, A., Oleksyn, T., Stańczyk, I. (2016). *Zarządzanie respektujące wartości*. Warszawa: Wyd. Difin.
- Kostera, M. (1996). *Postmodernizm w zarządzaniu*. Warszawa: PWE.
- Krzyżanowski, L. (1999). *O podstawach kierowania organizacjami inaczej: paradygmaty, metafory, modele, filozofia, dylematy, trendy*. Warszawa: PWN.
- Lachowski, S. (2012). *Droga ważniejsza niż cel*. Warszawa: Wyd. Studio Emka.
- Lewicka, D., Michniak, J. (2014). Rola kultury organizacyjnej w procesie budowania wysokiej jakości środowiska pracy. W: Ł. Sułkowski, Cz. Sikorski (red.), *Metody zarządzania kulturą organizacyjną*. Warszawa: Wyd. Difin.
- Marody, M., Nowak, K. (1983). Wartości a działania. *Studia Socjologiczne*, 4.
- Misztal, M. (1980). *Problematyka wartości w socjologii*. Warszawa: PWN.
- Parkes, A. (2016). Kulturowe aspekty zmian organizacyjnej. W: Ł. Sułkowski, M. Bednarek, A. Parkes (red.), *Kulturowa zmienność systemów zarządzania*. Warszawa: Wyd. Difin.
- Penc, J. (2005). *Role i umiejętności menedżerskie*. Warszawa: Wyd. Difin.
- Sikorski, Cz. (2002). *Zachowania ludzi w organizacji*. Warszawa: PWN.
- Stachowicz-Stanusch, A. (2007). *Potęga wartości. Jak zbudować nieśmiertelną firmę*. Gliwice: Wyd. Helion.
- Świątek-Barylska, I. (2006). Kształtowanie relacji społecznych w organizacji w świetle zarządzania przez wartości. W: W. Błaszczyk (red.), *Metody organizacji i zarządzania. Kształtowanie relacji organizacyjnych*. Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.

Streszczenie

Wartości, jakie promuje dana kultura organizacyjna wpływają na sposób funkcjonowania zasobów ludzkich w organizacji oraz jej kontaktów z otoczeniem zewnętrznym. Wartości organizacyjne budują kulturę organizacji i przyczyniają się do jej efektywności. Wartości organizacyjne wynikają z relacji społecznych między ludźmi, wpływają na ich kształt i przyczyniają się do satysfakcji z wykonywanej pracy. Wartości są zatem podstawą systemu społecznego każdej organizacji oraz jej tożsamości kulturowej, stanowią jej istotę i specyfikę. Badania empiryczne wskazują, że kultura organizacyjna to ważny zasób wspierający misję i strategię przedsiębiorstw, do których powinna być dostosowana. Zainteresowanie kulturą organizacyjną ma związek z jej rozległym wpływem na różne obszary funkcjonowania organizacji. Szczególną rolę w promowaniu kultur organizacyjnych przypisuje się kadrze menedżerskiej, od której zależy sprawność funkcjonowania organizacji. W zależności od profilu, rodzaju organizacji, kraju pochodzenia kapitału, możemy mieć do czynienia z różnym katalogiem i hierarchią przyjętych wartości organizacyjnych. Pomimo licznych opracowań na temat znaczenia roli zarządzania poprzez wartości, kadra menedżerska nie zawsze je promuje i respektuje. Kwestią równie ważną jak zarządzanie poprzez wartości, jest zagadnienie dopasowania wartości organizacyjnych z wartościami deklarowanymi przez samych pracowników. Chodzi zatem o takie zarządzanie pracownikami, które wypracowuje wspólną platformę współpracy i zaangażowania zarówno kadry menedżerskiej jak i samych pracowników w celu zaspokojenia interesów firmy z aspiracjami pracowników. Nie należy także zapominać, iż właściwie ukształtowana kultura organizacyjna wzmacnia sferę etyczną całej organizacji, kształtuje interakcje i stosunki między różnymi interesariuszami.

Słowa kluczowe: kultura organizacyjna, zarządzanie poprzez wartości, zasoby ludzkie, kadra menedżerska.

The significance of organisational values in creating corporate culture

Summary

The values promoted by a given organisational culture influence the functioning of human resources in an organisation and its contacts with the external environment. The organisational values create an organisational culture and contribute to its effectiveness. The organisational values result from social relations between people, affect their shape and lead to job satisfaction. The values are therefore the basis for a social system and cultural identity of any organisation, they constitute organisation's essence and specificity. Empirical research indicates that organisational culture is a significant resource supporting the mission and strategy of enterprises to which it should be adapted. The interest in the organisational culture is related to its enormous influence on various areas of functioning of the organisation. A special role of promoting organisational cultures is assigned to managerial staff, on whom hangs the effectiveness of the organisation. Depending on the organisation's profile, type and country of origin of the capital, there may be a different catalogue and hierarchy of accepted organisational values. Despite numerous studies on the importance of the role of value-based management, the managerial staff do not always promote and respect it. The issue of matching organisational values with the values declared by employees themselves is as important as the value-based management. It is therefore about such employee management that creates common collaboration and involvement platform of both the managerial staff and the employees themselves in order to satisfy the interests of the company and aspirations of its employees. Nor should one overlook that the properly shaped organisational culture strengthens the ethical sphere of the whole organisation and forms interactions and relations between various stakeholders.

Keywords: organisational culture, value-based management, human resources, managerial staff.

prof. dr hab. inż. Oleksandr Oksanych¹ 

Politechnika Świętokrzyska w Kielcach

Katedra Ekonomii i Zarządzania

Innowacyjność sektora MŚP w Polsce: problemy i perspektywy

WSTĘP

Pośród wyzwań polskiej gospodarki szczególne miejsce zajmuje zapewnienie wysokiej dynamiki rozwoju w celu skrócenia wciąż jeszcze długiego dystansu, dzielącego ją od rozwiniętych krajów UE. Analiza naukowych publikacji skłania do wniosku, że rozwiązanie tego problemu możliwe jest tylko przez wzrost innowacyjności gospodarki, który zależy od wielu powiązanych nawzajem czynników. Doświadczenia rozwiniętych krajów wskazują, że jednym z nich jest szerokie zaangażowanie MŚP w działalność innowacyjną. Małe i średnie firmy dysponują przewagami, które szczególnie ważne są dla skutecznej realizacji nowych idei i kreowania właściwej innowacyjnym firmom wewnętrznej kultury organizacji, maksymalnie sprzyjającej działalności innowacyjnej.

Innowacyjność sektora MŚP jest ściśle powiązana z innowacyjnością gospodarki jako całości. Zgodnie z raportem *European Innovation Scoreboard*, gospodarka Polski, chociaż zaliczona do grupy 14 krajów z umiarkowanym poziomem innowacyjności, jednak zajmuje w tej grupie przedostatnią pozycję (*European Innovation...*, 2017a). Polska gospodarka charakteryzuje się dużym udziałem MŚP. Wzrost ich innowacyjności oznaczałby jakościowe zmiany w charakterze rozwoju gospodarczego, przejście do modelu gospodarki opartej na wiedzy. Dlatego badanie problemów innowacyjności sektora MŚP jest aktualne i ważne. Przedmiotem badań jest innowacyjność przedsiębiorstw z sektora MŚP, także wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania ich wzrostu.

Celem artykułu jest przedstawienie problemów i barier innowacyjności MŚP w Polsce, analiza przyczyn niskiego jej poziomu i uzasadnienie kierunków rozwiązania tego problemu. W procesie przygotowania artykułu wykorzystano metody statystyczną, *desk research*, analityczno-syntetyczną.

¹ Adres korespondencyjny: Politechnika Świętokrzyska w Kielcach, Wydział Zarządzania i Modelowania Komputerowego, al. 1000-lecia Państwa Polskiego 7, 25-314 Kielce; e-mail: oksanych@tu.kielce.pl. ORCID: 0000-0002-6163-1231.

INNOWACYJNOŚĆ POLSKICH MŚP I BARIERY JEJ WZROSTU

Zaangażowanie małych i średnich firm w działalność innowacyjną jest ważnym czynnikiem wzrostu innowacyjności gospodarki. Wynika to z tego, że MŚP:

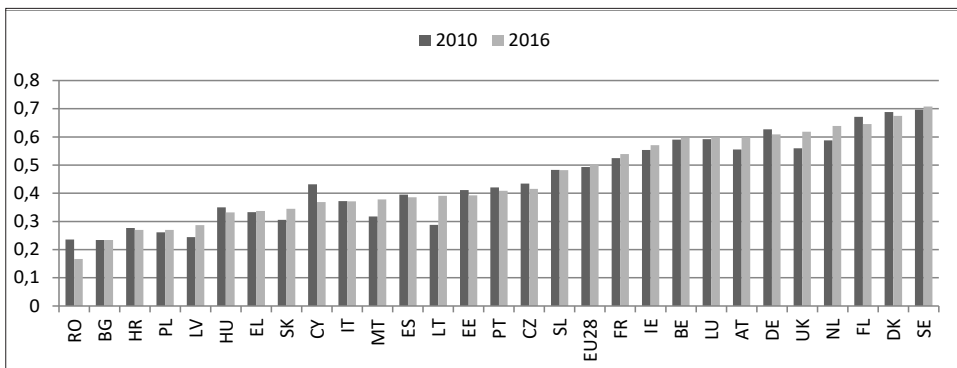
- są bardziej elastyczne w poszukiwaniu nisz rynkowych,
- są ważnym elementem kreowania infrastruktury innowacji,
- łatwo integrują się w innowacyjne projekty, szczególnie na początkowych etapach cyklu innowacyjnego (B+R),
- są generatorami idei nowych innowacyjnych produktów,
- kreują proinnowacyjne postawy pracowników, umiejętności pracy w zespole,
- są mniej zbiurokratyzowane i w stanie szybko dostosowywać system zarządzania do wymogów zmieniających się wewnętrznych i zewnętrznych warunków.

Wymienione zalety MŚP pozwalają wykorzystać ich potencjał w tych obszarach działalności innowacyjnej, które nie są atrakcyjne dla dużych firm. Zatem innowacyjność MŚP wywołuje duży wpływ na innowacyjność gospodarki jako całości.

Komisja Europejska ocenia innowacyjność poszczególnych krajów przez sumaryczny indeks innowacyjności (SII), obliczany na podstawie czterech grup zintegrowanych wskaźników, do których należą:

- warunki bazowe: zasoby ludzkie, atrakcyjność systemu badawczego, sprzyjające innowacjom otoczenie,
- inwestycje: finansowanie i wsparcie (innowacji), inwestycje przedsiębiorstw,
- działalność innowacyjna: innowatorzy, relacje, aktywa intelektualne,
- oddziaływanie: wpływ na zatrudnienie, wpływ na sprzedaż (*European Innovation...*, 2017b, s. 8).

Przedstawione na rys. 1 dane świadczą o tym, że poziom innowacyjności polskiej gospodarki jest dość niski na tle krajów UE. Sumaryczny indeks innowacyjności Polski (SII) wynosi 0,27, średni w UE poziom SII – 0,503, natomiast średni dla krajów, zaliczanych do grupy liderów innowacyjności w UE – 0,6–0,7.

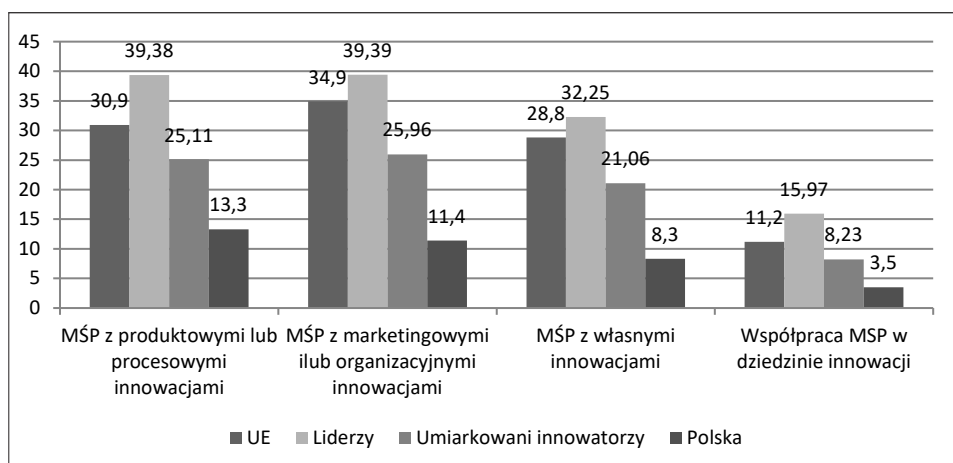


Rys. 1. Sumaryczny wskaźnik innowacyjności krajów UE

Źródło: (*European Innovation...*, 2017a).

W pewnym stopniu o znaczeniu MŚP w ogólnej ocenie poziomu innowacyjności gospodarki świadczy to, że wśród wskaźników składających się na SII, cztery bezpośrednio powiązane są z oceną działalności innowacyjnej MŚP. Są to wskaźniki:

- MŚP z produktowymi lub procesowymi innowacjami,
- MŚP z marketingowymi i organizacyjnymi innowacjami,
- własne innowacje MŚP,
- współpraca MŚP w dziedzinie innowacji.



Rys. 2. Wybrane wskaźniki innowacyjności MŚP

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*European Innovation...*, 2017a).

Jak wynika z przedstawionych na rys. 1 danych, innowacyjność polskich MŚP znacząco ustępuje nie tylko krajom-liderom innowacji, ale również krajom zaliczanym do tej samej grupy umiarkowanych innowatorów, takich jak Polska. Przedstawione na rys. 2 wskaźniki skłaniają do wniosku o skuteczności polityki innowacyjnej kraju w sektorze MŚP. Przyczyny jej niskiej efektywności wymagają bardziej szczegółowej analizy.

Lektura naukowej literatury i raportów z badań sondażowych skłania do wniosku, że większość barier innowacyjności MŚP ma charakter zewnętrzny. Wśród nich najczęściej wyróżnianymi przez badaczy są następujące:

- niesprzyjające warunki ekonomiczne – brak efektywnych zachęt podatkowych (*Raport Smart Industry*, 2018; *Polskie firmy...*, 2017), zły klimat inwestycyjny (Okreglicka, 2011, s. 275),
- ograniczenia o charakterze administracyjno-prawnym: brak woli politycznej oraz długookresowej strategii rozwoju gospodarki, brak zrozumienia dla priorytetowego znaczenia innowacyjności, brak aktywności państwa w strategicznych przedsięwzięciach (Okon-Horodyńska, 2007), brak jasnych przepisów w za-

kresie innowacji (*Raport Smart Industry*, 2018) i częste ich zmiany (*Innowacje w MŚP...*, 2015), zbyt dużo formalności przy prowadzeniu badań, biurokracja, długi czas rozpatrywania wniosków (*Raport Smart Industry*, 2018; *Polskie firmy...*, 2017), niekorzystne uwarunkowania instytucjonalne: niedostateczny rozwój jednostek B+R ukierunkowanych na potrzeby MŚP (*Raport Smart Industry*, 2018), brak aktywności jednostek B+R w komercjalizacji wyników prac badawczych, niedojrzałość instytucji finansowych i brak *Venture Capital*, niedoskonałości infrastruktury telekomunikacyjnej i komunalnej (Okoń-Horodyńska, 2007), brak informacji na temat rynków i technologii (Stawicka, 2017, s. 257), dostosowania kształcenia przyszłych kadr do potrzeb firm (*Raport Smart Industry*, 2018);

- niedoskonałość systemu finansowania innowacji: trudny dostęp do zewnętrznych środków finansowania innowacji dla MŚP (*Innowacje w MŚP...*, 2015);
- niekorzystne uwarunkowania rynkowe – słaby rynkowy popyt na innowacje technologiczne, niedostatki w edukacji innowacyjnej przedsiębiorczości oraz niedoskonałe przepływy informacyjne (Okoń-Horodyńska, 2007), brak dostępu do wykwalifikowanych kadr (*Polskie firmy...*, 2017), niski poziom konkurencji na rynkach krajowych (Koczerga, 2011).

Podstawowym problemem innowacyjności polskiej gospodarki w całości, w tym i sektora MŚP, jest brak efektywnej krajowej polityki innowacyjnej (Łączka, 2010, s. 26; Okoń-Horodyńska, 2007; Wziątek-Kubiak, Balcerowicz, 2009). Przegląd naukowej literatury, powiązanej z problemami innowacyjności polskiej gospodarki, skłania do wniosku, że bez względu na pewne pozytywne zmiany w tej sferze działalność innowacyjna przedsiębiorstw wciąż napotyka bariery administracyjno-biurokratyczne, prawne i ekonomiczne.

Wśród wewnętrznych barier w wynikach badań najczęściej wskazywane są ograniczone możliwości finansowe MŚP, obawa przed ryzykiem braku zwrotu z inwestycji, brak kapitału ludzkiego (*Polskie firmy...*, 2017), niski poziom wiedzy i kompetencji właścicieli i kadry zarządzającej w zakresie nowoczesnych metod zarządzania, „sztywność” organizacyjna (Stawicka, 2017, s. 257).

Niektóre bariery wewnętrzne mają charakter autonomiczny i nie zależą od zewnętrznego otoczenia. Ich geneza kryje się w samej specyfice prowadzenia działalności gospodarczej przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Do barier tych mogą być zaliczone trudności w uzyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania, ograniczone środki własne, wysokie finansowe, kadrowe, techniczne i organizacyjne ryzyka powiązane z innowacjami. Bariery te w dużym stopniu ograniczają wykorzystanie innowacyjnego potencjału MŚP.

Część wewnętrznych barier innowacyjności MŚP ma charakter wtórny w odniesieniu do barier zewnętrznych. „Wydaje się, że w ostatnich latach trendy i zjawiska zachodzące w otoczeniu globalnym przedsiębiorstw rzutują w sposób kluczowy na ich działalność innowacyjną, a także wywołują zmiany uwarunkowań regionalnych, konkurencyjnych” (Skowronek-Mielczarek, Bojewska, 2017,

s. 51). Przykładem wpływu zewnętrznego otoczenia na poziom innowacyjności MŚP może służyć niski poziom wiedzy i kompetencji kadry kierowniczej w sektorze MŚP, w dużym stopniu spowodowany „niedostosowaniem rodzajów studiów i kończonych kierunków do potrzeb praktyki” (Romanowska, 2012, s. 122). Im lepiej wykształcony właściciel-menedżer, im większą posiada wiedzę i umiejętności, tym słabszy hamujący wpływ bariery zarządzania na rozwój firmy (Kamińska, 2015, s. 26). Niestety, istniejący model kształcenia studentów i absolwentów uczelni wyższych nie zapewnia rozwoju ważnych dla działalności inwestycyjnej zdolności kreowania nowych idei, przejawiania inicjatywy, umiejętności pracy w zespole, analizy i efektywnej absorpcji informacji. W pewnym stopniu rozwiązaniu tego problemu musiałyby sprzyjać prowadzone obecnie reformy systemu edukacji i szkolnictwa wyższego. Jednak wywołują one wiele kontrowersji i nie gwarantują odczuwalnych zmian w efektach kształcenia (Polak, 2018).

WYBRANE KIERUNKI WZROSTU INNOWACYJNOŚCI MŚP

Problem wzrostu innowacyjności MŚP należy rozpatrywać w kontekście wyzwań, powiązanych z poszukiwaniem najbardziej efektywnych rozwiązań problemu proinnowacyjnego rozwoju polskiej gospodarki w całości.

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw z jednej strony jest skutkiem proinnowacyjnych postaw menedżerów i właścicieli, z drugiej – odpowiedniego klimatu ekonomicznego i warunków administracyjno-prawnych jej prowadzenia. Efektywna polityka innowacyjna musi być oparta na zasadach systemowości, kompleksowości, połączenia rynkowej samoregulacji i państwowego interwencjonizmu, przejrzystości, parytetu interesów i odpowiedzialności społecznej. Systemowość postrzegana jest jako zapewnienie efektywnego zarządzania działalnością innowacyjną, opartego na elastycznych relacjach między podmiotami, zaangażowanymi w tę działalność, wrażliwości podsystemu zarządzającego na zmiany parametrów środowiska. Kompleksowość przewiduje rozpowszechnienie innowacyjnej polityki na wszystkie fazy cyklu innowacyjnego – od edukacji i szkolnictwa wyższego jako początkowego etapu zdobycia wiedzy do fazy komercjalizacji innowacyjnych produktów. Połączenie rynkowej samoregulacji i państwowego interwencjonizmu oznacza korektę funkcjonowania mechanizmów rynkowych ze strony państwa w tym zakresie, który wymagany jest dla eliminacji ich wad. Szerokie zaangażowanie wszystkich uczestników w proces kreowania innowacyjnej polityki i wprowadzenie zmian do niej, prowadzenie wszechstronnych konsultacji w procesie przygotowania decyzji w ramach tej polityki daje gwarancję przejrzystości procesu.

Parytet interesów – prywatnych, regionalnych, publicznych jest niezbędnym warunkiem zapewnienia odpowiedniej motywacji zainteresowanych stron-uczestników procesu generowania i komercjalizacji innowacji. Odpowiedzialność spo-

łączna – to „skuteczna i coraz częściej stosowana strategia zarządzania, która poprzez prowadzenie dialogu społecznego począwszy od poziomu lokalnego przez regionalny, kończąc na krajowym, przyczynia się do wzrostu konkurencyjności organizacji, nawet na poziomie globalnym” (*Odpowiedzialność społeczna...*, 2017).

Kreowanie środowiska ekonomiczno-prawnego, sprzyjającego aktywizacji innowacyjnej działalności na każdym etapie innowacyjnego cyklu – od generowania pomysłu – do komercjalizacji innowacyjnych produktów – będzie skłaniać przedsiębiorstwa, w tym i MŚP do angażowania się w innowacyjne projekty.

Podstawowymi czynnikami, które wyznaczają charakter działalności innowacyjnej podmiotów gospodarczych są:

- warunki ekonomiczne i prawne,
- priorytety, cele i wizja ich realizacji przedstawiona w dokumentach planistycznych państwa i władz regionalnych,
- warunki rynkowe (mikrootoczenie),
- zasoby (finansowe, ludzkie, informacyjne) podmiotów gospodarczych.

Z innej strony, działalność innowacyjna przedsiębiorstw oddziałuje na wskazane czynniki (elementy otoczenia). Efektywność narodowego systemu innowacji w dużym stopniu zależy od elastyczności otoczenia (przede wszystkim instytucji państwowych), przejawiających się w szybkiej reakcji za zmiany zachodzące w działalności innowacyjnej podmiotów gospodarczych.

Duże firmy dysponujące odpowiednimi jednostkami strukturalnymi zajmującymi się planowaniem strategicznym są w stanie dostatecznie szybko reagować na zmiany w otoczeniu i wprowadzać odpowiednie korekty w innowacyjnych projektach. Natomiast dla przedsiębiorstw sektora MŚP, które mają w tym zakresie ograniczone możliwości, niezbędne jest wsparcie: informacyjne, finansowe, konsultingowe. Aktywizacja zaangażowania małych i średnich firm w działalność innowacyjną wymaga poszukiwania efektywnych kierunków takiego wsparcia. Lektura literatury naukowej i analiza praktyki krajów-liderów innowacyjności skłaniają do wniosków, że dla polskich małych i średnich firm takimi kierunkami mogą być:

- tworzenie i rozwój sieci współpracy z udziałem MŚP (Gajowiak, Libertowska, 2013),
- rozwój systemu informacji i promocji innowacji,
- wsparcie infrastrukturalne (Dawydzik, 2014),
- stosowanie rozwiązań platformowych (Śledziewska, Włoch, Zięba, 2016),
- ułatwienie dostępu do funduszy, wspierających innowacyjność (Kołodziej-Hajdo, Surowiec, 2011).

Analiza tendencji rozwojowych na rynku produktów innowacyjnych świadczy o tym, że:

- ich poziom techniczny i technologiczny dynamicznie wzrasta, co potrzebuje większych nakładów B+R,
- cykl życia innowacyjnych produktów skraca się,
- rosną ryzyka, powiązane z działalnością innowacyjną.

Dlatego w coraz większym stopniu opracowanie i realizacja innowacyjnych projektów wymaga kreowania i rozwoju sieci współpracy między przedsiębiorstwami. Nawet duże firmy międzynarodowe, które dysponują zasobami, dostatecznymi dla samodzielnej realizacji całego cyklu innowacyjnego, coraz częściej współpracują z innymi firmami, ośrodkami badawczymi i instytucjami otoczenia biznesu. Na przykład Procter & Gamble od 2000 roku wykorzystuje model B+R „Connect and Develop” łączący dwie koncepcje kooperacji: sieci własne (utożsamiane są z wewnętrznymi) oraz sieci otwarte (oparte na modelu współpracy z niewchodzącymi do korporacji jednostkami) (Ferdows, Lewis, Machuca, 2005).

Wśród możliwych koncepcji budowy innowacyjnych sieci współpracy najbardziej korzystna dla rozwoju MŚP wydaje się kooperacja z dużymi firmami. Perspektywa współpracy z silnym partnerem jest czynnikiem mobilizującym i stymulującym rozwój MŚP. Niechęć dużych polskich firm do takiej współpracy w dziedzinie innowacji wynika z tego, że większość z nich jest przedsiębiorstwami z dużym udziałem obcego kapitału, działalność innowacyjną których najczęściej przewiduje implementację innowacyjnych produktów, opracowanych przez własne jednostki B+R za granicą. Wiąże się to również z małym udziałem przedsiębiorstw wysoce innowacyjnych branż w polskiej gospodarce. Jednym z rozwiązań tego problemu jest wchodzenie w sieć współpracy z zagranicznymi kontrahentami.

Polskie firmy wdrażają przeważnie transferowane zagraniczne innowacje. Z jednej strony, obniża to poziom ryzyka i kosztów. Z drugiej strony, innowacje, otrzymane na skutek transferu z zagranicy, zapewniają krótkookresową przewagę konkurencyjną, ponieważ dostępne są dla innych krajowych i zagranicznych firm danej gałęzi.

Znaczących zmian wymaga informacyjne wsparcie małych i średnich firm, które mogą prowadzić działalność innowacyjną. W Polsce „obieg informacji jest znikomy, dlatego też powstanie oddolnej inicjatywy poprawiającej wydajność we wdrażaniu innowacji jest raczej znikome” (*Polskie firmy...*, 2017). Zakres informacyjnej pomocy jest dość szeroki – od przekazywania najprostszych danych o rynku innowacyjnych produktów do wdrożenia sieciowych systemów informacji, wspierających realizację wspólnych projektów innowacyjnych. Wdrożenie efektywnych systemów informacji jest jednym z najważniejszych czynników kreowania proinnowacyjnych postaw właścicieli i menedżerów przedsiębiorstw, zwłaszcza w sektorze MŚP, dla którego ten problem jest szczególnie aktualny.

Przeгляд literatury powiązanej z prezentowaną problematyką skłania do wniosku, że pokonanie większości barier w rozwoju działalności innowacyjnej MŚP w znaczącym stopniu umożliwi rozwój infrastruktury innowacji, której podstawowym celem jest zaspokojenie potrzeb małych i średnich firm przede wszystkim w zakresie informacji, doradztwa, finansów, prawa, marketingu, B+R.

Rozwiązanie problemu niedostatecznego rozwoju rynku usług i ograniczonego dostępu do nich poza dużymi aglomeracjami należy szukać, z jednej strony – w pośrednim i bezpośrednim wsparciu rozwoju infrastruktury innowacji przez państwo, z drugiej – przez tworzenie przez MŚP wspólnych branżowych lub regionalnych jednostek infrastruktury, możliwie w ramach kreowania sieci współpracy. Państwo musi finansować te elementy innowacyjnej infrastruktury, które przez niską rentowność czy też wysokie ryzyko nie są atrakcyjne dla sektora prywatnego, jednak są ważne dla wzrostu innowacyjności. Na przykład, takimi elementami infrastruktury są parki technologiczne, dla których termin zwrotu zainwestowanych środków wynosi około 15 lat.

W celu większego zaangażowania małych i średnich przedsiębiorstw w działalność innowacyjną należy wykorzystywać te możliwości wzrostu innowacyjności, które oparte są na stosowaniu rozwiązań platformowych. Rozwiązania te przewidują wykorzystanie platform internetowych (np. *AirBnB*, *Amazon*, *Alibaba*, *Facebook*, *Google*, *Microsoft*, *Netflix*) dla prowadzenia bezpośrednich transakcji między producentami, partnerami i klientami, co znacząco obniża koszty biznesu. Dla Polski kierunek ten wydaje się dość perspektywiczny ze względu na duży potencjał przedsiębiorstw sektora MŚP i niedostateczne możliwości finansowania tradycyjnych technik wejścia na rynek i promowania własnych produktów innowacyjnych.

W rozwiązaniu problemu wzrostu innowacyjności MŚP dużą rolę ma tworzenie nie tylko krajowego, ale i regionalnych systemów innowacji. Wśród głównych ich funkcji należy wyróżnić kreowanie proinnowacyjnej świadomości przedsiębiorców, która zgodnie z badaniami PARP, ma kluczowe znaczenie w stymulowaniu procesów innowacyjnych (*Regionalne Systemy Innowacji...*, 2013, s. 121). Problem ten wymaga wieloletnich konsekwentnych działań, mających charakter systemowy i obejmujący nie tylko sferę działalności gospodarczej, ale również system edukacji i szkolnictwa wyższego. Zaletami regionalnych systemów innowacji w tym zakresie są:

- możliwość integracji lokalnych jednostek B+R, uczelni wyższych i przedsiębiorstw w ramach opracowania i realizacji Regionalnych Strategii Innowacji, co pozwala budować sieci współpracy w zakresie innowacji nie tylko między przedsiębiorstwami, ale i wykorzystywać innowacyjny potencjał regionu,
- możliwość zapewnienia efektywnych relacji zwrotnych z władzami regionu, co z jednej strony stwarza możliwości szybkiego reagowania na wynikające w procesie działalności innowacyjnej problemy o charakterze administracyjno-biurokratycznym, z drugiej – koncentrować wysiłek innowacyjnego potencjału regionu na rozwiązywaniu najbardziej aktualnych regionalnych problemów społeczno-gospodarczych,
- możliwość kreowania proinnowacyjnych postaw przedsiębiorców, zaangażowania MŚP w działalność innowacyjną i zapewnienie przez to wzrostu ich konkurencyjności.

Wzrost innowacyjności MŚP nie może być osiągnięty przez usunięcie hamujących ją pojedynczych barier. Problem ma charakter systemowy i kryje się w niedostatecznie efektywnej polityce innowacyjnej państwa. Jego rozwiązanie wymaga podejścia systemowego, w ramach którego należy stworzyć nie tylko przyjazne warunki ekonomiczne, prawne, administracyjne i odpowiednią infrastrukturę innowacji, lecz także prowadzić konsekwentne działania w celu kreowania proinnowacyjnych postaw właścicieli i menadżerów przedsiębiorstw przez rozwój samodzielności, zdolności pracy w zespole, umiejętności uczenia się.

ZAKOŃCZENIE

Innowacyjność MŚP jest ważnym czynnikiem wzrostu innowacyjności całej gospodarki. Małe i średnie firmy na rynku produktów innowacyjnych wypełniają nisze, które nie są atrakcyjne dla dużych przedsiębiorstw. Pomimo bezpośrednich produktów innowacyjnych, małe i średnie firmy oferują usługi, pośrednio powiązane z działalnością innowacyjną.

Kreowanie i efektywne wykorzystanie potencjału innowacyjności MŚP zależy z jednej strony od ekonomicznych i prawnych uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej w ogóle i działalności innowacyjnej w szczególności (co zależy od postaw władz), z drugiej – od postaw właścicieli i menadżerów przedsiębiorstw (co zależy od ich wykształcenia, wiedzy, kwalifikacji i umiejętności).

Stąd głównymi problemami wzrostu innowacyjności sektora MŚP są:

- brak przyjaznego dla prowadzenia działalności innowacyjnej klimatu gospodarczego i uwarunkowań legislacyjnych,
- konieczność kreowania proinnowacyjnych postaw właścicieli i menadżerów nie tylko małych i średnich firm, ale i dużych przedsiębiorstw.

Rozwiązanie pierwszego problemu wymaga kreowania efektywnej narodowej polityki innowacyjnej na zasadach systemowości, kompleksowości, połączenia rynkowej samoregulacji i państwowego interwencjonizmu, przejrzystości, parytetu interesów i odpowiedzialności społecznej. Państwo musi stworzyć odpowiednią długookresową strategię proinnowacyjnego rozwoju oraz przejrzyste, efektywne i stabilne warunki prowadzenia działalności innowacyjnej.

Proinnowacyjne postawy właścicieli i menadżerów oparte są na uświadomieniu konieczności ciągłej implementacji innowacyjnych produktów jako kluczowego czynnika budowy przewagi konkurencyjnej. To wymaga zmian w systemie edukacji i szkolnictwa wyższego (gdy postawy proinnowacyjne są kreowane w procesie nauczania) oraz wszechstronnej promocji rozwoju opartego na wiedzy (celem której jest kreowanie proinnowacyjnych postaw obecnej kadry kierowniczej przedsiębiorstw).

Działalność innowacyjna MŚP w warunkach nasilającej się konkurencji wymaga tworzenia sieci współpracy, które przewidują specjalizacje i kooperacje małych firm oraz ścisłą współpracę z dużymi przedsiębiorstwami. Proces ten musi opierać się na rozwoju infrastruktury innowacji, co wymaga zaangażowania państwa, szczególnie w tych obszarach, które nie są atrakcyjne dla sektora prywatnego (np., tworzenie parków technologicznych).

Znaczący wpływ na wzrost innowacyjności MŚP ma rozwój krajowego i regionalnych systemów innowacji, których celami, między innymi, są integracja lokalnych jednostek B+R, uczelni wyższych i przedsiębiorstw w ramach opracowania i realizacji Regionalnych Strategii Innowacji, zapewnienia efektywnych relacji zwrotnych z władzami regionów, kreowania proinnowacyjnych postaw przedsiębiorców, zaangażowania MŚP w działalność innowacyjną i zapewnienie przez to wzrostu ich konkurencyjności.

Wzrost innowacyjności polskiej gospodarki jest niezbędnym warunkiem przejścia do modelu ekonomicznego rozwoju opartego na wiedzy. Oczywiście trudno spodziewać się, że w krótkim okresie Polska wejdzie do grupy krajów-liderów w dziedzinie innowacji. Jednak już teraz pierwszym zadaniem państwa jest kreowanie efektywnej innowacyjnej polityki. Tylko przy zapewnieniu odpowiednich ekonomicznych, administracyjno-prawnych, instytucjonalnych i społecznych warunków możliwe jest pełne wykorzystanie innowacyjnego potencjału MŚP.

BIBLIOGRAFIA

- Dawydzik A. (2014). Wsparcie sektora MŚP w Regionalnych Programach Operacyjnych 2014–2020. Ministerstwo infrastruktury i rozwoju. Pobrane z: http://warp.org.pl/wp-content/uploads/2015/07/w_Regionalnych_Programach_Operacyjnych_2014-2020_WARP.pdf (2018.06.24).
- Ferdows, K., Lewis, M., Machuca, J. (2005). Umiejętność szybkiego reagowania. *Harvard Business Review Polska*, 33, listopad.
- Gajowiak, M., Libertowska, A. (2013). Sieci współpracy zinternacjonalizowanych MSP w Wielkopolsce. *Marketing i rynek*, 1, 25–32.
- European Innovation Scoreboard 2017a. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. European Commission. Pobrane z: https://www.rvo.nl/sites/default/files/2017/06/European_Innovation_Scoreboard_2017.pdf (2018.06.25).
- European Innovation Scoreboard 2017b. Methodology Report. European Commission. Pobrane z: http://www.eurostat.eu/elementos/ele0014400/Methodology_Report_EIS_2017/inf0014422_c.pdf (2018.06.25).
- Innowacje w MŚP. Pod lupą*. Raport EFL S.A. (s. 49–50). Instytut Keralla Research, 2015. Pobrane z: https://efl.pl/wp-content/uploads/2016/08/raport_layout_podgl_05.10.15r.pdf lub <http://media.efl.pl/reports/16870> (2018.06.25).

- Kamińska, A. (2015). Stymulatory i bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. *Zarządzanie. Teoria i Praktyka*, 1 (11), 25–32.
- Koczerga, M. (2011). Innowacje w przedsiębiorstwie. W: H. Mruk, R. Nestorowicz (red.), *Uwarunkowania sprawności innowacyjnej przedsiębiorstw*, Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Kołodziej-Hajdo, M., Surowiec, A. (2011). Finansowanie projektów MSP z funduszy Unijnych. Korzyści i bariery. *Zeszyty naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 625, *Finanse, rynki finansowe i ubezpieczenia*, 32.
- Łącka, I. (2010). Polska polityka innowacyjna w świetle zasad good governance. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 83, 17–29.
- Odpowiedzialność społeczna organizacji*. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. Pobrane z: www.ue.katowice.pl/jednostki/katedry/we/katedra-zarzadzania-publicznego-i-nauk-spoecznych/informacja-wstepna/spoleczna-odpowiedzialnosc-organizacji.html (2017.09.17).
- Okreglicka, M. (2011). Działalność inwestycyjna mikroprzedsiębiorstw w Polsce – wybrane aspekty. W: K. Mieszkowski, K. Piech (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy i innowacyjność przedsiębiorstw – wybrane zagadnienia*. Warszawa: Instytut Wiedzy i Innowacji.
- Okoń-Horodyńska, E. (2007). Co z polityką innowacyjną w Polsce? W: E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz (red.), *Innowacje w rozwoju gospodarki i przedsiębiorstw: siły motoryczne i bariery* (s. 3–22). Warszawa: Instytut Wiedzy i Innowacji.
- Polak, W. (2018). Wyższe uczelnie nad przepaścią. Reforma szkolnictwa ministra Gowina wzbudza przerażenie środowisk naukowych. *W polityce.pl*. 16 maja. Pobrane z: <https://wpolityce.pl/polityka/394502-tylko-u-nas-prof-polak-wyzsze-uczelnie-nad-przepascia-reforma-szkolnictwa-ministra-gowina-wzbudza-przerazenie-srodowisk-naukowych> (2018.09.10).
- Polskie firmy chcą innowacji. Przeszkodą są jednak dwa fundamentalne problemy naszego kraju. *Business Insider Polska*, 08.05.2017. Pobrane z: <https://businessinsider.com.pl/firmy/innowacje-w-sektorze-msp-w-2016-r-raport-smart-industry-polska/n62p46l> (2018.05.23).
- Raport Smart Industry Polska 2018 – Przedsiębiorcy na temat innowacji w firmach produkcyjnych. Pobrane z: <http://przemysl-40.pl/index.php/2018/05/10/jaka-jest-innowacyjnosc-polskich-msp-raport-smart-industry-polska-2018/> (2018.06.11).
- Regionalne Systemy Innowacji. *Raport z badań*. Warszawa: PARP, styczeń 2013. Pobrane z: <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/626/15705.pdf> (2018.06.13).
- Romanowska, M. (2012). Dopasowanie kwalifikacji i kompetencji absolwentów szkół wyższych do oczekiwań pracodawców na Mazowszu. *Nauka i Szkolnictwo Wyższe*, 1/39.
- Stawicka, M. (2017). Bariery innowacyjności małych średnich przedsiębiorstw w Polsce. *Journal of Modern Science*, 2/33.
- Skowronek-Mielczarek, A., Bojewska, B. (2017). Zachowania innowacyjne małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach niepewności. *Handel Wewnętrzny*, 3(368), 47–59, (t. II).

- Śledziewska K., Włoch R., Zięba D. (2016). *Cyfrowa transformacja MŚP. Polska*. DELab UW Country Report. Pobrane z: <http://www.delab.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2016/09/Cyfrowa-tranformacja-w-Polsce.pdf> (2018.08.15).
- Wziątek-Kubiak, A., Balcerowicz, E. (2009). Determinanty rozwoju innowacyjności firmy w kontekście poziomu wykształcenia pracowników. *Ekspertyza przygotowana dla PARP* (s. 49-60). Warszawa: CASE.

Streszczenie

Pośród wyzwań polskiej gospodarki szczególne miejsce zajmuje zapewnienie wysokiej dynamiki rozwoju. Jednym z najważniejszych czynników, mających wpływ na ten wzrost, jest innowacyjność gospodarki. Polska należy do krajów z umiarkowanym poziomem innowacyjności, dla których, zgodnie z wynikami przeprowadzonych badań, innowacyjność ma większy wpływ na wzrost PKB, aniżeli dla krajów-liderów innowacyjności. W szeregu determinantów innowacyjności znaczącą rolę odgrywa zaangażowanie w działalność innowacyjną małych i średnich przedsiębiorstw. W zakresie generowania innowacji, wsparcia działalności innowacyjnej, szczególnie na etapie B+R, MŚP ma określoną przewagę nad dużymi firmami. W gospodarce polskiej udział małych i średnich firm jest dość duży, jednak wykorzystanie ich potencjału dla wzrostu innowacyjności gospodarki napotyka pewne bariery. Lektura naukowej literatury i raportów z badań sondażowych skłaniają do wniosku, że są to przeważnie zewnętrzne bariery o charakterze makroekonomicznym, instytucjonalnym i administracyjno-prawnym. Z innej strony, problemem jest również kreowanie proinnowacyjnych postaw przedsiębiorców. Radykalny wzrost innowacyjności małych i średnich firm wymaga kreowania i realizacji efektywnej krajowej polityki innowacyjnej w celu stworzenia sprzyjających działalności innowacyjnej warunków oraz wprowadzenie zmian w systemie edukacji i szkolnictwa wyższego. Szczególnie ważnym czynnikiem jest poszukiwanie efektywnych form i mechanizmów wykorzystania potencjału uczelni wyższych i budowa ich współpracy z biznesem przez uruchomienie małych średnich firm z ich udziałem. Pomimo tego dla polskich małych i średnich firm priorytetowymi kierunkami wzrostu innowacyjności są: tworzenie i rozwój sieci współpracy z udziałem MŚP, rozwój systemu informacji i promocji innowacji, wsparcie infrastrukturalne; stosowanie rozwiązań platformowych.

Słowa kluczowe: MŚP, innowacyjność, rozwój gospodarczy.

Innovativeness of the SME sector in Poland: problems and perspectives

Summary

Among the challenges of the Polish economy, it is particularly important to ensure high dynamics of development. One of the most important factors affecting this growth is the innovation of the economy. Poland belongs to countries with a moderate level of innovativeness, for which, according to the results of research carried out, innovation has a greater impact on GDP growth than for countries that are leaders of innovation. For a number of determinants of innovation, the involvement in innovative activity of small and medium enterprises plays a significant role. As far as generating innovation, and the support for innovative activities, especially at the R & D stage, are concerned, SMEs have certain advantages over large companies. In the Polish economy, the share

of small and medium-sized enterprises is quite large. However, the use of their potential for the growth of innovativeness of the economy faces certain barriers. Reading the scientific literature and reports from surveys leads to the conclusion that these are usually external barriers of a macroeconomic, institutional and administrative-legal nature. On the other hand, pro-innovative attitudes of entrepreneurs should be created. Due to the radical increase in innovativeness of small and medium enterprises it is necessary to create and implement an effective national innovation policy in order to create favorable conditions for innovative activity and introduce changes in the education and higher education system. It is particularly important to look for effective forms and mechanisms to use the potential of universities and build their business cooperation by launching small medium-sized companies with their participation. Apart from that, for Polish small and medium-sized enterprises, the priority directions of innovation growth are: creation and development of a cooperation network with the participation of SMEs, development of an information and innovation promotion system, and infrastructural support; application of platform solutions.

Keywords: SME, innovativeness, economic development.

JEL: O30, O31, O38.

*mgr Arkadiusz D. Leśniak-Moczuk*¹

doktorant – Uniwersytet w Białymstoku

Sto lat polskiego przemysłu samochodów osobowych

WSTĘP

„Samochód króluje wszędzie i spełnia każdą pracę w dziedzinie komunikacji. Przewozi bezpiecznie osoby z szybkością większą od pośpiesznego pociągu, nosi cierpliwie wielotonowe ładunki, rozwozi towary do najdalszych zakątków cywilizowanych krajów, dociera wszędzie tam, gdzie prowadzi jako taka droga, współzawodniczy z tramwajem i koleją żelazną, a nawet z samolotem. (...) Nie się pomoc w nagłych wypadkach, ratuje ludzi i dobytek, gasi pożary, zamiata i czyści ulice, ciągnie ładowne wozy przyczepne, (...) jest narzędziem pracy dla osób, środkiem godziwej rozrywki, zapewnia miły wypoczynek, jest narzędziem sportu krajowego i międzynarodowego i środkiem propagandy narodowej, czynnikiem obronności kraju” (Rychter, 1948, s. 3).

Już w średniowieczu rozpoczęto próby budowy pojazdu mechanicznego wykorzystując wiatr lub siłę żywej istoty znajdującej się na pojeździe. W 1600 r., w Holandii, Simon Stevin opracował wóz żaglowy poruszany przez wiatr na kołach i podwoziu mieszczącym 28 osób, poruszający się z szybkością 34 km na godzinę na trasie 68 km. W Anglii wykorzystano siłę latawców zaprzężonych do pojazdów konnych. Kroniki podają konstrukcję wehikułu poruszanego przez ukryte w skrzyniach konie biegnące po taśmie napędzającej koła. W Norymberdze w Niemczech w 1649 r. artysta kowal Johann Hautsch skonstruował drewniany wóz triumfalny ozdobiony skrzydlatym koniem z głową orła i aniołami dmącymi w trąby (wydającymi sygnały dźwiękowe), poruszany sprężyną naciąganą przed jazdą przez czterech pachołków (lub korbami przy kołach poruszanych przez pachołków umieszczonych w czterech skrzyniach), osiągający prędkość 1,5 km na godzinę przez 200 m (Rychter, 1948, s. 6-8; Rostocki, 1981, s. 19).

Dwustuletnia ewolucja źródeł energii stosowanej do napędu samochodu bierze początki od siły pociągowej zwierząt i wiedzy poprzez rozwiązania mechaniczne wykorzystujące siłę wiatru (żagiel), sprężyny, mięśni ludzkich (pedały), pary wod-

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: ad.lesniak@gmail.com.

nej (silnik parowy), benzyny (silnik benzynowy) do eksperymentów z biopaliwami i prądem elektrycznym. Poszukiwanie nowych rozwiązań było odpowiedzią na zapotrzebowanie zwiększania szybkości przemieszczania się w przestrzeni fizycznej. Rozwój technologii motoryzacyjnych w celach militarnych przenosi się na sferę cywilną, a zawody sportowe są dźwignią postępu w motoryzacji pozwalającą na porównanie osiąarów samochodów (Nowicki, 1975, s. 7–9; Gogoliew, 1990, s. 3–6; Brzosko, 1961, s. 7). Drewniany pierwowzór samochodu w drugiej połowie XVIII w. we Francji miał służyć jako pojazd artyleryjski, a dopiero na początku XIX w. dyliżanse parowe w Anglii stosowano do transportu pasażerskiego. Szybki spadek zapotrzebowania na nowatorskie na owe czasy rozwiązania techniczne w pojazdach z silnikiem parowym wynikał ze zdominowania transportu przez rozwijającą się wówczas konkurencję ruchu kołowego w postaci kolei. Dopiero zastosowanie do samochodów pełnosprawnego silnika spalinowego w 1895 r. wyznacza datę narodzin współczesnego samochodu w Niemczech. Przemysł samochodowy rozwijały kraje europejskie: Francja, Anglia, Włochy, Szwecja, ZSRR, Polska oraz Stany Zjednoczone Ameryki i Japonia (Rostocki, 1978, s. 5–6).

Historia polskiego przemysłu motoryzacyjnego w dziedzinie konstrukcji i produkcji samochodów osobowych mająca swoją genezę z początkiem XX w. może poszczycić się szybką dynamiką rozwoju dopiero po II wojnie światowej. Brak jest kontynuacji rozwoju polskich konstrukcji i produkcji samochodów osobowych w okresie transformacji systemowej, bowiem rynek samochodowy w Polsce w dużym stopniu opiera się o zwiększanie importu nowych światowych marek samochodów osobowych oraz importu samochodów używanych.

Artykuł ma na celu przedstawienie w zarysie dorobku stulecia polskiego przemysłu motoryzacyjnego w branży samochodów osobowych. Jest on przyczynkiem do szerszego opracowania o tematyce dotyczącej zagadnień funkcji samochodu w kontekście społecznym.

Dla ukazania w skondensowanej formie dziejów samochodu osobowego postawiono następującą tezę: *Na uwarunkowania konstruowania polskich marek samochodów osobowych, wielkości produkcji samochodów polskich i licencjonowanych konstrukcji oraz montażu w Polsce marek zagranicznych wpływają zmiany ustrojowe i wynikająca z nich polityka gospodarcza zróżnicowana w trzech fazach rozwoju przemysłu samochodów osobowych: okres międzywojenny, okres Polski Ludowej i transformacji systemowej.*

Przedmiotem artykułu jest syntetyczna charakterystyka polskiego przemysłu motoryzacyjnego samochodów osobowych od zarania jego powstania do czasów współczesnych. W przybliżaniu dziejów produkcji samochodów osobowych w Polsce posłużono się jedynie wybranymi przykładami danych statystycznych, ilustrujących rozwój produkcji samochodów osobowych.

Od strony metodologicznej autor artykułu wykorzystuje metodę badawczą mieszczącą się w konwencji nauk historycznych. Zastosowano technikę krytycznej analizy źródeł historycznych.

GENEZA PRZEMYSŁU SAMOCHODÓW OSOBOWYCH W POLSCE PO I WOJNIE ŚWIATOWEJ

W okresie, w którym powstawała myśl motoryzacyjna w Anglii, Francji, Niemczech i Włoszech i rozwijał się przemysł motoryzacyjny na świecie w pierwszej dekadzie XX w., warunki polityczno-gospodarcze Polski pod zaborami nie sprzyjały przeniesieniu tego trendu. Nie przeszkodziło to pasjonatom w podejmowaniu prób budowy mechanicznego pojazdu. Historycy wskazują nazwisko inżyniera Stanisława Baryckiego, który w 1883 r. stworzył pojazd toczący się po kładzionej przed nim jezdni w postaci obręczy jak w pojazdach gąsienicowych, wewnątrz której poruszał się właściwy pojazd napędzający tę obręcz i niosący na sobie siedzenie kierowcy. Pojazd toczył się po obręczy, a obręcz po drodze. Zamiast silnika napęd stanowiły pedały, żagiel, „urządzenie pneumatyczne lub koń, albo staczanie po pochyłości”. W pierwszych latach XX w., pomimo braku myśli polskiej konstruktorskiej i fabryk produkujących samochody, istniały „garaże”, czyli warsztaty naprawcze samochodów zagranicznych dysponujące mechanikami i kierowcami wynajmowanymi przez bogatych właścicieli samochodów.

Po odzyskaniu przez Polskę niepodległości w 1918 r. przemysł motoryzacyjny nie istniał, a pod trzema zaborami różny był rozwój automobilizmu. W 1925 r. według sporządzonego w Polsce po raz drugi spisu statystycznego samochodów wykazano 15 670 sztuk (Rostocki, 1981, s. 305). Władzom polskim zależało na zmotoryzowaniu kraju.

Warszawscy specjaliści samochodowi Stefan Kozłowski i Antoni Frączkowski zaprojektowali mały dwuosobowy pojazd S.K.A.F z silnikiem o pojemności 500 cm³, rozwijający prędkość 40 km/godz. i postanowili stworzyć pierwszą w kraju fabrykę samochodów w Warszawie przy ul. Rakowieckiej 23. Drugą próbę podjął inżynier Mikołaj Karpowski, konstruując sześćoosobowy samochód po nazwą Polonia, który nie znalazł inwestorów do podjęcia produkcji (Rychter, 1979, s. 339–334).

Nie przyniosły oczekiwanych rezultatów pierwsze próby konstruowania omnibusa podejmowane przez inżynierów Henryka Brzeskiego i Wincentego Schindlera, trójkołowca ojca i syna Kopciów w 1904 r. Nie doszły do skutku za-czątki Fabryki Automobili w Krakowie z lat 1911–1913 i fabryki Automotor we Lwowie z 1917 r. Nie zostały zrealizowane także plany zatwierdzonego w 1919 r. statutu pierwszego automobilowego przedsiębiorstwa przemysłowego Krakowia Spółka Akcyjna Budowy i Eksploatacji Samochodów w Warszawie (Rummel, 1981, s. 13; Tarczyński, 1991, s. 9). Od 1920 r. inżynier Głuchowski pracował nad konstrukcją samochodu marki Iradam z myślą o samochodzie popularnym. Zamierzenia mające na celu uruchomienie produkcji samochodów osobowych w Polsce nie miały uzasadnienia gospodarczego, ze względu na brak chłonnego rynku zbytu. Potrzeby rynku polskiego zaspokajał import, przede wszystkim Forda T (Rostocki, 1981, s. 308–310).

Funkcjonowały jedynie zakłady naprawcze samochodów osobowych w Brześciu, Krakowie, Rzeszowie oraz niemiecki wojskowy warsztat samochodowy w Warszawie, który w 1918 r. otrzymał nazwę Centralne Warsztaty Samochodowe (CSW), wytwarzający w 1919 r. części zamienne do remontowanych samochodów. CWS rozwijane pod kierownictwem ppłk. Kazimierza Meyera zatrudniły absolwentów paryskiej szkoły elektrotechniki Polaka Tadeusza Tańskiego i Francuza Roberta Gabeau. W utworzonej z inicjatywy Tańskiego komórce konstrukcyjno-technologicznej, w której pracowali również Józef Chaciński, Władysław Mrajski i Tadeusz Paszewski, wykonano pierwszą polską konstrukcję motoryzacyjną. W 1923 r. uruchomiono prototypowy silnik konstrukcji Tadeusza Tańskiego, a później odbyły się jazdy próbne samochodu osobowego z nadwoziem zaprojektowanym przez Stanisława Panczakiewicza. W 1925 r. wystawiono po raz pierwszy publicznie prototyp samochodu CWS na V Targach Wschodnich we Lwowie. W latach 1928–1931 wyprodukowano 800 samochodów osobowych CWS T1 polskiej konstrukcji. O przerwaniu produkcji zdecydowały względy ekonomiczne przejawiające się brakiem zbytu na cywilnym rynku kosztownego w produkcji auta oraz wysokimi kosztami utrzymania parku maszynowego na odpowiednim poziomie technicznym niezbędnym do montażu, naprawy i produkcji części zamiennych. Niepowodzeniem zakończyła się produkcja samochodów pochodzących z francuskiej fabryki założonej przez Stefana Tyszkiewicza, konstruktora samochodu Ralf-Stetysz z 1926 r. i przeniesionej do Polski. Samochód zdobywał nagrody w międzynarodowych zawodach, ale po pożarze fabryki zakończono produkcję wynoszącą 200 egzemplarzy aut.

Kolejna udana polska konstrukcja samochodu osobowego LS nie została wdrożona do produkcji seryjnej z powodu wybuchu II wojny światowej. Założenia konstrukcyjne samochodu dla władz państwowych, dowództw wojskowych i służb dyplomatycznych opracowano w 1934 r. w dziale podwoziowym PZInż przez Kazimierza Studzińskiego, absolwenta Politechniki Warszawskiej, dyrektora Instytutu Motoryzacji i kierownika Katedry Samochodów PW. Przy prototypie wykonanym w ciągu pięciu miesięcy pracowali Mieczysław Dębicki, absolwent Politechniki Lwowskiej, profesor Politechniki Gdańskiej i Aleksander Rummel, absolwent Politechniki Gdańskiej, profesor Politechniki Szczecińskiej oraz czterech techników konstruktorów (Karpała i Bidziński). Po badaniach zakończonych w 1938 r. planowano w 1941 r. uruchomić produkcję (Rummel, 1981, s. 13–17, 33–35; Tarczyński, 1991, s. 16–18, 27–35, 57–84, 94–107; Rostocki, 1981, s. 305, 307–308).

Próby produkcji samochodów osobowych podejmowano w Fabryce Silników i Traktorów „Ursus” S.A. powstałej w 1922 r. na bazie starego warszawskiego zakładu. W planach Zakładów Mechanicznych „Ursus” była produkcja samochodów osobowych i równolegle do prac nad prototypem CWS T1 czyniono przygotowywania do projektu inż. Witolda Jakusza automobilu Wir dla klasy średniej o konkurencyjnych kosztach wytwarzania do ówczesnych aut, który pomimo doświadczenia konstrukcyjnego i potencjału produkcyjnego nowoczesnych zakła-

dów nie wyszedł poza sferę projektową. Ambicje konstruktorów Stefana Kozłowskiego i Antoniego Frączkowskiego autorów prototypu dwuosobowego pojazdu SKAF i organizatorów wytwórni samochodów osobowych w Warszawie w latach 1922–1923 również okazały się płonne. Inicjatywa Mikołaja Karpowskiego wykonawcy udanego prototypu samochodu osobowego Polonia w Wojskowych Warsztatach Okręgowych nr 1 w Warszawie w 1924 r. spęzła na niczym (Tarczyński, 1991, s. 12–15).

Zróżnicowane typy pojazdów będących na wyposażeniu sił zbrojnych stanowiły techniczne uciążliwości, stąd pojawiła się myśl zakupu licencji na samochód produkowany w Polsce. Podwaliny pod rozwój polskiego przemysłu motoryzacyjnego położyła współpraca Polski z Włochami, w wyniku której włoska firma samochodowa Fabbrica Italiana Automobili Torino FIAT przekazała licencje modeli samochodów ciężarowych i osobowych produkowanych przez polski przemysł motoryzacyjny na potrzeby cywilne i militarne. Początki tej współpracy odsuwały się w czasie z powodu pogarszających się trudności ekonomicznych w Polsce.

Od pisma z 10 stycznia 1921 r. dotyczącego współpracy polsko-włoskiej w dziedzinie produkcji samochodów, sporządzonego z okazji położenia kamienia węgielnego pod budowę pierwszej fabryki samochodów, minęło ponad 10 lat do zakupu licencji na samochody FIAT (Władyka, 1989). Zakup licencji na produkcję samochodów miał duże znaczenie z punktu widzenia technologicznego, ponieważ zapobiegł wydatkowaniu czasu i środków finansowych na ryzykowne i długotrwałe prace konstrukcyjne. Uruchomienie własnej produkcji samochodów stworzyło miejsca pracy dla polskich robotników, zapewniło podaż samochodów na polski rynek zbytu, uniezależniając go od importu samochodów. Umowa licencyjna dotycząca uruchomienia produkcji samochodów Polski Fiat (PF) z koncernem FIAT została podpisana na okres 10 lat przez Państwowe Zakłady Inżynierii 21.09.1931 r. W czternastu punktach umowy zawarto następujące zobowiązania koncernu FIAT wobec strony polskiej: opracowanie projektu fabryki dla samochodów osobowych i ciężarowych, przeszkolenie polskiej kadry w zakładach FIAT w Turynie i udzielanie pomocy technicznej przez ekipy instruktorów włoskich (generalny przedstawiciel, specjalista ds. produkcji nadwozi i obróbki mechanicznej, kilkunastu instruktorów), zaopatrywanie w narzędzia i części na okres uzyskiwania pełnych mocy produkcyjnych i sprzedaż części zamiennych do samochodów Polski Fiat, zorganizowanie sprzedaży, sieci stacji obsługi i naprawy tych samochodów, dostarczenie wyposażenia technicznego fabryki, dokumentacji konstrukcyjnej samochodów osobowych Fiat 508 i samochodów ciężarowych Fiat 621 L i 621 R, nowych modeli samochodów z dokumentacją konstrukcyjną i techniczną do montażu.

Produkcję rozpoczęto od montowania samochodu z części importowanych z Włoch w wybudowanej fabryce zlokalizowanej na terenach wspólnych z fabryką nadwozi specjalnych, podległych Fabryce Samochodów „Ursus”. W powołanym w 1930 r. wielozakładowym koncernie przemysłowym Państwowe Zakłady

Inżynierii podległym Ministerstwu Spraw Wojskowych, po jego usamodzielnieniu w wyniku współpracy F2 Fabryki Samochodów Osobowych i Półciężarowych w Warszawie z włoską firmą FIAT produkowano samochody osobowe Polski Fiat 508-III Junak z zespołów wykonanych w Polsce. W latach 1934–1939 wyprodukowano 5400 sztuk tego samochodu o następujących parametrach: maksymalna prędkość 85 km/godz., moc silnika 22 KM, pojemność skokowa silnika 995 cm³. W latach 1933–1934 uruchomiono też produkcję 50 sztuk Fiata 508 I i II Balilla o parametrach: maksymalna prędkość 85 km/godz., moc silnika 20 KM, pojemność skokowa silnika 995 cm³. Po raz pierwszy Polski Fiat 508 był demonstrowany w 1935 r. na Targach Poznańskich. W latach 1936–1939 uruchomiono na licencji produkcję 1200 sztuk Fiata 518, 5-osobowego samochodu z 4-cylindrowym silnikiem benzynowym o mocy 45 KM, maksymalnej prędkości 75 km/godz. i pojemności skokowej silnika 1944 cm³. Według umowy licencyjnej do montowania w Polsce Włosi przekazali konstrukcje Fiata 500 Topolino (maksymalna prędkość 85 km/godz., moc silnika 13 KM, pojemność skokowa silnika 570 cm³), Fiata 1100 (maksymalna prędkość 105 km/godz., moc silnika 32 KM, pojemność skokowa silnika 1089 cm³) i Fiata 1500 (maksymalna prędkość 115 km/godz., moc silnika 45 KM, pojemność skokowa silnika 1493 cm³). Fiaty te były produkowane pod nazwą Polaki Fiat 500, 1100, 1500. Produkcja obu modeli Fiata 508 i 518 w 1935 r. wyniosła 1200 sztuk, a po 5 latach w 1939 r. wyprodukowano w Polsce 7000 sztuk Polskich Fiatów, co stanowiło około 10% produkcji samochodów Fiat we Włoszech, wynoszącej 68 907 sztuk. Na skutek zakupu przez prywatne firmy montowni praw produkcji wielu typów amerykańskich, niemieckich i francuskich samochodów, stanowiły one konkurencję dla Fiatów 508 i 518 z niemodnym nadwoziem, sztywnym zawieszeniem kół i słabymi dolnozaworowymi silnikami. Jednak ze względu na dobrą jakość wykonania i niskie ceny były one sprzedawane do 1939 r. (Grodecki, 1972; Jeleń, 1977; Rummel, 1981, s. 21–24, 63–64; Wojciechowski, 1971, s. 22).

W latach międzywojnia funkcjonowały w Polsce montownie samochodów Ford (1927) General Motors, Chevrolet, Opel (1928–1931) i Citroen do 1932 r., oraz Praga, które zmontowały ponad 8000 samochodów, do ich zamknięcia z powodu kryzysu gospodarczego (Rummel, 1981, s. 19; Rostocki, 1981, s. 313–314). Powstawanie setek małych firm sprzedających samochody zagraniczne w Polsce, mianujących się generalnymi przedstawicielstwami świadczyło o chaotycznym i spekulatywnym rozwoju motoryzacji. Brak kompetencji w dziedzinie motoryzacji urzędników przyczyniło się do zawarcia niekorzystnej umowy na zakup samochodów z Anglii (Rychter, 1979, s. 339, 355–356).

O tym, jak niski był poziom zmotoryzowania przedwojennej Polski świadczy porównanie liczby zarejestrowanych samochodów w Niemczech – 1 400 000 sztuk, a w Polsce 30 000 (Kacalski, 2013b, s. 3–7). Zważyć należy, że były to początki przemysłu motoryzacyjnego w Polsce. Przemysł motoryzacyjny na początku XX w. był ważną gałęzią gospodarki dającą podwaliny do rozwoju produkcji samochodów osobowych w okresie powojennym.

ROZWÓJ PRZEMYSŁU SAMOCHODÓW OSOBOWYCH W POLSCE PO II WOJNIE ŚWIATOWEJ

Po II wojnie światowej w przemyśle motoryzacyjnym postanowiono kontynuować sprawdzone doświadczenia współpracy z włoską firmą FIAT, z którą w dniu 21 lipca 1948 r. Centralny Urząd Planowania i Centralny Zarząd Przemysłu Metalowego podpisał umowę. Na mocy tego porozumienia zakładano wybudowanie zakładu do produkcji samochodów z wyposażeniem w maszyny i urządzenia, przeszkolenie kadry, wytwarzanie w Polsce samochodu osobowego Fiat 1400 z silnikiem 58 KM, przygotowanego we Włoszech do produkcji, otrzymanie z Włoch 2000 sztuk Fiata 1100, w zamian za dostawy węgla z Polski do Włoch. W Warszawie na Żeraniu pod koniec roku 1948 rozpoczęto budowę Fabryki Samochodów Osobowych (FSO), którą przerwano latem 1949 r. pomimo zaawansowania prac i ukończenia dwóch hal produkcyjnych. Według oficjalnej ówczesnej wersji zerwanie umowy przez stronę włoską nastąpiło z powodu dostaw węgla do Włoch z USA w ramach planu Marshalla. Po latach wiadomo jest, że ze względów politycznych obaw przed uzależnieniem polskiego przemysłu od kapitalistów, po zerwaniu umowy z FIATEM rozpoczęto w 1951 r. produkcję samochodów osobowych Warszawa M20 na bazie radzieckiego samochodu GAZ M 20 Pobieda, która trwała do 1972 r. Samochód Warszawa o mocy 50 KM i pojemności 2120 cm³ produkowany seryjnie w wersjach: Warszawa 201F, Warszawa 203, Warszawa 203 Kombi, eksportowany był do wielu krajów świata. Przez 22 lata (1951–1973) wyprodukowano 250 000 sztuk tego auta.

Kontakty w dziedzinie motoryzacji z Włochami wznowiono w celu zastąpienia przestarzałych konstrukcji samochodów uznanym za europejską sensację Fiatem 125 według umowy z dnia 22 grudnia 1965 r. Pomimo że był on konglomeratem starszych samochodów Fiatów 124 i 1500 został on uznany samochodem roku z powodu nowego silnika o pojemności 1608 cm³ i mocy 90 KM z dwoma wałkami rozrządu w głowicy i wałem korbowym podpartym 5 łożyskami. Pierwszy samochód Polski Fiat 125p zmontowano z importowanych włoskich części w dniu 22 listopada 1967 r. i w 1968 r. FSO opuściły pierwsze 7102 samochody osobowe Polski Fiat 125p. W Polsce produkowano następujące wersje Polskiego Fiata 125p: kombi, jamnik, 4x4, MR'75, MR 83, pick-up, a także modele do zadań specjalnych jak rajdowy, taxi, sanitarka, MO. Był on eksportowany do 23 krajów świata, w latach 1968–1975 poziom produkcji to 201 893 sztuki, a jego montownie powstały w: Egipcie, Indonezji, Irlandii, Jugosławii, Kolumbii, Malezji, Tajlandii. Po spadku poziomu produkcji w 1975 r. dokonano jego modernizacji i pomimo przestarzałego oprzyrządowania i zmieniających się gustów odbiorców utrzymano jego produkcję i po odebraniu włoskiej licencji w 1982 r. samochód o zmienionej nazwie FSO 1500 był wytwarzany do 1989 r. Licencja tego modelu dostarczyła doświadczeń polskim konstruktorom i zapewniła wprowadzenie w Polsce wszystkich nowości wyprodukowanego pojazdu we Włoszech.

Historia pierwszej powojennej licencji samochodu zakupionej na bazie przedwojennej polsko-włoskiej współpracy w dziedzinie motoryzacji, przerwanej zerwaniem umowy z FIAT-em w 1951 r., mogła mieć wpływ na wysiłki polskich konstruktorów samochodów osobowych podejmowane w latach 50. XX w.: Mieczysław Łukawski-Pionier z 1953 r., Stefan Gajęcki-Gad 500 z 1953 r. (Warsztat Doświadczalny Polskiego Związku Motorowego w Warszawie), Józef Przybylski z Bytomia – trzykolowiec P80 z 1957 r., K. Wójcicki-Smyk z 1957 r. (Biuro Konstrukcyjne Przemysłu Motoryzacyjnego), Meduza z 1957 r. (Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego w Mielcu), Fafik z 1958 r. (Warszawska Fabryka Motocykli). Prototypy te nie doczekały się produkcji seryjnej, dopiero prototyp Mikrus wykonany w 1957 r. w Wytwórnich Sprzętu Komunikacyjnego w Rzeszowie i Mielcu był produkowany do 1960 r. w krótkiej serii 1700 sztuk (powodem były wysokie koszty jego wytwarzania).

Na miano kultowego auta PRL-u najbardziej zasługuje Syrena jako jedyna polska konstrukcja z seryjną produkcją. Trwające od 1953 r., prace polskich konstruktorów profesora Jerzego Wernera, inżynierów Karola Pioniera, Fryderyka Bluemke i Stanisława Panczakiewicza nad modelem samochodu osobowego Syrena zostały pomyślnie zakończone w 1958 r. produkcją seryjną kilkunastu wersji Syreny (100, 102, 102S, 103, 104, 105, R-20, Bosto) z silnikami konstrukcji Wytwórni Sprzętu Motoryzacyjnego w Bielsku i importowanymi z Niemieckiej Republiki Demokratycznej od samochodu Wartburg, zakończoną w latach 80. XX w. (Zieliński, 1985, s. 11–24; Rummel, 1981, 103–104; Piątkowski, 1976; Kacalski, 2013a, s. 3–9; Leśniewski, 2014a, s. 3–6; 2011, s. 3–5; 2013, s. 3–9; Szczerbicki, 2017). W roku 1960 prototyp Syreny Sport z silnikiem francuskiego samochodu Panhard Dyna osiągającym prędkość 110 km/godz., oceniany przez prasę zachodnią jako najładniejszy wóz produkowany za żelazną kurtyną, z inicjatywy władz trafił do lamusa bez podjęcia produkcji seryjnej (Leśniewski, 2012b, s. 3–9). Syren wyprodukowano ponad pół miliona (Szczerbicki, 2016).

Dalszy rozwój współpracy polsko-włoskiej w dziedzinie motoryzacji był kontynuowany dzięki zakupowi licencji samochodu osobowego Fiat 126 o mocy 23 KM i pojemności silnika 600 cm³. W 1971 r. podpisano umowę licencyjną, w 1972 r. pokazano publicznie Polskiego Fiata 126p, a od 1973 r. produkowano go seryjnie w Fabryce Samochodów Małolitrażowych w Bielsku-Białej i Tykach. Największą roczną produkcję wynoszącą ponad 200 000 sztuk osiągnięto w latach 1979–1980 i w roku 1986. Od 1977 r. zmodyfikowanego Polskiego Fiata 126p 650 produkowano w wersjach specjal – 650S, lux – 650L, komfort – 650K, inwalidzki – 650I oraz wersję eksportową personal 4, a od 1987 r. była wersja Fiat 126 Bis o pojemności 703 cm³. Popularny „maluch” miał zastosowania specjalne jako pomoc drogowa i do nauki jazdy, pełniący przez 20 lat (lata 80. i 90. XX w.) funkcję samochodu egzaminacyjnego do uzyskania prawa jazdy.

W latach 1973–1975 montowano w Polsce włoskie samochody o nazwach: Polski Fiat 127p, Polski Fiat 128p, Polski Fiat 130p, Polski Fiat 131p Mirafiori, Polski Fiat 132p.

W latach 1977–1979 r. montowano w kooperacji z zakładami jugosłowiańskimi Crvena Zastava samochód Zastava 1100 będący licencyjną odmianą Fiata 128.

Przygotowywano się do produkcji nowego samochodu z nadwoziem zaprojektowanym przez stylistę Z. Wattsona firmy GHIA i podwoziem na bazie niemodernizowanego już Fiata 125p, który miał być zastąpiony przez konstruowanego Poloneza. W 1978 r. rozpoczęto produkcję seryjną samochodów Polonez z silnikami 1300, 1500 i 1600 cm³ w wersjach coupe, truck, MR'87, MR'89 (Zieliński, 1985, s. 11–46; Wojciechowski, 1971, s. 9–26; Rychter, 1979, s. 413–415; Rumel, 1984; Leśniewski, 2016, s. 3–6; 2014b, s. 3–5).

Polski przemysł samochodowy w Polsce Ludowej produkował setki tysięcy aut osobowych różnego przeznaczenia. W latach 1948–1968 wyprodukowano w Polsce 411 000 samochodów osobowych i dostawczych. Polonezy miały charakter auta ekskluzywnego. Warszawy i Polskie Fiaty 125p były zakupywane jako samochody służbowe przez instytucje państwowe. Dla przeciętnego użytkownika przeznaczone były Mikrusy, Syreny i Polski Fiat 126p (Szczerbicki, 2014; *Historia...*, 2014, s. 1–224; Szelichowski, 2012, s. 1–352).

LOSY POLSKIEGO PRZEMYSŁU SAMOCHODOWEGO W OKRESIE TRANSFORMACJI SYSTEMOWEJ

Po zmianie ustrojowej w Polsce po roku 1989 kontynuowano produkcję i montaż niektórych marek polskich samochodów oraz uruchomiono montaż samochodów marek z krajów zachodnich.

Prace nad modyfikacjami „małego fiata” obrodziły w jego kolejne udoskonalane wersje jak Fiat 126p BIS z 1987 r. z tylnym silnikiem pod bagażnikiem, wyprodukowany do 1991 r. w licznie 190 000 sztuk, oraz następców w postaci Cinquecento produkowanego od 1991 r. i Seicento.

Również od 1991 r. ruszyła produkcja nowej wersji Poloneza pod nazwą Caro, eksportowanego do krajów zachodnich z zamiarem powtórzenia sukcesu eksportowego dużego Fiata 125p. Prototyp z nadwoziem autorstwa Mirosława Kowalczyka powstał w Dziale Konstrukcyjnym Nadwozi i Elektrotechniki Ośrodka Badawczo-Rozwojowego Samochodów Osobowych. Najmniejsza jednostka o mocy 82 KM miała 1481 cm³ pojemności silnika, a największa 105 KM i 1993 cm³ pojemności. Sprzedaż Poloneza Caro osiągnęła w 1994 r. ponad 100 000, był on często wręczany jako nagroda w zawodach sportowych. Polonez Caro naśladując Polonezy pełniące w latach 80. funkcje samochodu milicyjnego, również był wykorzystywany jak radiowóz dla policji.

W latach 1991–1995 produkowano Fiata 126p Cabrio w wersji kabrioletu. W bielskim Ośrodku Badawczo-Rozwojowym Samochodów Małolitrażowych BOSMAL, gdzie powstał prototyp, podjęto w drugiej połowie lat 90. XX w. kolejną (bezsukcesyjną) próbę wprowadzenia na rynki europejskie kabrioletu na bazie malucha.

Fiat UNO, którego włoska konstrukcja sięga lat 70. XX w. wytwarzany był w zakładach w Bielsku-Białej do 2000 r. i w Tychach do 2002 r. i łącznie wyprodukowano w Polsce 173 000 egzemplarzy (Leśniewski, 2010b, s. 3–6; 2015a, s. 3–9; 2010a, s. 3–5; 2012a, s. 3–5; 2015b, s. 3–6; Kacalski, 2014, s. 3–6).

Globalizacja gospodarcza jako jeden z wielu czynników tworzenia korporacji międzynarodowych, pozwalających na terytorialne rozproszenie procesu produkcji i montażu wysokiej jakości samochodów w poszukiwaniu taniej siły roboczej, miała znaczący wpływ na wygasanie rodzimej branży motoryzacyjnej w Polsce. W wyniku tych procesów od lat 90. XX w. uruchamia się montownie samochodów osobowych marek Opel, Volkswagen, Fiat i Ford w Gliwicach, Tychach i Poznaniu. Transformacja systemowa po 1989 r. i akcesja Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. przyczyniające się do uwolnienia przepływów towarów i usług oraz swobody poruszania w ruchu granicznym powodujące wzrost możliwości zakupu samochodów używanych w krajach ich wytwarzania, były także powodem spadku popytu na rodzimą produkcję. Pomimo upadku polskiego przemysłu motoryzacyjnego opartego o rodzime lub licencyjne konstrukcje produkcja samochodów osobowych została utrzymana poprzez powstawanie montowni zagranicznych marek samochodowych.

Dokonując analizy porównawczej wielkości i dynamiki produkcji samochodów osobowych z ostatniej dekady ustroju socjalistycznego z produkcją realizowaną w okresie transformacji systemowej zestawiono dane w tabeli 1.

Tabela 1. Produkcja samochodów osobowych w Polsce w latach 1980–2016 (tys. szt.)

Wyszczególnienie	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016
Liczba samochodów	351	283	266	366	532	540	785	535	555
Wsk. dynamiki	100	80,6	94,0	137,6	145,4	101,5	145,4	68,2	103,7

Źródło: Dane o pojazdach samochodowych według ewidencji prowadzonej przez wojewodów, starostów, prezydentów miast i burmistrzów, centralnej ewidencji pojazdów (CEPiK) prowadzonej przez Ministerstwo Spraw Wewnętrznych. Opracowanie i obliczenia własne.

W latach 1980–1990 produkcja samochodów osobowych miała tendencję malejącą. Liczba wyprodukowanych aut spadła o 85 tys., a wskaźnik dynamiki wynosił w 1985 r. 80,6% i w 1990 r. 94%. Wówczas przemysł motoryzacyjny wytwarzał marki polskich samochodów lub marki samochodów konstruowanych w Polsce na licencjach zagranicznych. Spadek zainteresowania samochodami konstrukcyjnie przestarzałymi w stosunku do nowocześniejszych modeli samochodów marek z krajów zachodnich wynikał z możliwości importu samochodów z zagranicy oraz spadku eksportu. Wzrost produkcji w okresie transformacji systemowej był nierównomierny. W ciągu dwóch pierwszych dekad produkcja systematycznie wzrastała osiągając w 2010 r. 145,4% tempo wzrostu. Do roku 2000 na liczbę wytworzonych aut osobowych składała się kontynuacja produkcji polskich modeli i powstanie montowni marek zachodnich. Po zakończeniu produkcji

seryjnej polskich samochodów osobowych wzrost montażu obcych marek utrzymał poziom produkcji do 2005 r., a w 2010 r. osiągnięto rekordową liczbę 785 tys. sztuk. Na koniec 2015 r. spadek produkcji wynosił prawie jedną trzecią. Produkcja wynosząca ponad pół miliona samochodów utrzymała się w 2016 r. W tych latach znaczny wzrost importu samochodów używanych powoduje spadek popytu na nowe modele aut. Porównując poziom produkcji z początku transformacji z rokiem 2016 zauważa się wzrost produkcji o 289 tys. samochodów.

ZAKOŃCZENIE

Polski przemysł samochodowy w okresie przedwojennym i powojennym rozwijał się na bazie polsko-włoskich stosunków w dziedzinie motoryzacji. Symbolem polskich samochodów osobowych były modele FIATA, których produkcję rozpoczęto na licencji włoskiej. Po I wojnie światowej ożywiona współpraca polsko-włoska poprzez zakup licencji i pojazdów stanowiła inspirację do konstruowania nowych pojazdów, których realizację przerwała II wojna światowa. Po zniszczeniach wojennych dewastujących zakłady motoryzacyjne rozpoczęto budowę nowych fabryk. W latach 70. XX w. przemysł motoryzacyjny w Polsce przynosił ogromne zyski oraz dodatnie saldo w eksporcie do krajów kapitalistycznych. Duże zapotrzebowanie rynku wewnętrznego na samochody osobowe pozwalało na produkcję przestarzałych modeli aut, a brak własnych konstrukcji na bazie licencji FIATA zmniejszała zainteresowanie zachodnich nabywców. Rynek samochodowy w Polsce podlegał znacznym zmianom w wyniku zmiany ustrojowej oraz swobody przepływu towarów, usług, kapitału i siły roboczej w krajach Unii Europejskiej. Z jednej strony powstawanie montowni obcych marek samochodowych w Polsce wpływało na wzrost produkcji, z drugiej strony przyspieszało to zmniejszanie zainteresowania polskimi markami. Na podaż samochodów produkowanych lub montowanych w Polsce wpływa także wzrost importu samochodów używanych oraz handel krajowy modelami używanymi.

Pod koniec XX w. we wszystkich krajach świata zarejestrowanych było ponad 500 milionów samochodów. Prognozy E. Shove'a przewidywały wówczas, że do 2015 r. liczba ta zostanie podwojona, a do 2050 r. potrojona (Urry, 2008, s. 411). Powszechność użytkowania i dostępność samochodów osobowych wpływa na wzrost dynamiki popytu, a postęp techniczny zapewnia bogatą ofertę nowoczesnych modeli i rozwój produkcji nowych marek samochodowych.

BIBLIOGRAFIA

- Brzosko, S. (1961). *Samochody na torach wyścigowych świata*. Warszawa: Wydawnictwo Komunikacji i Łączności.
- Gogoliew, L.D. (1990). *Awtomobili soldaty*. Moskwa: Patriot.

- Grodecki, J. (1972). Produkcja Polskich Fiatów przed wojną. *Motoryzacja*, 7–8.
- Historia Motoryzacja w Polsce*. (2014). Warszawa: Wydawnictwo „Fenix”.
- Jeleń, W. (1977). Polski Fiat model 508/III i jego pochodne. *Plany Modelarskie*, 4.
- Kacalski, G. (2013a). FSO 125p Sanitarka. W: *Kultowe auta PRL-u*. Wydanie Specjalne, nr 85. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Kacalski, G. (2013b). Warszawa 203T. W: *Kultowe auta PRL-u*. Wydanie Specjalne, nr 90. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Kacalski, G. (2014). Fiat Uno. W: *Unikatowa kolekcja samochodów PRL-u. Kultowe auta PRL-u*, nr 156. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Leśniewski, M. (2010a). Fiat 126p BIS. W: *Unikatowa kolekcja samochodów PRL-u. Kultowe auta PRL-u*, nr 38. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Leśniewski, M. (2010b). FSO Polonez MO. W: *Unikatowa kolekcja samochodów PRL-u. Kultowe auta PRL-u*, nr 65. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Leśniewski, M. (2011). Fiat 125p MO. W: *Kultowe auta PRL-u*. Wydanie Specjalne, nr 69. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Leśniewski, M. (2012a). Fiat 126p Cabrio. W: *Unikatowa kolekcja samochodów PRL-u. Kultowe auta PRL-u*, nr 88. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Leśniewski, M. (2012b). Syrena Sport. W: *Kultowe auta PRL-u*. Wydanie Specjalne, nr 78. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Leśniewski, M. (2013). Fiat 125p Rajdowy. W: *Kultowe auta PRL-u*. Wydanie Specjalne, nr 92. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Leśniewski, M. (2014a). FSO 125p Taxi. W: *Kultowe auta PRL-u*. Wydanie Specjalne, nr 100. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Leśniewski, M. (2014b). Polski Fiat 126p nauka jazdy. W: *Kultowe auta PRL-u*. Wydanie Specjalne, nr 106. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Leśniewski, M. (2015a). Polonez Caro Radiowóz. W: *Unikatowa kolekcja samochodów PRL-u. Kultowe auta PRL-u*, nr 115. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Leśniewski, M. (2015b). Polonez Caro. W: *Unikatowa kolekcja samochodów PRL-u. Kultowe auta PRL-u*, nr 168. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Leśniewski, M. (2016). Fiat 126p Pomoc drogowa. W: *Kultowe auta PRL-u*. Wydanie Specjalne, nr 124. Warszawa: De Agostini Polska sp. z o.o.
- Nowicki, C. (1975). *Służba samochodowa ludowego wojska polskiego 1943–1966*. Warszawa: Wydawnictwo Ministerstwa Obrony Narodowej.
- Piątkowski, D. (1976). Żerańska jubilatka. *Motoryzacja*, 12.
- Rostocki, A. (1978). *Samochody*. Warszawa: Młodzieżowa Agencja Wydawnicza.
- Rostocki, A.M. (1981). *Historia starych samochodów*. Warszawa: Wydawnictwo Komunikacji i Łączności.
- Rummel, A. (1981). *Polskie konstrukcje i licencje motoryzacyjne w latach 1922–1980*. Warszawa: Wydawnictwo Komunikacji i Łączności.
- Rummel, A. (1984). Wrażenia z konferencji Autoprogress 1983/84. *Auto. Technika. Motoryzacja*, 8.
- Rychter, W. (1948). *Historia samochodu*. Lublin: Spółdzielnia Wydawnicza-Oświatowa „Czytelnik”.
- Rychter, W. (1979). *Dzieje samochodu*. Warszawa: Wydawnictwo Komunikacji i Łączności.
- Szczerbicki, T. (2014). *Samochody w PRL. Rzecz o motoryzacji i nie tylko....* Poznań: Vesper.

- Szczerbicki, T. (2016). *Samochody w PRL. Rzecz o motoryzacji i nie tylko... Syrena*. Poznań: Vesper.
- Szczerbicki, T. (2017). *Samochody w PRL. Rzecz o motoryzacji i nie tylko... Warszawa*. Poznań: Vesper.
- Szelichowski, S. (2012). *Motoryzacja w Polsce*. Warszawa: Carta Blanca.
- Tarczyński, J. (1991). *Początki polskiej motoryzacji CWS*. Warszawa: Wydawnictwo Komunikacji i Łączności.
- Urry, J. (2008). *Życie za kółkiem*. W: P. Sztompka, M. Bogunia-Borowska (red.), *Socjologia codzienności*. Kraków: Wydawnictwo „Znak”.
- Władyka, A. (1989). *Fiat na morzu, na niebie, na ziemi. Auto. Technika. Motoryzacja, 1*.
- Wojciechowski, J. (1971). *Na lądzie, morzu i w powietrzu*. Warszawa: Horyzonty.
- Zieliński, A. (1985). *Polskie konstrukcje motoryzacyjne 1947–1960*. Warszawa: Wydawnictwo Komunikacji i Łączności.

Streszczenie

Stuletni okres historii przemysłu motoryzacyjnego w Polsce można podzielić na trzy fazy. Pierwsze polskie konstrukcje samochodów osobowych sięgające początku XX wieku nie zostają wdrożone do produkcji. W okresie międzywojennym zakup licencji zagranicznych zapoczątkowuje rozwój przemysłu motoryzacyjnego. W Polsce Ludowej konstrukcje samochodowe polskich inżynierów trafiające do seryjnej produkcji i kontynuacja produkcji opartej na licencjach zagranicznych wpływają na wzrost dynamiki podaży samochodów osobowych, znajdujących nabywców na rynku krajowym i w eksporcie. Transformacja systemowa otwiera rynki krajów zachodnich dla nabywców samochodów osobowych oraz pozwala na przepływ kapitału obcego uruchamiającego montownie marek zagranicznych w Polsce w miejsce rodzimego przemysłu motoryzacyjnego.

Słowa kluczowe: polski przemysł motoryzacyjny, samochody osobowe, produkcja i montaż samochodów.


One hundred years of Polish passenger car industry

Summary

One can divide the one- hundred- year period of Polish automotive industry history into three phases. The first passenger cars designed in Poland in the beginning of the XXth century were not implemented into a serial or mass production. Some overseas car licenses were purchased and started automotive industry development in the interwar period. In the PRL time some designs of Polish engineers came into serial production. The cars used to be accompanied by cars manufactured under overseas manufacturer's licenses. The cars influenced passenger car supply dynamism. Those cars used to be sold on domestic and overseas markets. The system transformation has made it possible for Polish customers to purchase cars on western markets. Thanks to the overseas money, accompanied by overseas licenses, car assembly facilities were built in place of Polish cars.

Keywords: Polish automotive industry, passenger cars, manufacturing and car assembly.

JEL: L10, L62, N64.

*dr Wojciech Pawnik*¹ 

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza

Wydział Zarządzania

Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem

Problem kompetencji innowacyjnych w kontekście systemu edukacyjnego w Polsce²

INNOWACYJNOŚĆ – ZAGUBIONY PARADYGMAT ZMIANY SPOŁECZNEJ

Jeszcze nie tak dawno w warunkach gospodarki europejskiej innowacyjność można byłoby – paradoksalnie – nazwać zapomnianym paradygmatem zmiany społecznej (podobnie jak zaufanie lub przedsiębiorczość). Obecnie jest to jedno z najczęściej powtarzanych pojęć nie tylko w obszarze szeroko rozumianych nauk ekonomicznych, ale również socjologii, antropologii oraz psychologii. Nazywam go zapomnianym paradygmatem zmiany z powodów dwóch pytań:

1. Czy porządek rynkowy jest możliwy bez innowacyjności?
2. Czy kiedykolwiek istniała gospodarka nieoparta na wiedzy?

Nadawanie nowych znaczeń dawno temu zdefiniowanym zarówno w teorii, jak i w praktyce działaniom ludzkiego pojęciom wydaje się być charakterystyczne dla okresu postmodernizmu z jego charakterystyczną anatemią dla przeszłości. Porządek rynkowy to tworzenie nowych idei, potrzeb oraz produktów, co było możliwe w każdym przypadku dzięki odziedziczonej, dostępnej i modyfikowanej wiedzy. Niezwykle charakterystyczny w Europie jest fakt, iż problematykę innowacyjności – w przeciwieństwie do np. USA – podejmują obecnie przede wszystkim instytucje Unii Europejskiej (Wspólne Centrum Badawcze – JRC, Europejska Rada ds. Badań Naukowych – ERC, Agencja Wykonawcza ds. Badań Naukowych – REA, Agencja Wykonawcza ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw – EASME, Agencja Wykonawcza ds. Innowacyjności i Sieci – INEA, Europejski Instytut Innowacji i Technologii). Innymi słowy, to instytucje zajmują się określeniem granic i definicji innowacyjności, co – moim zdaniem – stoi w sprzeczności z podstawową ideą innowacyjności – spontaniczną aktywnością w różnych wymiarach ludzkiej egzystencji. Innowacyj-

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: wpawnik@zarz.agh.edu.pl. ORCID: 0000-0001-5048-5438.

² Wydanie publikacji finansowane przez Akademię Górniczo-Hutniczą im. Stanisława Staszica w Krakowie (dotacja podmiotowa na utrzymanie potencjału badawczego 11/11.200.323).

ność nie jest zjawiskiem poddającym się biurokratycznej kontroli. To efekt wolnej myśli ograniczonej zwyczajem, tradycją i społeczną akceptacją nowych rozwiązań. Należy jednak pamiętać o tym, iż zwyczaje i tradycje podlegają stopniowej transformacji poprzez oddziaływanie np. zmian kulturowych. Zjawisko wynalazczości, tak charakterystyczne dla XIX wieku (Postman, 1995, s. 154) nie było związane z szeroko rozumianym systemem edukacji, który dopiero wówczas stawał się powszechnym elementem porządku społeczno-politycznego. Technologiczne osiągnięcia starożytnego Egiptu, Grecji, czy w końcu Imperium Romanum nie wynikały wszak z systemu powszechnej i obowiązkowej edukacji. Innowacyjność ma przybierać formę systemową, co podnosi znaczenie upowszechniania wiedzy na różnych jej poziomach. Jej szczególna rola w obecnej sytuacji w Polsce wynika z akcentowanego przez klasę polityczną znaczenia innowacyjnej gospodarki.

W artykule stawiam tezę, iż wyzwania i problemy związane z tak definiowanym zjawiskiem innowacyjności w Polsce są uwarunkowane systemem edukacji, globalnymi konsekwencjami Internetu oraz kontekstem kulturowym.

INNOWACYJNOŚĆ – POLSKA W EUROPIE

W 2011 roku Polska awansowała z grupy tzw. krajów doganiających do grupy umiarkowanych innowatorów, choć była klasyfikowana jako przedostatnia w tej grupie: za Czechami, Portugalią, Norwegią, Hiszpanią, Grecją, Włochami, Malcią Słowacją, Węgrami a przed Litwą (Ministerstwo Gospodarki, Raport o stanie gospodarki. Polska 2011; Ministerstwo Gospodarki, Dep. Analiz i Prognoz, Warszawa 2011). W styczniu 2014 r. UE zainaugurowała swój najnowszy siedmioletni program badawczy – Horyzont 2020. Na jego realizację do 2020 r. przeznaczono unijne wsparcie finansowe w wysokości niemal 80 mld euro. Unijne fundusze mają przyciągnąć więcej inwestycji prywatnych oraz publicznych na poziomie krajowym. Wszystkie środki finansowe przeznaczone na badania naukowe i innowacje mają być wykorzystane w jednym zintegrowanym programie (*Badania naukowe i innowacje...*).

Badania zmian wartości Syntetycznego Indeksu Innowacyjności wskazują, iż: wskaźnik SII dla Polski w latach 2007–2014 znajdował się poniżej średniej UE i wynosił od 54,51% do 59,30% średniego wskaźnika dla 28 krajów UE. Według klasyfikacji Unii Europejskiej ujętej w Raporcie IUS wskaźnika SII, Polska w 2014 r. zajęła 24. pozycję, czyli znalazła się w grupie tzw. umiarkowanych innowatorów. Liderzy to: Dania, Szwecja, Holandia, Finlandia, Norwegia i Islandia.

Grupę „średniaków” tworzą: Belgia, Wielka Brytania, Estonia, Luksemburg, Irlandia, Niemcy, Litwa, Hiszpania, Austria, Francja, Malta i Portugalia, zaś tzw. kraje „odstające” to: Czechy, Łotwa, Słowenia, Węgry, Słowacja, Cypr, Polska, Chorwacja, Włochy, Grecja, Bułgaria oraz Rumunia (Gaździcka, 2016, s. 63–72). Jeśli przyjmiemy założenie, iż dobrobyt zależy od poziomu rozwoju gospodarki cyfrowej oraz tzw. społeczeństwa informacyjnego to wskaźnikiem pozwalającym

na określenie pozycji Polski może być również wskaźnik gospodarki i społeczeństwa cyfrowego (*The Digital Economy and Society Index* – DESI).

DESI opisuje stan cyfrowej Europy monitorując zarazem ewolucję państw członkowskich UE pod względem konkurencyjności cyfrowej w oparciu o następujące kryteria: łączność, kapitał ludzki, korzystanie z Internetu, integracja technologii cyfrowej oraz stopień cyfryzacji usług publicznych. Miejsce Polski na tle 29 analizowanych pod kątem przytoczonych powyżej kryteriów ilustruje tabela 1.

Tabela 1. Pozycja Polski w poszczególnych obszarach (wskaźnik DESI)

Obszar	Pozycja wśród państw UE
Gospodarka cyfrowa i społeczeństwo cyfrowe	23.
Łączność	21.
Kapitał ludzki	22.
Korzystanie z Internetu	23.
Integracja technologii cyfrowych	26.
Cyfrowe usługi publiczne	14.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Digital Agenda for Europe...).

23. pozycja w obszarze gospodarki cyfrowej oraz tzw. społeczeństwa cyfrowego wskazuje na konieczność intensyfikacji działań w tym zakresie.

KOMPETENCJE – INNOWACYJNOŚĆ – RELACJE

Lata 60. i 70. XX wieku wzbogacił dyskurs teoretyków i praktyków zarządzania o znaczeniu kompetencji pracowniczych m.in. w kontekście osiągania przewagi konkurencyjnej (Adams, 1996, s. 44–48). Badania Davida McClellanda poświęcone zagadnieniom motywacji pracowników (McClelland, 1965, s. 321–333) podały w wątpliwość właściwe dla perspektywy behawiorystycznej przekonanie, iż kompetencje można oceniać jedynie na podstawie właściwego zachowania się pracownika prowadzącego do skutecznego osiągania określonych zadań. Ukształtowały się wówczas dwa podejścia do kompetencji pracowniczych: tzw. twarde i miękkie, odpowiadające sposobom zarządzania potencjałem społecznym w organizacji (Juchnowicz, 2000, s. 26–27). Merytoryczne oraz metodologiczne uporządkowanie pojęcia kompetencji podjął John P. Kotter, który zwrócił uwagę na trzy dominujące naukowe szkoły myślenia w zakresie rozumienia kompetencji: strukturalizmu, fenomenologii oraz behawioryzmu (Jabłoński, 2011, s. 61–62):

- Ujęcie strukturalistyczne – kompetencje są związane ze strukturą społeczną organizacji, wyrażają zdolność dopasowania się do otoczenia.
- Ujęcie fenomenologiczne – zrozumienie swoich zachowań i zachowań innych aktorów organizacji.

- Ujęcie behawiorystyczne – koncentracja na zachowaniach (pominięcie postaw oraz preferowanych modeli myślowych).

Kompetencje można rozumieć jako ogół trwałych właściwości człowieka, które tworzą związek przyczynowo-skutkowy z osiąganymi przez niego wysokimi efektami pracy oraz znajdują swoje uniwersalne odniesienie (Pocztowski, 2003, s. 153). Są to dyspozycje w zakresie wiedzy, umiejętności i postaw, które pozwalają realizować zadania zawodowe na odpowiednim poziomie. Tabela 2 zawiera ich krótką charakterystykę.

Tabela 2. Kompetencje a zarządzanie potencjałem społecznym

Rodzaj kompetencji	Charakterystyka kompetencji
Kompetencje związane z uzdolnieniami	Potencjał pracownika, jego możliwości rozwoju oraz wykorzystanie posiadanych uzdolnień w celu zdobycia nowych kompetencji
Kompetencje związane z umiejętnościami i zdolnościami	M.in. kompetencje komunikacyjne, interpersonalne, umysłowe, organizacyjne, techniczne, biznesowe, przywódcze. Czynniki niezbędne dla realizacji zadania w miejscu pracy.
Kompetencje związane z wiedzą	Przygotowanie do wykonania konkretnych zadań w miejscu pracy. Wiedza dotycząca faktów, wydarzeń, procedur, teorii.
Kompetencje fizyczne	Sprawność fizyczna, jakość zmysłów, zdolności psychofizyczne.
Kompetencje związane ze stylami działania	Jak definiowane są cele, umiejętność planowania i zdolności organizacyjne, możliwości wizualizacji działań, umiejętność określania koniecznych zasobów do realizacji zadań, umiejętność działania w uporządkowany sposób.
Kompetencje osobowościowe/ społeczne	Efektywność radzenia sobie w złożonych sytuacjach społecznych, decydujące o właściwym funkcjonowaniu w grupie oraz budowaniu odpowiednich relacji z innymi. Te, które zapewniają skuteczność w realizacji celów w rozmaitych sytuacjach społecznych.
Kompetencje związane z zasadami i wartościami	Zasady, wartości i wierzenia, które pozwalają na określenie motywów działania identyfikujące znaczenie pracy oraz odgrywanych ról życiowych.
Kompetencje związane z zainteresowaniami	Preferencje dotyczące zadań, rodzaju oraz środowiska pracy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Rostowski, 2002, s. 100–101).

Kompetencje innowacyjne można rozumieć jako wiedzę, doświadczenie, umiejętności oraz predyspozycje pracowników generujące postawę innowacyjną. Innymi słowy: szybkość uczenia się, umiejętność rozwiązywania problemów, działania inicjujące oraz wprowadzające zmiany w działaniu organizacji (Gajdzik, http).

Są to dyspozycje w zakresie wiedzy, umiejętności i postaw, pozwalające osiągać założone/lub nie szeroko rozumiane cele życiowe. Innowacyjność jest wypadkową rozwoju społeczno-gospodarczego, choć innowacje są często niewłaściwie

postrzegane jako coś dziejącego się poza społeczeństwem. Ograniczonego do wąsko rozumianego obszaru techniki, technologii i gospodarki.

Doskonale ilustrują to uwagi Neila Postmana dotyczące m.in. wynalezenia zegara mechanicznego w Europie. „Któż by przewidział, na przykład, czyje interesy i czyj światopogląd wesprze wynalezienie zegara mechanicznego? Jego początki możemy wysledzić w klasztorach benedyktyńskich XII i XIII wieku. Motywem jego wynalezenia było dążenie do uregulowania rutyny klasztornej, do której m.in. należała codzienna siedmiokrotna modlitwa (...). Ale mnisi nie przewidzieli, że zegar stanie się nie tylko narzędziem do mierzenia upływu godzin, lecz także do kontrolowania i synchronizowania działań ludzi (...). Paradoxs zaskoczenie i cud polegają na tym, że zegar wymyślili ludzie, którzy chcieli się bardziej rygorystycznie poświęcić Bogu, a ostatecznie stał się on technologią najszybciej użyteczną dla tych, którzy chcą się poświęcić akumulacji pieniądza” (Postman, 1995, s. 23–23).

Przyjęte przeze mnie rozumienie kompetencji innowacyjnych znajduje swoje spełnienie w koncepcji Josepha Schumpetera. Przedsiębiorca, czyli kreatywny destruktor to ktoś, kto burzy równowagę ekonomiczną tworząc w ten sposób warunki nowego rozwoju ekonomicznego (Hisrich 1999, s. 187–192). Wprowadzaniu nowych technologii (usług, produktów) towarzyszy wdrażanie innowacji oraz nowych metod zarządzania. Tworzenie nowych wartości jest ściśle powiązane z innowacyjnością, która jest podstawowym warunkiem sukcesu rynkowego.

KOMPETENCJE INNOWACYJNE W POLSCE – PODSTAWOWE PROBLEMY

Jeśli kompetencje innowacyjne związane są z szybkością uczenia się, umiejętnością rozwiązywania problemów oraz działaniami inicjującymi i wprowadzającymi zmiany to interesującymi wydają się być wyniki badań ujawniające rozbieżność samooceny studentów i absolwentów dotyczącą oczekiwanych kompetencji w zderzeniu z oceną pracodawców w Polsce, które przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Kompetencje: Samoocena według studentów i absolwentów oraz ocena pracodawców

Kompetencje	Ocena według studentów i absolwentów	Ocena według pracodawców
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Inteligencja emocjonalna	60%	26%
Przetwarzanie dużej ilości informacji	59%	25%
Doprowadzanie zadań do końca	85%	38%
Koncentracja i selekcja informacji	67%	30%
Adaptowanie się do nowych warunków	67%	41%
Kreatywność, innowacyjność	56%	43%
Samodzielność	78%	32%

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Wielozadaniowość	65%	23%
Świadomość swoich mocnych i słabych stron	63%	27%
Radzenie sobie w zaskakujących i trudnych sytuacjach	51%	20%
Radzenie sobie ze stresem	43%	18%
Doświadczenie zawodowe w branży	28%	17%
Proaktywność	40%	15%
Budowanie dobrych relacji	81%	35%
Praca zespołowa	79%	37%
Systematyczność	72%	34%
Przekuwanie pomysłów w działanie	49%	23%
Otwartość na pomysły i wiedzę innych	78%	32%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Raport „Dwa Światy. Kompetencje przyszłości 2014”).

Informacje zawarte w tabeli 3 pozwalają zauważyć wyraźne dysproporcje pomiędzy samooceną potencjalnych pracowników a oceną pracodawców. Przyczyną tego stanu rzeczy – moim zdaniem – jest obowiązujący w Polsce system kształcenia, który dążąc do tzw. obiektywizmu oraz porównywalności, opiera się na idei testów. Konsekwencją tego stanu rzeczy jest orientacja na myślenie schematyczne, którego celem staje się wynik a nie umiejętność samodzielnego (oryginalnego) rozwiązywania problemów. Testy wyboru organizują materiał w taki sposób, iż uczniowie lub studenci zawsze będą mieli potencjalnie większe możliwości trafnego wskazania odpowiedzi, aniżeli w przypadku pytań zamkniętych. Pozyskana wiedza staje się problematyczna.

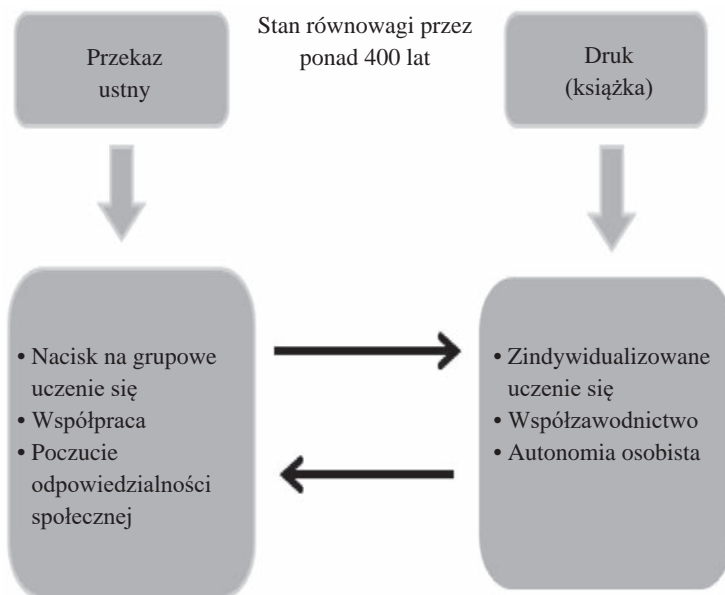
Kompetencje interpersonalne, to przede wszystkim umiejętności nawiązywania kontaktu z innymi, porozumiewania się, rozwiązywania konfliktów, pracy zespołowej, zachowań asertywnych, wywierania wpływu oraz adaptacji społecznej. Większość z nich wymaga określonych kompetencji językowych (możliwość werbalizacji postaw, opinii, poglądów) (*Diagnoza przedmaturalna z języka polskiego z 2014 roku...*).

Podstawowym problemem potencjalnych studentów i przyszłych pracobiorców jest dysponowanie ograniczonym kodem językowym, kłopoty ze składnią oraz stylistyką. Stopień sprawności językowej wyklucza wypowiedzanie się o złożonych zagadnieniach. Trudności sprawia hierarchizacja informacji. W zadaniu weryfikującym umiejętność odbioru, analizy i interpretacji tekstu, najtrudniejsze okazało się sformułowanie tezy, a następnie spójnego, logicznego i właściwie uzasadnionego stanowiska. Daje się zauważyć brak oryginalności oraz nieschematycznego potraktowania tematu (*Diagnoza przedmaturalna z języka polskiego z 2014 roku*). Powyższe wyniki znajdują potwierdzenie w badaniach PISA (*Programme for International Student Assessment – Program Międzynarodowej*

Oceny Umiejętności Uczniów), nadzorowanych przez OECD oraz przedstawiciele krajów członkowskich, obejmujące badanie uczniów, którzy w roku poprzedzającym badanie ukończyli lat 15 (w 2015 roku byli to uczniowie z rocznika 1999). W Polsce z 2015 roku wskazały na tendencję spadkową w trzech analizowanych obszarach (*Wyniki PISA 2015 w Polsce...*). Były to:

- Rozumowanie w naukach przyrodniczych: 501 pkt (o 24 pkt mniej niż w 2012 r.).
- Czytanie i interpretacja: 506 pkt (o 12 pkt mniej niż w 2012 r.).
- Średni wynik w zakresie matematyki: 504 pkt (o 14 pkt mniej niż w 2012r.).

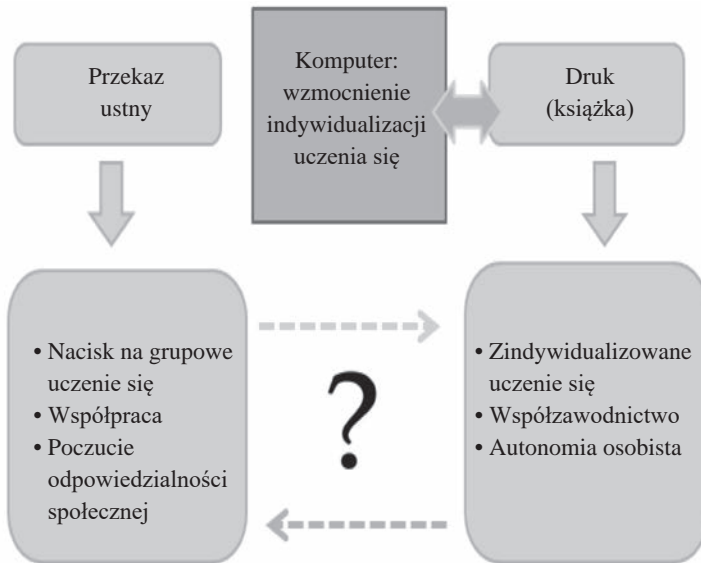
Schematyzm, brak oryginalności oraz ograniczony kod językowy nie napawają optymizmem w odniesieniu do wymagań definiujących zjawisko innowacyjności. Trudno nie zauważyć związku braku kompetencji współtworzących kompetencje innowacyjne z kulturowymi konsekwencjami postępującej indywidualizacji kształcenia (Postman 1995, s. 27). Zmiany ilustrują rys. 1 i 2.



Rys. 1. Przekaz ustny a słowo drukowane

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Postman 1995, s. 27).

Przekaz ustny to nacisk na grupowe uczenie się, współpracę oraz poczucie odpowiedzialności społecznej. „Druk faworyzuje zindywidualizowane uczenie się, współzawodnictwo i autonomię osobistą (...) I oto pojawia się komputer, ponownie pod sztandarem indywidualnego uczenia się i rozwiązywania problemów. Czy powszechne użycie komputera w szkołach raz na zawsze wyprze publiczne przemówienia? Czy komputer podniesie egocentryzm do rangi cnoty?” (Postman, 1995, s. 27).



Rys. 2. Komputer jako innowacja technologiczna

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Postman 1995, s. 27).

Warto podkreślić, iż Neil Postman nie podważa skuteczności dydaktycznej narzędzia, jakim jest komputer. Zwraca raczej uwagę na to, jak zmienia nasze wyobrażenia m. in. o edukacji w ogóle. Współcześnie funkcjonowanie w sieci stanowi podstawowe źródło nawiązywania relacji społecznych marginalizując kontakty bezpośrednie. Wiemy, iż może stanowić substytut aktywności ze światem realnym (por. Castells, 2003) co znacznie ogranicza rozwój kompetencji społecznych (w tym innowacyjnych).

ZAKOŃCZENIE

Pod koniec lat 70. ubiegłego wieku Adam Podgórecki zwrócił uwagę, iż polska innowacyjność ma charakter sytuacyjny – nie wytwarza nowych zasad życia społecznego (Podgórecki 1976, s. 3–12). „Można powiedzieć, że wręcz odwrotnie, dominującym typem »innowacji« są u nas zazwyczaj te, nastawione na realizację indywidualnych lub grupowych potrzeb i interesów kosztem całości systemu, nie zaś takie, które mogłyby prowadzić do poprawy jego funkcjonowania. Sytuacja, w której to wyjątki od reguły, a nie same reguły, zwiększają jednostkowe i grupowe szanse w ramach systemu, nie tylko nie sprzyjają dążeniu do instytucjonalizacji nowych zasad życia społecznego, lecz również podnosi znacząco prawdopodobieństwo deformacji ogólnych założeń ustrojowych” (Marody 1997, s. 52). Istotne znaczenie w procesie opracowywania i wdrażania innowacji ma współpraca pomiędzy

różnego rodzaju jednostkami pozwalająca na obniżenie kosztów i ryzyka tej działalności oraz wymianę wiedzy i doświadczeń. Dostępne dane wskazują na słabą współpracę przedsiębiorców z instytucjami badawczymi, co spowodowane jest między innymi: brakiem dostatecznej informacji o ofercie poszczególnych jednostek, niskim poziomie zaufania społecznego oraz brakiem tradycji i wzorów kooperacji w społeczeństwie polskim (*Raport o stanie gospodarki. Polska 2011...*, s. 238). Z badań Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej wynika, iż 73,5% przedsiębiorców musi uważać na kontrahentów, by nie zostać oszukanym, 47% nie ma zaufania do potencjalnych kontrahentów i rezygnuje ze współpracy zaś 27% pracuje wyłącznie ze sprawdzonymi klientami (Negri, 2014, s.13). Dysproporcje pomiędzy samooceną potencjalnych pracowników a oceną pracodawców ze szczególnym uwzględnieniem kompetencji generujących innowacyjne działania wskazują na konieczność reorientacji systemu edukacyjnego w Polsce. Przyjęty model edukacyjny sugeruje równoprawność podmiotów oddziaływania pedagogicznego, co stoi w sprzeczności z hierarchizacją wiedzy oraz możliwości jej absorpcji. Społeczno-kulturowe konsekwencje funkcjonowania w „sieci przepływów” skutecznie marginalizują rozwój kompetencji innowacyjnych.

BIBLIOGRAFIA

- Adams, K. (1996). Competency's American origins and the conflicting approaches in use today. *Competency 3* (2), 44–48.
- Badania naukowe i innowacje. Pobrane z: https://europa.eu/european-union/topics/research-innovation_pl. (stan na dzień 19.05.2018 r.).
- Castells, M. (2003). *Galaktyka Internetu*. Poznań: Wydawnictwo Rebis.
- Diagnoza przedmaturalna z języka polskiego z 2014 roku. Pobrane z: <http://www.ibe.edu.pl/pl/media-prasa/aktualnosc-prasowe/404-jak-licealisci-sa-przygotowani-do-nowej-matury> (stan na dzień 23.10.2014 r.).
- Gajdzik, B. (2018). Kompetencje innowacyjne w zintegrowanym systemie zarządzania przedsiębiorstwem. Pobrane z: http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk_pdf_2013/p114 (2018.05. 23).
- Gaździcka, P. (2016). Ocena innowacyjności polskiej gospodarki na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 433, 63–72.
- Hisrich, R.D. (1999). Entrepreneurship and Innovation. W: P.E. Earl, S. Kemp (red.), *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology* (187–192). Chaltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Jabłoński, M. (2011). *Koncepcje i modele kompetencji pracowniczych w zarządzaniu*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu Sp. z o. o.
- Juchnowicz, M. (red.). (2000). *Strategia personalna firmy*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Marody, M. (1997). Społeczeństwo polskie w jednoczącej się Europie. *Kultura i społeczeństwo*, 4, 52.

- McClelland, D.C. (1965). Toward Theory of motive acquisition, *American Psychologist*, 20, 321–333.
- Pocztowski, A. (2003). *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Warszawa: Wydawnictwo PWE.
- Podgórecki, A. (red.). (1976). *Zagadnienia patologii społecznych*. Warszawa: PWN.
- Postman, N. (1995). *Technopol. Triumf techniki nad kulturą*, Warszawa: PIW.
- Raport „Dwa Światy. Kompetencje przyszłości 2014” (2018). Pobrane z: <http://veritahr.com/verita/hr/aktualnosci/item/330-raport-%E2%80%9Edwa-%C5%9Bwiaty--kompetencje-przysz%C5%82o%C5%9Bci-2014%E2%80%9D.html> (2018.05.20).
- Rostowski, T. (2002). Kompetencje a jakość zarządzania zasobami ludzkimi, W: A. Sajkiewicz (red.), *Jakość zasobów firmy. Kultura kompetencje, konkurencyjność* (s. 100–101). Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Wyniki PISA 2015 w Polsce (2018). Pobrane z: <http://www.ibe.edu.pl/images/download/IBE-PISA-2015-prezentacja.pdf> (2018.05.23.).

Streszczenie

Jeszcze nie tak dawno w warunkach gospodarki europejskiej innowacyjność można byłoby nazwać zapomnianym paradygmatem zmiany społecznej (podobnie jak zaufanie lub przedsiębiorczość). Obecnie jest to jedno z najczęściej powtarzanych pojęć nie tylko w obszarze szeroko rozumianych nauk ekonomicznych, ale również socjologii, antropologii oraz psychologii. Nazywam go zapomnianym paradygmatem zmiany. W artykule stawiam tezę, iż zjawisko innowacyjności w Polsce jest uwarunkowane systemem edukacji, globalnymi konsekwencjami Internetu oraz kontekstem kulturowym.

Słowa kluczowe: innowacyjność, zmiana społeczna, edukacja, kompetencje, samoocena.

The issue of the innovative competencies considered in the context of Polish education system

Not so long ago the innovation in the European economy could be seen as a paradigm of the social change (like trust or entrepreneurship). Now it is among the most popular concepts not only in the sphere of the so called economic sciences but in the sociology, anthropology and psychology as well. The author refers to it as to the lost paradigm of change and argues whether the phenomenon of the innovation in Poland is a result of the education system, global effects of the Internet or the cultural context.

Keywords: Innovation, social change, education, competences, self-evaluation.

JEL: A13, A14, B25, Z13.

*dr Jakub Bartak*¹ 

Uniwersytet Rzeszowski
Katedra Mikroekonomii

Instytucjonalne uwarunkowania nierówności szans edukacyjnych w Polsce

WSTĘP

Nierówności szans edukacyjnych rozumiane są jako dysproporcjonalne możliwości zdobycia wykształcenia będące konsekwencją niezależnych od danej osoby okoliczności, w tym przede wszystkim od statusu społeczno-ekonomicznego rodziców i wynikających z niego ograniczeń materialnych, kulturowych i społecznych dla procesu edukacyjnego. Zapewnienie równych szans edukacyjnych wszystkim uczniom, również tym pochodzącym z nieuprzywilejowanych rodzin, jest jednym z celów systemu edukacji. Zapewne nie najważniejszym i z pewnością niejedynym, ale istotnym nie tylko z punktu widzenia sprawiedliwości społecznej, a także ze względu na kryterium ekonomiczności systemu edukacyjnego. Nieumiejętność włączenia w procesy akumulacji kapitału ludzkiego szerokich rzesz musi skutkować zmarnowaniem potencjału ludzkiego i talentów, które losowo rozlokowane są w rozmaitych grupach społecznych. Przypuszczać można, że w krajach o najwyższych nierównościach szans edukacyjnych problem ten stanowi istotną barierę rozwoju kapitału ludzkiego.

Celem niniejszego opracowania jest diagnoza rozwiązań instytucjonalnych w polskim systemie edukacji pod kątem ich znaczenia dla nierówności szans edukacyjnych. Diagnoza ta poprzedzona jest analizą poziomu tych nierówności w relacji do pozostałych państw OECD.

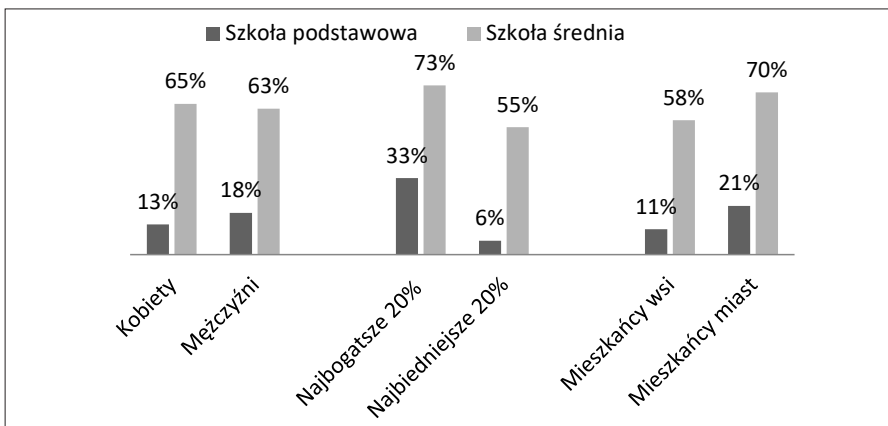
NIERÓWNOŚCI SZANS EDUKACYJNYCH W POLSCE NA TLE PAŃSTW OECD

Nierówności szans edukacyjnych wyrażone mogą być za pomocą różnic w osiągnięciach edukacyjnych między najbiedniejszą oraz najbogatszą częścią społeczeń-

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Katedra Mikroekonomii, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, tel. +48 17 872 17 17; e-mail: jbartak@ur.edu.pl. ORCID: 0000-0001-7997-2432.

stwa. Zakładać należy bowiem, że zarówno wrodzony talent, jak i indywidualne preferencje edukacyjne rozłożone w społeczeństwie są losowo, a zatem systematyczne różnice w osiągnięciach edukacyjnych między poszczególnymi grupami społecznymi wywołane są czynnikami o charakterze społeczno-ekonomicznym.

W Polsce wykształcenie na poziomie ISCED 3–4 (odpowiednik gimnazjów oraz szkoły średniej) zdobywają w przytłaczającej większości zarówno dzieci pochodzące z rodzin najuboższych (95% z nich kończy gimnazjum, 84% szkołę średnią), jak i uczniowie z najzamożniejszych domów (98% kończy zarówno gimnazjum, jak i szkołę średnią)². Nierówności edukacyjne w tym wymiarze, choć dla szkół średnich są widoczne, należy określić jako niewielkie. Jednocześnie zauważyć można, że pomimo „ilościowego” egalitaryzmu, wyraźnie rysują się różnice w jakości edukacji pomiędzy poszczególnymi grupami społecznymi (rys. 1). Największe zróżnicowanie osiągnięć edukacyjnych wyrażonych wynikami testów kompetencji matematycznych zaobserwować można między najbogatszymi a najbiedniejszymi 20% społeczeństwa. Istotne zróżnicowania w tym wymiarze występują zarówno na wczesnym etapie edukacji (w szkole podstawowej), jak i w trakcie edukacji gimnazjalnej (badaniem PISA objęci są 15-latkowie, a zatem najczęściej uczniowie 3. klasy gimnazjum, a po reformie szkolnictwa – 1. klasy liceum). W świetle takich obserwacji należy stwierdzić, że najubożsi uczniowie nie mają takich samych szans zdobycia wysokich kompetencji i umiejętności jak ich zamożni rówieśnicy. Szczególnie wyraźne jest to w przypadku edukacji podstawowej, w której jedynie 6% najbiedniejszych osiąga wysoki poziom kompetencji matematycznych, wobec 33% dzieci z rodzin najbogatszych.

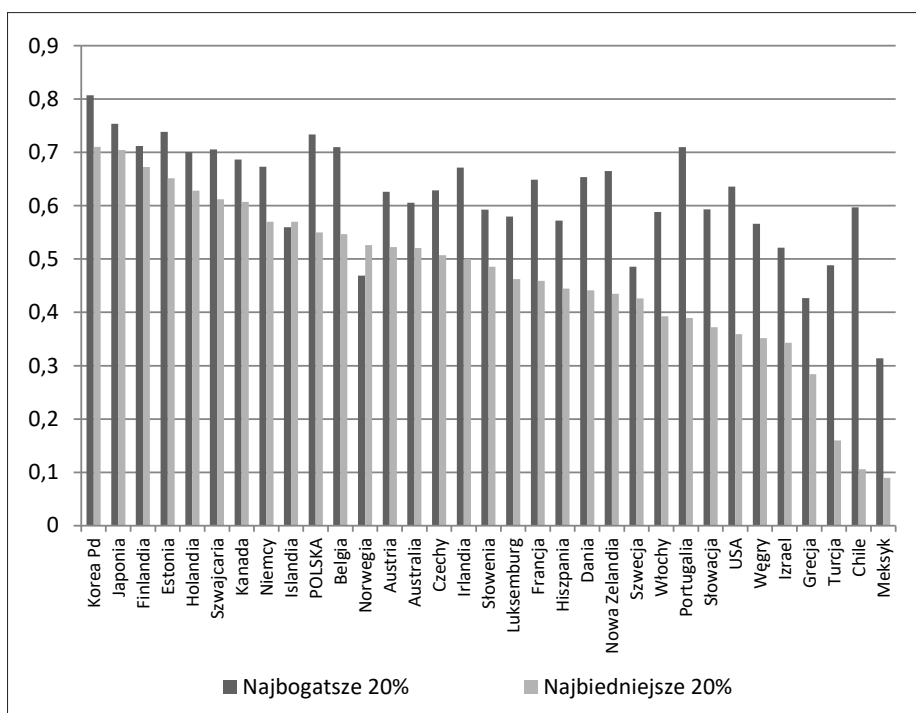


Rys. 1. Odsetek uczniów osiągających przynajmniej trzeci poziom kompetencji matematycznych (testy PIRLS i PISA z 2012 roku)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNESCO-WIDE (2017).

² Dane UNESCO-WIDE, http://www.education-inequalities.org/countries/poland#?dimension=wealth_quintile&group=|Quintile%205|Quintile%201&year=latest

Pomimo tych wyraźnych dysproporcji w jakości zdobywanego wykształcenia, nierówności szans edukacyjnych na poziomie szkoły średniej należy ocenić na niskie w stosunku do pozostałych państw OECD (rys. 2). Wśród 34 państw tego ugrupowania Polska plasuje się na 10. miejscu w rankingu osiągnięć uczniów najuboższych, a różnice w osiągnięciach między skrajnymi grupami majątkowymi są relatywnie niewielkie. Warto zauważyć, że niskie nierówności szans edukacyjnych obserwować można wśród państw, które osiągają wysokie wyniki testów PISA wśród zamożnych uczniów. Wskazuje to, że w praktyce często nie występuje dylemat między równością a jakością systemu edukacyjnego i że możliwe jest zapewnienie wysokiego egalitaryzmu szans bez obniżania standardów kształcenia. W krajach takich jak USA, Chile czy Portugalia niskie osiągnięcia najuboższych nie wykluczają relatywnie wysokich wyników osiąganych przez dzieci pochodzące z najbogatszych 20% społeczeństwa. W tych przypadkach nie można zatem tłumaczyć niskich osiągnięć najuboższych ogólną złą kondycją systemu edukacji, a raczej niskim egalitaryzmem tego systemu.



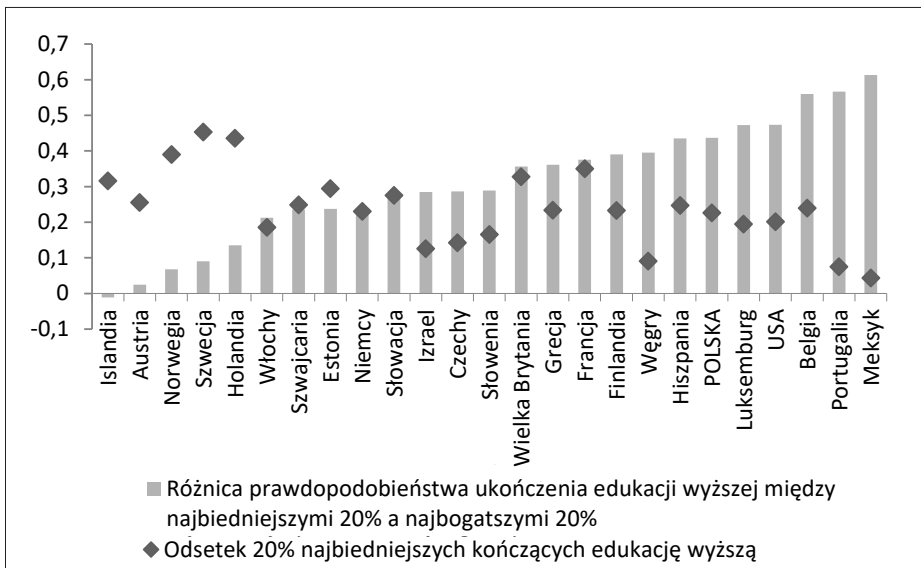
Rys. 2. Odsetek uczniów szkół średnich osiągających przynajmniej trzeci poziom kompetencji matematycznych w testach PISA w roku 2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNESCO-WIDE (2017).

Nierówności szans w szkolnictwie wyższym w ujęciu porównawczym ocenione mogą być jedynie poprzez ilościowe miary wskazujące na odsetek danej

grupy społecznej kończących studia. W ich świetle nierówności szans zdobycia wykształcenia akademickiego w niektórych państwach, takich jak Islandia, Austria, Norwegia czy Szwecja i Holandia nie występują praktycznie wcale (rys. 3). W krajach tych, prawdopodobieństwo ukończenia studiów jest zbliżone zarówno dla jednostek pochodzących z domów bogatych, jak i dla tych najuboższych.

W innych państwach, takich jak Meksyk, Portugalia, Belgia, USA i Polska urodzenie się wśród 20% najbiedniejszych gospodarstw domowych obniża szanse zdobycie wykształcenia wyższego kilkukrotnie. W Polsce prawdopodobieństwo ukończenia uczelni wyższej przez dzieci najbogatszych i najbiedniejszych wynosi odpowiednio 66% i 23%. W odróżnieniu od edukacji obowiązkowej na poziomie szkoły podstawowej i średniej, w przypadku edukacji akademickiej Polska jawi się jako kraj, w którym miejsce urodzenia w wysokim stopniu determinuje szanse zdobycia edukacji wyższej.



Rys. 3. Nierówności w edukacji akademickiej w krajach OECD w roku 2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNESCO-WIDE (2017)

CZYNNIKI NIERÓWNOŚCI SZANS EDUKACYJNYCH

Decydujący wpływ na osiągnięcia edukacyjne ma najbliższe otoczenie uczniów, z rodziną na czele. Wysoki status społeczno-ekonomiczny rodziców umożliwia przekazanie wiedzy, umiejętności, wsparcie w procesie nauki, przekazanie wzorców edukacyjnych, finansowanie dodatkowych zajęć, wyjazdu do placówek edukacyjnych oddalonych od miejsca zamieszkania, finansowanie edukacji wyższej. Literatura

przedmiotu w tym zakresie nie pozostawia żadnych wątpliwości – dzieci pochodzące z rodzin uprzywilejowanych systematycznie osiągają lepsze rezultaty edukacyjne na skutek czynników o charakterze rodzinno-środowiskowym (Jackson, 2013; Marks, Cresswell & Ainley, 2006; Schiller, Khmelkov & Wang, 2002). Co więcej, charakterystyki rodzinne wpływają nie tylko na wiedzę i umiejętności, ale nawet na iloraz inteligencji, kojarzony najczęściej z wrodzonymi zdolnościami³. Z tych względów nierówności społeczno-ekonomiczne występujące pomiędzy poszczególnymi gospodarstwami domowymi determinują także nierówności edukacyjne. Im bardziej zróżnicowane są gospodarstwa domowe pod kątem dochodów i majątku, wyposażenia w kapitał ludzki, społeczny czy kulturowy, tym większych różnicowań należy spodziewać się także w sferze osiągnięć edukacyjnych dzieci i młodzieży pochodzących z tych gospodarstw domowych (Causa & Chapuis, 2011).

Nierówności szans edukacyjnych determinowane są także poprzez wiele rozwiązań instytucjonalnych w systemie edukacji i szkolnictwa wyższego, które wzmacniać bądź osłabiać mogą siłę uzależniania osiągnięć edukacyjnych od statusu społeczno-ekonomicznego rodziny.

Problem wskazania instytucji, które łagodzą dysproporcje szans zdobycia wysokiej jakości wykształcenia doczekał się licznych prac badawczych. Przypuszczać można, że popularność tego zagadnienia wynika z aplikacyjnego charakteru tych prac oraz z upowszechnienia międzynarodowych badań osiągnięć edukacyjnych, które umożliwiają wykazanie efektów dystrybucyjnych poszczególnych systemów edukacyjnych.

Warto bowiem w tym miejscu zauważyć, że badania te w istocie opierają się przede wszystkim o porównania międzynarodowe. Wynika to z kilku względów: po pierwsze, empiryczne wykazanie efektów danego rozwiązania instytucjonalnego wymaga zróżnicowania tych rozwiązań. W wielu przypadkach brakuje takiego zróżnicowania wewnątrz jednego państwa bądź jest ono niewystarczające dla osiągnięcia jednoznacznych konkluzji (Hanushek & Woessmann, 2010, s. 3). Po drugie, nawet wtedy, gdy na skutek reform systemu edukacyjnego zaobserwować można wariację w czasie w rozwiązaniach instytucjonalnych w obrębie poszczególnych państw to niezwykle trudne jest wyodrębnienie efektów poszczególnych rozwiązań ponieważ wprowadzane są one zazwyczaj jako element kompleksowej reformy jednocześnie modyfikującej wiele aspektów działania systemu edukacyjnego. Za przykład służyć może polska reforma z roku 1999, w której wprowadzono gimnazja (wydłużono zatem edukację ogólną, wspólną dla wszystkich uczniów) oraz zewnętrzne egzaminy, dokonano istotnej decentralizacji zarządzania szkołami, zmieniono model finansowania szkół oraz model awansu zawodowego nauczycieli. Wszystkie te rozwiązania mogą mieć istotne i odmienne efekty zarów-

³ Wnioski takie płyną z badań nad adopcją, z których wynika, że iloraz inteligencji dzieci adoptowanych jest wyższy niż w przypadku dzieci dorastających w domu dziecka (Van Ijzendoorn, Juffer & Poelhuis, 2005).

no dla efektywności nauczania, jak i dla nierówności edukacyjnych (Sitek, 2016, s. 113). Wyodrębnienie wpływu jednego z nich na podstawie analizy tylko i wyłącznie danych krajowych wydaje się niemożliwe. Po trzecie, porównanie zróżnicowanych instytucji istniejących w obrębie jednego państwa może prowadzić do błędnych wniosków ze względu na wzajemne powiązania między tymi instytucjami. Przykładowo porównanie efektywności szkół prywatnych ze szkołami publicznymi może prowadzić do wniosku, że szkoły publiczne dostarczają wyższej jakości edukacji, tymczasem efektywność tych szkół może być pochodną presji konkurencyjnej ze strony instytucji prywatnych, co nie może być zaobserwowane poprzez analizę danych krajowych (Hanushek & Woessmann, 2010, s. 4).

Wykorzystanie porównań międzynarodowych do wykazania instytucji, które obniżają nierówności edukacyjne⁴ niesie ze sobą zagrożenia w postaci formułowania zaleceń według konceptu *one size fits all*. Porównania międzynarodowe nie są w stanie kontrolować licznych uwarunkowań kulturowych i innych niezidentyfikowanych w procesie badawczym czynników, które mogą determinować badany proces (Hanushek & Woessmann, 2010, s. 4). Tym samym konkluzje osiągnięte poprzez analizę danych międzynarodowych niekoniecznie muszą być prawdziwe dla poszczególnych państw.

Należy także podkreślić, że pomimo dotychczasowych postępów badawczych wiodących do rozpoznania instytucjonalnych elementów konstytuujących równość szans edukacyjnych, ich lista z pewnością nie jest kompletna. O kształcie instytucjonalnego otoczenia procesów edukacji decyduje szereg różnorodnych i współzależnych rozwiązań prawno-organizacyjnych, takich jak skala i zakres pomocy materialnej i merytorycznej dla uczniów pochodzących z najuboższych rodzin, wspieranie szkół i nauczycieli pracujących z nieuprzywilejowaną młodzieżą czy system zachęt i bodźców do uzyskiwania wysokich wyników nauczania.

Istotnymi czynnikami inkluzyjności instytucji edukacyjnych są nie tylko formalne rozwiązania w systemie edukacji, ale także kontekstualne uwarunkowania ich percepcji, wyznawane normy i wartości, dominujące postawy wobec nauki i pracy, niezwykle trudne do uchwycenia elementy związane z kulturą organizacji edukacyjnych, a także *instytucje rodziny i pokrewieństwa*⁵ mające decydujący wpływ na wychowanie i edukację nieformalną. Ponadto skuteczność rozwiązań instytucjonalnych uwarunkowana jest lokalną specyfiką wyzwań związanych z zapewnieniem równych szans i możliwości edukacyjnych. W niektórych krajach, takich jak Dania i Niemcy, niedostateczna inkluzyjność systemu edukacji może mieć źródła w trudnościach z włączeniem imigrantów do efektywnego procesu kształcenia (OECD, 2015, s. 250). W innych zaś krajach, na przykład w Pol-

⁴ Argument ten ma zastosowanie także dla badań z zakresu wpływu instytucji na jakość kształcenia.

⁵ Instytucje rodziny i pokrewieństwa wprowadzone zostały do ekonomii instytucjonalnej przez Turnera (1998). Rozumiane są one jako zasady dotyczące współżycia w ramach rodziny, takie jak: zasady dotyczące wielkości rodziny, miejsca zamieszkania, zawierania związków małżeńskich, normy dotyczące podziału obowiązków, wychowywania dzieci, symbole kulturowe (Bal-Woźniak, 2009, s. 65).

sce, przyczyn ekskluzywnego systemu edukacyjnego można upatrywać w niskiej jakości edukacji oferowanej na terenach wiejskich (OECD, 2013, s. 105) bądź w ukrytej, wczesnej selekcji szkolnej związanej z różnicowaniem się gimnazjów w dużych ośrodkach miejskich.

Różnorodność kontekstualnych problemów i wyzwań związanych z równością szans i możliwości edukacyjnych, a także złożoność porządku instytucjonalnego stanowią zasadniczą trudność w przeprowadzeniu międzynarodowych porównań inkluzyjności systemu oświaty. Niemniej jednak dotychczasowe badania pozwalają na zidentyfikowanie zasadniczych rozwiązań w systemie edukacji, które sprzyjają równości szans i możliwości edukacyjnych. Należą do nich: powszechność wczesnej edukacji i opieki nad dziećmi, późna selekcja do ścieżek edukacyjnych wraz z niewielką hierarchizacją tych ścieżek oraz publiczne finansowanie edukacji i wysoka progresywność pomocy finansowej dla uczniów i studentów.

POWSZECHNOŚĆ WCZESNEJ EDUKACJI I OPIEKI NAD DZIEĆMI

Badania nad instytucjonalnymi uwarunkowaniami nierówności edukacyjnych wskazują na istotną rolę powszechności wczesnej edukacji i opieki nad dziećmi. Rozwój dzieci w wieku przedszkolnym determinuje przyszłe społeczne, emocjonalne, kognitywne umiejętności oraz zdrowie psychiczne i fizyczne (zob. Magnuson & Duncan, 2016). Badania wskazują, że na niezwykle silną elastyczność tego rozwoju w stosunku do rozmaitych czynników środowiskowych, w których dzieci dorastają (Shonkoff, 2010). Dotychczasowe wyniki badań wskazują, że sformalizowane edukacja i opieka przedszkolna dostarczają sprzyjających rozwojowi bodźców i istotnie wpływają na przyszłe wyniki edukacyjne (Magnuson & Duncan, 2016). Ma to konsekwencje dla nierówności edukacyjnych z dwóch przyczyn. Po pierwsze, w zinstytucjonalizowanej wczesnej opiece i edukacji uczestniczą częściej dzieci pochodzące z uprzywilejowanych domów. Wobec tego zyskują one przewagę w rozwoju nad dziećmi z rodzin o niskim statusie społeczno-ekonomicznym. Z tego względu zależność między współczynnikiem przedszkolnej skolaryzacji a nierównościami edukacyjnymi w badaniach empirycznych przybiera postać odwróconej paraboli: dla niskich przedziałów skolaryzacji, głównymi beneficjentami upowszechnienia edukacji i opieki przedszkolnej są dzieci pochodzące z zamożnych rodzin, wtedy też nierówności edukacyjne rosną. Dopiero gdy wczesna edukacja i opieka staje się na tyle powszechna, że obejmuje również dzieci nieuprzywilejowane, to towarzyszy jej spadek dysproporcji edukacyjnych (Schütz, Ursprung & Wöessmann, 2008).

Po drugie, część badaczy sugeruje, że większe korzyści z edukacji przedszkolnej czerpią dzieci z rodzin nieuprzywilejowanych, ponieważ edukacja ta dostarcza stymulującego środowiska, którego z niewielkim prawdopodobieństwem doświadczają w środowisku domowym. Wynika z tego zatem, że powszechna edukacja

i opieka przedszkolna jest czynnikiem egalitaryzującym, bowiem niweluje ona wpływ czynników środowiskowych na przyszłe wyniki edukacyjne. Warto jednak zauważyć, że ten drugi argument nie doczekał się jednoznacznych potwierdzeń empirycznych, część badań sugeruje, że efekty wczesnej edukacji i opieki są zbliżone dla wszystkich dzieci, niezależnie od ich pochodzenia (Burchinal, Magnuson, Powell & Hong, 2015).

SELEKCJA DO ŚCIEŻEK EDUKACYJNYCH

W większości współczesnych systemów edukacyjnych, po początkowym okresie ogólnej, ujednocionej dla wszystkich uczniów edukacji, następuje selekcja uczniów do odmiennych ścieżek kształcenia ze zróżnicowanymi programami nauczania. Istnienie kilku ścieżek kształcenia, z których każda naciska na inne kompetencje i umiejętności ma za zadanie dostosowanie programów nauczania do talentów i zainteresowań poszczególnych uczniów, a także do wymagań rynku pracy zgłaszającego zapotrzebowanie na rozmaity typ wiedzy, umiejętności i kompetencji. W praktyce ścieżki edukacyjne podlegają procesowi hierarchizacji – najczęściej te, które predestynują do kontynuowania nauki na poziomie akademickim traktowane są jako lepsze – są pierwszym wyborem uczniów osiągających najwyższe wyniki, są także wyżej cenione społecznie oraz na rynku pracy. Dla zapewnienia relatywnie wysokiego egalitaryzmu szans edukacyjnych istotne jest aby pozostałe ścieżki edukacji, w tym ścieżka kształcenia zawodowego zapewniały wysokie standardy edukacyjne. Częstym problemem systemów edukacji jest negatywna selekcja nauczycieli do niżej cenionych ścieżek kształcenia, a także występowanie „ślepych zaułków” kształcenia zawodowego, które przygotowuje do wykonywania nisko opłacanych zawodów i jednocześnie nie umożliwia dalszego rozwoju edukacyjnego (Field, Kuczera & Pont, 2007, s. 74). Od takich pułapek edukacji zawodowej uciekają Szwecja i Norwegia, w których ukończenie szkoły każdego typu formalnie umożliwia podjęcie studiów. Inne kraje ograniczają występowanie ślepych zaułków edukacji w mniejszym stopniu, poprzez rozwiązania umożliwiające przejście ze ścieżki kształcenia zawodowego ku kształceniu akademickiemu (np. licea uzupełniające dla dorosłych w Polsce).

Dla nierówności edukacyjnych istotną cechą procesu selekcji jest wiek uczniów w momencie ich pierwszej selekcji do poszczególnych ścieżek. Literatura przedmiotu dość zgodnie wskazuje, że im późniejsza selekcja, tym mniejszy jest wpływ środowiska domowego na decyzję dotyczącą dalszej edukacji. Niższa jest tym samym szansa, że uczniowie błędnie rozlokowani zostaną do poszczególnych ścieżek kariery według klucza społecznego, a nie klucza merytokratycznego. Późniejsza selekcja oznacza również, że uczniowie osiągający niskie wyniki edukacyjne dłużej uczą się ogólnych (niezawodowych) przedmiotów, dłużej także przebywają w jednej klasie z uczniami zdolniejszymi co stymuluje ich rozwój.

Wobec tego późniejszej selekcji towarzyszy zazwyczaj mniejsza nierówność szans edukacyjnych. Wnioski takie płyną z licznych badań empirycznych w tym zakresie (zob. np. Causa & Chapuis, 2011; Hanushek & others, 2006; Lavrijsen & Nicaise, 2016; Schütz i in., 2008)

W tym miejscu warto zauważyć, że wczesny podział ścieżek edukacji uzasadniony bywa chęcią podniesienia jakości wykształcenia dla najlepszych uczniów. Argumentuje się tu, że jeżeli najzdolniejsi uczniowie zostaną szybko połączeni w jedną grupę, to poprzez efekty rówieśnicze (*peer effects*) osiągną wyższe wyniki. Dzięki podziałowi możliwe jest także dostosowanie programu kształcenia dla mniej i bardziej zdolnych uczniów, beneficjentami podziału teoretycznie mogą być zatem wszyscy uczniowie. Potencjalnie mamy zatem do czynienia z dylematem między równością a efektywnością kształcenia. Okazuje się jednak, że badania empiryczne nie potwierdzają występowania takiego dylematu. Wczesny podział ścieżek kształcenia jest neutralny dla najlepszych uczniów i jednocześnie obniża wyniki uczniów najsłabszych. W efekcie rosną nierówności, ale także obniża się przeciętny poziom wyników edukacyjnych (Lavrijsen & Nicaise, 2016)

Tabela 1. Wiek pierwszej selekcji szkolnej w krajach OECD

Państwa	Wiek pierwszej selekcji szkolnej
Austria, Czechy, Niemcy, Słowacja, Turcja, Węgry	10–11 lat
Holandia, Szwajcaria, Belgia, Luksemburg	12–13 lat
Korea, Słowenia, Włochy	14 lat
Estonia, Francja, Grecja, Irlandia, Izrael, Japonia, Portugalia	15 lat
Australia, Chile, Dania, Finlandia, Islandia, Kanada, Nowa Zelandia, Norwegia, Polska ⁶ , Hiszpania, Szwecja, USA, Wielka Brytania	16 lat

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD (2015).

Zgodnie z powyższymi ustaleniami późny podział ścieżek kształcenia w Polsce jest czynnikiem egalitaryzującym i wzmacniającym efektywność nauczania. Do roku 2017 formalny podział następował dopiero w wieku 16 lat po ukończeniu gimnazjum. Reforma edukacji z roku 2017 poprzez likwidację gimnazjów i wprowadzanie 8-letniej szkoły podstawowej obniża ten wiek do lat 15. Efekty tej zmiany niekoniecznie sprzyjać muszą jednak wyższym nierównościom edukacyjnym. Specyfika polskiego systemu edukacji sprzed wspomnianej reformy sprawiała, że w wielu przypadkach selekcja uczniów do szkół lepszych i słabszych (choć o takim samym programie nauczania) następowała już w wieku 12 lat (Dolata, Jasińska & Modzelewski, 2012, s. 44).

Proces ten miał miejsce szczególnie w dużych ośrodkach miejskich, w których obserwowano dynamiczny proces różnicowania się gimnazjów, przy jedno-

⁶ Po reformie edukacji likwidującej gimnazja wiek ten w Polsce wynosi 15 lat.

czesnym stałym i stosunkowo niewielkim stopniu zróżnicowania szkół podstawowych. W rezultacie, na progu gimnazjum następował ukryty proces autoselekcji, w wyniku którego uczniowie z dobrymi osiągnięciami edukacyjnymi oddzielani byli od pozostałych rówieśników. Co więcej, gimnazja w istotny sposób różnicowały się nie tylko ze względu na procesy selekcji, ale także ze względu na jakość nauczania ocenioną poprzez edukacyjną wartość dodaną (Dolata, Jasińska i in., 2012, s. 46). Reforma edukacji likwidująca gimnazja, w przypadku dzieci zamieszkałych w dużych ośrodkach miejskich, w praktyce będzie opóźniła, a nie przyspieszała wiek pierwszej selekcji szkolnej.

PUBLICZNE NAKŁADY NA EDUKACJĘ

Kolejnym czynnikiem wpływającym na nierówności szans edukacyjnych jest system finansowania edukacji. Ryzyko występowania wysokich nierówności występuje w państwach, w których w rynku szkolnictwa w dużej mierze uczestniczą instytucje prywatne (Woessmann, Luedemann, Schuetz, West & others, 2009). W przypadku Polski aż 98% uczniów uczęszcza do szkół publicznych, podczas gdy średnia dla państw OECD wynosi jedynie 82% (OECD, 2012, s. 19). Należy dodać, że wysoki udział prywatnie zarządzanych szkół w rynku edukacyjnym nie stanowi zagrożenia dla egalitaryzmu szans jeżeli szkoły te są finansowane ze środków publicznych (Woessmann i in., 2009).

Dotychczasowe badania empiryczne nie dostarczają przekonujących dowodów na uzależnienie dysproporcji edukacyjnych od wielkości publicznych wydatków edukacyjnych, ważniejszy bowiem jest sposób dystrybucji tych wydatków i jakość mechanizmów alokacji, choć i w tym zakresie pojawiają się wątpliwości co do skuteczności przeznaczania dodatkowych środków na wsparcie najslabszych uczniów i szkół (Causa & Chapuis, 2011, s. 30).

Finansowe aspekty edukacji wydają się mieć największe znaczenie w przypadku kształcenia akademickiego ze względu na brak obowiązku edukacji na tym szczeblu, wysokie koszty edukacji związane z opłatami za czesne, ograniczeniami terytorialnymi dostępu do instytucji szkolnictwa wyższego i związane z tym wysokie koszty utrzymania części studentów poza miejscem zamieszkania oraz koszty alternatywne związane z utraconą możliwością zarobkowania w trakcie studiów. Wszystkie te aspekty sprawiają, że decyzje edukacyjne na tym etapie, szczególnie w ubogich gospodarstwach domowych, silnie uwarunkowane są czynnikami finansowymi. Z rygorystyczne badań empirycznych w tym aspekcie płynie spójny obraz, zgodnie z którym na szanse ukończenia studiów negatywnie wpływa wysokość czesnego i pozytywnie wysokość pomocy materialnej dla studentów (Goldrick-Rab, Harris & Trostel, 2009, s. 11–16). Jedne z przekonujących badań w tym zakresie (Goldrick-Rab, Kelchen, Harris & Benson, 2016)

za pomocą naturalnego eksperymentu ukazują, że stypendium w wysokości 20% oszacowanych kosztów studiowania (i 56% kosztów czesnego) zwiększa prawdopodobieństwo ukończenia studiów licencjackich w USA przez ubogich studentów z 16% do 21% (wobec średniego prawdopodobieństwa dla wszystkich studentów równego 30%).

Można przypuszczać, że sposób finansowania edukacji wyższej wyjaśnia relatywnie wysokie nierówności edukacyjne na poziomie akademickim w Polsce. Warto zauważyć, że nierówności te, w porównaniu do innych państw OECD, są stosunkowo wysokie, podczas gdy nierówności na niższych etapach edukacji oceniono na relatywnie niskie. Fakty te sugerują, że za nierówności szans akademickich w większym stopniu w Polsce odpowiadają instytucjonalne rozwiązania w samym systemie kształcenia wyższego niż nieodpowiednie przygotowanie do studiów wynikające z nierówności na poziomie szkół podstawowych i średnich.

Istotną cechą charakterystyczną polskiego systemu finansowania edukacji wyższej są niezwykle małe wydatki przeznaczone na pomoc materialną dla studentów (tabela 2). Polska przeznacza na ten cel jedynie 1,3% swoich publicznych wydatków na szkolnictwo wyższe, wobec średniej dla państw OECD wynoszącej 21,5%! W zamian za niską pomoc materialną polskim studentom oferowana jest relatywnie duża liczba bezpłatnych miejsc na studiach dziennych, co sprawia, że średnie (dla wszystkich trybów studiowania) opłaty za czesne są niższe niż przeciętnie w krajach OECD. Choć jest to rozwiązanie potencjalnie ułatwiające dostęp do edukacji również niezamożnym jednostkom, to jednak przeciętnie z darmowego czesnego korzystają głównie studenci pochodzący z rodzin o wysokim statusie społeczno-gospodarczym. Jak wskazują Herbst i Rok (2014, s. 22), uczniowie ci z 5-krotnie większym prawdopodobieństwem wybierają studia dzienne zamiast zaocznych w stosunku do studentów, których rodzice mają niskie wykształcenie. Warto zauważyć, że problemem dla polskich nierówności edukacyjnych nie jest wysokość wydatków na szkolnictwo wyższe (Polska w 2013 roku wydała 1,2% PKB na szkolnictwo wyższe, co stanowi zbliżoną wartość do średnich wydatków w krajach OECD (OECD, 2017), ale sposób ich dystrybucji.

Choć brakuje w tym zakresie jednoznacznych badań empirycznych wskazujących na zależność przyczynowo-skutkową, to można przypuszczać, że w konsekwencji korzystania z darmowej edukacji akademickiej w trybie dziennym głównie przez jednostki o wysokim statusie społeczno-ekonomicznym oraz skrajnie niskiej pomocy materialnej dla studentów polski system finansowania edukacji wyższej przyczynia się do utrwalania nierówności szans edukacyjnych na poziomie akademickim. Ta cecha polskiego systemu edukacyjnego typowa jest również dla pozostałych państw Europy Środkowej, w których system pomocy finansowej dla ubogich studentów jest znikomy (Herbst & Rok, 2014, s. 20).

Tabela 2. Sposób finansowania edukacji wyższej w Polsce na tle państw OECD w roku 2012

Wyszczególnienie	Udział wydatków publicznych w wydatkach na szkolnictwo wyższe	Średnia wysokość opłat za studia (w % PKB <i>per capita</i>)	Odsetek wydatków publicznych na szkolnictwo wyższe przeznaczony na pomoc materialną dla studentów	Stopa skolaryzacji brutto
Polska	70%	4%	1,3%	51,1%
Średnia OECD	76,5%	4,9%	21,5%	40,6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Czarnecki, 2013, s. 28).

PODSUMOWANIE

Na tle państw OECD Polska jawi się jako kraj o relatywnie wysokich nierównościach szans zdobycia wykształcenia wyższego. Jednocześnie nierówności szans edukacyjnych na poziomie szkół podstawowych oraz średnich należy ocenić jako relatywnie niskie.

Na podstawie przeglądu literatury zidentyfikowano wiele czynników o charakterze instytucjonalnym, które determinują poziom nierówności szans edukacyjnych. Zaliczono do nich powszechność edukacji przedszkolnej, sposób organizacji różnicowania ścieżek kształcenia, a także sposoby finansowania edukacji na poziomie szkoły obowiązkowej oraz edukacji akademickiej. Polski system edukacji posiada zarówno rozwiązania instytucjonalne, które uznać należy za sprzyjające egalitaryzmowi szans, a także cechy, które pogłębiają zależność między pochodzeniem a szansami uzyskania wysokiej jakości wykształcenia. Do czynników sprzyjających inkluzyjności polskiego systemu edukacyjnego zaliczyć należy relatywnie późny podział ścieżki kształcenia (po reformie edukacji wynoszący 15 lat) i towarzyszące mu wspólne programy kształcenia przez początkowe 8 lat edukacji w szkole podstawowej, formalne możliwości przejścia ze ścieżki szkoły zawodowej do ścieżki akademickiej, wysoki udział szkół publicznych w rynku edukacyjnym, a także wysoki poziom skolaryzacji akademickiej.

Pogłębianiu nierówności szans akademickich sprzyja natomiast relatywnie niski poziom skolaryzacji przedszkolnej, silne zróżnicowanie gimnazjów w miastach (powodujące, że w praktyce wiek pierwszej selekcji w miastach odbywał się przed reformą edukacji z roku 2017 już po 6-letniej szkole podstawowej), a także sposób dystrybucji środków na kształcenie akademickie polegające na skrajnie niskiej pomocy materialnej dla studentów przy jednoczesnym zapewnieniu darmowych studiów w trybie dziennym, z którego w przytłaczającej większości korzystają uczniowie pochodzący z rodzin o wysokich statusie społeczno-ekonomicznym.

BIBLIOGRAFIA

- Bal-Woźniak, T. (2009). Instytucjonalne podstawy jakości zasobów ludzkich w kontekście zachowań innowacyjnych. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 15, 59–74.
- Burchinal, M., Magnuson, K., Powell, D. & Hong, S.S. (2015). Early childcare and education. *Handbook of child psychology and developmental science*, 4, 1–45. DOI: 10.1002/9781118963418.childpsy406.
- Causa, O. & Chapuis, C. (2011). Equity in Student Achievement Across OECD Countries. *OECD Journal: Economic Studies*, 2010(1), 1–50. DOI: 10.1787/eeco_studies-2010-5km611b7b39x.
- Czarnecki, K. (2013). Polski system szkolnictwa wyższego a funkcje polityki społecznej – ujęcie porównawcze. *Polityka Społeczna*, 10(475), 25–31.
- Dolata, R., Jasińska, A. & Modzelewski, M. (2012). Wykorzystanie krajowych egzaminów jako instrumentu polityki oświatowej na przykładzie procesu różnicowania się gimnazjów w dużych miastach. *Polityka Społeczna*, 1, 41–46.
- Field, S., Kuczera, M. & Pont, B. (2007). *No More Failures. Ten steps to equity in education. Summary and policy recommendations*. Paris: OECD. Pobrane z: http://www.oxydiane.net/IMG/pdf/No_More_Failure.pdf.
- Goldrick-Rab, S., Harris, D.N. & Trostel, P.A. (2009). Why financial aid matters (or does not) for college success: Toward a new interdisciplinary perspective. W *Higher education: Handbook of theory and research*, 1–45. Springer. DOI: 10.1007/978-1-4020-9628-0_1.
- Goldrick-Rab, S., Kelchen, R., Harris, D.N. & Benson, J. (2016). Reducing income inequality in educational attainment: Experimental evidence on the impact of financial aid on college completion. *American Journal of Sociology*, 121 (6), 1762–1817. DOI: 10.1086/685442.
- Hanushek, E.A. & others (2006). Does educational tracking affect performance and inequality? Differences-in-differences evidence across countries. *The Economic Journal*, 116 (510). DOI: 10.1111/j.1468-0297.2006.01076.x
- Hanushek, E.A., & Woessmann, L. (2010). *The economics of international differences in educational achievement* (No. w15949). National Bureau of Economic Research. Pobrano z: <http://www.nber.org/papers/w15949>. DOI: 10.3386/w15949
- Herbst, M. & Rok, J. (2014). Equity in an Educational Boom: lessons from the expansion and marketisation of tertiary schooling in Poland. *European Journal of Education*, 49 (3), 435–450. DOI: 10.1111/ejed.12068.
- Jackson, M. (2013). Introduction: how is inequality of educational opportunity generated? The case for primary and secondary effects. W: M. Jackson (red.), *Determined to succeed? Performance versus choice in educational attainment* (s. 1–55). Stanford: Stanford University Press.
- Lavrijsen, J. & Nicaise, I. (2016). Educational tracking, inequality and performance: New evidence from a differences-in-differences technique. *Research in Comparative and International Education*, 11 (3), 334–349. DOI: 10.1177/1745499916664818.
- Magnuson, K. & Duncan, G.J. (2016). Can early childhood interventions decrease inequality of economic opportunity? *RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 2. DOI: 10.7758/rsf.2016.2.2.05.

- Marks, G.N., Cresswell, J. & Ainley, J. (2006). Explaining socioeconomic inequalities in student achievement: The role of home and school factors. *Educational research and Evaluation*, 12 (02), 105–128. DOI: 10.1080/13803610600587040.
- OECD (2012). *Public and Private Schools: How Management and Funding Relate to their Socio-economic Profile*. OECD Publishing. DOI: 10.1787/9789264175006-en.
- OECD (2013). *PISA 2012 Results: Excellence through Equity (Volume II)*. OECD Publishing.
- OECD (2015). *Universal Basic Skills: What Countries Stand to Gain*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2017). *Public spending on education (indicator)*. DOI: 10.1787/f99b45d0-en.
- Schiller, K.S., Khmelkov, V.T. & Wang, X.-Q. (2002). Economic development and the effects of family characteristics on mathematics achievement. *Journal of Marriage and family*, 64 (3), 730–742. DOI: 10.1111/j.1741-3737.2002.00730.x.
- Schütz, G., Ursprung, H.W. & Wöessmann, L. (2008). Education policy and equality of opportunity. *Kyklos*, 61 (2), 279–308. DOI: 10.1111/j.1467-6435.2008.00402.x.
- Shonkoff, J.P. (2010). Building a new biodevelopmental framework to guide the future of early childhood policy. *Child development*, 81 (1), 357–367. DOI: 10.1111/j.1467-8624.2009.01399.x.
- Sitek, M. (2016). Zmiany w nierównościach edukacyjnych w Polsce. Uwagi polemiczne do tekstu Zbigniewa Sawińskiego „Gimnazja wobec nierówności społecznych”. *Edukacja*, 137 (2), 113–130.
- Turner, J.H. (1998). *Socjologia. Koncepcje i ich zastosowanie*, Poznań: Zysk i S-ka.
- Van Ijzendoorn, M.H., Juffer, F. & Poelhuis, C.W.K. (2005). Adoption and cognitive development: a meta-analytic comparison of adopted and nonadopted children's IQ and school performance. *Psychological bulletin*, 131 (2). DOI: 10.1037/0033-2909.131.2.301.
- Woessmann, L., Luedemann, E., Schuetz, G., West, M.R. & others (2009). *School accountability, autonomy and choice around the world*. Edward Edgar Publishing.

Streszczenie

Celem artykułu była diagnoza rozwiązań instytucjonalnych w polskim systemie edukacji pod kątem ich znaczenia dla nierówności szans edukacyjnych.

Rozważania rozpoczęły się od wskazania poziomu nierówności edukacyjnych na poziomie szkół średnich oraz uczelni wyższych w stosunku do państw OECD. Z porównań tych wynika, że największe zaniedbania w zakresie egalitaryzmu szans edukacyjnych występują w zakresie kształcenia wyższego, podczas gdy nierówności szans na poziomie szkół średnich oraz gimnazjów są relatywnie niskie.

Dalszą część pracy oparto na przeglądzie literatury z zakresu instytucjonalnych uwarunkowań nierówności szans edukacyjnych. Wskazano na zalety i wady oparcia prac w tym obszarze o międzynarodowe badania kompetencji i umiejętności takich jak PISA i TIMSS. W kolejnej części zidentyfikowano i omówiono następujące czynniki nierówności szans: powszechność edukacji przedszkolnej, sposób organizacji różnicowania ścieżek kształcenia oraz sposoby finansowania edukacji na poziomie szkoły obowiązkowej i edukacji akademickiej. Omawiając polskie rozwiązania instytucjonalne w tym zakresie wskazano, że relacja między pochodzeniem a szansami zdobycia wysokiej jakości wykształcenia w Polsce pogłębianą jest poprzez niską skoloryzację przedszkol-

ną, proces silnego różnicowania się gimnazjów w miastach, a także sposób finansowania edukacji akademickiej. Jednocześnie wskazano, że relatywnie późny podział ścieżki kształcenia oraz system finansowania edukacji na poziomie szkół podstawowych i średnich są czynnikami sprzyjającymi równości szans edukacyjnych.

Słowa kluczowe: nierówności szans edukacyjnych, instytucje edukacyjne.

Institutional determinants of inequalities of educational opportunities in Poland

Summary

The aim of the article was to diagnose institutional solutions in the Polish education system in terms of their importance for inequalities of educational opportunities.

Considerations began with an indication of the level of educational inequalities in Poland in relation to the OECD countries. These comparisons show that the greatest inattention for equal opportunities in the Polish educational system can be found in higher education, while the inequalities in secondary and lower secondary schools are relatively low.

The next part of the paper is based on a review of the literature on the institutional determinants of inequalities of educational opportunities. Hence, the following factors have been identified and discussed: pre-school education, tracking systems, and the system of compulsory and academic education funding. It was pointed out that the relationship between socioeconomic status and chances of obtaining a high-quality education in Poland is deepened by low pre-school enrollment, the process of strong differentiation of lower secondary schools in big cities, as well as the way of financing academic education. At the same time, it was pointed out that the relatively late tracking and the system of financing education at primary and secondary levels were factors conducive to equal educational opportunities.

Keywords: inequalities of educational opportunities, educational institutions.

JEL: I24.

*dr Jurij Renkas*¹ 

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Rachunkowości

Godziwe nierówności dochodowe a opodatkowanie wynagrodzeń²

WPROWADZENIE

Przedmiotem rozważań jest teoretycznie uzasadnione opodatkowanie wynagrodzeń za pracę. Jak wiadomo podstawową teorią określającą wielkość wynagrodzeń jest teoria kapitału ludzkiego pracowników. Ta teoria została znacząco rozwinięta w naukowym programie badań w zakresie kapitału ludzkiego prowadzonym na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie od lat 90. XX wieku (Dobija, 2015; Renkas, 2017a). Rdzeniem tego programu jest zrozumienie abstrakcyjnej natury kapitału i opracowanie modelu jego pomiaru, w którym ujawnia się stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu. W wyniku badań powstała możliwość pomiaru kapitału ludzkiego pracownika, a następnie wykazano, że godziwe wynagrodzenie jest procentem od wartości tego kapitału. Ten procent (s) stanowi miarę spontanicznego naturalnego ubytku kapitału ludzkiego i jest powiązany z wielkością stałej $s = 0,08$ [1/rok]. Godziwość wynagrodzeń jest kategorią ekonomiczną i oznacza, że dwoje pracujących otrzymujących wynagrodzenie godziwe potrafią doprowadzić dwoje swoich potomków do własnego poziomu kapitału ludzkiego. Z tych zależności wynika konkluzja, że godziwe wynagrodzenie nie powinno być pomniejszane podatkiem bezpośrednim, ponieważ nie zostaną zachowane warunki równowagi ekonomicznej. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie propozycji konstrukcji modelu opodatkowania wynagrodzeń.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: renkasj@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0001-7139-5458.

² Publikacja została sfinansowana ze statutowych funduszy badawczych Katedry Rachunkowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

USTALANIE MINIMALNEGO ROZMIARU WYNAGRODZENIA W GOSPODARCE

Zagadnienie godziwego wynagrodzenia minimalnego znajduje pozytywne rozwiązanie dzięki określeniu właściwej stopy kapitalizacji do obliczenia wartości kapitału ludzkiego. Dotychczasowe badania potwierdziły (Renkas, 2016), że właściwa stopa procentowa ($p = 8\%$) wyznacza rozmiar płacy minimalnej dla każdego zatrudnionego. To zrozumienie wynika z postrzegania gospodarki jako gry o sumie dodatniej niezerowej (Wright, 2000). Oznacza to, że w gospodarowaniu pojawia się okresowy przyrost wartości, a średni rozmiar tego przyrostu szacuje się wielkością stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu ($p = 0,08$ [1/rok]). Zatem istnienie tej stałej świadczy o zdolności kapitału do pomnażania się w procesach gospodarowania.

Zdolność kapitału do generowania wartości wyraża równanie wewnętrznej stopy zwrotu (*Internal Rate of Return*). Zastosowanie tego równania dla kapitału ludzkiego pracownika w okresie roku prowadzi do formuły (w celu uproszczenia zapisu zmienna kapitału ludzkiego została oznaczona jako $H(T)$):

$$H(T)(1+r) = W + H(T+1) \quad (1)$$

gdzie: W – kwota otrzymanego przez pracownika wynagrodzenia rocznego, r – stopa wzrostu kapitału ludzkiego, T – liczba lat pracy zawodowej.

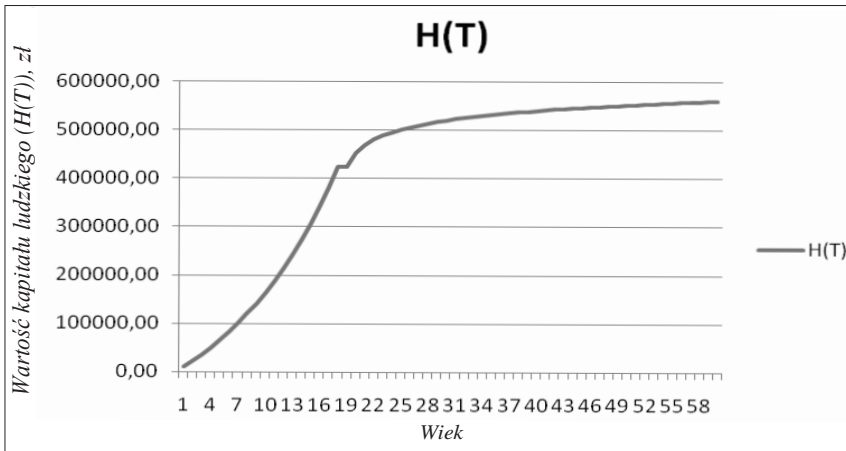
Lewa strona powyższej formuły pokazuje normatywnie, że kapitał ludzki pracownika w ciągu roku powinien wzrosnąć o wielkość $(1+r)$. Ten przyrost ma dwa źródła wskazujące realne wartości z prawej strony równania. Pierwszym źródłem jest otrzymane wynagrodzenie (W). Drugim – przyrost wartości kapitału ludzkiego pracownika do poziomu $H(T+1)$ w wyniku uzyskanego w ciągu roku doświadczenia zawodowego. Jak twierdzi S. Sunder (1997, s. 37), kapitał z pozyskanego doświadczenia jest wykorzystywany w trakcie pracy, lecz jego rozmiar nie ulega zmniejszeniu.

Na podstawie równania (1) można wyprowadzić formułę dla godziwego wynagrodzenia (W):

$$\begin{aligned} W &= H(T)(1+r) - H(T+1) \\ W &= H(T) \times r - H(0) \times [Q(T+1) - Q(T)] \\ \text{czyli, } W &= H(T) \times r - \Delta D(T) \end{aligned} \quad (2)$$

gdzie: $H(0) \times Q(T)$ reprezentuje wartość przyrostu doświadczenia (Kozioł, 2010a).

Z równania (2) można zauważyć, że wynagrodzenie, które charakteryzuje się jako procent od kapitału (r), może być pomniejszone o wielkość wzrostu doświadczenia, ponieważ pracownik dzięki wykonywanej pracy zdobywa doświadczenie profesjonalne $\Delta D(T)$. Wpływ wielkości $\Delta D(T)$ jest najbardziej odczuwalny w pierwsze lata pracy (Stańdo-Górowska, 2014), lecz z czasem traci na znaczeniu (rys. 1).



Rys. 1. Wzrost wartości kapitału ludzkiego pracownika z czasem

Źródło: opracowanie własne.

W świetle powyższego, pomijając mało znaczący czynnik $\Delta D(T)$, formuła płacowa może być przybliżona do wzoru:

$$W = r \times H(T) \quad (3)$$

Wynagrodzenie, znajdujące się na poziomie $W = r \times H(T)$, w przypadku, jeżeli $r \geq p$ (8%), gwarantuje zachowanie kapitału ludzkiego na jego początkowym poziomie, ponieważ r przewyższa procent naturalnego losowego rozpraszania się kapitału, średni rozmiar którego, jak pokazują badania (Kozioł, 2010b; Kurek, 2008; Renkas, 2011, 2012, 2016), znajduje się na poziomie 8% [1/rok]. Jeżeli $r > 8\%$, oznacza to, że wynagrodzenie zawiera również kwotę premii, która pozwala nie tylko podtrzymać kapitał ludzki na odpowiednim poziomie, lecz dodatkowo go rozwijać (czyli umożliwia jego wzrost).

Dlaczego w przypadku wynagrodzenia godziwego $r = p$? W modelu wzrostu kapitału (Dobija, 2011) występują kategorie, które przedstawiają oddziaływania na wartość kapitału początkowego C_0 .

$$C_t = C_0 e^{(p-s+m)t}, \quad p = E(s) = 0,08 \text{ [1/rok]} \quad (4)$$

gdzie: s – czynnik, który wyznacza spontaniczne rozpraszanie się kapitału, czyli działanie termodynamicznej strzałki czasu (druga zasada termodynamiki); m – określa wzrost kapitału w wyniku transferów przez pracę; p – czynnik, który wyznacza naturalny potencjał przyrostu kapitału (stała ekonomiczna $p = 0,08$ [1/rok]); t – czas kalendarzowy.

Człowiek i jego kapitał ludzki jest tu dobrym przykładem. Nowo narodzone dziecko ma swój kapitał początkowy (C_0), jednak bez opieki wkrótce by zginęło w wyniku naturalnego rozpraszania się kapitału (e^{-st}). Starania rodziców oraz

społeczeństwa, czyli kompensacja procesu rozpraszania się kapitału czynnikiem (e^{mt}), gwarantują jego istnienie, a tempo wzrostu wyznacza stała p .

Zmienne s i m w równaniu (4) przedstawiają aktywne siły przyrody (w przypadku zmiennej s) oraz aktywne działania w postaci nadchodzenia kapitału w wyniku pracy (zmienna m), mogące kompensować jego rozpraszanie. Z kolei stała p symbolizuje siły potencjalne. Naturalny potencjał wyznaczony przez nią może zapewnić realny przyrost kapitału początkowego, pod warunkiem, że poziom rozpraszania s jest niwelowany oddziaływaniem m . Jeżeli m niweluje s , to kapitał ludzki przyrasta w tempie $p = 8\%$. Oczywiście m może być większym od s (specjalistyczna oraz profesjonalna opieka i edukacja) i kapitał ludzki będzie przyrastał w szybszym tempie niż $p = 8\%$ (również może wystąpić i odwrotna sytuacja). Jednak dla ustalania rozmiaru minimalnej płacy godziwej są uwzględniane przeciętne warunki, czyli m niweluje oddziaływanie s . Zatem płaca, która kompensuje rozpraszanie się kapitału ludzkiego pracownika, ustalana jest za formułą:

$$W_{\min.} = p \times H(k,t,e,l,T,w,p) \quad (5)$$

gdzie: $W_{\min.}$ – minimalna płaca zasadnicza, ustalona na podstawie wartości kapitału ludzkiego pracownika, p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu ($p = 0,08$ [1/rok]).

Z kolei miesięczne koszty pracy można obliczyć drogą dzielenia rocznych kosztów pracy ($W_{\min.}$) przez 12. Otrzymana wartość końcowa zgodnie z teorią kapitału ludzkiego jest minimalną miesięczną płacą godziwą. Te wnioski niezależnie potwierdzają obliczenia przedstawione w tabeli 1.

W przypadku osoby, która po ukończeniu obowiązującego kształcenia podejmuje pierwszą pracę zawodową (taka osoba nie posiada doświadczenia z pracy, jak i wyższego wykształcenia), to wynagrodzenie będzie wyznaczało płacę absolutnie minimalną. Ta wielkość orientuje o wysokości rzeczywistej ustawowej płacy minimalnej w gospodarce. Pracownik podlegający temu wymiarowi wynagrodzenia posiada kapitał, który składa się wyłącznie ze skapitalizowanych kosztów utrzymania (K), czyli:

$$H(k, p, t) = K \quad (6)$$

gdzie: K – skapitalizowane koszty utrzymania, k – roczne koszty utrzymania, t – liczba lat kapitalizacji kosztów utrzymania, p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu ($p = 8\%$ [1/rok]).

To równanie jest podstawą do obliczania minimalnego godziwego wynagrodzenia w gospodarce. Skapitalizowane koszty utrzymania ustala się jako przyszłą wartość strumienia nakładów, skierowanych na pokrycie kosztów utrzymania. W danym przypadku stosuje się kapitalizację ciągłą, co prowadzi do następującej formuły (Kozioł, 2010a, s. 78):

$$K = k \times \frac{e^{pt} - 1}{p} \quad (7)$$

gdzie: K – skapitalizowane koszty utrzymania, k – roczne koszty utrzymania, t – liczba lat kapitalizacji kosztów utrzymania, p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu ($p = 8\%$ [1/rok]), e – stała matematyczna Eulera (w przybliżeniu wynosi 2,7183).

Bazując na przedstawionym wyżej modelu w tabeli 1 zaprezentowano obliczenia rozmiaru kapitału ludzkiego dla modelowej osoby z Polski i USA oraz ustaloną na jego podstawie godziwą płacę minimalną. Obliczenia są prowadzone dla nastolatka (17 lat dla USA i 18 lat dla Polski, co wiąże się z późniejszym rozpoczynaniem szkoły podstawowej). Wartość kapitału przyjętej modelowej osoby (nie posiadającej kapitału z edukacji oraz kapitału z doświadczenia) w obu przypadkach jest równa skapitalizowanym kosztom utrzymania. Miesięczne koszty utrzymania w USA szacuje się na kwotę 500\$. W Polsce dla przeprowadzenia stosownych obliczeń wykorzystano minimum socjalne na jedną osobę w czteroosobowej rodzinie, podaną przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych (IPiSS).

Tabela 1. Minimalna płaca w Polsce i USA, obliczona z uwzględnieniem stałej ekonomicznej (2018 rok)

Obliczanie wartości kapitału ludzkiego i płacy minimalnej	USA	Polska
Miesięczne koszty utrzymania (k)	500,0 \$	900,0 PLN
Lata kapitalizacji	17 lat	18 lat
Wartość kapitału ludzkiego ($H(k,p) = K$)	217 214,5 \$	434 800,0 PLN
Wynagrodzenie roczne ($W = H(k,p) \times 0,08$)	17 377,2 \$	34 784,0 PLN
Wynagrodzenie miesięczne ($W/12$)	1448,1 \$	2900,0 PLN
Wynagrodzenie godzinne ($W/12/176$)	8,23 \$	16,47 PLN
Ustawowe wynagrodzenie godzinne*	8,47 \$	14,39 PLN
Procent zgodności	103%	87%
Rozliczenia dochodów w rodzinie		
Rodzina (2 dorosłych + 2 dzieci)	2+2	2+2
Dochód (2 dorosłych)	2727,1 \$	4810,0 PLN
Składki emerytalne 10%	272,7 \$	481,0 PLN
Ubezpieczenie zdrowotne 10%	272,7 \$	481,0 PLN
Ogólna kwota pozostająca w rodzinie	2181,7 \$	3848,0 PLN
Kwota na osobę	545,4 \$	962,0 PLN
Rozliczenie funduszu emerytalnego		
Fundusz emerytalny na osobę zgromadzony do 65 roku życia przy stopie kapitalizacji 3%	173 182,0\$	305 466,0 PLN
Kwota miesięcznej emerytury przy rozliczeniu na 15 lat	1193,0\$	2104,0 PLN

* Ustawowe wynagrodzenie powiększono o procent składek, płaconych przez pracodawcę (6,2% – USA; 20,6% – Polska).

Źródło: opracowanie własne.

Federalne wynagrodzenie minimalne w USA wynosi obecnie 7,25 USD za godzinę i efektywnie obowiązuje w 21 stanach. Najwyższe stanowe wynagrodzenie minimalne jest w Massachusetts i Kalifornii – 10 USD za godzinę pracy. Niewiele mniejsze jest na Alasce (9,75 USD) oraz Rhode Island, Vermont i Connecticut (9,60 USD). W 2016 roku Nebraska wprowadziła zwiększenie stawki z 8 do 9 USD. Minimalne wynagrodzenie godzinowe w stanie Nowy Jork także zwiększyło się z 8,75 do 9 USD. W celu oszacowania procentu zgodności ustawowej płacy minimalnej w USA z obliczoną na podstawie teorii kapitału ludzkiego przyjęto średnią ze wszystkich stawek wynagrodzeń minimalnych obowiązujących w poszczególnych stanach (tabela 2).

Tabela 2. Rzeczywista godzinowa płaca minimalna w USA (w USD)

Stan	Minimalna stawka godzinowa, USD	Stan	Minimalna stawka godzinowa, USD
Alabama	7,25	Michigan	8,50
Alaska	9,75	Minnesota	8,00
Arizona	8,05	Missisipi	7,25
Arkansas	8,00	Missouri	7,65
Connecticut	9,60	Montana	8,05
Dakota Płn.	7,25	Nebraska	9,00
Dakota Płd.	8,50	Nevada	8,25
Delaware	7,75	New Hampshire	7,25
Dystrykt Kolumbii	10,5	New Jersey	8,38
Floryda	8,05	Nowy Jork	9,00
Georgia	5,15	Nowy Meksyk	7,50
Hawaje	8,50	Ohio	7,25
Idaho	7,25	Oklahoma	7,25
Illinois	8,25	Oregon	9,25
Indiana	7,25	Pensylwania	7,25
Iowa	7,25	Puerto Rico	7,25
Kalifornia	10,00	Rhode Island	9,60
Kansas	7,25	Teksas	7,25
Karolina Płn.	7,25	Tennessee	7,25
Karolina Płd.	7,25	Utah	7,25
Kentucky	7,25	Vermont	9,60
Kolorado	8,23	Wirginia	7,25
Luizjana	7,25	Waszyngton	9,47
Maine	7,50	Wisconsin	7,25
Maryland	8,75	Wyoming	5,15
Massachusetts	10,00	Wirginia Zach.	8,75
Średnia ze wszystkich płac: 7,98			

Źródło: opracowanie własne na podstawie (www1; www2).

Część pierwsza tabeli 1 prezentuje obliczenia płacy minimalnej dla Polski i USA. Zwróćmy uwagę, że w USA płaca obliczona na podstawie teorii kapitału ludzkiego jest zgodna z ustawowo ustalonym poziomem płacy minimalnej. W Polsce procent zgodności wynosi 87%. Fakt ten ma swoje uzasadnienie w świetle wskaźnika produktywności pracy Q . Formuła ekonometryczna, opracowana na podstawie danych z 27 krajów (Renkas, 2017b), wskazuje, że aby osiągnąć 100-procentową zgodność legalnej płacy minimalnej z płacą wyznaczoną teorią kapitału ludzkiego potrzeba, aby wskaźnik produktywności pracy Q w kraju osiągnął poziomu przynajmniej 2,8. Wskaźnik ten ustalany jest drogą dzielenia realnego produktu krajowego brutto (PKBR) przez ogólny fundusz wynagrodzeń w gospodarce W ($Q = \text{PKBR}/W$). Model, ukazujący procent zgodności płacy jako funkcję produktywności pracy Q , prezentuje się następująco:

$$Z = 73,98 \times Q - 10,89 \times Q^2 - 21,80 \quad (8)$$

gdzie: Z – procent zgodności płacy minimalnej, Q – wskaźnik produktywności pracy.

W gospodarce charakteryzującej się wskaźnikiem Q na poziomie 2,8 i wyżej pracownik otrzymuje wynagrodzenie godziwe, które kompensuje naturalne rozpraszenie się jego indywidualnego kapitału ludzkiego. Powyższy model pozwala ustalić maksymalny poziom zgodności płac, który może być osiągnięty w konkretnym kraju. To oznacza, że wskaźnik produktywności pracy Q ogranicza możliwości podwyżek płac. Dla Polski ten wskaźnik wynosi 2,1, co pozwala ustalić możliwą do osiągnięcia w chwili obecnej wartość zgodności płac na poziomie:

$$73,98 \times 2,1 - 10,89 \times 2,1^2 - 21,80 = 86\%$$

Jest to zgodne z obliczeniami przedstawionymi w tabeli 1 i odpowiada wielkości $2900 \text{ zł} \times 0,86 = 2494 \text{ zł}$ (kwota uwzględnia koszty na ubezpieczenie płacone przez pracodawcę). Zatem w Polsce przy wskaźniku produktywności pracy Q na poziomie 2,1 możliwe podwyżki płacy minimalnej są ograniczone wartością 2068 zł brutto (kwota po wyliczeniu kosztów na ubezpieczenie płacone przez pracodawcę).

Część druga tabeli prezentuje ważną informację co do rozmiaru wynagrodzenia godziwego. Obliczenia przeprowadzono dla rodziny liczącej cztery osoby. W takiej rodzinie kapitał będzie zachowany, jeżeli dwoje dzieci osiągnie poziom kapitału ludzkiego ich rodziców. W prezentowanych obliczeniach pokazano, że ogólna kwota wynagrodzeń dwóch rodziców na to wystarczy. Obliczenia również pokazują, że minimalne wynagrodzenie rodziców, ustalone na podstawie wartości ich kapitału ludzkiego, jest wystarczające na pokrycie kosztów utrzymania wszystkich osób w tej rodzinie. Dodatkowo, ustalone składki emerytalne oraz zdrowotne gwarantują opiekę socjalną. Rozwiązania, które otrzymujemy w wyniku stosowania teorii kapitału ludzkiego, mają bezpośrednie przełożenie na propozycje wprowadzenia raportu o poziomie opłacenia kapitału ludzkiego pracowników (Renkas, 2013).

ROZPIĘTOŚĆ MIĘDZY MINIMALNYM A MAKSYMALNYM WYNAGRODZENIEM W GOSPODARCE W ŚWIETLE TEORII KAPITAŁU LUDZKIEGO

W powyższym przykładzie rozważania były prowadzone w świetle płacy minimalnej. Teoria pomiaru kapitału ludzkiego pozwala także oszacować rozmiar maksymalnego wynagrodzenia podstawowego. Dotyczy to osoby z maksymalnym wykształceniem oraz maksymalnym doświadczeniem pracy zawodowej, na przykład profesora medycyny (pomija się ewentualny kapitał kreatywności, szczegółowe rozważania o którym zostaną przedstawione w kolejnym podrozdziale).

Z badań w zakresie kapitału ludzkiego wynika, że rozpiętość płac zasadniczych (minimalnej i maksymalnej) nie powinna przekraczać liczby od 5 do 6 razy. Potwierdzenie tej relacji znajdujemy już w starożytności. Arystoteles (1956) uznawał, że rozpiętość płac nie powinna przekraczać 6. Teoretyczna relacja płacy minimalnej do płacy maksymalnej w gospodarce Ukrainy również potwierdza tę zależność (tabele 3 i 5) (Renkas, 2016). Potwierdzają to także badania decylowe dotyczące realnych gospodarek (Kołodko, 2008)].

Tabela 3. Ustalanie minimalnego oraz maksymalnego wynagrodzenia podstawowego w gospodarce Ukrainy (2015 rok)

Szacowanie wartości podstawowej płacy minimalnej	
Miesięczne koszty utrzymania (k)	1 218,0 UAH
Lata kapitalizacji	18 lat
Wartość kapitału ludzkiego ($H(T) = K$)	547 373,0 UAH
Wynagrodzenie roczne ($W = H(T) \times 0,08$)	43 790,0 UAH
Wynagrodzenie miesięczne ($W/12$)	3 649,0 UAH
Kapitał z kosztów utrzymania (K)	975 833,7 UAH
Kapitał z edukacji (E)	293 437,2 UAH
Kapitał z doświadczenia (D(T))	560 002,3 UAH
Kapitał z kontynuacji kształcenia (U)	1 292 334,0 UAH
Ogólna wartość kapitału ludzkiego (H(T))	3 121 607,2 UAH
Wynagrodzenie roczne ($W = H(T) \times 0,08$)	249 728,6 UAH
Wynagrodzenie miesięczne ($W/12$)	20 810,7 UAH

Źródło: opracowanie własne.

Do celów obliczeń koszty utrzymania na Ukrainie ustalono na poziomie minimum socjalnego, które w lipcu 2015 roku wynosiło 1218 hrywien miesięcznie. Do obliczenia wartości kapitału ludzkiego z kosztów utrzymania (K) przyjęto, że ich kwota będzie kapitalizowana do 24. roku życia, czyli do momentu zakończenia studiów i rozpoczęcia pracy zawodowej. Koszty edukacji z kolei założono na pozio-

mie 4000 hrywien miesięcznie, które odnoszą się tylko do sześcioletniego okresu studiów. Dodatkowo łączna kwota kapitału ludzkiego powiększana jest o czynnik doświadczenia ($Q(T)$), który obliczono z uwzględnieniem czynnika uczenia (w) na poziomie 0,1, co pozwoliło ustalić kapitał z doświadczenia 46 lat pracy zawodowej ($D(T)$). W celu obliczenia kapitału z kontynuacji kształcenia (U) przyjęto założenie, że modelowy pracownik poświęca na dodatkowe kształcenie średnio 2 godziny dziennie czasu wolnego. Wartość godziny takiej pracy została oszacowana jako iloraz rocznej rekompensaty za wykorzystanie kapitału pracownika ($8\% \times H(T)$) oraz rocznej normy pracy wynoszącej na Ukrainie około 2000 godzin.

Zbiór modeli płacowych jako pochodnej wartości kapitału ludzkiego pracownika wykorzystanych do oszacowania minimalnego i maksymalnego wynagrodzenia podstawowego na Ukrainie przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Modele płacowe jako pochodna wartości kapitału ludzkiego pracownika

Modele płacowe	Charakterystyka modeli
$W = H(k, p, t) \times 0,08$ <i>gdzie, $H(k, p, t) = K$</i>	Model płacowy pracownika bez wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego (kapitał ludzki takiego pracownika składa się wyłącznie ze skapitalizowanych kosztów utrzymania).
$W = H(k, e, l, p, t) \times 0,08$ <i>gdzie, $H(k, e, l, p, t) = K + E$</i>	Model płacowy pracownika, który ma wykształcenie profesjonalne (pojawia się dodatkowa zmienna skapitalizowanych kosztów edukacji (E)).
$W = H(k, e, l, w, p, T, t) \times 0,08$ <i>gdzie, $H(k, e, l, w, p, T, t) = (K + E) \times (1 + Q(T))$ lub $H(k, e, l, w, p, T, t) = K + E + D(T)$</i>	Model płacowy pracownika, który dodatkowo posiada doświadczenie zawodowe (wskaźnik przyrostu kapitału z doświadczenia $Q(T)$ zależy od liczby lat pracy zawodowej T , przy czym największe znaczenie ma w pierwszych latach pracy).
$W = H(k, e, l, w, p, z, T, t) \times 0,08$ <i>gdzie, $H(k, e, l, w, p, z, T, t) = K + E + D(T) + R$</i>	Model płacowy pracownika, posiadającego dodatkowo wyodrębniony kapitał kreatywności (R); z – procent opłacenia kapitału kreatywności.
$W = H(k, e, l, w, p, T, t, u) \times 0,08$ <i>gdzie, $H(k, e, l, w, p, T, t, u) = K + E + D(T) + U_i \times (1 + Q(ti))$</i>	Model płacowy pracownika, ponoszącego koszty podnoszące kwalifikacje (ti – liczba lat od momentu uzyskania odpowiedniego poziomu kwalifikacyjnego do momentu pomiaru, U_i – skapitalizowane koszty na otrzymanie i -ego stopnia kwalifikacyjnego).

Źródło: opracowanie własne.

Zatem forma addytywna modelu kapitału ludzkiego pracownika, uwzględniająca kapitał z kosztów utrzymania, edukacji, doświadczenia pracy oraz kontynuacji kształcenia, określa maksymalną wartość wynagrodzenia podstawowego:

$$H(k, e, l, w, p, T, t, u) = K + E + D(T) + U \quad (9)$$

gdzie: K – kapitał z kosztów utrzymania, E – kapitał z edukacji, D(T) – kapitał z doświadczenia T lat pracy, U – kapitał z kontynuacji kształcenia.

Porównując ustalone płace minimalną oraz maksymalną na Ukrainie możemy zauważyć, że rozpiętość tych kwot nie przekracza liczby 6 (tabela 5).

Tabela 5. Teoretyczna relacja płacy minimalnej do płacy maksymalnej w gospodarce Ukrainy według pomiaru kapitału ludzkiego

Wyszczególnienie	Płaca minimalna	Płaca maksymalna
Wynagrodzenie miesięczne	3 649,0 UAH	20 810,7 UAH
Stosunek	1	5,7

Źródło: opracowanie własne.

Jak również podaje Obserwator finansowy (Gadomski, 2010), stosunek średnich dochodów „górných” do „dolnych” w Unii Europejskiej w latach 2007–2008 wyniósł 5,0. Fakt ten uzasadnia wskaźnik Platona i potwierdza teoretyczne wnioski o relacji płac w świetle teorii kapitału ludzkiego. W krajach postsocjalistycznych takich jak Łotwa czy Rumunia współczynnik ten wynosi 7,0. W gospodarce Polski występują nawet dziesięciokrotne rozpiętości między decylem najwyższym i najniższym, co analizuje M. Wójcik-Żołądek (2013). To skutkuje występowaniem dużych nierówności społecznych. Świadczy o tym także wartość indeksu Giniego dla Polski. Próbką danych opracowanych przez O. Koshulko (2012) ukazuje, że tam gdzie indeks Giniego jest wysoki, tam także płaca minimalna jest dużo niższa od wartości określonej stałą ekonomiczną potencjalnego wzrostu. W. Koziół (2010b) dokonał oszacowań tego wskaźnika przy założeniu płac zgodnych z teorią kapitału ludzkiego. Wedle tych obliczeń wskaźnik Giniego nie powinien przekraczać 24%.

POMIAR KAPITAŁU KREATYWNOŚCI. PONADPRZECIĘTNE ZDOLNOŚCI PRACOWNIKÓW

W przypadku niektórych pracowników zaobserwować można dodatkowe zdolności, które powodują, że są oni w stanie wykonywać pewne czynności efektywniej i lepiej niż inni pracownicy. Źródłem zwiększonej wydajności tych pracowników jest ich kapitał kreatywności. Zatem nieprzeciętne, niedostępne dla wielu innych zdolności do wykonywania pracy społecznie użytecznej nazywamy kapitałem kreatywności (Dobija (red.), 2014b, s. 23). Ten kapitał jako niestandardowy (jak np. profesjonalna edukacja) nie podlega pomiarowi w inny sposób niż z wykorzystaniem ogólnej formuły DCF (teraźniejsza wartość strumienia generowanych wpływów). Jeśli wynagrodzenie roczne piłkarza Cristiano Ronaldo wynosi około 10 mln euro, co stanowi 10% od jego ceny transferowej, która według

oceny rynkowej jest szacowana na poziomie 100 mln euro, to tak wysoka kwota jest uzasadniona posiadaniem przez niego kapitału kreatywności.

W związku z identyfikacją kapitału kreatywności podstawowy model kapitału ludzkiego uzupełnia się o składnik R:

$$H(T) = K + E + D(T) + R \quad (10)$$

gdzie: K – kapitał z kosztów utrzymania, E – kapitał z edukacji, D(T) – kapitał z doświadczenia, R – kapitał kreatywności.

Prezentowany model prowadzi do teoretycznie uzasadnionego wynagrodzenia pracownika ze zidentyfikowanym kapitałem kreatywności. Przyjmuje się, że pracownik cechujący się kreatywnością jest świadomy, że posiada ekskluzywne zdolności. Ocena tych zdolności odbywa się na efektywnym rynku, który zapewnia odpowiednią ofertę płacową, ponieważ dodatkowe zdolności wymagają stosownego opłacenia.

Poniżej przedstawiono procedurę pomiaru kapitału kreatywności na przykładzie inżyniera projektującego i budującego mosty. Jego roczny zarobek wynosi 195 tys. zł. Legitymuje się on wyższym wykształceniem oraz 40-letnim doświadczeniem pracy w branży. Zarobek modelowego inżyniera jest tak wysoki, bo uzasadniają go jego dotychczasowe osiągnięcia zawodowe.

Przed obliczaniem wartości kapitału kreatywności inżyniera oraz poziomu jego opłacenia niezbędnym jest ustalenie dla niego rozmiaru jego zasadniczej płacy godzinowej wynikającej z głównego modelu uwzględniającego trzy podstawowe składniki kapitału ludzkiego (tabela 6).

Tabela 6. Dane do ustalenia wartości trzech podstawowych składników indywidualnego kapitału ludzkiego modelowego inżyniera

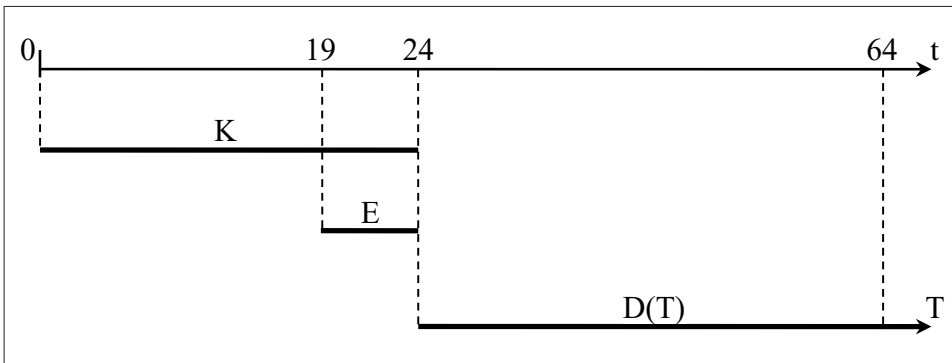
Wiek	64 lata
Staż pracy	40 lat
Współczynnik uczenia	0,1
Wykształcenie	Wyższe (5 lat)
Roczne koszty utrzymania	10 320 zł (860 zł/m.)
Roczne koszty edukacji	4000 zł
Kapitał z kosztów utrzymania (K)	751 975 zł (24 lata kapitalizacji)
Kapitał z edukacji (E)	295 320 zł (5 lat kapitalizacji)
Kapitał z doświadczenia (D(T))	450 337 zł
Wartość kapitału ludzkiego (H(T))	1 497 632 zł
Roczne koszty pracy (W)	119 810 zł
Miesięczne koszty pracy (W/12)	9985 zł
Roczne rzeczywiste wynagrodzenie	195 000 zł
Roczne rzeczywiste koszty pracy (powiększenie rzeczywistego wynagrodzenia o procent składek płaconych przez pracodawcę (20,6%))	235 170 zł

Źródło: opracowanie własne.

Wartość kapitału ludzkiego inżyniera uwzględniająca koszty utrzymania, kapitał z edukacji i kapitał z doświadczenia T lat pracy (bez kapitału kreatywności) to:

$$H(T, t) = H(40, 64) = K + E + D(T) = 751\,975 \text{ zł} + 295\,320 \text{ zł} + 450\,337 \text{ zł} \\ = 1\,497\,632 \text{ zł}.$$

Na rys. 2 przedstawiono graficznie poszczególne elementy kapitału ludzkiego modelowego inżyniera (bez kapitału kreatywności) oraz lata ich kapitalizacji.



Rys. 2. Graficzny model kapitału ludzkiego dla modelowego inżyniera

Źródło: opracowanie własne.

Wynagrodzenie inżyniera (W_I) określa zatem formuła:

$$W_I = W_p + W_R = [p \times H(T,t)] + [z \times R] \quad (11)$$

gdzie: W_p – wynagrodzenie uwzględniające kapitał z kosztów utrzymania (K), kapitał z edukacji (E) oraz kapitał z doświadczenia $D(T)$, W_R – wynagrodzenie kapitału kreatywności, z – procent opłacenia kapitału kreatywności, R – wartość kapitału kreatywności.

Pierwszą część prawej strony powyższego równania stanowi wynagrodzenie (W) wynikające z wartości kapitału ludzkiego uwzględniającego tylko wartości trzech podstawowych składników: kapitału z kosztów utrzymania, kapitału z edukacji i kapitału z doświadczenia. Jego wysokość ustalona z wykorzystaniem 8-procentowej stałej ekonomicznej p wynosi 119 810 zł. Z kolei drugi człon prawej strony równania to wynagrodzenie kapitału kreatywności ($W_R = z \times R$). Różnica między wynagrodzeniem faktycznie otrzymywanym przez inżyniera (W_I) a obliczonym zgodnie z wartością kapitału ludzkiego (W_p) stanowi wynagrodzenie kapitału kreatywności (W_R):

$$W_R = W_I - W_p \quad (12)$$

Zatem uwzględniając powyższe uwagi, obliczamy rzeczywiste wynagrodzenie kapitału kreatywności w następujący sposób:

$$W_R = 235\,170 \text{ zł} - 119\,810 \text{ zł} = 115\,360 \text{ zł}. \quad (13)$$

Kapitał kreatywności oprócz normalnego ryzyka jest narażony na ryzyko dodatkowe (Kozioł, 2010a). Wyjątkowe zdolności i predyspozycje przejawiają się w określonych sytuacjach i nie zawsze towarzyszą pracownikowi w trakcie całej jego kariery zawodowej. Istnieje wiele dodatkowych okoliczności, które są w stanie ograniczyć lub wyeliminować indywidualną kreatywność pracownika. To dodatkowe ryzyko jest reprezentowane parametrem d :

$$W_R = z \times R = (p + d) \times R \quad (14)$$

gdzie: z – procent opłacenia kapitału kreatywności, p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu (0,08 [1/rok]), d – dodatkowe ryzyko zwiększające poziom opłacenia kapitału kreatywności.

Przekształcając równanie (13), możemy wyprowadzić wzór do ustalania wartości kapitału kreatywności (R):

$$R = W_R / z = W_R / (p + d)$$

Parametr d ustala się w drodze negocjacji na efektywnym rynku. Do obliczeń przyjmujemy zwiększenie poziomu opłacenia kapitału kreatywności o 0,03 powyżej stałej ekonomicznej (0,08 [1/rok]), czyli $d = 0,03$. Wyniki obliczeń wartości kapitału kreatywności modelowego inżyniera prezentują się następująco:

$$R = 115\,360 \text{ zł} / (0,08 + 0,03) = 1\,048\,727 \text{ zł}.$$

Zatem ogólna wartość kapitału ludzkiego modelowego inżyniera wynosi: $1\,497\,632 \text{ zł} + 1\,048\,727 \text{ zł} = 2\,546\,359 \text{ zł}$.

PODATEK BEZPOŚREDNI OD WYNAGRODZEŃ GODZIWYCH

Zaprezentowane powyżej rozważania pozwalają wyciągnąć bardzo ważny wniosek, że opodatkowanie absolutnie minimalnych wynagrodzeń w wymiarze godziwym podatkiem bezpośrednim czyni je niegodziwie niskimi. Negatywne skutki tego przejawiają się w migracji siły roboczej, jak również w problemach demograficznych polegających na tym, że rodziny decydują się na wychowanie tylko jednego dziecka. Na gruncie teorii kapitału ludzkiego, pozwalającej oszacować wynagrodzenia godziwe i rozpiętość płac zasadniczych można nakreślić teoretyczne ramy opodatkowania wynagrodzeń (tabela 7).

Tabela 7. Kategorie wynagrodzeń w świetle teorii kapitału ludzkiego

Oznaczenie kategorii	Przedział	Opis kategorii
I	$< W_{min.}$	Kwoty wynagrodzeń, które są niższe od godziwego wynagrodzenia minimalnego ($W_{min.}$), ustalonego w świetle teorii kapitału ludzkiego.
	$= W_{min.}$	Kwota wynagrodzenia, która jest równa godziwemu wynagrodzeniu minimalnemu ($W_{min.}$), ustalonemu na podstawie ($W_{min.}$), ustalonym na podstawie teorii kapitału ludzkiego.
II	$> W_{min.} - \leq W_{max.}$	Kwoty wynagrodzeń, które znajdują się w przedziale od (powyżej) wynagrodzenia minimalnego ($W_{min.}$) do wynagrodzenia maksymalnego $W_{max.}$ (włącznie), ustalonego na podstawie teorii kapitału ludzkiego.
III	$> W_{max.}$	Kwoty wynagrodzeń, które znajdują powyżej wynagrodzenia maksymalnego ($W_{max.}$), ustalonego na podstawie teorii kapitału ludzkiego.

Źródło: opracowanie własne.

W świetle powyższej kategoryzacji w tabeli 8 przedstawiono propozycję opodatkowania wynagrodzeń z uwzględnieniem zasad teorii kapitału ludzkiego. Zgodnie z istotą płacy absolutnie minimalnej zwalnia się od bezpośredniego podatku minimalne wynagrodzenia godziwe (kategoria I) stanowiące równowartość naturalnego ubytku kapitału ludzkiego pracownika.

Podatek liniowy (na przykład 10%) może być stosowany do kwot wynagrodzeń drugiej kategorii (przedział między minimalnym a maksymalnym wynagrodzeniem podstawowym, ustalonym na podstawie teorii kapitału ludzkiego) w celu doprowadzenia płacy do zgodności z realnym czasem pracy, który zwykle różni się od nominalnego.

W trzeciej kategorii podatkowej (kwoty powyżej wynagrodzenia maksymalnego, ustalonego na podstawie teorii kapitału ludzkiego) brakuje uzasadnienia otrzymywanych kwot wartością kapitału ludzkiego pracownika. Zatem proponuje się stosowanie w tym przypadku podatku progresywnego ($a\%$ więcej od każdego kolejnego tysiąca złotych powyżej podstawowego wynagrodzenia maksymalnego). Górną granicę zwiększenia podatku o odpowiedni procent można ustalić na poziomie 90%. Po przekroczeniu tej granicy procent naliczanego podatku będzie już stały.

Tabela 8. Opodatkowanie wynagrodzeń w świetle teorii kapitału ludzkiego

Oznaczenie kategorii	Przedział	Stawka podatku
I	$< W_{min.}$	Brak obciążenia podatkiem bezpośrednim
	$= W_{min.}$	
II	$> W_{min.} - \leq W_{max.}$	Podatek liniowy (np. 10%)
III	$> W_{max.}$	Podatek progresywny ($a\%$ więcej od każdego kolejnego tysiąca zł do osiągnięcia 90%)

Źródło: opracowanie własne.

Przykłady zawierają ilustrację wymiaru podatku:

(1) Jeżeli miesięczny zarobek pracownika wynosi 9000 zł, to kwota wolna od podatku to 2900 zł (minimalne koszty pracy). Dziesięcioprocentowy podatek liniowy zostanie zastosowany do kwoty 6100 jako różnicy między naliczonym wynagrodzeniem a kwotą wolną od podatku, czyli: $10\% \times (9000 - 2900) = 610$ zł. Zatem, ogólny procent podatku w tym przypadku składa 6,8% od naliczonego wynagrodzenia miesięcznego i stanowi 610 zł.

(2) Jeżeli miesięczne naliczone wynagrodzenie pracownika wynosi 22 000 zł, to kwota wolna od podatku to 2900 zł (minimalne koszty pracy). Dziesięcioprocentowy podatek liniowy zostanie zastosowany do kwoty 14 500 jako różnicy między teoretycznym maksymalnym wynagrodzeniem podstawowym w gospodarce (sześciokrotność minimalnych kosztów pracy: $2900 \times 6 = 17\ 400$ zł) i kwotą wolną od podatku, czyli: $10\% \times (17\ 400 - 2900) = 1450$ zł. Podatek progresywny (przyjęto, że jest liczony o 1% wyżej od każdego kolejnego tysiąca powyżej podstawowego wynagrodzenia maksymalnego) zostanie naliczony na kolejne 4600 zł, czyli: $0,11 \times 1000 = 110$ zł; $0,12 \times 1000 = 120$ zł; $0,13 \times 1000 = 130$ zł; $0,14 \times 1000 = 140$ zł; $0,15 \times 600 = 90$ zł. Zatem, łączna kwota podatku wyniesie: $1450 + 110 + 120 + 130 + 140 + 90 = 2040$ zł, co składa 9,3% od naliczonego wynagrodzenia miesięcznego.

(3) W przypadku zarobku 130 000 zł miesięcznie naliczanie podatku przedstawia się następująco:

- kwota wolna od podatku: 2900 zł,
- podatek liniowy: $10\% \times (17\ 400 - 2900) = 1450$ zł,
- podatek progresywny (naliczany na kwotę: $130\ 000 - 17\ 400 = 112\ 600$; wyliczany jest od każdego kolejnego tysiąca o 1% wyżej do osiągnięcia górnej granicy 90%): $0,11 \times 1000 = 110$ zł; $0,12 \times 1000 = 120$ zł; $0,13 \times 1000 = 130$ zł (...); $0,88 \times 1000 = 880$ zł; $0,89 \times 1000 = 890$ zł; $0,9 \times 1000 = 900$ zł. Po osiągnięciu górnej granicy stawki podatku (90%) na pozostałą kwotę wynagrodzenia ($112\ 600 - 80\ 000 = 32\ 600$) nalicza się stała maksymalna stawka podatku (czyli 90%): $0,9 \times 32\ 600 = 29\ 340$ zł.

Łączna kwota podatku zatem wyniesie: $1450 + 110 + 120 + 130 + (...) + 880 + 890 + 900 + 29\ 340 = 71\ 190$ zł, co stanowi 54,8% od naliczonego wynagrodzenia miesięcznego.

Przedstawione powyżej przykłady pokazują, że tak zaprojektowany i funkcjonujący system opodatkowania wynagrodzeń zapewnia godziwy wymiar naliczonego podatku bezpośredniego.

PODSUMOWANIE

Przedstawiona w rozdziale teoria pomiaru kapitału ludzkiego i spójnych wynagrodzeń jest efektem prac prowadzonych w okresie ostatnich 20 lat przez zespół autorów z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Badania doprowadziły

do wyjaśnienia istoty kapitału, pracy i godziwych należności za wykonaną pracę. Właściwe rozumienie kategorii kapitału, jako abstrakcyjnej zdolności do wykonywania pracy, przyczyniło się do konstruowania norm opodatkowania wynagrodzeń pracowniczych. W świetle przedstawionej teorii ujawniono istotę godziwego wynagrodzenia, które zapewnia, że dwie pracujące osoby o określonym poziomie kapitału ludzkiego otrzymują zarobki, które pozwalają na doprowadzenie dwojga potomków przynajmniej do poziomu kapitału ludzkiego ich rodziców. Ukazuje to na potrzebę, aby płace minimalne w wymiarze godziwym nie były obciążane podatkiem bezpośrednim, ponieważ tracą własność godziwości, czyli personalny kapitał zatrudnionych ulega deprecjacji. Zatem proponowana koncepcja podatku od wynagrodzeń zasadniczych wyłącza z opodatkowania równowartość naturalnego ubytku kapitału ludzkiego, czyli godziwe wynagrodzenia minimalne. Reszta wynagrodzeń w zależności od kategorii jest obciążana podatkiem liniowym i progresywnym. Tak zaprojektowany i funkcjonujący system opodatkowania wynagrodzeń opiera się na fundamentalnych prawach ekonomii i zapewnia równowagę gospodarczą.

BIBLIOGRAFIA

- Arystoteles (1956). *Etyka Nikomachejska*. Kraków: PWN.
- Dobija, M. (2011). Abstract Nature of Money and the Modern Equation of Exchange. *Modern Economy*, 2. DOI: 10.4236/me.2011.20019.
- Dobija, M. (2015). Laborism. The Economics Driven by Labor. *Modern Economy*, 6. DOI: 10.4236/me.2015.65056.
- Dobija, M. (red.) (2014). *Teoria rachunkowości. Podstawa nauk ekonomicznych*, Kraków: Wyd. UE w Krakowie.
- Gadomski, W. (2010). Nierówności rosną w miarę rozwoju. *Obserwator Finansowy*. Pobrane z: <http://www.obserwatorfinansowy.pl> (2010.05.14).
- Kołodko, G.W. (2008). *Wędrujący świat*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Koshulko, O. (2012). Badanie poziomu minimalnej płacy w Ukrainie i jej wpływu na rozwój kapitału ludzkiego. *Ekonomiczeskij Analiz: Teoria i Praktyka*, 7 (262).
- Koziół, W. (2010a). Kształtowanie płac stałych na podstawie rachunku kapitału ludzkiego. W: M. Dobija (red.), *Teoria pomiaru kapitału i zysku*. Kraków: Wyd. UE w Krakowie.
- Koziół, W. (2010b). Kształtowanie wynagrodzeń podstawowych nauczycieli akademickich na podstawie pomiaru kapitału ludzkiego i intelektualnego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 16, 280–290
- Kurek, B. (2008). The Risk Premium Estimation on the Basis of Adjusted ROA. W: I. Górski (red.), *General Accounting Theory. Evolution and Design for Efficiency*. Warszawa: Wydawnictwa Naukowe i Profesjonalne.
- Renkas, J. (2011). Rozmiar ekonomicznoji staloji potencijnogo zrostu ta wstanowlennia za ii dopomogoju minimalnoji zarobitnoji platy dla Ukrainy. *Problemy teorii ta metodologii buhalterskogo obliku, kontroli i analizu. Miżnarodnyj zbirnyk naukowych prac*, 2 (20). Zhytomyr.

- Renkas, J. (2012). Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 24.
- Renkas, J. (2013). Kapitał ludzki a sprawozdawczość finansowa. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 30, s. 151–161.
- Renkas, J. (2016). Nierówności płacowe a stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 47 (3/2016), 466–480. DOI: 10.15584/nsawg.2016.3.34.
- Renkas, J. (2017a). The tandem of “capital-work” as the basis for labour economics. *International Journal of Accounting and Economics Studies*, 5 (1), s. 26–32.
- Renkas, J. (2017b). Wynagrodzenie minimalne a produktywność pracy w gospodarce. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 341. Katowice, s. 300–315.
- Stańdo-Górowska, H. (2014). Oczekiwania płacowe studentów, a model kapitału ludzkiego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 4 (928).
- Sunder, S. (1997). *Theory of Accounting and Control*. Cincinnati: South-Western College Publishing.
- Wójcik-Żołądek, M. (2013). Nierówności społeczne w Polsce. *Infos. Zagadnienia społeczno-gospodarcze, Wydawnictwo Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych*, 20 (157).
- Wright, R. (2000). *Nonzero. Logika ludzkiego przeznaczenia*. Warszawa: Prószyński i S-ka SA. (www1) <http://www.nelp.org> (2018.05.24). (www2) <https://www.dol.gov> (2018.05.24).

Streszczenie

Przedmiotem rozważań jest teoretycznie uzasadnione opodatkowanie wynagrodzeń za pracę. Podstawową teorią określającą wielkość wynagrodzeń jest teoria kapitału ludzkiego pracowników. W wyniku badań wykazano, że godziwe wynagrodzenie jest procentem od wartości kapitału ludzkiego pracownika. Ten procent stanowi miarę spontanicznego naturalnego ubytku kapitału ludzkiego i jest powiązany z wielkością stałej $p = 0,08$ [1/rok]. Godziwość wynagrodzeń jest kategorią ekonomiczną i oznacza, że dwoje pracujących otrzymujących wynagrodzenie godziwe potrafi doprowadzić dwoje swoich potomków do własnego poziomu kapitału ludzkiego. Z tych zależności wynika konkluzja, że godziwe wynagrodzenie nie powinno być pomniejszane podatkiem bezpośrednim, ponieważ nie zostaną zachowane warunki równowagi ekonomicznej. Zatem celem niniejszego opracowania jest przedstawienie propozycji konstrukcji modelu opodatkowania wynagrodzeń.

Słowa kluczowe: godziwe wynagrodzenie, nierówności dochodowe, kapitał ludzki, opodatkowanie wynagrodzeń.

Fair income inequalities and payroll taxation

Summary

The subject of a discussion is the theoretically justified taxation of remuneration for work. The basic theory determining the amount of remuneration is the theory of human capital of employees. As a result of the research, it was shown that the fair remuneration is a percentage of the value of the

employee's human capital. This percentage is a measure of the spontaneous natural loss of human capital and is related to the size of a constant $p = 0.08$ [1/year]. Fairness of wages is an economic category, and means that two workers receiving fair wages can result in two of their descendants to their level of human capital. From these dependencies the conclusion is formulated that fair remuneration should not be reduced by direct tax, because the conditions of economic equilibrium will not be maintained. Therefore, the aim of this study is to present a proposal for the construction of a remuneration tax model.

Keywords: fair remuneration, income inequality, human capital, payroll taxation.

JEL: E24, J31.

*mgr Barbara Oliwkiewicz*¹ 

Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Zakład Rachunkowości

Historia polskiej płacy minimalnej na gruncie teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń²

WSTĘP

Płaca minimalna to jedna ze spornych kwestii ekonomicznych. Minimalne wynagrodzenie jest z jednej strony zabezpieczeniem pracowników przed wyzyskiem ze strony pracodawcy, z drugiej strony natomiast może być przeszkodą w zwalczaniu bezrobocia. Zgodnie z ustawą o minimalnym wynagrodzeniu (Ustawa, 2002) płaca minimalna to wynagrodzenie, które powinien otrzymać pracownik zatrudniony w pełnym wymiarze czasu pracy, wykonujący najprostsze prace.

Artykuł ma na celu przedstawienie historii płacy minimalnej w Polsce od początku jej istnienia oraz zbadanie jej zgodności z wartością kapitału ludzkiego wyznaczoną na podstawie współczesnej teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń. W pierwszej części opracowania przedstawiona jest historia polskiej płacy minimalnej oraz współczesne poglądy w kwestii kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń. W dalszej części zbadana została godziwość polskiej płacy minimalnej. Do realizacji celu wykorzystano metodę analityczno-opisową. Narzędziem empirycznym służącym weryfikacji były studia literatury przedmiotu oraz studia i analiza danych statystycznych.

Godziwość polskiej płacy minimalnej zbadano z wykorzystaniem modelu płacy godziwej W wynikającego z ogólnego modelu kapitału ludzkiego. Zgodnie z naturą kapitału, losowe rozproszenie kapitału ludzkiego, wynika z istoty życia i powinno być równoważone godziwym wynagrodzeniem pracownika. Płaca godziwa daje możliwość pracownikowi zaspokoić niezbędne potrzeby, jak również pomaga odtworzyć kapitał ludzki w długim okresie dzięki wychowaniu i wykształceniu swoich potomków.

¹ Adres do korespondencji: e-mail: boliwkiewicz@afm.edu.pl. ORCID: 0000-0002-0752-2288.

² Artykuł dofinansowano ze środków przeznaczonych na działalność statutową Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej Krakowskiej Akademii im. A. F. Modrzewskiego nr WZiKS/DS/3/2017-KON.

WSPÓŁCZESNA TEORIA POMIARU KAPITAŁU LUDZKIEGO

Badania w zakresie kapitału ludzkiego prowadzone są wieloma drogami. Główną drogą to teorie G. Beckera (Becker, 1975) i jego następców, np. J. Mincera (Mincer, 1962) i innych. G. Becker zajmował się głównie badaniem stopy zwrotu nakładów na kształcenie natomiast J. Mincer i inni stosują modelowanie ekonometryczne. M. Blaug (Blaug, 1995, s. 320) pisał: „Proces degeneracji programu badawczego poświęconemu kapitałowi ludzkiemu trwał w latach osiemdziesiątych. Uprawiający go teoretycy w nieskończoność przeżuwali stary materiał, co w żaden sposób nie przyczyniało się do rzucenia nowego światła na kwestie kształcenia i szkolenia zawodowego.” Inne podejście do badań nad kapitałem ludzkim, jako odrębny Naukowy Program Badawczy, zostało zaproponowane na początku lat 90. ubiegłego stulecia przez M. Dobiję i innych (Dobija, 2010, 2011, 2014).

Badania przeprowadzone w świetle współczesnej teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń dotyczą problematyki stopy procentowej, jako ekonomicznej wielkości bazowej sterującej procesami gospodarczymi w skali mikro i makroekonomicznej. W trakcie badań wyjaśniono naturę kapitału i dowiedziono istnienie stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu p (SEPW), którą uznano za tempo pomnażania kapitału.

Główne tezy współczesnej teorii kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń to poprawne zrozumienie natury kapitału, potraktowanie kapitału ludzkiego, jako potencjalnej zdolności do wykonywania pracy, pracy, jako transferu kapitału ludzkiego do obiektów pracy i płacy, jako należności za wykonaną pracę. Udowodniono, że zasady opłacenia kapitału ludzkiego wynikają z natury kapitału. Dowiedziono także, że nikt nie może stworzyć kapitału ludzkiego jak również, że sam kapitał nie powstaje z niczego. Można wskazać jego źródła i możliwa jest jego wycena w jednostkach pieniężnych. Człowiek gromadzi w swoim organizmie kapitał ludzki od momentu narodzin. Niestety, w związku z wykonywaniem pracy, chorobami i innymi zdarzeniami losowymi kapitał ludzki ulega rozproszeniu. Ubytki te powinny być rekompensowane przez godziwe wynagrodzenie. Przy ustalaniu wysokości godziwego wynagrodzenia należy zastosować stałą ekonomiczną potencjalnego wzrostu p (SEPW), która jest wynikiem wpływu Natury na wzrost ekonomiczny (Dobija, 2016, s. 33). Badania poprzedników potwierdzają rozmiar stałej, SEPW jako $p = 8\%$ w skali roku (Kurek, 2011; Kozioł, 2011; Renkas, 2012).

Model płacy godziwej W wykorzystywany do obliczeń w niniejszym opracowaniu wynika z ogólnego modelu kapitału ludzkiego (Dobija, 2009):

$$C_t = C_0 \times e^{(p-s+m)t}, \quad p = E(s) = 0,08 [1/rok] \quad (1)$$

gdzie: C_t – kapitał końcowy; C_0 – kapitał początkowy; e – liczba Eulera; p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu (SEPW); s – tempo naturalnego, spontanicz-

nego rozpraszania kapitału; m – tempo przyrostu kapitału w skutek wykonywanej pracy; t – zmienna wpływu czasu

Prawa strona równania (1) przedstawia kapitał początkowy, który zgodnie z pierwszą zasadą termodynamiki, nie powstaje z niczego. Jedyne już zgromadzony kapitał może się zmniejszyć poprzez spontaniczne rozpraszanie lub zwiększyć poprzez osiągnięcie przychodów ze źródeł naturalnych oraz pracy. Przykładem, który ilustruje te stwierdzenia, jest człowiek i jego kapitał ludzki. Noworodek w momencie narodzin posiada już swój kapitał początkowy (C_0), który bez zainteresowania rodziców uległby rozproszeniu (e^{-st}) i doprowadził do śmierci niemowlaka. Nakłady rodziców i działania społeczeństwa niwelują proces rozproszenia kapitału i gwarantują jego istnieniu (e^{mt}), a tempo wzrostu zostaje wyznaczone przez stałą p .

Odpowiednie przygotowanie organizmu jest warunkiem koniecznym do ujawnienia się i rozwijania umiejętności wrodzonych, zdolności i możliwości podczas nauki oraz w czasie pracy. Początkowo kapitał ludzki kształtują nakłady finansowe ponoszone przez rodziców i społeczeństwo. Kapitał ludzki staje się własnością osoby, na rzecz której ponoszone były wspomniane wcześniej nakłady finansowe. Zatem otrzymujemy formułę personalnego kapitału pracownika, który będzie uzależniony od nakładów początkowych (H_0), stałej ekonomicznej (p) i czasu kapitalizacji (t). Wykorzystując ogólny model kapitału, przy założeniu, że $s = m$, otrzymujemy ogólną formułę kapitału ludzkiego:

$$H_t = H_0 e^{pt} \quad (2)$$

Formuła (2) przedstawia znaczenie stałej potencjalnego wzrostu w rachunku kapitału ludzkiego. Należy zauważyć, że zmienna (H_0) nie jest nakładem jednorazowym, ale strumieniem nakładów (koszty utrzymania, koszty profesjonalnej edukacji) (Dobija, 2010, s. 77).

Kapitał ludzki oznaczony mianem źródeł finansowania zasobów ludzkich może być zaprezentowany w postaci następującej formuły (Dobija, 2002a):

$$H_t(T,p) = (K_t + E_t) \times (1 + Q(T)) \quad (3)$$

gdzie: czynnik doświadczenia ($Q(T)$), czyli wskaźnik przyrostu kapitału ludzkiego w trakcie pracy, wyraża się funkcją lat (Dobija, 2002b):

$$Q(T) = 1 - T^{\frac{\ln(1-w)}{\ln 2}} \quad (4)$$

gdzie: w – współczynnik uczenia; T – lata pracy zawodowej, $T > 1$.

Parametr uczenia w ma wpływ na wzrost doświadczenia. Gdy jest on na przykład równy 0,07, sugeruje, że dany pracownik będzie wykonywał tę samą pracę w kolejnym roku o 7% łatwiej, taniej i krócej.

Tabela 1 przedstawia wzory, które obrazują powstanie kapitału ludzkiego z kosztów utrzymania i kosztów profesjonalnej edukacji:

Tabela 1. Formuły przedstawiające powstawanie kapitału ludzkiego

	Koszty utrzymania	Koszty edukacji
Kapitalizacja roczna	$K_t = k \times 12 \frac{(1+p)^t - 1}{p}$	$E_t = e \times 12 \frac{(1+p)^t - 1}{p}$
Kapitalizacja ciągła	$K_t = k \times 12 \frac{e^{pt} - 1}{p}$	$E_t = e \times 12 \frac{e^{pt} - 1}{p}$

Źródło: (Oliwkiewicz, 2016, s. 484).

gdzie: $H_t(T,p)$ – wartość kapitału ludzkiego, K_t – skapitalizowane koszty utrzymania, E_t – skapitalizowane koszty profesjonalnej edukacji.

Wykorzystując (formuła (3)) można obliczyć wartość kapitału ludzkiego każdego pracownika, na każdym etapie jego pracy zawodowej, a otrzymane wyniki mogą być podstawą do oszacowania ich należnego wynagrodzenia godziwego.

HISTORIA POLSKIEJ PŁACY MINIMALNEJ

Na temat płacy minimalnej istnieje wiele opinii i poglądów, które się wzajemnie wykluczają. Z jednej strony przeciwnicy uważają, że istnienie płacy minimalnej to zło konieczne i twierdzą, że powinna funkcjonować na jak najniższym poziomie. Natomiast Międzynarodowa Organizacja Pracy radzi, aby płaca minimalna kształtowała się na poziomie 50% średniego wynagrodzenia. Komitet Niezależnych Ekspertów Rady Europy powołany przez Radę Europy przedstawia jeszcze inne rozwiązanie dotyczące kształtowania się płacy minimalnej. Bazą do określenia płacy minimalnej ma być płaca przeciętna. Ekspersi twierdzą, że wynagrodzenie godziwe powinno kształtować się na poziomie 68% kwoty tzw. mediany płacowej w danym kraju.

Polska płaca minimalna została wprowadzona po raz pierwszy w 1956 roku. Jej rola w systemie płac w ciągu lat uległa licznym zmianom. Jednak zawsze jest i była to kategoria określająca minimalny gwarantowany przez państwo poziom wynagrodzenia za pracę. Do 1977 roku minimalna płaca stanowiła zagwarantowany wszystkim pracownikom poziom łącznego uposażenia. W kolejnych latach 1977 – 1981 poziom minimalnego wynagrodzenia był wykorzystywany głównie do tworzenia tabel stawek wynagrodzenia i ustalany był jako najmniejsza stawka wynagrodzenia zasadniczego w najniższej kategorii zaszeregowania. W latach 1982–1986 wyznaczano poziom najniższego wynagrodzenia oraz wysokość najniższej stawki wynagrodzenia w najniższej kategorii zaszeregowania.

Począwszy od lipca 1986 roku, przez kolejne cztery lata, wynagrodzenie najniższe stanowiło jednocześnie najniższą stawkę wynagrodzenia zasadniczego w najniższej kategorii zaszerogowania. W 1990 roku ustalano najniższe wynagrodzenie jako kwotę pełnego miesięcznego wynagrodzenia gwarantowanego pracownikom bez względu na posiadane przez nich kwalifikacje, jak również niezależnie od liczby i rodzaju stosowanych w zakładach pracy elementów wynagrodzenia. Do 1990 roku poziom najniższego wynagrodzenia ustalany był przez Radę Ministrów w drodze uchwały. Od 1990 roku o wysokości najniższego wynagrodzenia stanowiły zarządzenia ministra pracy i polityki społecznej. W latach 1998–2002 wysokość minimalnego wynagrodzenia określany był w rozporządzeniach ministra pracy, aż do dnia 10 października 2002 roku, kiedy wprowadzona została ustawa o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (Raczkowska, 2007, s. 42).

Tabela 2. Minimalne wynagrodzenie za pracę w Polsce w latach 1956–1995

Rok	Wysokość minimalnego wynagrodzenia (PLZ/PLN)	Rok	Wysokość minimalnego wynagrodzenia (PLZ/PLN)
1956	364–500	1982	3000–5400
1959	600	1986	5400
1961	700	1987	7000
1963	750	1988	9000
1966	850	1989	17 800–38 000
1970	1000	1990	120 000–440 000
1974	1200	1991	550 000–700 000
1977	1400	1992	875 000–1 350 000
1978	1600	1993	1 500 000–1 750 000
1979	1800	1994	1 950 000–2 400 000
1980	2000	1995	260–305*

* zgodnie z ustawą z dnia 7 lipca 1994 r. o denominacji złotego (Dz.U. z 1994 r., nr 94, poz. 84 z późn. zm.) od 1 stycznia 1995 r. obowiązuje nowa jednostka pieniężna o nazwie „złoty” (PLN); 1 PLN = 10 000 PLZ.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z roczników statystycznych GUS.

Tabele 2 i 3 przedstawiają polskie minimalne wynagrodzenie za pracę od początku jego istnienia aż po współczesność. W tabeli 2 przedstawiona jest płaca minimalna za okres 1956–1995. W niektórych latach minimalne wynagrodzenie zmieniało się kilkakrotnie, stąd przedziały od najniższego w danym roku do najwyższego wynagrodzenia minimalnego.

Tabela 3 przedstawia płace minimalne w Polsce w okresie po denominacji złotego, od 1995 roku aż po rok bieżący.

Tabela 3. Minimalne wynagrodzenie za pracę w Polsce w latach 1996–2018

Rok	Wysokość minimalnego wynagrodzenia (PLN)	Rok	Wysokość minimalnego wynagrodzenia (PLN)
1996	325–370	2008	1126
1997	391–450	2009	1276
1998	500	2010	1317
1999	528–670	2011	1386
2000	700	2012	1500
2001	760	2013	1600
2003	800	2014	1680
2004	824	2015	1750
2005	849	2016	1850
2006	899,10	2017	2000
2007	936	2018	2100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z roczników statystycznych GUS.

Współczesny polski system płacy minimalnej działa według ustawy z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (Ustawa, 2002). W myśl przepisów poziom płacy minimalnej to efekt negocjacji partnerów społecznych w ramach Komisji Trójstronnej. Komisja ma obowiązek ogłoszenia stawki płacy minimalnej na najbliższy rok kalendarzowy do dnia 15 lipca roku poprzedniego. Jeżeli termin ten nie zostanie zachowany, decyzja o wynagrodzeniu minimalnym zostaje podjęta przez Radę Ministrów. Ogłoszenie decyzji o najniższym wynagrodzeniu musi nastąpić do dnia 15 września. Ustawa mówi, że płaca minimalna powinna zostać zwiększona o nie mniej niż prognozowany wskaźnik cen na dany rok. Dodatkowo, w sytuacji, kiedy płaca minimalna nie przekracza 50% średniej krajowej, najniższe uposażenie należy powiększyć o 2/3 przewidywanej dynamiki PKB. Przy ustalaniu poziomu płacy minimalnej powinno się również brać pod uwagę sytuację budżetową, poziom bezrobocia, produktywność pracy oraz potencjał przedsiębiorstw, a także koszty utrzymania.

W Polsce system płacy minimalnej posiada trwałe podstawy prawne, ale raczej jest zachowawczy i ostrożny. Analizując dane dotyczące relacji płacy minimalnej do płacy średniej w Polsce w latach 2008–2017, zawarte w tabeli 4, zauważyć można, że począwszy od 2008r. relacja ta zwiększa się, jednak poziom jej nie spełnia zaleceń MOP i świadczy raczej o utrzymaniu status quo niż dążenie do godziwego poziomu minimalnego wynagrodzenia. W latach 2009–2011 stosunek minimalnego wynagrodzenia do średniego uległ zmniejszeniu. Począwszy od 2012 roku zauważyć można tendencję wzrostową, a w 2017 roku stosunek ten wyniósł prawie 47%. Słabym punktem polskiego systemu płacy minimalnej jest jednolita stawka, co powoduje ograniczenia obszaru jej bezpośredniego oddziaływania w kierunku najniższych grup zawodowych.

Tabela 4. Relacja płacy minimalnej do płacy średniej w Polsce w latach 2008–2017

Rok	Minimalne wynagrodzenie brutto (zł)	Przeciętne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej (zł)	Relacja wynagrodzenia minimalnego do wynagrodzenia przeciętnego
2008	1126	2944	38,25%
2009	1276	3103	41,12%
2010	1317	3225	40,84%
2011	1386	3400	40,76%
2012	1500	3521	42,60%
2013	1600	3650	43,84%
2014	1680	3783	44,41%
2015	1750	3900	44,87%
2016	1850	4047	45,71%
2017	2000	4272	46,82%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z roczników statystycznych GUS.

POLSKA PŁACA MINIMALNA A PŁACA GODZIWA

Szacowanie poziomu godziwych płac minimalnych pracowników zostało przeprowadzone przy wykorzystaniu rachunku pomiaru kapitał ludzkiego. Do modelu zostały przyjęte założenia odnoszące się do sytuacji ekonomicznej w Polsce w danym okresie. Wielkość kosztów utrzymania oparto na rozmiarze kategorii minimum socjalnego publikowanego corocznie przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych. Minimum socjalne to kategoria, która przedstawia wielkość kosztów utrzymania niezamożnych gospodarstw domowych ustalonych na poziomie zabezpieczającym warunki, by w każdym momencie rozwoju człowieka umożliwić reprodukcję jego sił witalnych, posiadanie i wychowywanie dzieci oraz utrzymanie więzi ze społeczeństwem (Kurowski, 2002). Należy także zwrócić uwagę na to, że koszty te powinny być liczone jako koszt utrzymania jednej osoby w modelowej 4-osobowej rodzinie pracowniczej (warunek konieczny, by kapitał ludzki mógł zostać odtworzony w długim okresie). Zatem koszty utrzymania na poziomie minimum socjalnego w 2017 roku wyniosły 908,62 zł miesięcznie (Kurowski, 2018).

W Polsce obowiązek szkolny trwa do 18. roku życia, zatem modelowy pracownik, któremu zostanie ustalona płaca godziwa, będzie posiadał wykształcenie podstawowe i nie będzie miał doświadczenia zawodowego, a jego kapitał ludzki będą tworzyły tylko skapitalizowane koszty utrzymania.

Płaca godziwa w myśl teorii pomiaru kapitału ludzkiego wyznacza stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu $p = 8\%$, zatem formuła na wynagrodzenie godziwe przedstawia się następująco:

$$W = H(T) \times p \quad (5)$$

gdzie: $H(T) = K$ (6)

gdzie: W – płaca zasadnicza; $H(T)$ – wartość kapitału ludzkiego (dla pracownika bez wykształcenia i doświadczenia $H(T) = K$), p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu.

Obliczenie wartości kapitału ludzkiego i minimalnej płacy godziwej dla pracownika rozpoczynającego pracę zawodową w wieku 18 lat z wykształceniem podstawowym:

Skapitalizowane koszty utrzymania:

$$K_t = k \times 12 \frac{e^{pt} - 1}{p}$$

Koszty utrzymania kapitalizowane są przez okres 18 lat, zatem:

$$K_{18} = 908 \times 12 \times \frac{e^{0,08 \times 18} - 1}{0,08} = 438\,658,77 \text{ zł}$$

Kapitał ludzki 18-letniego pracownika bez doświadczenia:

$$H(0) = 438\,658,77 \text{ zł}$$

Płaca zasadnicza powiększona przez składki płacone przez pracodawcę (koszty pracy) dla H_0 wyznaczana jest przez stałą ekonomiczną potencjalnego wzrostu $p = 0,08$

$$W = 438\,658,77 \text{ zł} \times 0,08 = 35\,092,72 \text{ zł}$$

Wynagrodzenie miesięczne (koszty pracy):

$$\frac{35\,092,70 \text{ zł}}{12 \text{ m} - \text{cy}} = 2\,924,39 \text{ zł}$$

Wyznaczona kwota 2924,39 zł to kwota wynagrodzenia całkowitego, zatem aby wyliczyć wynagrodzenie brutto należy pomniejszyć tę kwotę o składki zapłacone przez pracodawcę (emerytalne: 9,76%; rentowe: 6,50%; wypadkowe: 1,80%; Fundusz Pracy: 2,45%; Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych: 0,1%; co daje razem: 20,61%). Wobec powyższego wynagrodzenie brutto będzie wynosić 2424,67 zł.

Tabela 5 prezentuje wyniki obliczeń zgodności wartości kapitału ludzkiego z wartością polskiej ustawowej płacy minimalnej dla pracownika posiadającego wykształcenie podstawowe na początku swojej pracy zawodowej w latach 2008–2017.

Analizując wyniki badań przedstawionych w tabeli 5 stwierdzić można, iż sytuacja w analizowanym okresie z roku na rok się poprawia. W 2008 roku relacja ta

kształtowała się na poziomie zaledwie 60% i z każdym kolejnym rokiem zgodność wzrasta. W 2014 roku było to już 75%, a w roku 2017 relacja ta wynosiła 87%. Niestety wciąż brak zgodności 100-procentowej, co świadczy o tym, że ustawowa płaca minimalna w Polsce nie jest płacą godziwą. Jednak jak wcześniej wspomniano wysokość płacy minimalnej rokrocznie w Polsce ulega podwyższeniu, zatem za kilka lat może będzie można stwierdzić pełną zgodność między płacą godziwą wynikającą z teorii kapitału ludzkiego a ustawowym wynagrodzeniem minimalnym, czyli będzie można określić polskie ustawowe wynagrodzenie minimalne płacą godziwą.

Tabela 5. Analiza zgodności ustawowej płacy minimalnej z wartością kapitału ludzkiego w Polsce w latach 2008–2017

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012
Miesięczne koszty utrzymania (zł)	685	710	755	805	845
Wartość kapitału ludzkiego H(T)	330 926	343 004	364 744	388 899	408 223
Roczne koszty pracy $H(T) \times 8\%$	26 474	27 440	29 180	31 112	32 658
Miesięczne koszty pracy (zł)	2206	2287	2432	2593	2721
Miesięczna płaca minimalna obowiązująca (zł)	1126	1276	1317	1386	1500
Miesięczne koszty pracy przy obowiązującej płacy minimalnej (zł)	$1126 \times 1,18 = 1329$	$1276 \times 1,18 = 1506$	$1317 \times 1,18 = 1554$	$1386 \times 1,18 = 1635$	$1500 \times 1,18 = 1770$
Relacja między płacą rzeczywiście obowiązującą a płacą wynikającą z wartości kapitału ludzkiego	60%	66%	64%	63%	65%
Wyszczególnienie	2013	2014	2015	2016	2017
Miesięczne koszty utrzymania (zł)	862	852	855	872	908
Wartość kapitału ludzkiego H(T)	416 436	411 605	413 054	421 267	438 659
Roczne koszty pracy $H(T) \times 8\%$	33 315	32 928	33 044	33 701	35 093
Miesięczne koszty pracy (zł)	2776	2744	2754	2808	2924
Miesięczna płaca minimalna obowiązująca (zł)	1600	1680	1750	1850	2000
Miesięczne koszty pracy przy obowiązującej płacy minimalnej (zł)	$1600 \times 1,22 = 1952$	$1680 \times 1,22 = 2050$	$1750 \times 1,22 = 2135$	$1850 \times 1,2061 = 2231$	$2000 \times 1,2061 = 2412$
Relacja między płacą rzeczywiście obowiązującą a płacą wynikającą z wartości kapitału ludzkiego	70%	75%	78%	80%	82%

Źródło: opracowanie własne.

ZAKOŃCZENIE

Wynagrodzenie za prace, jak wcześniej wspomniano, to często główne źródło dochodu rodziny. Płaca powinna być taka, aby mogła zaspokoić niezbędne potrzeby pracownika i jego rodziny oraz umożliwić odtworzenie zdolności do pracy. Polska płaca minimalna ma już długą historię jednak w ciągu tych kilkudziesięciu lat istnienia nie spełniała roli godziwej płacy minimalnej. Obliczenia zawarte w tym opracowaniu, dają możliwość zdefiniowania pojęcia godziwego wymiaru płacy, jako kwoty równoważącej koszty rozproszenia i jednocześnie zapewniającej zachowanie wartości kapitału ludzkiego. System płacy minimalnej powinien gwarantować minimalną płacę godziwą, czyli zgodną z wartością kapitału, wszystkim zatrudnionym, a nie tylko najniższymi grupom. Niestety w Polsce brak takiego systemu, a powyższe obliczenia wskazują jednoznacznie, że polska płaca minimalna nie jest wartością godziwą.

BIBLIOGRAFIA

- Becker, G.S. (1975). *Human Capital 2nd ed.* New York: National Bureau of Economic Research.
- Blaug, M. (1995). *Metodologia ekonomii*. Warszawa: PWN.
- Dobija, M. (2002a). Struktura i koszt kapitału. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 562, 59–67.
- Dobija, M. (2002b). Kapitał ludzki i intelektualny w aspekcie teorii rachunkowości. *Przeгляд Organizacji*, 1.
- Dobija, M. (2009). Fundamentalne przyczyny kryzysów finansowych. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej*, 2 (13), 171–192.
- Dobija, M. (red.). (2010). *Teoria pomiaru kapitału i zysku*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Dobija, M. (red.). (2011). *Kapitał ludzki w perspektywie ekonomiczne*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Dobija, M. (red.). (2014). *Teoria rachunkowości podstawa nauk ekonomicznych*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Dobija, M. (2016). Ekonomia pracy, godziwych wynagrodzeń i racjonalnych nierówności – laboryzm. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 47 (3/2016), 25–52. DOI: 10.15584/nsawg.2016.3.2
- Koziół, W. (2011). Rozwój rachunku kapitału ludzkiego. W: M. Dobija (red.), *Kapitał ludzki w perspektywie ekonomicznej* (s. 47–81). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Kurek, B. (2011). *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Kurowski, P. (2002). *Koszki minimum socjalnego i minimum egzystencji – dotychczasowe podejście*. Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.

- Kurowski, P. (2018). *Informacja o poziomie minimum socjalnego w 2017 r. (na podstawie danych średniorocznych)*. Pobrane z: <https://www.ipiss.com.pl/?zaklady=minimum-socjalne> (2018.05.31).
- Mincer, J. (1962). Labor force participation of married women: a study of labor supply. W: L.H. Greg (ed.), *Aspects of labor economics* (s. 63–105). Princeton: Princeton University Press.
- Oliwkiewicz, B. (2016). Wynagrodzenie godziwe absolwenta studiów wyższych w Polsce w aspekcie modelu kapitału ludzkiego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 47 (3/2016), 481–491. DOI: 10.15584/nsawg.2016.3.35
- Renkas, J. (2012). Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 24, 280–291.
- Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu (Dz.U. z 2002 r., nr 200, poz. 1679 ze zm.).

Streszczenie

Współcześnie wynagrodzenie to jedna z ważniejszych kwestii społeczno-ekonomicznych. To ludzie i ich kapitał tworzą wartość jednostki gospodarczej oraz są źródłem jej sukcesu. Według teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń, kapitał ludzki to potencjalna zdolność do wykonywania pracy, praca to transfer kapitału do obiektów pracy, a wynagrodzenie to należność za wykonaną pracę zgodnie z jej wartością. Godziwe opłacenie kapitału ludzkiego jest gwarancją jego odtworzenia.

Polska płaca minimalna została wprowadzona po raz pierwszy w 1956 roku. Jej rola w systemie płac w ciągu lat uległa licznym zmianom. Jednak zawsze jest i była to kategoria określająca minimalny gwarantowany przez państwo poziom wynagrodzenia za pracę. Minimalne wynagrodzenie jest z jednej strony zabezpieczeniem pracowników przed wyzyskiem ze strony pracodawcy, z drugiej strony natomiast może być przeszkodą w zwalczaniu bezrobocia.

Artykuł ma na celu przedstawienie historii płacy minimalnej w Polsce od początku jej istnienia oraz zbadanie jej zgodności z wartością kapitału ludzkiego wyznaczoną na podstawie współczesnej teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń. W pierwszej części opracowania przedstawiona jest historia polskiej płacy minimalnej oraz współczesne poglądy w kwestii kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń. W dalszej części, zgodnie z teorią kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń, obliczono polską minimalną płacę godziwą oraz zbadano jej zgodność z ustawową płacą minimalną. Do realizacji celu wykorzystano metodę analityczno-opisową. Narzędziem empirycznym służącym weryfikacji były studia literatury przedmiotu oraz studia i analiza danych statystycznych.

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

The history of the Polish minimum wage based on the theory of measuring human capital and fair remuneration

Summary

Nowadays, remuneration is one of the most important socio-economic issues. It is people and their capital that create the value of a business unit and are the source of its success. According to the theory of measuring human capital and decent wages, human capital is a potential ability to work,

work is a transfer of capital to work objects, and remuneration is a payment for work performed in accordance with its value. Good payment of human capital is a guarantee of its reproduction.

The Polish minimum wage was introduced for the first time in 1956. Its role in the pay system has undergone numerous changes over the years. However, it has always been a category defining the minimum level of remuneration for work guaranteed by the state. The minimum wage is, on the one hand, securing employees against exploitation on the part of the employer, while on the other hand it can be an obstacle to combat unemployment.

The article aims to present the history of the minimum wage in Poland from the beginning of its existence and to examine its compliance with the value of human capital determined on the basis of a contemporary theory of measuring human capital and fair remuneration. The first part of the study presents the history of the Polish minimum wage and contemporary views on human capital and fair remuneration. In the following, in line with the theory of human capital and wages, the Polish minimum wage is calculated and its compliance with the statutory minimum wage is examined. The analytical and descriptive method was used to achieve the goal. The empirical tools used for verification were literature studies and studies and analyses of statistical data.

Keywords: minimum wage, human capital, fair remuneration.

JEL: E24, E 49, J24.

*mgr Riccardo Valente*¹ 

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wydział Zarządzania

Katedra Zachowań Organizacyjnych

Analiza zróżnicowania poziomu rozwoju poszczególnych regionów i ich rynków pracy w Polsce²

WSTĘP

W Polsce występuje znaczące zjawisko zróżnicowania regionalnego dotyczące zarówno poziomów rozwoju, jak i rynku pracy pod względem stopy bezrobocia, wydajności pracy i przeciętnego wynagrodzenia pracowników. Zgodnie z teorią głównego nurtu występowanie długotrwałego bezrobocia uzasadnione jest pojawieniem się zbyt wysokiej płacy i kosztu pracy na owym rynku oraz zbyt niskiej wydajności pracy wśród pracowników poszukujących zatrudnienia. W wyniku tego, zatem, proponowano, zazwyczaj, przekwalifikowanie pracowników, redukcje płac oraz kosztu pracy (Bogumił, 2009), co miało prowadzić do procesu konwergencji, ponieważ niższy koszt pracy przyciągałby inwestycje prywatne, zwiększając tym samym wzrost PKB, wydajność pracy, zatrudnienie oraz płace w rejonach słabiej rozwiniętych. Pomimo występowania niższych płac w regionach słabo rozwiniętych, w Polsce, jednak proces konwergencji jest niezauważalny, a zróżnicowanie regionalne nadal występuje. W ekonomii istnieją również alternatywne podejścia teoretyczne, które mogą być przydatne dla wyjaśnienia różnych zjawisk zachodzących w gospodarce. W artykule przedstawiono, zatem, wstępną analizę danych i zagadnienia teoretyczne, które pozwalają wyjaśnić zróżnicowanie regionalne w Polsce na podstawie teorii keynesowskiej oraz dojść do wniosku, że zróżnicowanie dochodu na mieszkańca i zróżnicowanie rynku pracy są między sobą ściśle powiązane. Głównym celem tej pracy jest więc przygotowanie danych i pojęć teoretycznych, które pozwalają na wprowadzenie do późniejszego opracowania badań ekonomicznych.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Zarządzania, Katedra Zachowań Organizacyjnych, UEK, ul. Rakowicka 27, 31-510, Kraków; e-mail: valenter@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0001-5461-2756.

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

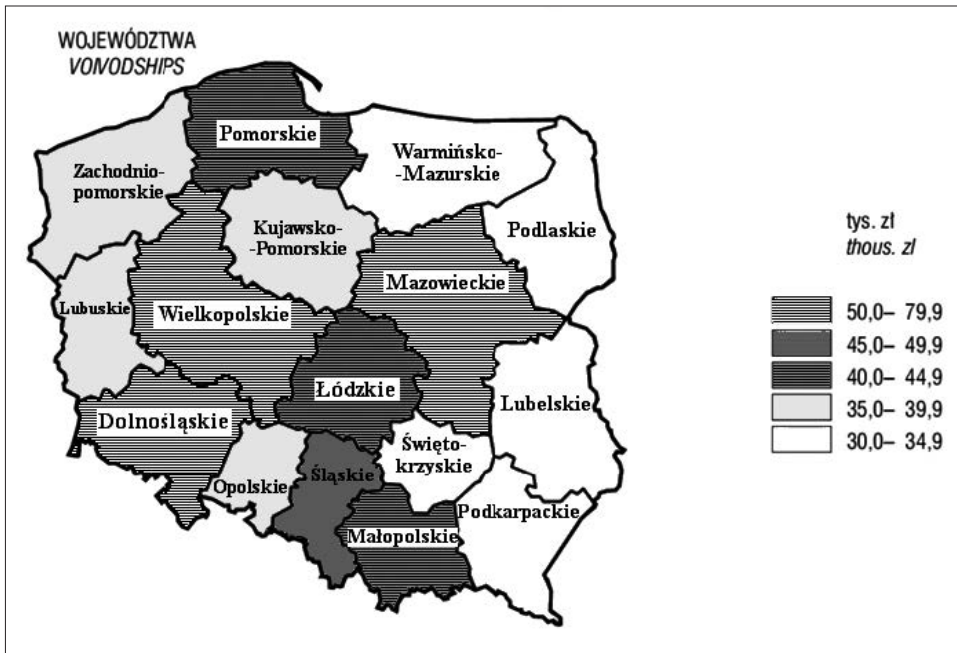
trycznych przeanalizowanego zjawiska oraz podkreślenie faktu, że przedstawione uwagi zawarte w obecnym opracowaniu mogą już, w pewnym stopniu, prowadzić do przyjęcia hipotezy badawczej, wg której *interwencje publiczne w Polsce, pozytywnie wpływające na kondycję na rynku pracy oraz podniesienie się dochodu na mieszkańca w regionach słabo rozwiniętych, nie prowadziłyby jedynie do poprawy sytuacji bezrobotnych i zwalczania ubóstwa w owych regionach, ale mogłyby stanowić również dodatkową okazję zarobku dla przedsiębiorstw i wzmacniać tendencje wzrostu zarejestrowane w całym kraju.*

Drugorzędny cel podjętych w artykule rozważań stanowi dość zwięzły – ze względu na ograniczoną rozmiarowo objętość opracowania – przegląd aktualności i przydatności przedstawionego w pracy modelu wzrostu gospodarek socjalistycznych Kaleckiego (1968) pod względem wyjaśnienia ewolucji współczesnych gospodarek rynkowych oraz przeprowadzenie analiz w zakresie ewolucji warunków gospodarowania w zasięgu terytorialnym, nawiązując do podobnie sformułowanego, ale mało spopularyzowanego, opracowania również należącego do dorobku autorów nurtu keynesowskiego (Garegnani, 1962). Model Kaleckiego (1968) został sformułowany dla wyjaśnienia dynamik gospodarki narodowej w warunkach centralnego planowania, natomiast jego wykorzystanie w zakresie analizy zróżnicowania regionalnego w kontekście gospodarki wolno-rynkowej stanowi, wg wiedzy autora tej pracy, zupełną nowość. Artykuł jest zatem rodzajem próby falsyfikacji poprawności przeanalizowanego modelu. Został on tutaj przedstawiony w najmniej korzystnych warunkach, a także poddany próbie przynajmniej częściowego testowania. Wszystko to prowadzi jednak do potwierdzenia jego poprawności i przydatności teoretycznej na podstawie udowodnienia *ad fortiori* i faktu, że wstępne analizy danych i zasygnalizowane w nim zmienne ekonomiczne są w stanie dość skutecznie wyodrębnić zbiór czynników, wpływających na ewolucję wzrostu gospodarczego i wydajności pracy w badanym kontekście.

Mankamentem obecnego artykułu może być jedynie fakt, że ma on charakter opracowania wstępnego, skupiającego się bardziej na przeglądzie odpowiedniej literatury oraz na zebraniu i wstępnej analizie danych, które nie zostały jeszcze poddane obróbce ekonometrycznej oraz taksonomicznej. Nad owymi zagadnieniami autor pochylił się w osobnym artykule. Tym samym wnioski wyciągnięte z obecnego opracowania są dopiero szkicem i stanowią – zarówno w zakresie zaproponowanych uwag co do substytucyjności większego popytu wewnętrznego (w wymiarze zarówno regionalnym, jak i krajowym) z większym popytem zewnętrznym (tzn. na zewnątrz regionu, ale również poza krajem, w przypadku wykorzystania przeanalizowanego modelu dla porównań między krajami), jak i pod względem zaproponowanych wniosków, co do skuteczności różnych rodzajów interwencji publicznych w przypadku regionów lub krajów, charakteryzujących się stagnacją rozwoju, wydajności pracy, zatrudnienia oraz płac – jedynie rozważania wstępne i pomagające autorowi w sformułowaniu dodatkowych hipotez badawczych, testowanie których zostanie jednak realizowane dopiero w toku dalszych badań i przyszłych opracowań.

ZRÓŻNICOWANIE REGIONALNE W POLSCE

Pierwszym wymiarem występującego w Polsce zróżnicowania regionalnego są rozpiętości zarejestrowane pod względem dochodu na mieszkańca w różnych województwach, przedstawione na załączonej mapie.



Rys. 1. PKB na mieszkańca w 2015 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rocznik statystyczny województw 2017 r.*, 2017.

Zjawisko to można lepiej przedstawić na podstawie danych dotyczących średniego poziomu dochodu na mieszkańca jako procent średniego dochodu na mieszkańca w Polsce zawartych w tabeli 1³. W badanym okresie zaobserwowano ponadto większy wzrost dochodu na mieszkańca w regionach wysoko rozwiniętych niż w regionach słabo rozwiniętych, co wskazuje na to, że w Polsce występowała raczej dywergencja niż konwergencja. Zróżnicowanie dochodów na mieszkańca pokrywa się także ze zróżnicowaniem szeregu innych wskaźników, tzn.: inwestycje na jednego pracującego, kapitał na jednego pracującego oraz na mieszkańca, wydajność pracy, koszt pracy oraz przeciętna płaca miesięczna.

³ Wszystkie dane przedstawione w opracowaniu dotyczą okresu 2005–2015 i pochodzą z Bazy Danych Lokalnych GUS, w której dane po roku 2015 są obecnie dostępne jedynie w postaci oszacowań wstępnych, a dane przed rokiem 2005 są dla wielu wskaźników nieporównywalne z późniejszymi ze względu na zmiany metodologiczne.

Tabela 1. Zróżnicowanie regionalne w Polsce 2005–2015

	Dochód na mieszkańca	Kapitał na mieszkańca	Kapitał na jednego pracującego	Inwestycje na jednego pracującego	Wydajność pracy	Koszt pracy	Przeciętna płaca miesięczna
Mazowieckie	157	156	138	135	141	139	126
Dolnośląskie	110	105	111	121	116	115	99
Śląskie	107	100	103	103	109	117	103
Wielkopolskie	106	101	105	104	110	106	91
Polska	100	100	100	100	100	100	100
Pomorskie	97	94	105	118	111	109	100
Łódzkie	93	91	76	85	77	74	88
Małopolskie	89	84	87	91	91	94	92
Zachodniopomorskie	87	96	118	110	106	102	91
Lubuskie	86	96	95	91	84	83	85
Kujawsko-Pomorskie	84	80	87	89	92	90	85
Opolskie	83	97	109	88	93	92	90
Świętokrzyskie	77	80	72	65	69	65	86
Warmińsko-Mazurskie	73	79	86	84	80	81	84
Podlaskie	73	85	88	80	76	74	88
Podkarpackie	71	78	82	83	73	78	83
Lubelskie	70	78	70	60	63	63	88

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Pomimo tego, że większość regionów wysoko i średnio rozwiniętych charakteryzuje się niższym bezrobociem, wyższą wydajnością pracy, poziomem płac i kosztem pracy w porównaniu ze słabo rozwiniętymi, mogłoby się pozornie wydawać, że zjawisko to nie oddaje zbyt dobrze przekształceń wskaźników na rynku pracy w różnych regionach przedstawionych w tabeli 2.

Tabela 2. Kondycje na rynku pracy

	Dochód na mieszkańca	Wydajność pracy	Koszt pracy	Przeciętna płaca miesięczna	Stopa bezrobocia [Polska=100]	Stopa bezrobocia
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Mazowieckie	157	141	139	126	82	8,4
Dolnośląskie	110	116	115	99	116	12,0
Śląskie	107	109	117	103	94	9,8
Wielkopolskie	106	110	106	91	88	9,1

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Polska	100	100	100	100	100	10,2
Pomorskie	97	111	109	100	93	9,7
Łódzkie	93	77	74	88	99	10,1
Małopolskie	89	91	94	92	95	9,7
Zachodniopomorskie	87	106	102	91	117	12,0
Lubuskie	86	84	83	85	99	10,2
Kujawsko-Pomorskie	84	92	90	85	117	11,9
Opolskie	83	93	92	90	96	9,8
Świętokrzyskie	77	69	65	86	125	12,6
Warmińsko-Mazurskie	73	80	81	84	93	9,4
Podlaskie	73	76	74	88	109	11,3
Podkarpackie	71	73	78	83	124	12,3
Lubelskie	70	63	63	88	105	10,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W literaturze (Kwiatkowski, 2004) odnotowano jednak występowanie ukrytego bezrobocia w rolnictwie w województwach Polski wschodniej i na obszarach wiejskich w skali całego kraju. Z analizy danych wartości dodanej oraz liczby zatrudnionych w różnych sektorach gospodarki wynika, rzeczywiście, że w województwach: lubelskim, świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim i podkarpackim występuje duży udział osób pracujących w rolnictwie, a w województwach: lubelskim, świętokrzyskim, podkarpackim i podlaskim występuje średnio-niska wartość dodana na jednego pracującego w tym sektorze. Rolnictwo charakteryzuje się, ponadto, niską wartością dodaną w całym kraju. Najwyższą wartość dodaną na jednego pracującego w rolnictwie zaobserwowano w zachodniopomorskim, ale stanowi ona jedynie ok. 30% średniej wartości dodanej na jednego pracującego wygenerowanej w polskiej gospodarce.

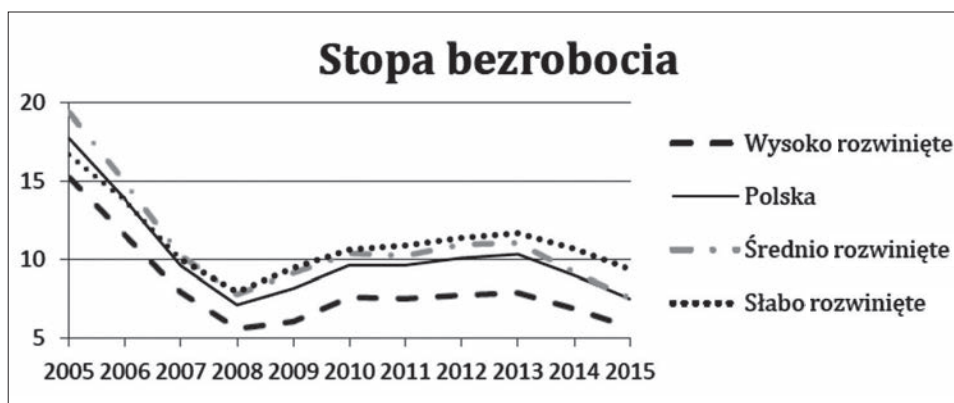
Tabela 3. Wartość dodana i zatrudnienie w różnych sektorach gospodarki

Województwo	Wartość dodana w danym sektorze jako procent wartości dodanej			Zatrudnieni w danym sektorze jako procent zatrudnionych ogółem			Dochód na mieszkańca
	Rolnictwo	Przemysł	Usługi	Rolnictwo	Przemysł	Usługi	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Mazowieckie	2,7	24,2	73,1	17,8	19,6	62,6	157
Dolnośląskie	1,5	42,0	56,5	10,5	34,0	55,4	110
Śląskie	0,8	42,7	56,5	6,9	40,7	52,4	107
Wielkopolskie	4,3	36,4	59,3	20,2	33,4	46,4	106
Polska	2,9	33,7	63,3	21,0	28,3	50,7	100
Pomorskie	2,2	34,0	63,8	11,3	31,0	57,7	97

1	2	3	4	5	6	7	8
Łódzkie	3,9	36,5	59,7	25,0	28,8	46,2	93
Małopolskie	1,6	32,5	65,8	25,1	24,8	50,1	89
Zachodnio-pomorskie	3,3	29,9	66,7	12,4	29,1	58,4	87
Lubuskie	3,5	38,7	57,8	12,9	35,0	52,1	86
Kujawsko-Pomorskie	4,3	35,3	60,4	20,6	31,1	48,3	84
Opolskie	3,6	38,6	57,8	20,3	32,3	47,4	83
Świętokrzyskie	4,2	35,5	60,4	39,3	22,5	38,2	77
Wanninsko-Mazurskie	7,6	28,3	64,1	39,1	19,2	41,7	73
Podlaskie	6,1	33,1	60,8	20,2	30,8	49,0	73
Podkarpackie	1,9	36,0	62,1	34,1	26,3	39,6	71
Lubelskie	5,3	27,8	66,9	44,8	17,0	38,2	70

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Po uśrednieniu danych dotyczących stóp bezrobocia w różnych grupach regionów⁴, okazuje się, jednak, że stopa bezrobocia była systematycznie wyższa w regionach słabo i średnio rozwiniętych, podczas gdy w regionach wysoko rozwiniętych bezrobocie było o wiele niższe.



Rys. 2. Stopa bezrobocia w okresie 2005–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

⁴ W opracowaniu województwa: mazowieckie, śląskie, dolnośląskie, wielkopolskie, pomorskie oraz małopolskie wliczono do regionów wysoko rozwiniętych, województwa łódzkie, zachodniopomorskie, kujawsko-pomorskie i lubuskie do regionów średnio rozwiniętych, a województwa opolskie, warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie, podlaskie, podkarpackie oraz lubelskie do regionów słabo rozwiniętych.

Biorąc kompleksowo pod uwagę tendencje wyżej przedstawione, dane o płacach, wydajności i koszcie pracy oraz istnienie znaczącej rezerwy siły roboczej niewydajnie zatrudnionej w rolnictwie, można założyć, że zróżnicowanie regionalne pod względem poziomów rozwoju pokrywa się ze zróżnicowaniem kondycji na rynku pracy na skalę regionalną.

PODSTAWY TEORETYCZNE WYJAŚNIENIA ZRÓŻNICOWANIA REGIONALNEGO W POLSCE

W artykule bazowano szczególnie na modelu wzrostu Kaleckiego (1968), który wyróżnia dwa podstawowe elementy składające się na wzrost dochodu potencjalnego w długim okresie, tzn. akumulację kapitału fizycznego oraz usprawnienia techniczne. Ich wpływ na wzrost gospodarczy i zwiększenie wydajności pracy przedstawia formuła:

$$r = \frac{1}{m} \frac{I}{Y} - a + u$$

Zarówno zwiększenie udziału inwestycji w dochodzie narodowym (I/Y), jak i redukcja parametru amortyzacji istniejącego aparatu wytwórczego (a), mogą, na tej podstawie, przyczynić się do przyspieszenia wzrostu wydajności pracy. Występują, dodatkowo, również usprawnienia techniczne (u) tzn. udoskonalenia niezależne od nakładów inwestycyjnych, wynikające m.in. z ulepszenia organizacji pracy, oszczędności w zużyciu surowców i postępu w unikaniu wąskich gardeł. Ostatnim czynnikiem pozytywnie sprzężonym ze wzrostem gospodarczym oraz wydajnością pracy jest wg niego redukcja współczynnika kapitałochłonności przyrostu produkcji ($m=I/\Delta Y$).

Jak wielokrotnie podkreślał sam Kalecki (1968), może występować, jednak, niepełne wykorzystanie czynników wytwórczych, co powoduje, że:

- wdrożenie usprawnień techniczno-organizacyjnych (u) zależy również od stopnia wykorzystania aparatu wytwórczego, który ulega zmianom razem ze stanem popytu zagregowanego, możliwością sprzedaży oraz z podziałem dochodu, a więc płac i zatrudnienia,
- koniunktura wpływa na parametr amortyzacji (a) oraz na poziom inwestycji, a więc na czynnik (I/Y),
- przekształcanie się wymienionych czynników z kolei wywiera wpływ na wzrost dochodu i wydajność pracy.

W teorii keynesowskiej, ponadto, zarówno inwestycje, jak i stopień wykorzystania aparatu wytwórczego zależą od poziomu popytu zagregowanego. Po pierwsze zakłada się, że oczekiwania zysków przedsiębiorców i skłonność do zainwestowania zależą pozytywnie od obecnego poziomu popytu zagregowanego (Keynes,

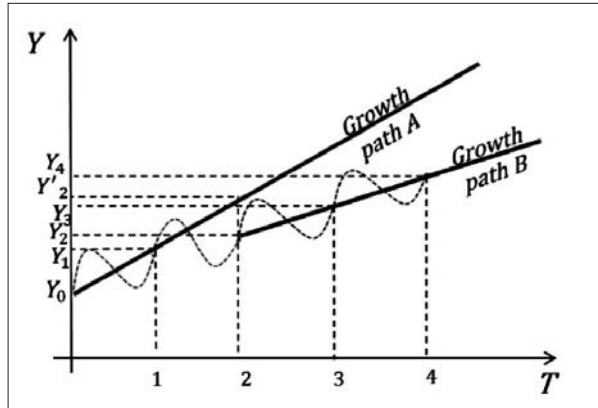
1936) na podstawie zasady, że im większy i bardziej stabilny jest popyt zagregowany (a szczególnie popyt konsumpcyjny i skłonność do konsumpcji), tym łatwiej będzie przedsiębiorcom znaleźć okazję zysku w gospodarce i tym bardziej chętnie będą oni inwestować, przy nawarstwieniu się na siebie działanie mechanizmu mnożnikowego oraz embrionalnego mechanizmu akceleracyjnego już obecne w Ogólnej Teorii (Keynes, 1936). Po drugie, bazując bardziej na argumentach uzasadniających działanie mechanizmu akceleracyjnego równie ujętego u różnych autorów, można sygnalizować, że na inwestycje i stopę zysku pozytywnie wpływają możliwości sprzedaży, a więc popyt zagregowany (Bhaduri i Marglin, 1990; Lavoie i Stockhammer, 2012) na podstawie dwóch różnych rodzajów argumentów.

Pierwsze są podobne do tych już przedstawionych, co do wpływu zwiększenia popytu na oczekiwania zysków. Drugie podkreślają natomiast, że im większy będzie popyt, tym większy będzie stopień wykorzystania aparatu wytwórczego, a więc zyski totalne rzeczywiście wynikające z realizacji danej inwestycji. Zwiększenia popytu zagregowanego i możliwości sprzedaży, nie tylko zatem zachęcają przedsiębiorców do realizacji nowych inwestycji, ale (z pewnym opóźnieniem czasowym) dostarczają im również dodatkowych środków własnych na ich realizację. Po trzecie, również stopień wykorzystania aparatu wytwórczego może być pozytywnie zależny od obecnego stanu popytu zagregowanego, co wpływa na potrzebę zarówno zwiększenia aparatu wytwórczego, jak i realizacji nowych inwestycji (Garegnani, 1962; 1979; 1983) poprzez częstsze pojawianie się wąskich gardeł oraz zwiększenie zużycia istniejącego aparatu wytwórczego w firmach.

Wynika z tego, że zmiany popytu zagregowanego wpływają na przyszłą ewolucję dochodu potencjalnego oraz na tempo wzrostu gospodarczego równowagi w długim okresie (Lavoie i Stockhammer, 2012; Garegnani, 1962; 1979; 1983; 1992), przez dwa kanały oddziaływania, tzn. poprzez przekształcanie się popytu inwestycyjnego i dostępności środków trwałych, oraz poprzez przekształcanie się wydajności pracy, popytu na nią oraz poziomu zatrudnienia i płac. Schemat działania zakładanych zależności wyglądałby jak dalej opisano:

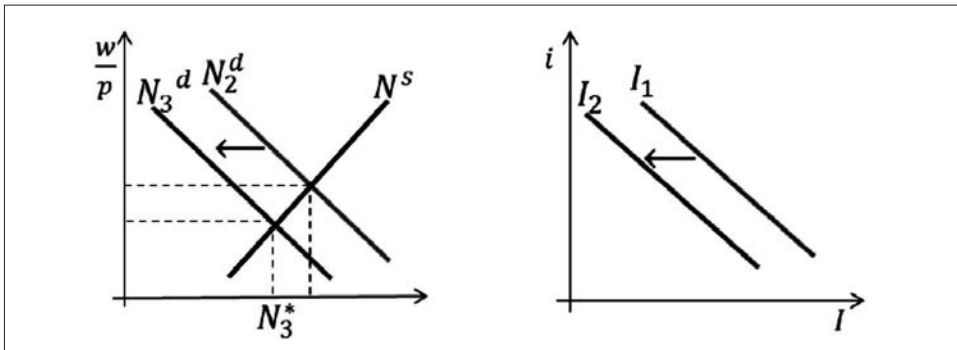
1. Niski poziom popytu zagregowanego prowadziłby do spadku produkcji (okres 2 na rys. 3) i zatrudnienia w krótkim okresie na podstawie mnożnika (przesunięcie krzywej popytu na pracę w lewo na rys. 4a).
2. Oddziaływanie mechanizmów akceleracyjnych uzależniających inwestycje i akumulację kapitału od popytu zagregowanego powodowałoby spadek opłacalności inwestowania i zrealizowanych inwestycji w danym rejonie (tzn. przesunięcie krzywej popytu inwestycyjnego w lewo na rys. 4b).
3. Redukcja inwestycji powodowałaby redukcje dostępności kapitału w długim okresie, co z kolei przyczynia się do:
 - a. spadku potencjalnego tempa wzrostu gospodarczego i przenoszenia się gospodarki od ścieżki wzrostu A na niższą ścieżkę wzrostu B,
 - b. spadku kapitału na jednego pracującego, spadku tempa stosowania postępu technicznego i usprawnień technicznych oraz wydajności pracy,

prowadząc tym samym do spadku poziomu zatrudnienia oraz płac przy jakimkolwiek poziomie podaży pracy (utrzymanie się krzywej popytu na pracę w lewo).



Rys. 3. Ewolucja wzrostu gospodarczego na podstawie szoków ze strony popytu

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Garegnani, 1983).



Rys. 4a, 4b. Wpływ redukcji popytu na zatrudnienie i płace oraz na inwestycje

Źródło: opracowanie własne.

Po wystąpieniu opisanych zjawisk nie pojawiłyby się jednak żadna tendencja do ich zanikania jedynie na podstawie samodzielnego działania mechanizmów rynkowych, ponieważ popyt zagregowany i wzrost zależą negatywnie od spadków zatrudnienia, płac oraz inwestycji. W przypadku regionów o zróżnicowanym poziomie rozwoju i bezrobocia moglibyśmy spodziewać się bardziej utrzymania nierówności terytorialnych niż ich progresywnego zanikania. Niskie poziomy popytu zagregowanego przyczyniłyby się więc do:

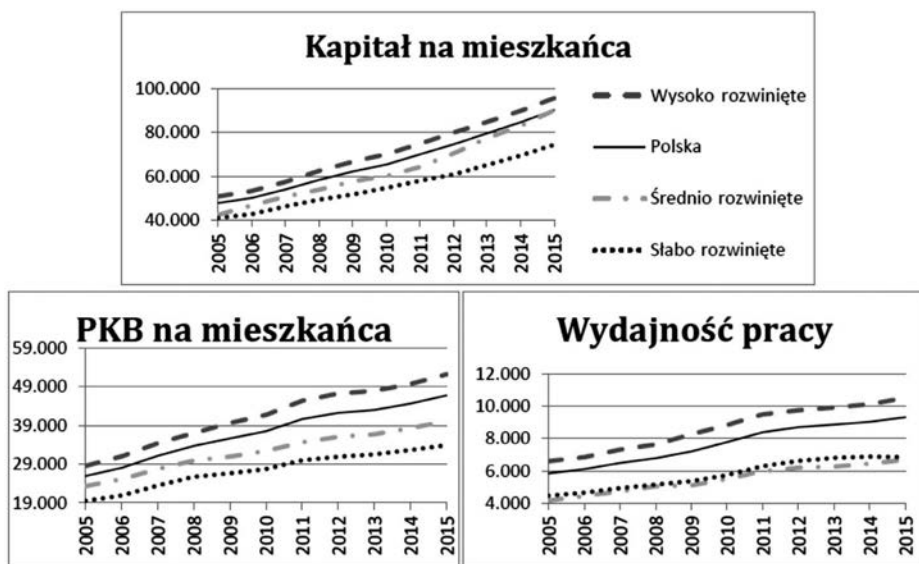
- stagnacji inwestycji i obniżenia uzbrojenia kapitałowego,
- stagnacji zatrudnienia i płac,

- obniżenia wydajności pracy,
- redukcji tempa wzrostu gospodarczego oraz dochodu na mieszkańca.

Owe ujęcie teoretyczne szczególnie dobrze wyjaśnia zróżnicowanie regionalne w Polsce pod względem ewolucji wszystkich wskaźników branych pod uwagę.

KEYNESOWSKIE WYJAŚNIENIE ZRÓŻNICOWANIA REGIONALNEGO W POLSCE

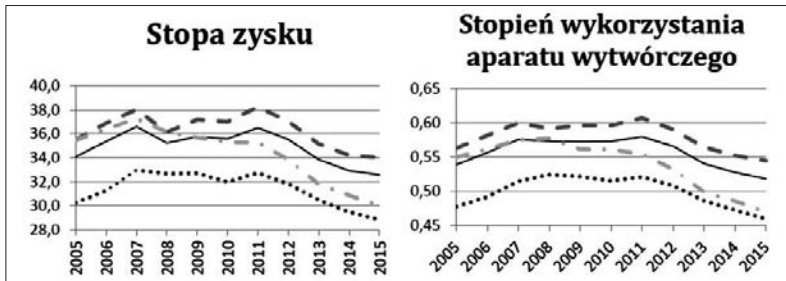
Na podstawie przedstawionych uwag teoretycznych można spodziewać się, że im wyższa dostępność kapitału, tym lepsza dynamika wydajności pracy i dochodu na mieszkańca, co zgadza się z ewolucją owych czynników we wszystkich regionach Polski w badanym okresie. Dodatkowo, zarówno wykresy dalej przedstawione, jak i dane, na podstawie których były one opracowywane, wskazują na to, iż w Polsce występowała raczej dywergencja i wzrost początkowych różnic niż konwergencja.



Rys. 5. Kapitał na mieszkańca, dochód na mieszkańca i wydajność pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

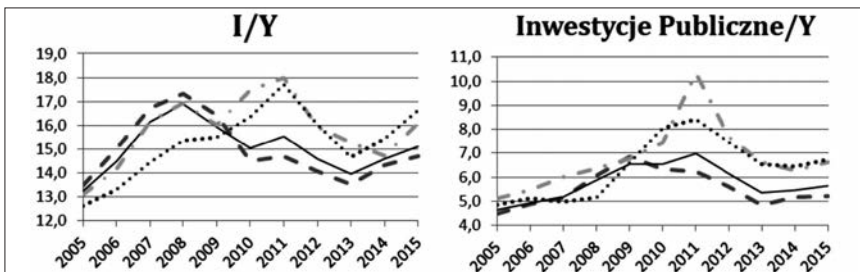
Możliwość wyjaśnienia ewolucji wydajności pracy, dochodu na mieszkańca i bezrobocia na podstawie keynesowskiej zależności ścieżkowej inwestycji i akumulacji kapitału od stanu popytu zagregowanego, jest ponadto potwierdzona przez wspólną ewolucję średniego stopnia wykorzystania aparatu wytwórczego ($u=Y/K$) i średniej stopy zysku (π) w Polsce.



Rys. 6. Stopa zysku i stopień wykorzystania aparatu wytwórczego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Porównując ewolucję tych dwóch wskaźników z tendencjami stosunku inwestycji do PKB, wydaje się jednak, że pomimo ogólnej tendencji redukcji inwestycji w okresach, w których występują niskie stopy zysku i niski stopień wykorzystania aparatu wytwórczego, teoria keynesowska, zgodnie z którą stopa zysku (π) i stopień wykorzystania aparatu wytwórczego (u) są czynnikami, które ustalają poziom inwestycji prywatnych (Bhaduri i Marglin, 1990; Lavoie i Stockhammer, 2012; Garegnani, 1962; 1979; 1983; 1992; Onran i Stockhammer, 2002), nie do końca sprawdza się po 2010 lub 2011 roku. Tendencje inwestycji ogółem ulegały jednak znaczącemu zniekształceniu na skutek systematycznej realizacji większej liczby inwestycji publicznych w regionach słabiej rozwiniętych w latach 2010–2011, kiedy uruchomiono program rozwoju Polski wschodniej, a cały kraj stał się największym beneficjentem europejskich funduszy wsparcia konwergencji regionów, w których dochód na mieszkańca był mniejszy niż 75% średniego dochodu w Unii Europejskiej. Przy narzuconych przez Unię wymogach podnoszenia wkładu własnego ze strony rządu polskiego i beneficjentów prywatnych można spodziewać się dodatkowo, że napływ tych dotacji zniekształci również prywatną skłonność do inwestowania, dlatego, że ten schemat współfinansowania inwestycji generuje dla przedsiębiorstw korzyści przy potrzebie ponoszenia mniejszych nakładów własnych dla realizacji inwestycji, po części odłączając prywatne decyzje inwestycji od stóp zwrotu i stopnia wykorzystania aparatu wytwórczego.

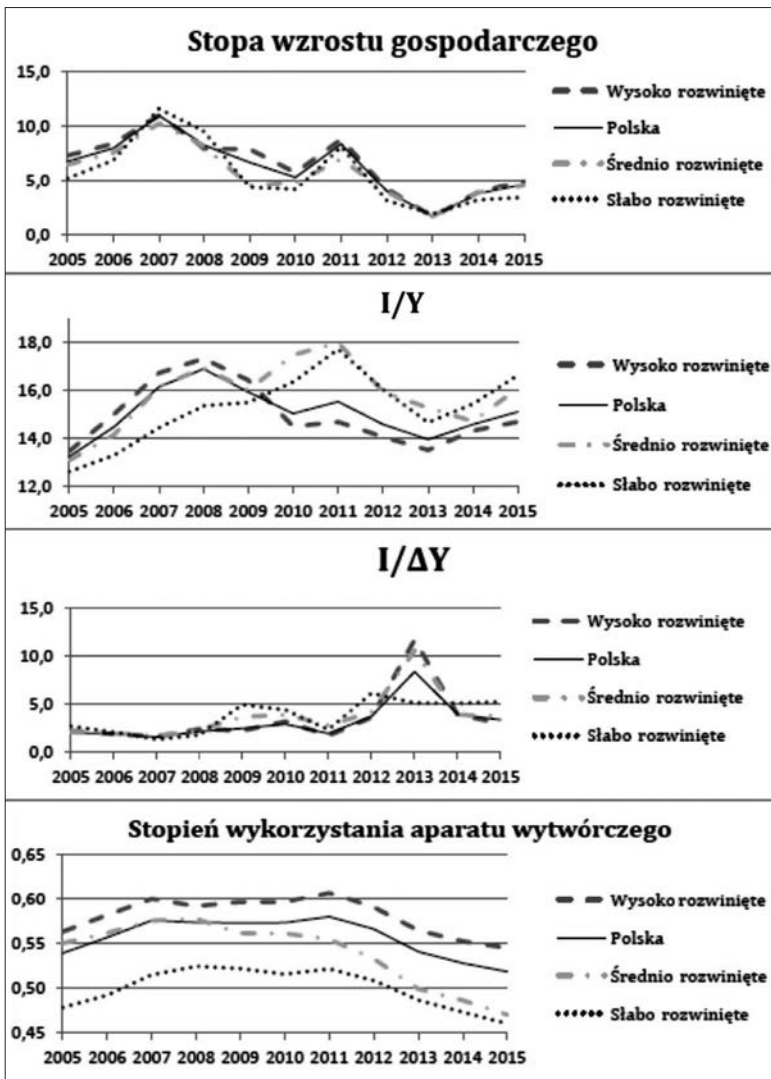


Rys. 7. Inwestycje totalne i publiczne w stosunku do PKB

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Poza możliwymi wątpliwościami co do ewolucji inwestycji, zarówno dynamika tempa wzrostu gospodarczego, jak i jego zmiany w różnych regionach dokładnie odpowiadają zmianom czynników branych pod uwagę w modelu wzrostu Kaleckiego (1968), tzn.:

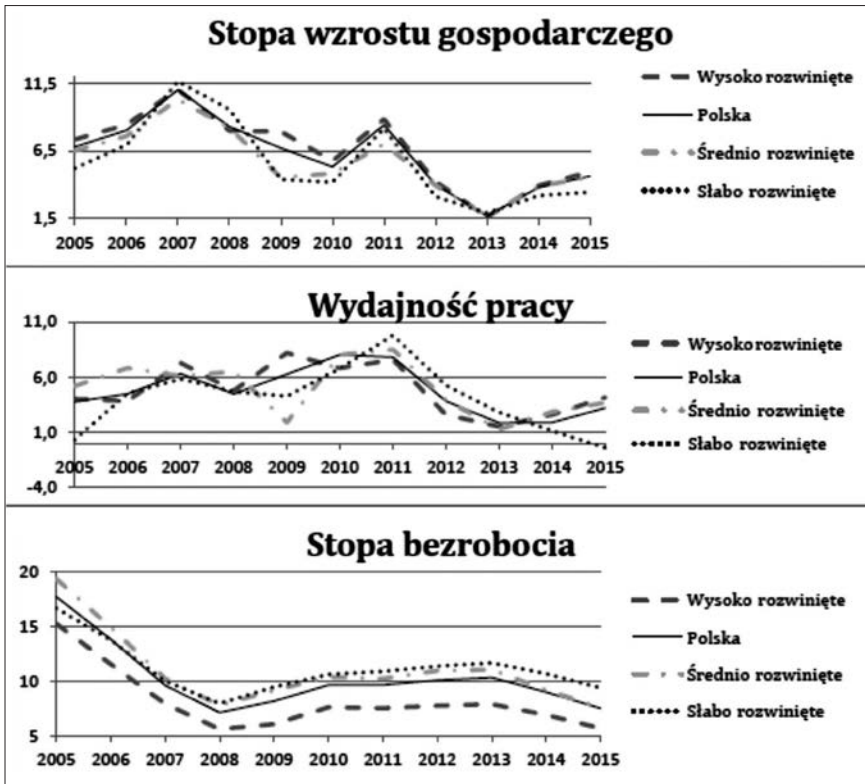
- Stosunek inwestycji do dochodu (I/Y),
- Wskaźnik kapitałochłonności jednostkowego przyrostu produkcji ($m=I/\Delta Y$),
- Stopień wdrożenia i stosowania usprawnień techniczno-organizacyjnych (u).



Rys. 8. Wzrost gospodarczy i jego determinanty

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Analizując drugi aspekt zróżnicowania regionalnego w Polsce, tzn. występowanie wyższego bezrobocia ukrytego i/lub jawnego, niższej wydajności pracy i niższych płac w regionach słabo rozwiniętych, warto podkreślić, że zgodnie z modelem Kaleckiego wydajność pracy jest ustalona przez te same determinanty, co wzrost gospodarczy, a w Polsce miała ona bardzo podobną ewolucję, co wzrost. Poza tym, również dynamika stopy bezrobocia była spójna z dynamiką wzrostu i wydajności⁵, tzn., jak zakładano w teorii, była ona odwrotna w stosunku do nich.



Rys. 9. Sytuacja na rynku pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Ewolucja głównych wskaźników na rynku pracy jest więc zgodna ze zmianami produkcji, inwestycji, stopnia wykorzystania aparatu wytwórczego oraz kapita-

⁵ Brak redukcji stopy bezrobocia przy zwiększeniu wzrostu i wydajności w latach 2010–2011 można uzasadnić na podstawie redukcji emigracji w tym okresie. Własne obliczenia na podstawie danych z Bazy Danych Lokalnych GUS potwierdzają, że (prawdopodobnie w wyniku trudności gospodarczych zarejestrowanych w innych krajach europejskich i w Stanach) w tym okresie wkład emigracji w redukcję aktywnych zawodowo spadł do 0,5%, podczas gdy w innych latach emigracja powodowała redukcję ok. 2 lub 4% ich liczby.

łochłonności i może ona uzasadniać histerezę bezrobocia oraz stagnację płac w regionach słabiej rozwiniętych. Zgodnie z teorią keynesowską, może to wzmacniać zjawiska zależności ścieżkowej występujące w Polsce, stając się ogniwem występowania bariery rozwoju w regionach słabo rozwiniętych, gdzie niższe zarobki i zatrudnienie obniżają dochód i popyt, co negatywnie wpływa na inwestycje prywatne (zarówno przez spadek zysków i dostępności środków własnych na ich realizację w przedsiębiorstwach, jak i przez redukcję chęci i opłacalności zainwestowania), co z kolei skutkuje stagnacją wydajności, zatrudnienia i wzrostu, utrwalając, a nawet pogarszając początkowo występujące różnice w poziomach rozwoju i kondycji na rynku pracy.

Poza przedstawionymi już argumentami teoretycznymi oraz poza wstępnie przeprowadzoną analizą danych, które wydają się potwierdzać słuszność takiej interpretacji możliwych przyczyn zróżnicowania regionalnego w Polsce, pod względem możliwych wątpliwości co do uzależnienia poziomu popytu inwestycyjnego w danym regionie – a więc dostępności kapitału, zatrudnienia, wydajności pracy i szeregu innych wskaźników, zarówno bezpośrednio wziętych pod uwagę w opracowaniu, jak i nierozważanych w artykule, jak np. m.in. średni rozmiar przedsiębiorstw działających na badanym terenie, stopień przeżywalności owych przedsiębiorstw itd. – od poziomu popytu zagregowanego w tym samym regionie, w związku z możliwym wymiarem ponadregionalnym inwestycji, warto przede wszystkim zwrócić uwagę na to, że możliwość zastąpienia popytu wewnętrznego popytem zewnętrznym może okazać się mniej skutecznym narzędziem odzyskania utraconych marginesów zysku dla przedsiębiorstw, niż zwykle zakładano w ekonomii. Na podstawie niektórych opracowań empirycznych z zakresu makroekonomii (Onran, Galanis, 2012; Lavoie, Stockhammer, 2013) oraz pewnych uwag wynikających z teorii i praktyki nauk o zarządzaniu, należałoby niewątpliwie zastanowić się, czy popyt zewnętrzny lub eksport są doskonałym substytutem większego popytu zagregowanego wewnątrz kraju lub na danym, branym pod uwagę, obszarze terytorialnym niższego szczebla. Pomimo tego, że takie zagadnienia są niewątpliwie ważne i warte dalszego rozpatrywania w ramach osobnego opracowania naukowego, argumentacja skłaniająca autora artykułu do przyjęcia hipotezy badawczej, iż nie stanowią one doskonałych substytutów, opiera się przede wszystkim na dwóch różnych rodzajach czynników.

Na tle makroekonomicznym okazuje się, że po uwzględnieniu eksportu oraz korzyści, jakie mogłyby płynąć z niższych kosztów pracy pod względem zwiększenia konkurencyjności produkcji narodowej i zastąpienia niższej możliwości sprzedaży na rynku wewnętrznym większą sprzedażą na rynkach zewnętrznych, na podstawie modeli keynesowskich najnowszej generacji, można dojść do wniosku, że, nawet w wymiarze międzynarodowym, uwzględnienie takich czynników w przypadku krajów łącznie reprezentujących 80% gospodarki światowej nie prowadzi zwykle do odwrócenia mocnego związku pomiędzy wysokim popytem wewnętrznym oraz zwiększeniem stopy zysku w gospodarce na podstawie roz-

szerzenia możliwości sprzedaży wewnątrz kraju, jakie wynikają z początkowych zwiększeń płac (Onran, Galanis, 2012; Onran, Stockhammer, 2001, 2002; Lavoie, Stockhammer, 2013). Mimo tego, że występują w tym zakresie pewne wyjątki – czyli kraje szczególnie małe i specjalizujące się w byciu dostawcami usług logistycznych dla innych krajów lub w pośrednictwie w międzynarodowej wymianie handlowej (tzn. np. Holandia) oraz kraje mocno bazujące na eksporcie i konkurencyjności cenowej domowej produkcji na rynkach zagranicznych (tzn. Chiny) (Onran, Galanis, 2012) – skutkiem tego jest to, że przy wykonywaniu porównań międzynarodowych różnicowania pod względem kosztów pracy, płac oraz możliwości wykorzystania dewaluacji w celu sztucznego polepszania terminów wymiany w handlu są na pewno większe od tych, które występują między różnymi obszarami terytorialnymi danego kraju, a praktycznie w Polsce. Brak sprawdzenia korzyści możliwie wpływających z niższych płac w regionach słabiej rozwiniętych w stosunku do regionów wysoko rozwiniętych w opracowaniu można zatem potraktować jako uproszczoną hipotezę badawczą, przyjętą przez autora, która zresztą była nieco wymuszona przez brak danych co do wymiany różnych towarów i usług pomiędzy województwami.

Drugi rodzaj argumentów, które mogłyby osłabiać zwykle zakładaną w makroekonomii doskonałą substytucyjność pomiędzy popytem wewnętrznym oraz zewnętrznym, stanowi fakt, że zgodnie z literaturą z zakresu nauk o zarządzaniu, czynnikami wpływającymi na opłacalność realizacji danego procesu produkcji i zasadniczo rozważanymi w zakresie zarządzania produkcją i łańcuchem dostaw, są nie tylko koszty pracy, ale również różnice pomiędzy przychodami ze sprzedaży i ogólnymi kosztami realizacji produkcji i dostawy do klienta oraz długość okresu zamrożenia pieniężnych środków obrotowych firm w zapasach wyrobów gotowych oraz w produkcji w toku (Brzeziński, 2000, 2002, 2013; Jasiński, 2011; Kozłowski, Liwowski, 2011; Szatkowski, 2014). Ważność owych zagadnień i w pewnym sensie częściowe niedociągnięcia makroekonomii w systematycznym uwzględnianiu takich elementów, sygnalizuje przede wszystkim, to, że na skróceniu długości cyklu produkcyjnego skupia się znacząca część szczegółowych technik i metod zarządzania produkcją, jakie powstały w Japonii w latach 50. i zostały wdrożone w przedsiębiorstwach na skalę światową od lat 70. (w Polsce dopiero od lat 90.) ubiegłego wieku, po odejściu od metod produkcji bazujących na technikach fordyzmu (Bril, Łukasik, 2012; Czekaj, Ziębicki, 2012; Szatkowski, 2014). Warto ponadto wspomnieć w tym zakresie, że sprzedaż produktów na rynkach zewnętrznych generuje w przypadku dóbr materialnych dodatkowe koszty transportu, dystrybucji oraz marketingowe. Sprzedaż na rynkach oddalonych od siedziby firmy nie stanowi, więc, jedynie źródła przychodów, ale również dodatkowe źródło kosztów produkcji, którego wpływ na zyskowność należy uwzględnić na tej samej płaszczyźnie, co potencjalne korzyści wpływające z niższych kosztów pracy (Pająk, 2011, Kosieradzka, Chojnacka, Gładysz, Kalukiewicz, Kraszewski, Ukłańska, 2016). Należy dodatkowo podkreślić tutaj, że przy

planowaniu i sterowaniu produkcją, nowoczesne techniki zarządzania odchodzą w stosunku do tradycyjnych technik wykorzystywanych w czasach fordyzmu, od postrzegania kosztów jednostkowych produkcji i wykorzystania ekonomii skali jako najważniejszych parametrów, decydujących o opłacalności realizacji danego procesu (Por. np. Brzeziński, 2000, 2002, 2013, Szatkowski, 2014). W nowych podejściach zwiększa się, faktycznie, znaczenie innych elementów bądź parametrów wpływających na opłacalność procesów produkcyjnych, wśród których centralną rolę ma skrócenie długości cyklu produkcyjnego oraz okresu, jaki upływa pomiędzy podniesieniem kosztów produkcji ze strony przedsiębiorstw a odzyskaniem owych kosztów powiększonych o odpowiednie zyski przy dostarczaniu dóbr do konsumentów (Bartezzaghi, Spina, Verganti, 1994; Kozłowski, Liwowski, 2011). Skrócenie cyklu produkcyjnego rzeczywiście pozwala na zmniejszenie nakładów własnych oraz obniżenie potrzeb na kapitał kredytowy dla prowadzenia działalności gospodarczej ze strony przedsiębiorstw. Skracanie długości cyklu produkcji, która oczywiście jest odwrotnie sprzężona z czasem, wynikającym z jakiegokolwiek operacji transportu, dostawy i magazynowania, zarówno wewnątrz zakładów produkcyjnych, jak i na zewnątrz przedsiębiorstw, pod względem dostarczania dóbr do finalnego odbiorcy produktu, stanowi zatem centralne zagadnienie pojawiające się w niemal wszystkich elementach szczegółowych technik i metod wdrażanych w ramach produkcji just-in-time, lean production bądź odchudzonej produkcji i szeroko rozumianych tzw. rozwiązań japońskich w przemyśle (Bril, Łukasik, 2012; Szatkowski, 2014)⁶. Skutkuje to więc, zdaniem autora, występowaniem pewnej niespójności pomiędzy założeniami zwykle uznawanymi za racjonalne w teorii mikro i makroekonomicznej a praktykami rzeczywiście stosowanymi współcześnie w przedsiębiorstwach. Ewolucja wymienionych technik i zagadnień wpłynęła nawet na rezygnację we współczesnym zarządzaniu z pełnego wykorzystania zdolności produkcji oraz pełnego obciążenia pracowników zadaniami produkcyjnymi wtedy, gdy stoi to na przeszkodzie w utrzymaniu krótszego cyklu produkcyjnego, wysokiego poziomu jakości wytworzonych i zaoferowanych produktów oraz utrzymaniu elastycznego i uniwersalnego sposobu produkcji na rzecz jak największej redukcji produkcji na zapas oraz zwiększenia możliwości bieżącego dostosowywania się do gustów klientów i częstszych zmian zachodzących na rynku (Pająk, 2011; Szatkowski, 2014). Przy stosowaniu takich technik i nieco zmniejszonym znaczeniu tradycyjnych technik opartych na fordyzmie, których zastosowanie jest obecnie bardziej ograniczone do produkcji masowej dóbr standaryzowanych na dużą skalę, i o niskiej wartości dodanej, zaleca się i stosuje w rzeczywistości, nawet zwiększenia żywych kosztów stałych poniesionych na kupno aparatury lub kosztów zmiennych związanych z zatrudnieniem dodatkowych pracowników lub podniesieniem ich płac w celu

⁶ Warto również podkreślić rolę przełożenia owych technik i metod na ogólną ewolucję prawie całych nauk o zarządzaniu poza zakresem samego zarządzania produkcją i łańcuchem dostaw (Por. np. Mikuła, 2000; Mikuła, Potocki, 1998).

zwiększenia ich motywacji i wydajności. Podwojenie stanowisk, zwiększenie liczby pracowników zaangażowanych w realizację procesu oraz zwiększenie płac w celu zwiększania ich motywacji i wydajności i zastąpienia sztywnych metod kontroli i rozkazu pozwalają faktycznie przyspieszyć proces produkcji, a więc osiągnąć szybszy zwrot środków obrotowych, jakie przedsiębiorstwa zamrażają w produkcji w toku podczas realizacji procesów wytwórczych, ubezpieczając się równocześnie od ryzyka wahań możliwości sprzedaży. Sprzężone jest to również z rozszerzeniem się asortymentu, uelastycznieniem programów produkcji przedsiębiorstw, odejściem od wysokiej specjalizacji i od skupiania się na produkcji wąskiego zbioru podobnych wytworów na dużą skalę na rzecz przyjęcia form, typów, odmian oraz ogólnie technik produkcji stawiających bardziej na uniwersalność i na zmniejszanie uzależnienia sukcesu przedsiębiorstwa od sprzedaży jedynie jednego rodzaju produktu lub wąskiej grupy podobnych wyrobów, przy równoczesnym stawianiu na większą możliwość dostosowania się do zmian zachodzących na rynku i na możliwość zastąpienia niedostatku zapotrzebowania na danym produkcie produkcją innych wytworów zawartych w asortymencie bądź sprzedawanych na alternatywny rynek zbytu. Biorąc pod uwagę, na ile znaczące stało się współcześnie w procesie zarządzania przedsiębiorstwem skrócenie wewnętrznych dróg transportu, trwanie operacji technologicznych i przebrojeń maszyn, utrzymanie zmiennego taktu produkcji oraz szereg innych szczegółowych zagadnień pozwalających na otrzymanie krótszego cyklu produkcji, możliwość zastąpienia bliskiego rynku zbytu dalszym przy ulokowaniu inwestycji w regionach, gdzie występują niższe koszty pracy, może zatem okazać się suboptymalnym rozwiązaniem we współczesnym kontekście gospodarowania, przynajmniej dla dużej części przedsiębiorstw. Wniosek ten, w połączeniu z wiedzą o tendencji zarządzania w firmach oraz o teorii ekonomicznej, można uzasadnić na podstawie tego, że oddalanie się od rynku zbytu obniża (zarówno ze względu na generowanie omawianych kosztów, jak i ze względu na wydłużenie cyklu produkcyjnego i czasu ich pokrycia) stopę zwrotu z inwestycji realnej, co, jak zakłada się w każdym podejściu ekonomicznym, jest parametrem decydującym o liczbie realizowanych inwestycji w danej gospodarce – tzn. głównym kanałem transmisji i utrwalania początkowych różnic pod względem dyferencjacji dochodu na mieszkańca i kondycji na rynku pracy w przeanalizowanych modelach teoretycznych. Taki argument wydaje się dodatkowo mieć tym bardziej znaczący wpływ, gdy weźmiemy pod uwagę duży udział przedsiębiorstw małej i nawet mikrowielkości w Polsce – tzn. aż 96% polskich przedsiębiorstw (Ministerstwo Rozwoju, 2017) – i uwzględnimy fakt, że samofinansowanie stanowi jedno z głównych źródeł środków obrotowych dla nowo powstających polskich firm (Baran, Zhumabaeva, 2018). Pozwala to zatem, zdaniem autora, na częściowe osłabienie argumentacji na rzecz koniecznego przyjęcia hipotezy, że niższe koszty pracy mogłyby samodzielnie stanowić na tyle dużą zachętę do ulokowania produkcji dóbr materialnych w tych regionach Polski, w których panują niższe płace

na podstawie możliwości sprzedaży produktów w innych regionach i symplifikowanego ujęcia parametrów, wpływających na opłacalność realizacji inwestycji w przedsiębiorstwach. Jeśli ciągle jednak chcielibyśmy przyznać większą rolę, a zdaniem autora, jednak wątpliwą, samym kosztom pracy, podane argumenty mogłyby skłaniać chociażby do stwierdzenia, że stagnacja lokalnego rynku zbytu oraz jego mniej dynamiczny rozwój może mieć przy działaniu takich mechanizmów dodatkowy wpływ na przekształcenie się opłacalności inwestycji w różnych obszarach terytorialnych kraju, stanowiąc swoisty rodzaj bariery rozwojowej w oczach przedsiębiorców na poziomie mikroekonomicznym i/lub praktycznego prowadzenia działalności gospodarczej, dokładnie tak, jak wynika to z uwag autorów nurtu keynesowskiego na poziomie makroekonomicznym. Pomimo możliwości pozytywnego wpływu niższych płac na konkurencyjność cenową niektórych dóbr i usług niematerialnych, jakie mogłyby wynikać z niższych płac w regionach słabiej rozwiniętych, warto przede wszystkim podkreślić, że te same koszty dystrybucji oraz marketingu występujące przy produkcji dóbr materialnych, są też obecne w przypadku dóbr niematerialnych. W przypadku niektórych z usług warto poza tym zastanowić się nad rzeczywistym istnieniem możliwości zastąpienia konsumenta wewnętrznego zewnętrznym, jak np. w przypadku usług osobowych, handlu detalicznego, ale również bardziej znaczących w dzisiejszej gospodarce usług B-2-B lub finansowych i tzw. przemysłu opartego na wiedzy, w przypadku których efekty dostępności tańszej siły roboczej mogą się jednak okazać mniej znaczącym parametrem niż przy produkcji dóbr materialnych, a na pewno nie najważniejszym⁷.

Nasuwa się zatem pytanie, na jakich interwencjach mogłaby opierać się redukcja zróżnicowania regionalnego w Polsce w wyniku prawdopodobnego wystąpienia tego, co w literaturze nazywano reżimem akumulacji i wzrostu wage-led (Bhaduri

⁷ Na tle dorobku nauk o zarządzaniu, zdaniem autora, warto np. uwzględnić rolę, jaką miękkie sfery otoczenia firmy odgrywają w opłacalności ulokowania działalności gospodarczej w danym obszarze. Sygnalizuje się w tym zakresie szczególnie ważną rolę wiedzy, zasobów niematerialnych, umiejętności pracowników i ich motywacji, relacji i szeroko pojętego otoczenia firm pod względem generowania przewagi konkurencyjnej (Czerniachowicz, 2003, Mikuła, 2006, 2008; Mikuła, Pietruszka-Ortyl, 2008, 2010; Oczkowska, Śmigielska, 2018; Pietruszka-Ortyl, 2005, 2006, 2008, 2018) oraz atrakcyjności danej lokalizacji dla inwestorów rozważających nawet delokalizację i outsourcing części swojej działalności, przy o wiele większych niż występujące wśród polskich województw różnicach kosztów pracy, jakie pojawiają się pomiędzy Polską a krajami Azji (Oczkowska, 2012a, 2012b). Pomimo braku wyczerpania tematu autor opracowania jest przekonany, że uzyskane wyniki co do makroekonomicznej wzajemnej zależności ścieżkowej inwestycji, rozwoju oraz kondycji na rynku pracy w Polsce mogłyby bardziej skłaniać się ku potrzebie szukania argumentów typu mikroekonomicznego, wyjaśniających odrzucenie wyłącznej roli obniżenia kosztów pracy jako wyznacznika opłacalności inwestowania na tle makroekonomicznym niż ku przyjęciu stanowiska słabej mocy wyjaśniającej zaproponowanego modelu teoretycznego lub istnienia niewyjaśnionych relacji typu makroekonomicznego w dynamice zróżnicowania regionalnego w Polsce.

i Marglin, 1990; Lavoie i Stockhammer, 2012; Garegnani, 1962; 1979; 1983; 1992; Onran i Stockhammer, 2002). Z analizy danych i literatury wynika, że mogą to być interwencje dwóch rodzajów, tzn.: realizacja inwestycji publicznych w regionach o niższym poziomie rozwoju oraz wsparcie dochodu oraz płac w tych regionach. Warto zatem zastanowić się nad ich względną skutecznością.

Zarówno literatura teoretyczna (Keynes, 1936), jak i doświadczenia innych krajów⁸, pokazują, że pomimo ich pozytywnego wpływu krótkookresowego na prywatną skłonność do zainwestowania, inwestycje publiczne paradoksalnie generują ryzyko powstania tzw. katedry w pustyni i trwającego uzależnienia słabiej rozwiniętych regionów od interwencji publicznych. Owe inwestycje mogą zniekształcać opłacalność realizacji inwestycji prywatnych w różnych sektorach i obszarach kraju, powodując skupienie się inicjatywy prywatnej wokół kilku dużych projektów publicznych oraz zawężając specjalizację przedsiębiorstw do roli dostawców i poddostawców sektora publicznego. W dalszej perspektywie zatem, uniknięcie ponownego pogorszenia się sytuacji gospodarczej w regionach słabo rozwiniętych wymagałoby ciągłego wsparcia publicznego, co natomiast może doprowadzić do powstania systemu klientelizmu, a nawet korupcji.

Mimo iż interwencje zwiększające płace i wspierające dochód mieszkańców regionów słabo rozwiniętych wydają się pozornie przejawem paternalizmu ze strony państwa, mogą stanowić one, lepsze rozwiązanie, wyrównujące szanse rozwoju i opłacalność inwestowania w różnych regionach Polski. Interwencje te, poprzez usunięcie barier wynikających ze zbyt niskiego poziomu zarobku i dochodu mieszkańców tych regionów, pozwalałyby na wzmocnienie prywatnej chęci do inwestowania, która orientowałaby się samodzielnie ku sektorom i obszarom o większej opłacalności na podstawie warunków rynkowych i bez większej roli ingerencji publicznej. Ponadto, pozwoliłyby to poprawić warunki rynkowe, płace i dochody, progresywnie zwiększając jednocześnie opłacalność inwestowania i zyski przedsiębiorców w regionach słabo rozwiniętych, co pozytywnie wpływałoby na wydajność pracy, płace i dochód na mieszkańca i uruchomiłoby pozytywną ścieżkę rozwoju i spiralę sukcesu. Zapotrzebowanie na wsparcie publiczne stopniowo znikaloby, co, po przełamaniu początkowych barier sprawnego działania rynku, doprowadziłoby do możliwości progresywnego wycofywania programów pomocy publicznej.

Ostatnim wnioskiem obecnego opracowania, jak i również największą nadzieją jego autora, jest to, że polepszenie jakości życia Polaków i interwencje, które

⁸ Autor artykułu pochodzi z Włoch i bazuje przede wszystkim na problematyce zróżnicowania regionalnego we Włoszech, które występuje w tym kraju od ponad półtora wieku i generuje interwencje publiczne różnego rodzaju i skuteczności przez rządy włoskie niemal od 1860 r. Powstała więc ogromna liczba analiz zarówno stosowanych, jak i teoretycznych w języku włoskim w tej dziedzinie (np. Bagnasco, 1977, Eckaus, 1955, Fuà, 1977, 1983; Garegnani, 1962; Garofoli, 1981; Graziani, 1998; Lutz, 1958, 1962; Spaventa, 1959). Ich przedstawienie nie stanowi jednak celu tej pracy i nie będzie zatem szerzej omawiane w obecnym opracowaniu.

je wspierają, będą najlepszą drogą do pojawienia się samodzielnego i, w dłuższej perspektywie, niezależnego od interwencji państwowej, zrównoważonego rozwoju w kraju i poszczególnych jego regionach.

PODSUMOWANIE

Zróżnicowanie regionalne w Polsce może być, jak się okazuje, stosunkowo dobrze wyjaśnione za pomocą podejścia keynesowskiego, a w szczególności za pomocą wykorzystanego przy wstępnej analizie danych, przeprowadzonej w obecnym artykule, modelu wzrostu gospodarki socjalistycznej Kaleckiego (1968), zintegrowanego z zaakcentowaniem roli popytu zagregowanego w długookresowym przekształcaniu się głównych zmiennych makroekonomicznych na terenie kraju, wynikającym z opracowań innych autorów tej samej szkoły myśli. Duży wpływ na polepszenie jakości życia w Polsce mogą więc mieć czynniki, które na podstawie teorii keynesowskiej, wpływają równocześnie na:

- zwiększenie wzrostu gospodarczego i wydajności pracy,
- akumulację kapitału oraz wdrożenie i stosowanie innowacji,
- zwiększenie zatrudnienia i płac.

W miejsce obniżania i zróżnicowania płac minimalnych przedstawiona analiza danych i ich interpretacja wspierałyby natomiast:

- realizację inwestycji publicznych,
- interwencje wsparcia dochodu w regionach słabiej rozwiniętych.

Przedstawione wnioski wskazywałyby ponadto na większą skuteczność interwencji ostatniego rodzaju.

Na tle teoretycznym ponadto warto zwrócić uwagę na stosunkową łatwość w znajdowaniu danych, pozwalających sprawdzić skuteczność wybranego modelu wzrostu w Polsce oraz zgodność ewolucji danych z hipotezami leżącymi u jego podstaw, co stanowi pierwszy krok ku możliwości wykorzystania owego modelu i zaproponowanej tutaj jego integracji z wybranymi pozycjami literatury dla wyjaśnienia długookresowej ewolucji gospodarek rynkowych, również w ujęciu terytorialnym, i podjęcia próby jego weryfikacji empirycznej na podstawie metod ekonometrycznych w przyszłych opracowaniach.

BIBLIOGRAFIA

- Bagnasco, A. (1977). *Tre Italie*, Il Mulino, Bologna.
- Baran, A., Zhumabaeva, A. (2018). Intellectual property management in startups – problematic issues. *Engineering Management in Production and Services*, 10 (2), 66–74.
- Bartezzaghi, E., Spina, G., Verganti, R. (1994). Lead-time models of business processes. *International Journal of Operations & Production Management*, 14 (5), 5–20.

- Bhaduri, A., Marglin, S. (1990). Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies. *Cambridge journal of Economics*, 14 (4), 375–393. DOI: 10.1093/oxfordjournals.cje.a035141.
- Bogumił, P. (2009). Regional disparities in Poland. *ECFIN Country Focus*, 6 (4), 1–7.
- Bril, J., Łukasik, Z. (2012). Lean manufacturing, jako nowoczesna metoda organizacji produkcji. *Logistyka*, 3, 175–184.
- Brzeziński, M. (2000). *Organizacja produkcji*. Wydawnictwa Uczelniane.
- Brzeziński, M. (2002). *Organizacja i sterowanie produkcją*. Warszawa: Agencja Wydawnicza Placet.
- Brzeziński, M. (2013). *Organizacja produkcji w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Difin.
- Czekaj, J., Ziębicki, B. (2013). Pozytywna nauka o organizacji na tle ewolucji teorii i koncepcji zarządzania. *Organization and Management*, (156).
- Czerniachowicz, B. (2003). Organizacja ucząca się a organizacja inteligentna, W: D. Kopycińska (red.) *Kapitał ludzki w gospodarce* (s. 39–51). Szczecin: PTE.
- Eckaus, R.S. (1955). *Il problema del rapporto tra fattori nelle aree arretrate*. L'industria.
- Fuà, G. (1977). Sviluppo ritardato e dualismo. *Moneta e credito*, 30 (120).
- Fuà, G. (1983). Lo sviluppo economico italiano. *Angeli, Milan*.
- Garegnani, P. (1962). *Il problema della domanda effettiva nello sviluppo economico italiano*. Rzym: Svimez.
- Garegnani, P. (1979). *Valore e domanda effettiva* (Vol. 101). G. Einaudi.
- Garegnani, P. (1983). Two Routes to Effective Demand: Comment on Kregel W: J.A. Kregel (red.) *Distribution, Effective Demand and International Economic Relations*, Springer. DOI: 10.1007/978-1-349-17177-4.
- Garegnani, P. (1992). Some notes for an analysis of accumulation. W: Halevy, Laidman, Nell (red.) *Beyond the steady state*, Palgrave Macmillan, London (s. 47–71). DOI: 10.1007/978-1-349-10950-0_3.
- Garofoli, G. (1981). Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni Settanta. *L'industria*, 2 (3), 391–404.
- Graziani, A. (1998). *Lo sviluppo dell'economia italiana: dalla ricostruzione alla moneta europea*. Bollati Boringhieri.
- Jasiński, Z. (red.). (2011). *Podstawy zarządzania operacyjnego*. Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Kalecki, M. (1968). *Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej*. Wydanie drugie poprawione i uzupełnione. Warszawa: PWN.
- Keynes, J.M. (1936). *The General Theory of Employment Interest and Money*. Macmillan and Company. DOI: 10.1007/978-3-319-70344-2.
- Kosieradzka, A., Chojnacka, A., Gładysz, B., Kalukiewicz, S., Kraszewski, P., Ukłańska, A., (2016). *Podstawy zarządzania produkcją: ćwiczenia: praca zbiorowa*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej.
- Kozłowski, R., Liwowski, B. (2011). *Podstawowe zagadnienia zarządzania produkcją*. Wolters Kluwer.
- Kwiatkowski, E. i in. (2004). *Agricultural regions and regional policy in Poland*, Research Project commissioned by the European Commission, Contract No. VC/2003/0367.
- Lavoie, M., Stockhammer, E. (2013). Wage-led growth: Concept, theories and policies. W: *Wage-led growth* (s. 13–39). London: Palgrave Macmillan.

- Lutz, V.C. (1958). Il processo di sviluppo in un sistema economico “dualistico”. *Moneta e credito*, 11 (44).
- Lutz, V. (1962). Italy. A study in economic development. *Italy. A study in economic development*, Londyn: Oxford University Press.
- Mikuła, B. (2000). Klimat organizacyjny a kultura organizacyjna – próba systematyzacji pojęć. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, 3, 33–40.
- Mikuła, B. (2006). Organizacje oparte na wiedzy. *Zeszyty Naukowe/Akademia Ekonomiczna w Krakowie. Seria Specjalna, Monografie*, 173.
- Mikuła B. (2008), Kultura organizacji inteligentnej, *Zeszyty Naukowe*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 765, 15–28.
- Mikuła, B., Potocki, A. (1998). *Humanizacja organizacji pracy: aspekty metodologiczne*. Wydawnictwo Uczelniane AE.
- Mikuła B., Pietruszka-Ortyl A. (2008), Ludzie organizacji opartych na wiedzy, *Zeszyty Naukowe/Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*, 765, 29–51.
- Mikuła B., Pietruszka-Ortyl A., (2010), Studium niematerialnych zasobów organizacji, *Zeszyty Naukowe*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 820, 31–46.
- Ministerstwo Rozwoju (2017). *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa.
- Oczkowska R. (2012a), Offshoring jako szansa wykorzystania globalnych zasobów kapitału ludzkiego (s. 180–188). *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, 26, Rzeszów: Wydawnictwo UR.
- Oczkowska R. (2012b), Offshoring w świetle wybranych koncepcji ekonomicznych, W: *Historia i perspektywy nauk o zarządzaniu*, Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Oczkowska R., Śmigielska G. (2018), *Knowledge, Economy, Society: Macro-and Micro-economic Problems in the Knowledge-based Economy*, Foundation of the Cracow University of Economics.
- Onaran, Ö., Galanis, G. (2012). Is aggregate demand wage-led or profit-led. National and global effects. *Conditions of Work and Employment Series*, 31.
- Onaran, Ö., Stockhammer, E. (2001). The effect of distribution on accumulation, capacity utilization and employment: testing the wage-led hypothesis for Turkey. *Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran & Turkey*.
- Onran, Ö., Stockhammer, E. (2002). *Two different export-oriented growth strategies under a wage-led accumulation regime: à la Turca and à la South Korea*, SSRN Electronic Journal. DOI: 10.2139/ssrn.333781.
- Pająk, E. (2011). *Zarządzanie produkcją: produkt, technologia, organizacja*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pietruszka-Ortyl, A. (2005), Elementy zarządzania kapitałem intelektualnym organizacji, *Zeszyty Naukowe*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, 672, 35–59.
- Pietruszka-Ortyl, A. (2006), Wyzwania funkcjonowania organizacji w warunkach ekonomii wiedzy. *Zeszyty Naukowe*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, 715, 83–97.
- Pietruszka-Ortyl, A. (2008), Specyfika niematerialnych zasobów organizacji, *Zeszyty Naukowe/Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*, 765, 53–70.
- Pietruszka-Ortyl, A. (2018), Orientacja zasobowa w praktyce zarządzania przedsiębiorstwami – omówienie wyników badań empirycznych, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 7 (967), 67–86.
- Rocznik Statystyczny Województw 2017 r.* (2017). Warszawa: GUS.

- Spaventa, L. (1959). Dualism in Economic Growth, *BNL Quarterly Review*, 51.
- Szatkowski, K. (2008). *Przygotowanie produkcji*. Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.
- Szatkowski, K. (2014). *Nowoczesne zarządzanie produkcją. Ujęcie procesowe*. Warszawa: PWN.

Streszczenie

W artykule przedstawiono analizę danych i uwagi teoretyczne, pozwalające wyjaśnić zróżnicowanie regionalne w Polsce na podstawie teorii keynesowskiej oraz stwierdzić, że zróżnicowania dochodu na mieszkańca i kondycji zarejestrowanych na rynku pracy są ściśle między sobą powiązane. Zwrócono także uwagę na to, że interwencje publiczne, wspierające dochód na mieszkańca i poprawiające kondycje na rynku pracy w regionach słabo rozwiniętych, stanowiłyby skuteczne narzędzie nie tylko w zwalczaniu ubóstwa i bezrobocia, ale również we wsparciu możliwości zysku dla przedsiębiorstw w tych obszarach oraz stymulację ich rozwoju. Na podstawie dokonanej analizy różnicowanie regionalne w Polsce jest rzeczywiście dobrze wyjaśnione za pomocą podejścia keynesowskiego, a szczególnie modelu wzrostu gospodarczego opracowanego przez polskiego ekonomistę Michała Kaleckiego w 1968 roku przy jego uzupełnieniu z innymi uwagami teoretycznymi opracowanymi przez autorów tego samego nurtu, które opiera się na zaakcentowaniu roli popytu zagregowanego w długookresowym przekształcaniu się głównych zmiennych makroekonomicznych na terenie kraju. Duży wpływ na polepszenie jakości życia w Polsce mogą więc mieć czynniki, które na podstawie teorii keynesowskiej wpływają równocześnie na zwiększenie wzrostu gospodarczego i wydajności pracy, akumulację kapitału oraz wdrożenie i stosowanie innowacji, zwiększenie zatrudnienia i płac. W miejsce propozycji obniżania i zróżnicowania płac minimalnych, jakie można znaleźć w opracowaniach opartych na podejściach teoretycznych bazujących na dorobku autorów głównego nurtu, przedstawiona analiza danych i ich interpretacja wspierałyby więc realizację inwestycji publicznych, interwencje wsparcia dochodu w regionach słabiej rozwiniętych. Przedstawione wnioski wskazywałyby dodatkowo na większą skuteczność interwencji ostatniego rodzaju.

Słowa kluczowe: zróżnicowanie regionalne, wzrost gospodarczy, bezrobocie, teoria keynesowska.

An analysis of regional development and labour market disparities in Poland

Summary

The current article presents both theoretical arguments and a data analysis supporting the interpretation of Polish regional disparities on the basis of Keynesian theory and allowing to strongly connect differences in income per capita with labour market. The analysis underlines, moreover, that public interventions supporting income per capita and improving work market conditions in under-developed regions can be not only an effective instrument for the reduction of poverty and unemployment in those areas, but could foster private entrepreneurs' profits and development as well. On the basis of the carried out analysis, it can be stated that regional disparities in Poland are well explained on the basis of Keynesian approach, and in particular by the growth model elaborated by the Polish economist Michał Kalecki in 1968 due to its integration with other theoretical considerations of authors of the same school of thought, which underlines the very relevant role of aggregate demand in the determination of the long run evolution of the main macroeconomic varia-

bles in Poland. A very relevant role in the improvement of living conditions in the country can be thus expected to be exerted by the very factors which according to Keynesian theory influence the increase of GDP growth rate, work productivity, capital accumulation, development and implementation of innovation, employment and wages rises. Instead of proposals of minimal wage reduction or regional differentiation, like those which can be found in works based on theoretical approaches based on mainstream authors' elaborations, the presented data analysis and their interpretation thus support rather the realization of public investments and income support interventions in the less developed regions. The presented results seem, moreover, to point out that this very second type of interventions will be relatively more effective in the Polish case.

Keywords: regional disparities, economic growth, unemployment, Keynesian theory.

JEL: E11, E12, E21, E22, E23, E24, R11, R12.

*prof. dr hab. Małgorzata Słodowa-Helpa*¹ 

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Makroekonomii i Badań nad Rozwojem

*dr Daniel Jurewicz*² 

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa we Włocławku
Zakład Finansów i Rachunkowości

Odpowiedzialność w procesie rozwoju – jaka i czyja?

WSTĘP

Do podjęcia problematyki odpowiedzialności w nakreślonym niżej kształcie zainspirowało autorów kilka przesłanek natury poznawczej i praktycznej utwierdzających w przeświadczeniu o potrzebie uwzględniania jej różnych wymiarów w badaniach ekonomicznych dotyczących rozwoju.

Choć bowiem w powszechnym mniemaniu odpowiedzialność jest postrzegana jako kategoria filozoficzna lub prawna, to jednak doświadczenia dwudziestego wieku, a także kilkunastu lat nowego stulecia sprawiły, iż również na płaszczyźnie ekonomicznej fenomen odpowiedzialności podejmowany jest z większą niż wcześniej intensywnością, nie tylko w obrębie etyki biznesu.

W ostatnim stuleciu właśnie pojęcie odpowiedzialność uzyskało status jednej z najważniejszych wartości we współczesnym systemie aksjologicznym (Filek, 2014, s. 54). Zaczęto wręcz utożsamiać je z istotą naszego człowieczeństwa, co trafnie wyraził A. Saint-Exupéry stwierdzeniem: *być człowiekiem, to właśnie być odpowiedzialnym* (Zielińska, 2012, s. 171).

Odpowiedzialność stała się jednym z najistotniejszych czynników rozwoju społecznego a równocześnie coraz silniej zauważalna jest zależność pomiędzy poziomem uświadomienia sobie przez społeczeństwo znaczenia jej fenomenu a poziomem rozwoju społecznego (Filek, 2014, s. 60).

¹ Adres korespondencyjny: al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań, tel. +48 61 854 36 18; e-mail: malgorzata.slodowa-helpa@ue.poznan.pl. ORCID: 0000-0002-7312-3453.

² Adres korespondencyjny: ul. Mechaników 3, 87-800 Włocławek, tel. +48 607 275 021; e-mail: daniel.jurewicz@pwsz.wloclawek.pl. ORCID: 0000-0002-0581-3751.

Nie bez powodu w wielu opracowaniach przytaczane są głosy autorytetów, m.in. Dalajlamy XIV, nawołujące jednostki i organizacje do przyjęcia postawy powszechnej, globalnej odpowiedzialności (*universal responsibility*), popartej faktycznymi działaniami będącymi kluczem do przetrwania ludzkości (Szumniak-Samolej, 2014, s. 195–196).

Zdaniem Janiny Filek (2002, s. 195), perspektywa odpowiedzialności nie tylko przywraca idei wolności gospodarczej jej zagubiony wymiar etyczny, ale może stać się narzędziem umożliwiającym rozwiązanie wielu narosłych problemów, z jakimi z coraz większym trudem zmagają się współczesna gospodarka. Odpowiedzią na część z nich jest poszukiwanie ekonomii świadomej swego uwikłania w wartości i cele stawiane sobie przez społeczeństwo (Mączyńska, Sójka 2017, s. 9–10) oraz próby odzyskiwania przez tę naukę ludzkiej twarzy (Sedlacek, 2012; Wilkin, 2014 i 2015). E. Mączyńska (2015b, s. 90–91) słusznie przypomina, że ekonomia, będąca nauką o ludziach w procesie gospodarowania, ze swej istoty dotyczy wartości społecznych, moralności, humanitaryzmu i wolności, ale również etosu i odpowiedzialności.

Jerzy Wilkin (2015, s. 485) za niepokojące uznał zjawisko izolowania się przez wielu ekonomistów od zagadnień etycznych, stanowiących niejako zewnętrzny element w stosunku do przedmiotu samej ekonomii a w ślad za tym ich marginalizowanie. Z kolei Grzegorz W. Kołodko, dostrzegając to zagrożenie i odcinając się zdecydowanie od sformułowanego przez Maksa Webera postulatu uwolnienia nauk społecznych od wartościowania, wskazuje, że ekonomia przyszłości powinna polegać na wielowymiarowej analizie, uwzględniającej nie tylko aspekt społeczny, historyczny, ale również wartości etyczne (Giza, 2016, s. 21–27).

Choć w ciągu wieków sens wieloznacznego pojęcia odpowiedzialność ulegał zmianie i zyskiwał nową głębię znaczeń, to jednak współcześnie jego zakres i ranga jeszcze wyraźniej wzrosły. Wobec zagrożeń ekosystemu powodowanych dotychczasową egzystencją człowieka, w warunkach gdy nie tylko Europa znalazła się na rozdrożu, egzemplifikacja zasady odpowiedzialności wymaga coraz większej troski. Obok innych zasad etycznych, odpowiedzialność jest przecież uznawana za nieodzowny warunek równoważenia rozwoju, godzenia jego aspektów ekonomicznych, społecznych, środowiskowych i przestrzennych, zachowania ekosystemu dla następnych pokoleń (Słodowa-Hełpa, 2013, s. 45). Trudno byłoby ją pominąć w koncepcji rozwoju zintegrowanego, przy poszukiwaniu rozwiązań harmonizujących wszystkie sfery bytu ludzkiego (Woźniak, 2015, s. 195–197).

Nic więc dziwnego, że właśnie odpowiedzialność wyeksponowana została w tytule kluczowego dokumentu nakreślającego średnio- i długofalową wizję rozwojową i politykę państwa, czyli w przyjętej przez Radę Ministrów w dniu 14 lutego 2017 roku *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* (SOR), potocznie nazywanej programem Morawieckiego (*Strategia*, 2017). Zapowiada ona respektowanie zasad zrównoważonego rozwoju, wzrost jakości życia i korzyści dla wszystkich grup społecznych zamieszkujących różne regiony kraju, realizację po-

trzeb obecnego pokolenia bez umniejszania szans przyszłych pokoleń. Zakłada, że Polska gospodarka potrzebuje nowych impulsów rozwojowych, które zapewnią stabilny wzrost jej konkurencyjności z wykorzystaniem innych niż dotychczas fundamentalnych czynników rozwojowych. Wśród tych czynników eksponuje przede wszystkim innowacyjność poprzez zwiększenie roli wiedzy i technologii wytwarzanej w kraju, rozwój i ekspansję zagraniczną polskich firm oraz budowę systemu oszczędności. Podkreśla niezwykle ważną rolę budowy przyjaznego otoczenia dla firm i systemu wsparcia działalności badawczo-rozwojowej.

Współodpowiedzialność podmiotów publicznych, biznesu i obywateli za przebieg procesów rozwojowych została także wyraźnie wyeksponowana w dokumencie: *Realizacja Celów Zrównoważonego Rozwoju w Polsce. Raport 2018*, przedłożonym przez ministra przedsiębiorczości i technologii oraz przyjętym przez Radę Ministrów w dniu 5 czerwca 2018 r. (*Realizacja*, ([http](http://))), a także w przygotowanym przez rząd dokumencie kierunkowym: *System zarządzania rozwojem Polski*, będącym wyrazem odejścia od systemu administrowania na rzecz współzarządzania i współdzielenia się odpowiedzialnością za powodzenie zmian transformacyjnych.

Właśnie te okoliczności, w szczególności zadeklarowany nowy model rozwoju, określony przez jego twórców rozwojem odpowiedzialnym, w największej mierze zainspirowały do zredagowania niniejszego tekstu i podjęcia w nim próby odpowiedzi na kilka pytań związanych z istotą odpowiedzialności, jej zakresem, powiązaniem z wolnością a także z rolą, jaką może i powinna spełniać w procesie skutecznego wdrażania tej strategii. Uznaliśmy bowiem, że jest odpowiednia pora i pilna potrzeba, aby dyskutując o trudnych wyzwaniach rozwojowych Rzeczypospolitej, regułach myślenia o procesach wzrostu, modernizacji, postępu cywilizacyjnego, spójności społeczno-ekonomicznej i terytorialnej włączyć w tę debatę z jednej strony problematykę zakresu i form odpowiedzialności, z drugiej strony podmioty współodpowiedzialne za treść i sposób wprowadzanych zmian.

W niniejszym opracowaniu, zredagowanym na podstawie krytycznego przeglądu bogatej literatury przedmiotu oraz najnowszych dokumentów strategicznych i raportów, mogą być zaprezentowane tylko wybrane aspekty tej pojemnej inter- i wielodyscyplinarnej problematyki.

W kontekście przytoczonych argumentów punkt wyjścia dalszych rozważań, traktowanych jako głos w tej ważnej i aktualnej dyskusji, stanowi założenie, że rozwój odpowiedzialny musi być udziałem nie tylko rządu i polityków, ale menedżerów i zarządzanych przez nich przedsiębiorstw a także konsumentów i całych wspólnot regionalnych oraz lokalnych. Bez ich zaangażowania trudno bowiem liczyć na skuteczność nawet najlepiej nakreślonej wizji rozwojowej. Przy takim założeniu za wiodący został uznany układ podmiotowy artykułu, od odpowiedzialności państwa, przez funkcjonariuszy publicznych, środowisko biznesu społecznie odpowiedzialnego do społeczeństwa obywatelskiego i dobra wspólnego.

Wobec zasygnalizowanej już wieloznaczności kategorii odpowiedzialność i związanych z tym trudności interpretacyjnych oraz ewolucji jej powiązań z wolnością i rozwojem za zasadne uznane zostało jednak poprzedzenie zasadniczej części opracowania najogólniejszym stanowiskiem dotyczącym istoty odpowiedzialności i krótką odpowiedzią na dwa pytania:

- Czym jest odpowiedzialność?
- Jakie są jej powiązania z wolnością?

W podsumowaniu, na podstawie przeprowadzonych analiz, powrócimy do uwarunkowań i atrybutów rozwoju określonego odpowiedzialnym ujętych w następujących pytaniach:

- Kiedy, w jakich warunkach, rozwój można uznać za odpowiedzialny?
- Jakie zasady, instytucje i instrumenty determinują taki rozwój?

CZYM JEST ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Wieloznaczność pojęcia „odpowiedzialność” wynika między innymi z faktu, że odnosi się ono do licznych obszarów aktywności człowieka, związanych z funkcjonowaniem wielu dziedzin życia: począwszy od rodziny, szkoły, poprzez przedsiębiorstwa, do polityki, w których różne jego aspekty stają się mniej lub bardziej widoczne, bądź istotne (Zielińska, 2012, s. 171). Dlatego nie jest łatwe uchwycenie bogactwa znaczeń nieodłącznie związanych z tym pojęciem (Krzysztofek, 2015, s. 223–229). Istnieje bowiem wiele sposobów definiowania odpowiedzialności, często mających wspólne zakresy, bądź stykające się obszary, ale też posiadających niewiele punktów wspólnych. Wynika to również z faktu, że współcześnie do refleksji nad odpowiedzialnością doszły wcześniej niezauważane lub pomijane elementy. Ponadto, zdaniem niektórych badaczy, m.in., Johanesa Schwartländera (2004, s. 174), odpowiedzialność – jako kategoria bardziej nośna i odpowiednia do ukazania różnorodnych relacji, w jakich człowiek pozostaje z innym, ze wspólnotą, ze środowiskiem, czy wreszcie ze światem – zajęła miejsce przypadające dotąd takim pojęciom, jak: obowiązek czy powinność. Przy ich stopniowym zawężaniu, a nawet dyskredytowaniu, akcentowane i pogłębiane jest pojęcie odpowiedzialności (Zielińska, 2012, s. 173).

Jak słusznie zauważa Marian Mroziewski (2014, s. 60), jednym z wyznaczników inteligencji moralnej człowieka jest skłonność do przyjęcia odpowiedzialności za swoje czyny i ich konsekwencje. Człowiek odpowiedzialny mający obowiązek dopilnowania czegoś i ponoszący winę za coś, co nie powinno się zdarzyć, jest zatem gotowy do ponoszenia konsekwencji swojego postępowania.

W *Słowniku języka polskiego PWN* (<http://sjp.pwn.pl>) odpowiedzialność jest interpretowana jako obowiązek moralny lub prawny odpowiadania za swoje lub czyjeś czyny, albo jako przyjęcie na siebie obowiązku zadbania o kogoś lub o coś. Odpowiedzialność moralna wynika z przyjętych oraz uznawanych w danym społe-

czeństwie norm i wartości (np. odpowiedzialność moralna rodziców za wychowanie swoich dzieci). Natomiast odpowiedzialność prawna oznacza ponoszenie przez podmiot przewidzianych prawem ujemnych konsekwencji za zdarzenia (lub stany rzeczy), podlegające kwalifikacji normatywnej i przypisywane określonego podmiotowi w danym porządku prawnym jest obowiązkiem ponoszenia na mocy przepisów prawnych konsekwencji za zachowanie własne lub innych osób (Radziej, 2016, s. 22).

Również w *Encyklopedii PWN* wyeksponowany jest obowiązek moralny lub prawny, zgodnie z którym każdy odpowiada za swoje czyny i ponosi za nie określone konsekwencje.

Termin „odpowiedzialność” odnosi się zarówno do rzeczy, procesów, jak i do wartości (Krzysztofek, 2015, s. 222). W zależności od przyjętego kryterium wyróżnia się wiele rodzajów odpowiedzialności, m.in.: cywilną, karną, konstytucyjną, polityczną, prawną. W prawie międzynarodowym mówi się o odpowiedzialności międzynarodowej państw.

Przykładem odpowiedzialności politycznej jest sytuacja, w której polityk podaje się do dymisji, uznając swoją winę, również wtedy, kiedy nie jest bezpośrednim sprawcą danego czynu. Tym samym bierze na siebie odpowiedzialność za kogoś, kto jest mu podległy, a czyni to uwzględniając fakt, że czyn podwładnego jest w pewnym sensie przedłużeniem jego odpowiedzialności i ma wpływ, często bardzo negatywny, na osoby z którymi nigdy osobiście nie zetknął się (Zielińska, 2012, s.172).

O odpowiedzialności moralnej, której znaczenie wykracza wyraźnie poza jej rozumienie prawne, mówi się znacznie mniej. Może ona wyrażać gotowość do odpowiadania zarówno przed sobą (samoodpowiedzialność), jak i przed innymi (Krzysztofek, 2015, s. 223).

Znacznie rzadziej, nawet w państwach o rozwiniętym systemie demokracji oraz o wysokim stopniu dojrzałości obywatelskiej, pojawia się świadomość odpowiedzialności pozytywnej, czyli odpowiedzialności za czynienie dobra, jakie pozostaje w zasięgu każdego podmiotu działającego (Filek, 2014, s. 59).

Niezależnie od całej złożoności odpowiedzialności jednostkowej, zarówno w jej aspekcie egzystencjalnym, prawnym, jak i moralnym, nie sposób obecnie pominąć refleksji nad nowym wymiarem odpowiedzialności, tj. odpowiedzialnością bytu zbiorowego. Widoczne coraz wyraźniej zmiany zarówno w charakterze oraz strukturze społeczeństw, jak i w relacjach społecznych, stanowiących o nowym ich obliczu, wskazują, że przy wzrastającej sile oddziaływania mocy sprawczej wielkich organizacji (zarówno publicznych, jak i prywatnych), kierunków poszukiwań nowego zjawiska, przy założeniu nienaruszalności fenomenu odpowiedzialności jednostkowej, idea ta została przyswojona lub jest przyswajana w coraz większym zakresie nie tylko w krajach rozwiniętej demokracji (Filek, 2014, s. 59).

Zakres odpowiedzialności nie jest dany raz na zawsze, lecz zależy od zmieniających się warunków, od możliwości, jakimi dysponują podmioty zespołowe, wreszcie od oczekiwań społecznych (Krzysztofek, 2015, s. 223). Jest się odpowiedzialnym przed kimś, kto jest źródłem odpowiedzialności.

Jak wskazuje Klimczak (2014, s. 18), odwołując się w tym zakresie do stanowiska R. Ingardena, należy uwzględnić cztery następujące sytuacje związane z fenomenem odpowiedzialności: ponoszenie odpowiedzialności za coś lub za kogoś, podejmowanie odpowiedzialności, pociąganie do odpowiedzialności i odpowiedzialne działanie. W każdej z tych sytuacji zachodzi związek między sprawcą, jego czynem, dobrowolnie, świadomie i celowo wybranym oraz wynikiem czynu sprawcy. Odpowiedzialność oznacza, że czyn i jego wynik jest pewną wartością – negatywną lub pozytywną.

W praktyce gospodarczej można wyróżnić trzy poziomy odpowiedzialności (Filek, 2002):

- odpowiedzialność indywidualną,
- odpowiedzialność przedsiębiorstwa,
- odpowiedzialność biznesu jako całości.

Odpowiedzialność przedsiębiorstwa powinna stanowić rozszerzenie odpowiedzialności ponoszonej przez poszczególne jednostki, a jednocześnie nie zwalniać ich z obowiązku działania zgodnego z przyjętym systemem moralnym.

Odpowiedzialność ekonomiczna, została wyraźnie rozszerzona i uzyskała całą głębię znaczeń wraz z wprowadzeniem przez Stanford Research Institute w 1963 roku kategorii interesariuszy, czyli grupy osób bądź podmiotów zainteresowanych działalnością firmy i ponoszących różnego typu ryzyko związane z jej funkcjonowaniem, w tym m.in.: pracowników, klientów, kredytodawców, dostawców, a nawet całych społeczności lokalnych. Wobec tej grupy, o wiele szerszej niż akcjonariusze zainteresowani głównie zyskiem z działalności spółki (Zielińska, 2012, s. 172), firma musi poczuwać się do odpowiedzialności.

Osobny, coraz szerszy problem stanowi odpowiedzialność korporacji, zwłaszcza międzynarodowych. Zło w korporacjach ma przynajmniej trzy typy przyczyn, które można określić jako: osobowe, sytuacyjne i systemowe. Tym poziomom zła można przypisać odpowiednie podmioty odpowiedzialności, ale w przypadku zła systemowego nie będą to nigdy indywidualne osoby (Polowczyk, 2012, s. 64). Należy jeszcze zaznaczyć, że z istnienia podmiotów grupowych nie wynika istnienie odpowiedzialności zbiorowej, choć wynika istnienie odpowiedzialności grupowej, np. dzielonej. Nie istnieje także odpowiedzialność zbiorowa pojęta jako odpowiedzialność niedystrybutywna i nieaddytywna. Istnieje zaś odpowiedzialność dzielona (Polowczyk, 2012, s. 66). Istnieje zło i dobro systemowe, które nie może być wytworzone przez oddzielne jednostki.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ A WOLNOŚĆ

Choć, nie tylko w refleksji filozoficznej, ale także aksjologicznej, prawoznawczej i ekonomicznej, relacje między wolnością a odpowiedzialnością są od lat przedmiotem zainteresowania i niekończących się sporów, to jednak *niezależnie od*

epoki, te dwa fundamentalne pojęcia, a równocześnie wieloznaczne i różnorodnie interpretowane idee *idą w parze*. Nie miejsce tu na szeroki wywód dotyczący istoty każdej z nich, a także podobieństw i wzajemnych powiązań, zwłaszcza że wiele stanowisk ewoluowało, jest nadal podzielonych i znajduje się w jaskrawej opozycji względem siebie.

Zdaniem Jacka Filka (2005), posiłkującego się niebywale trafną metaforą rzeki, wolność i odpowiedzialność są jak dwa jej brzegi rozdzielone nurtem. Tam, skąd rzeka bierze swój początek, u samego źródła, są jednym. Wkraczając jednak myślą od razu w nurt, łatwo jest zaakceptować przeciwstawienie obu pojęć.

W myśli filozoficznej XX wieku silny akcent został położony na dwukierunkową zależność między wolnością i odpowiedzialnością wyrażoną w stwierdzeniach (Krzysztofek, 2015, s. 223):

- bez wolności nie ma odpowiedzialności,
- bez odpowiedzialności nie ma wolności.

Część badaczy podkreśla, że nie ma odpowiedzialności bez wolności, ponieważ o odpowiedzialności można mówić jedynie w świecie wolności pozwalającym na wolny wybór, a prawdziwa wolność przejawia się przez odpowiedzialność, przez sposób działania, który wyraża przyjęcie współodpowiedzialności za siebie, za innych i za świat.

Są jednak stanowiska, że odpowiedzialność jest czymś pierwotnym w stosunku do wolności, że wolność pojawia się ramach pewnej odpowiedzialności, która wyznaczając granice wolności, spełnia wobec niej funkcję racjonalizującą, a tym samym nadaje działaniu wymiar moralny.

Zdaniem Janiny Filek (1999 i 2002), odpowiedzialność jest tym, co odróżnia wolność od samowoli, w którą przeradza się nieograniczona wolność prowadząca do anarchii, unicestwienia samej siebie i zmiany w swe przeciwieństwo, czyli zniewolenie. Samowola jest zagrożeniem, wolność zaś jest dobrem samym w sobie.

Michał G. Woźniak (2016, s. 253) wskazuje na niezmiernie niebezpieczne odrywanie się wolności od odpowiedzialności, podkreślając, że afirmacja wolnego rynku prezentowana przez dominującą przez lata w światowej ekonomii doktrynę neoliberalną doprowadziła na początku obecnego stulecia m.in. do relatywizmu moralnego i imperializmu ekonomicznego. Przed niebezpieczeństwami rozdzielenia zarządzania od osobistej odpowiedzialności przestrzegali już Schumpeter (Fiedor, 2016, s. 95).

Samo pojęcie „wolność” może być oczywiście różnie rozumiane, jako wolność w sensie pozytywnym, czyli „wolność do czegoś” (np. zgromadzeń, wyborów, wpływu na władze, reprezentacji), tożsama z demokracją, której ideologiem był John Stuart Mill i w sensie negatywnym – jako tzw. wolność od... (np. przymusu ze strony władz, ich ingerencji w życie prywatne, obciążeń podatkowych, na której bazuje konserwatywny liberalizm (główni ideolodzy: Alexis de Tocqueville, Herbert Spencer). Według R. Ingardena (2011, s. 86) „osoba, która ma ponosić odpowiedzialność za swój czyn, musi być wolna w swych decyzjach

i swych czynach”. Zatem to dzięki wolności mogą zostać spełnione wszystkie warunki ku temu, aby zaistniała odpowiedzialność. Człowiek wolny musi ponosić konsekwencje za swoje czyny, czyli musi być odpowiedzialny. Wśród ekonomistów, przytaczana jest również trafna metafora Stanisława Jerzego Leca zawarta w jego *Myślach nieuczestnych* (Lec, 2006, s. 13–14), że: „wolności nie można symulować, a przy tym nie można zagrać Pieśni wolności za pomocą instrumentu przemocy”. Wolność czyni jednak człowieka odpowiedzialnym za czyny w takiej mierze, w jakiej są one dobrowolne. Zatem wolność to odpowiedzialność a nie wolność od odpowiedzialności. Oczywiście należy odrzucić pewne potoczne rozumienie wolności: wolności jako możliwości działania całkowicie dowolnego, niczym nieskrępowanego, nieograniczonego. Taka wolność w świecie ludzkim po prostu nie istnieje.

Pojęcie wolności, dawniej często uznawane za przeciwstawne odpowiedzialności, obecnie traktowane jest zatem jako warunek i możliwość jej zaistnienia. Każdy staje bowiem wobec złożonych wyborów i skomplikowanych decyzji, dysponuje całą gamą możliwości znalezienia swojego miejsca. Równocześnie są to wybory, które mogą prowadzić do zagubienia, niepewności, poczucia małej wartości. Zdaniem P. Sztompki (2016, s. 228), wolność nakłada zatem na jednostkę zobowiązanie przekroczenia horyzontu egoistycznych interesów i liczenia się z innymi. Dochodzimy w ten sposób do jedyne go sensownego rozumienia wolności jako działania w pewnym polu swobodnych wyborów, ale zawsze ograniczonych przez innych. Inni tworzą ramy wolności; jesteśmy wolni tylko o tyle, o ile nie naruszamy czyjejś wolności.

Poczytalność i odpowiedzialność za jakieś działanie mogą zostać zmniejszone, a nawet zniesione, na skutek niewiedzy, nieuwagi, przymusu, strachu, nieoponowanych uczuć, przyzwyczajęń.

A. Sen (2002) za ważne dla rozwoju uznał następujące typy wolności:

- swoboda polityczna, czyli możliwość decydowania,
- sposobność ekonomiczna, czyli równy i wolny dostęp do rynku,
- możliwości społeczne, czyli możliwość uczestniczenia w życiu społecznym na różnych szczeblach,
- gwarancje jawności, czyli respektowanie Praw Człowieka,
- zabezpieczenia społeczne.

W debacie na temat relacji między wolnością a gospodarką stawiane jest fundamentalne pytanie silnie związane z rozwojem, na które odpowiedź nie jest prosta: czy gospodarka jest źródłem wolności czy uwięzienia (zniewolenia)?

J. Wilkin (2015b, s. 19–29), w referacie *Ekonomia wolności i ekonomia zniewolenia*, na podstawie analiz określonych teorii ekonomicznych i wynikających z nich implikacji praktycznych pokazał, jak pojawiające się w przeszłości doktryny ekonomiczne zawłaszczały niektóre sfery wolności wyznaczane i regulowane przez wartości oraz mechanizmy nienależące do domeny gospodarowania i ekonomii. Podjął w ten sposób próbę odpowiedzi na pytanie: „Kiedy ekonomia

sprzyja poszerzaniu ludzkiej wolności, a kiedy ją ogranicza?”. Zwrócił uwagę, „że wolność gospodarcza jest tylko składową pełnej wolności człowieka i trzeba ostrożnie ją dozować, aby nie paść ofiarą uwolnionego »Dżina powszechnej finansyzacji«. Wolny rynek może zniewalać, a więc zabierać wolność jednostce; z drugiej strony – brak wolnego rynku może też prowadzić do zniewolenia”.

E. Mączyńska (2014b, s. 183), odpowiadając na pytanie dotyczące relacji między wolnością a gospodarką, na podstawie doświadczeń transformacji stwierdziła, że im słabsza gospodarka, tym uwikłanie jest większe zaś harmonia między wzrostem gospodarczym a przemianami społecznymi i ekologicznymi sprzyja sile gospodarki. Miniony okres polskiej transformacji cechował jednak wzrost gospodarczy przy równoczesnych głębokich zaniedbaniach w sferze społecznej oraz w sferze publicznej i dóbr wspólnych.

Wprawdzie gospodarcze sukcesy transformacji ustrojowej są niepodważalne, ponieważ wprowadzenie w Polsce wolnorynkowego systemu gospodarczego niemalże natychmiast zaowocowało eksplozją przedsiębiorczości i niepodważalnym wzrostem efektywności gospodarki, ale trudno byłoby o pozytywną ocenę przemian społecznych. Społeczne koszty transformacji były bowiem i pozostają wciąż wysokie (Mączyńska, 2014a, s. 14 i 27).

Paradoksalnie, choć w Polsce uznaną konstytucyjnie jest społeczna gospodarka rynkowa, dotychczasowa rzeczywistość gospodarcza wykazywała jednak cechy bardziej przystające do neoliberalizmu niż do ordoliberalnej koncepcji takiej gospodarki, z definicji ukierunkowanej na inkluzywność społeczną.

M. Woźniak (2011, s. 116) oceniając książkę G. Kołodki: *Świat na wyciągnięcie ręki*, podkreślił, że w Polsce hasło społecznej gospodarki rynkowej pozostało przede wszystkim w sferze intencjonalnej jako deklaracja zapisana w art. 20. konstytucji RP z 1997 r. W praktyce jej zasady były obecne jedynie o tyle, o ile zostały wchłonięte przez *acquire commonautaire UE*, który tworzy normatywną przestrzeń funkcjonowania rynków i polityki społeczno-ekonomicznej państw członkowskich tego ugrupowania integracyjnego.

Na tle przytoczonych poglądów trudno nie zgodzić się z wymownym stanowiskiem P. Sztompki (2016, s. 26), że wyzwaniem na najbliższe lata jest: „nauczyć obywateli dobrego korzystania z wolności, i nauczyć polityków konstruowania pola wolności”.

ODPOWIEDZIALNE PAŃSTWO

Państwo, podobnie jak wiele innych instytucji, jest konstrukcją dynamiczną, ewoluującą pod wpływem zmian dokonujących się w środowisku wewnętrznym oraz zewnętrznym, a spór o jego rolę w gospodarce od lat jest jedną z głównych osi dyskursu. W wielu opracowaniach i debatach kategoria państwo wzbogacana jest takimi jego wieloznacznymi atrybutami, jak: sprawne, dobre, dobrze urządo-

ne, lepsze, inkluzywne, efektywne, przedsiębiorcze, inteligentne, odpowiedzialne. Z drugiej strony, wskazywane są cechy państwa słabego, źle rządzonego, niesprawnego, chorego, popełniającego grzechy.

Stanowiska dotyczące funkcjonowania współczesnego państwa nie sprowadzają się do ograniczania jego roli w gospodarce, lecz odzwierciedlają przede wszystkim potrzebę redefinicji oraz takiej restrukturyzacji form i sposobów zaangażowania państwa w społeczny proces reprodukcji, aby mogło być odpowiedzialne za kwestie społeczne.

W tworzeniu „bogactwa narodów” ważnym podmiotem było państwo harmonizujące i regulujące różne interesy. Ekonomiści nurtu klasycznego nie zapominali o filozoficznym i etycznym podłożu gospodarowania, zwłaszcza że w większości byli też filozofami (Wilkin, 2016a, s. 221). Adam Smith, jeden z ojców ekonomii, znany nie tylko przez ekonomistów z postulatu konieczności ograniczenia roli państwa w gospodarce zaprezentowanego w dziele *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (Stiglitz, 2004, s. 6), inicjując teorię dóbr publicznych, w dziele *Teoria uczuć moralnych* wskazywał, że obecność państwa jest niezbędna, ponieważ jedną z podstawowych cech natury ludzkiej jest egoizm (przedkładanie interesu własnego nad interes innych ludzi) (Bartkowiak 2008, s. 36).

Ekonomia neoklasyczna odeszła od tradycji rozpatrywania zjawisk gospodarczych w kontekście politycznym, filozoficznym i społecznym. Przestała zatem mieć charakter ekonomii politycznej (Wilkin, 2016, s. 22). Stała się głównie uniwersalną nauką o skutecznym i efektywnym działaniu, zwłaszcza w warunkach rynkowych.

Michał G. Woźniak (2016, s. 253) podkreśla, że afirmacja wolnego rynku prezentowana przez dominującą przez długie lata w światowej ekonomii doktrynę neoliberalną, doprowadziła na początku obecnego stulecia m. in. do relatywizmu moralnego i imperializmu ekonomicznego. Ułatwiło to niezmiernie niebezpieczne odrywanie się wolności od odpowiedzialności.

Neoliberalna ideologia dyskredytująca państwo jako grabieżcę przyszłości na rzecz teraźniejszości i skoncentrowanego wokół bezproduktywnych na ogół i mało efektywnych społecznie celów, jest bowiem drogą do niedoskonałej konkurencji i ubezwłasnowolnionego państwa pozbawionego mocy, narzędzi i materialnych środków do sprawnego wypełniania funkcji, dla których jest powołane (Woźniak, 2011, s. 118).

Do stanowiska Michała G. Woźniaka nawiązuje Jerzy Kleer (2016, s. 6) twierdząc, że dominujący neoliberalny model ekonomiczny podzielił świat na dwie bardzo nierówne części. Pierwszy, dominujący, świat ilości, określający efektywność i racjonalność oraz drugi, silnie zmarginalizowany świat jakości, w którym dominują wartości duchowe. Równoważenie wskazanych światów jest jednym z najważniejszych wyzwań stojących przed sektorem publicznym. Poprawa jakości państwa (a zwłaszcza społeczeństwa) może więc odbywać się kosztem pewnego zmniejszenia znaczenia wzrostu ilościowego.

Zdaniem E. Mączyńskiej (2014b, s. 181), charakterystyczne dla neoliberalizmu przeciwstawienie państwa i rynku w sytuacji, gdy każdy rynek wymaga regulacji prawnych, jest bowiem wysoce problematyczne, tym bardziej że kształtowanie i egzekwowanie prawa jest podstawową funkcją i domeną państwa. Każdy rynek musi być regulowany przez państwo.

Dopiero w drugiej połowie XX w. ekonomia głównego nurtu odkryła znaczenie instytucjonalnego kontekstu gospodarowania i włączyła instytucje do swojego pola analizy. Zdaniem D. Northa, państwo jest odpowiedzialne za dostarczenie niezbędnych dóbr publicznych, w tym podstawowego ładu instytucjonalnego (ładu tworzonego publicznie).

Transformacja po upadku komunizmu z natury rzeczy wymagała redefinicji roli państwa w gospodarce. Fundamentem, na którym miał zostać zbudowany polski kapitalizm i dobrobyt był zestaw reguł tzw. konsensusu waszyngtońskiego, zakładający m.in. deregulację, prywatyzację, liberalizację handlu i swobodny przepływ kapitału. Zatriumfował również dogmat, że najlepszą polityką przemysłową jest jej brak.

Rozwiązania te nie uwzględniały charakterystyki postkomunistycznej rzeczywistości, czyli słabości instytucji państwa, niezreformowanego systemu sądownictwa, niskiego poziomu oszczędności oraz zachwianej struktury własnościowej w branżach kluczowych dla formowania się nowego ładu gospodarczego.

W ostatnich latach debata prowadzona w ramach badań nad rozwojem przesunęła się z pytania, czy państwo jest ważnym podmiotem w procesie rozwoju w stronę pytania, jaki typ państwa najlepiej wspiera rozwój gospodarczy.

Coraz częściej podkreśla się, że państwo sprawne, obok rozwiązań i narzędzi na rzecz restrukturyzacji, wymaga przede wszystkim zwiększenia odpowiedzialności, m.in. funkcjonariuszy publicznych. Z tej perspektywy jego sterowność, w przeciwieństwie do innych kategorii analitycznych, wyraża dokonującą się ewolucję rządu, której istotą jest przejście od *government* do *governance* (Türke, 2008 cyt. za Patrycki i Filipek, 2010), od kontroli i izolacji do partycypacji i odpowiedzialności (Slaughter, 2004).

Na potrzebę państwa sprawnego wskazuje m.in. noblista Jean Tirole, negując koncepcję państwa marginalizowanego do roli stróża nocnego (Mączyńska, 2015a, s. 5). Aby spełnić ten warunek, a zarazem oczekiwania obywateli, potrzebne są rozwiązania i narzędzia na rzecz restrukturyzacji, wzmacniania konkurencji, zwiększenia odpowiedzialności urzędników, ale również na rzecz systematycznego monitorowania działań państwa, będącego warunkiem obiektywnej oceny jego sprawności. Potrzeba ta z pewnością dotyczy również polskich realiów, nie brak bowiem opinii (Mielcarek, 2018), że nasze państwo nie tylko nie wypełniało funkcji interwencyjnej, lecz nawet nie spełniało roli nocnego stróża. Niesprawnie funkcjonująca gospodarka był zaś rezultatem wypaczonego liberalizmu, który, za J. Mielcarkiem (2018) określić można mianem pseudoliberalizmu, a nawet antyliberalizmu.

Inny noblista – Joseph E. Stiglitz (2013, s. 13), twierdzi, że współcześnie spór sprowadza się do próby określenia, w jaki sposób państwo i rynek powinny ze sobą współdziałać, aby wzajemnie się wzmacniać, wskazując jednocześnie, że jednym z najważniejszych dóbr publicznych jest jakość zarządzania państwem. Wielokrotnie też podkreśla, że transformacja w stronę gospodarki rynkowej nie oznacza odrzucenia państwa, lecz redefinicję jego roli (Jędrzejowska, 2013, s. 42). Pytanie o rolę państwa w gospodarce należy więc sprowadzać nie tyle do pytania o skalę jego działalności, ile do pytania o sposób zarządzania państwem (Brzeziński, 2015, s. 158–159).

Zdaniem J. Wiklina (2016b, s. 20), relacje między instytucjami państwa a instytucjami gospodarki można rozpatrywać w zależności od potrzeb w różnych kategoriach: autonomii, współzależności, komplementarności, konfliktu, czy symbiozy. Sprawne państwo jest niezbędne dla dobrego funkcjonowania gospodarki, a swobodnie funkcjonująca gospodarka jest potrzebna dla wzmacniania demokratycznego państwa. Często pojawiają się jednak próby zdominowania jednej ze stron przez drugą. Różne zakresy roli państwa i rynku są podstawą wyodrębniania systemów ekonomicznych. Zapewnienie względnej autonomii sfery rynku i sfery państwa jest niezbędnym warunkiem zarówno równowagi instytucjonalnej, jak i efektywności działania obu sfer.

Błędne definiowanie problemów, w tym przypadku funkcji państwa, w świecie asymetrycznej konkurencji, depopulacji, autonomizacji rynków finansowych, wysokiego bezrobocia, szerokiej sfery ubóstwa, kryzysu finansów publicznych, słabej kreatywności i wielu innych mniejszej rangi problemów nigdy nie służy poszukiwaniu konstruktywnych rozwiązań. Dla zaradzenia tym problemom nie mogą być skuteczne recepty polegające na minimalizowaniu funkcji państwa lub jego powiększaniu. Muszą one być przecież wpisane w kontekst formowania się nowych ośrodków władzy i przeciwwładzy (Beck, 2005).

Zdaniem M. Woźniaka (2011, s. 118), ułomności kierowania przez państwo procesami rozwojowymi oraz warunki ich przewycięzania były i są nadal szeroko podejmowane w literaturze głównego nurtu. Są one doktrynersko wykorzystywane i eksponowane nie tylko w podejściach neoliberalnych. Upowszechniane w tej kwestii neoliberalne lub keynesowskie podejścia, wypaczając relacje między błędami rynku i kierowania przez państwo, wymagają takiej debaty. Bez tej debaty grozi nam odchylenie w kierunku nieroztropnego interwencjonizmu. Na elitach intelektualnych – nie tylko ekonomicznych – ciąży zatem obowiązek inicjowania, mobilizowania i uzbrajania edukacyjnego wszystkich grup społecznych do partnerskiego dialogu przeciw kryzysowi i przeciw zagrożeniom zintegrowanego rozwoju

E. Mączyńska (2014b, s. 180), odpowiadając na przytoczone wcześniej pytanie: czy gospodarka jest źródłem wolności czy uwikłania?, stwierdziła, że zależy to właśnie od sprawności państwa; gospodarka ma tym więcej wolności, im sprawniejsze jest państwo. Równocześnie dodała, że z licznych badań z zakresu ekonomii instytucjonalnej oraz transformacji ustrojowej wynika, że wyprzedzenie

urynkowania gospodarki w stosunku do rozwoju instytucji rynkowych i opóźnienia w rozwoju instytucji, wywołują wiele nieprawidłowości. Przyjęta w ramach polskiej transformacji ustrojowej terapia szokowa z definicji nie sprzyjała natomiast, wymagającemu dłuższego czasu, rozwojowi instytucji niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania gospodarki wolnorynkowej. O tym, że taka terapia nie sprzyjała porządkowi instytucjonalnemu, przekonuje m.in. Maria Lissowska, która na podstawie prowadzonych badań nad polską transformacją ocenia, że: „projektowanie zmian instytucjonalnych znalazło się na uboczu zainteresowań autorów transformacji”. Analizując przyczyny tego stanu rzeczy dowodzi na podstawie badań empirycznych oraz dogłębnych studiów literatury przedmiotu, że nie powinno się rozpoczynać liberalizacji i prywatyzacji bez należytego przygotowania rozwiązań i systemów instytucjonalnych. W przeciwnym bowiem razie rynek może zostać zdominowany przez nielegalne (mafijne) struktury współpracy.

W ocenie J. Górniaka (2014, s. 237–240), silne, skuteczne państwo nie oznacza automatycznie rugowania wolności. Wręcz przeciwnie, takie państwo stanowi ubezpieczenie wolności, pod warunkiem że jest to państwo prawa i to prawa stojącego na straży wolności i unikania przywilejów, koncesji, wyłączeń i monopoli. Również wolność sama w sobie nie zagraża sile państwa. Zapewne osłabia ona wspólnotowość, ale akurat dobrze funkcjonujące państwo nie musi być oparte na wspólnotowej więzi obywateli. Wspólnotowość jest bowiem typem więzi społecznej dominującej w społecznościach opartych na styczności bezpośredniej, od rodziny, przez wspólnoty sąsiedzkie po niewielkie społeczności lokalne. Wiąz oparta na wspólnotcie jest zawodna w społeczeństwie, w którym nie można utrzymać bezpośrednich relacji, głębokiej kontroli społecznej i wpływu wszystkich uczestników na ustanawianie reguł i ich egzekwowanie. Wyjaśnia on również (Górniak, 2014, s. 236), że ze względu na pozytywny ładunek emocjonalny, odwoływanie się do więzi wspólnotowej łatwo może stać się ideologiczną przesłoną. Nacisk na elementy takiej więzi w stosunkach związanych z działaniem państwa prowadzi nierzadko do zjawiska, nazwanego przez Edwarda C. Banfielda amoralnym familizmem.

Trudno byłoby polemizować z tezą, że w warunkach doniosłych fundamentalnych zmian gospodarczych, kulturowych i technologicznych niezbędne jest stworzenie nowych ram funkcjonowania oraz klarownej filozofii państwa. Dlatego nie dziwił fakt, że wśród dziewięciu zintegrowanych strategii, uznanych za kluczowe dla realizacji *Strategii Rozwoju Kraju 2020* znalazła się *Strategia Sprawne Państwo 2020* (SSP), przyjęta przez ówczesny rząd koalicyjny na mocy uchwały nr 17 z dnia 12 lutego 2013 r. (*Strategia*, 2013, [http](http://www.gov.pl)). Zadeklarowano w niej stworzenie i realizowanie modelu państwa optimum przyjaznego obywatelom, tj. takiego, które odpowiada na ich potrzeby, nie zwleka z regulacjami, ale też ich nie nadużywa. Taki model zakładał podniesienie efektywności administracji publicznej z korzyścią dla jej klientów i szeroką współpracę z obywatelem – przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii. Osiągnięciu celu głównego SSP

miała pomóc realizacja siedmiu następujących celów szczegółowych: otwarty rząd, zwiększenie sprawności instytucjonalnej państwa, skuteczne zarządzanie i koordynacja działań rozwojowych, dobre prawo, efektywne świadczenie usług publicznych, skuteczny wymiar sprawiedliwości i prokuratura oraz zapewnienie wysokiego poziomu bezpieczeństwa i porządku publicznego (Spasowska-Czarny, 2017, s. 183).

Niestety, jak wynika z opinii ekspertów oraz kontroli przeprowadzonej przez Najwyższą Izbę Kontroli (NIK) po ponad dwóch latach obowiązywania tej strategii (okres od 1 stycznia 2013 r. do 15 lutego 2016 r.), niezwykle trudno jest rzetelnie ocenić postęp w jej wdrażaniu. Z ustaleń NIK, która od 8 października 2015 r. do 15 lutego 2016 r. badała, z jakim efektem administracja rządowa (25 jednostek, w tym: dziewięć ministerstw oraz 16 urzędów wojewódzkich) wdraża tę strategię wynika bowiem (*Realizacja strategii*, <http://www.nik.gov.pl>; NIK, <http://www.nik.gov.pl>; Spasowska-Czarny, 2017, s. 184–185), że:

- nie został zbudowany system monitorujący postępy jej wdrażania na każdym poziomie,
- nie zapewniono porównywalności osiąganych wskaźników,
- Koordynator Strategii, czyli minister właściwy ds. administracji publicznej, nie został wyposażony w uprawnienia i narzędzia umożliwiające mu rzetelne wywiązywanie się z obowiązku koordynowania i nadzorowania realizacji Strategii,
- brakowało współpracy między urzędami,
- plan działań, czyli główne narzędzie wdrażania SSP, nie zawierał szczegółowego trybu, sposobu i formy monitorowania Strategii przez Koordynatora,
- organy administracji rządowej, realizując Strategię, najczęściej nie dokonywały oceny skuteczności działań zakończonych,
- nie powołano organu oceniającego proces wdrażania SSP, mimo że na etapie projektowania Strategii zakładano powołanie przez Koordynatora SSP Komitetu Monitorującego, do którego zadań miało należeć m.in. formułowanie opinii i rekomendacji dotyczących kształtowania i realizacji poszczególnych obszarów SSP.

Okazało się także, że nie jest możliwe oszacowanie dotychczasowych kosztów wdrażania Strategii, ponieważ nie zostały wyodrębnione wydatki na poszczególne działania wskazane w Planie działań oraz nie było obowiązku określenia kosztów poszczególnych działań ujętych w ich Wykazie. Ponadto, poszczególne organy administracji rządowej nie przekazywały Koordynatorowi SSP informacji o wysokości wydatków poniesionych w danym roku na poszczególne działania (*Realizacja celów Strategii*, 2016, s. 8)

Nic więc dziwnego, że Strategia *Sprawne Państwo 2020* bywa uznawana za typowe przedsięwzięcie pijarowskie rządu Donalda Tuska zawierające działania pozorowane.

Wyniki kontroli NIK, wskazujące na tak wiele ewidentnych niedostatków, mogą zatem jedynie stanowić dla administracji rządowej swoistą mapę drogową, pomocną we właściwym wdrażaniu innych strategii, zwłaszcza że Izba zwróciła

się do ministra spraw wewnętrznych i administracji, aby wystąpił do poszczególnych resortów o przegląd zadań i działań pod kątem ich przydatności do realizacji celów Strategii i właściwości podmiotów realizujących działania SSP, a minister przychylił się do tego wniosku.

Sprawne państwo, czyli takie, które stwarza obywatelom możliwości rozwoju, aktywnie ich wspiera i nie hamuje ich kreatywności, uznawane jest za podstawą odpowiedzialnego rozwoju Polski nakreślonego w *Strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju*, zwanej planem Morawieckiego. Jej twórca podkreśla, że sprawne państwo powinno działać na rzecz wszystkich obywateli i dbać o to, by przede wszystkim oni korzystali z owoców rozwoju gospodarczego. Równocześnie za kluczową kwestią uznaje przezwycięzenie tzw. Polski resortowej, której przeciwieństwem powinna być pełna koordynacja działań instytucji publicznych i zapewnia, że należy dążyć do takiego modelu, w których zmotywowani i profesjonalni urzędnicy, pracują na rzecz rozwoju kraju.

Rosnąca złożoność procesów gospodarowania i życia społecznego wymaga zastosowania coraz bardziej rozbudowanych i wyrafinowanych systemów regulacji. Konieczne jest więc doskonalenie i wzbogacanie instytucji regulujących życie gospodarcze, społeczne i polityczne.

Państwo traktowane jako system władzy i administracji publicznej ma przecież niewątpliwie skłonność do ekspansji, alienacji, a także marnotrawienia powierzonych mu zasobów. Dlatego rynek, jak i dobrze zorganizowane, aktywne społeczeństwo obywatelskie są najskuteczniejszymi formami nacisku, kontroli i dyscyplinowania działań państwa (Wilkin, 2016, s. 20).

ODPOWIEDZIALNI URZĘDNIICY

Nawiązując do zasygnalizowanej już wcześniej niekwestionowanej roli funkcjonariuszy publicznych, bezpośrednio związanej ze skutecznością państwa, należy podkreślić, że ich odpowiedzialność zarówno na poziomie liderów kreujących rozwój, jak i całej rzeszy osób pełniących funkcje publiczne stanowi ważny warunek skutecznego stymulowania rozwoju i wdrażania nakreślonej SOR. Kluczowe znaczenie ma tu zarówno aspekt samoodpowiedzialności, jak też odpowiedzialności urzędniczej egzekwowanej przez wyspecjalizowane podmioty. W tym zakresie wyróżnia się odpowiedzialność dyscyplinarną, porządkową, cywilną, karną (Bielska-Brodziak, 2011, s. 32; Szonert, 2017, s. 151–153) konstytucyjną oraz pracowniczą (Radziejca, 2016, s. 22). Ich celem jest represja, za którą idzie sankcja oraz prewencyjna racjonalizacja, mająca na celu poprawę działania (Bielska-Brodziak, 2011, s. 32). Rodzaj wykonywanej pracy czy zajmowanego stanowiska determinuje zakres powinności obciążających danego pracownika.

Odpowiedzialność dyscyplinarna związana jest z naruszeniem obowiązków pracowniczych i norm etyki zawodowej. Jej istotą jest stosowanie kar za naru-

szenie obowiązków pracowniczych, reguł wyznaczonych pojęciem godności, powagą urzędu lub zawodu, normami zawodowej sztuki czy etyki. O tych karach orzekają specjalnie do tego powołane organy, nazywane komisjami dyscyplinarnymi. Odpowiedzialność porządkową za przewinienie mniejszej wagi egzekwuje wobec pracownika urzędu państwowego w postaci upomnienia kierownik urzędu, a wobec pracownika samorządowego bezpośredni przełożony (Szonert, 2017, s. 152–153).

Odpowiedzialność porządkową i dyscyplinarną pracowników samorządowych oraz pracowników urzędów państwowych określają przepisy obu ustaw o pracownikach samorządowych i ustawy o pracownikach urzędów państwowych.

Liczne doniesienia medialne dowodzą, że skuteczność realizacji tych celów jest niewielka. Przed niebezpieczeństwami rozdzielania zarządzania od osobistej odpowiedzialności przestrzegał zaś już Schumpeter (Fiedor, 2016, s. 95).

Jako przykład można przytoczyć nieudaną implementację do polskiego porządku prawnego ustawy o odpowiedzialności majątkowej funkcjonariuszy publicznych za rażące naruszenie prawa. Za błędy funkcjonariuszy publicznych bezpośrednio odpowiada państwo, prawo regresu do funkcjonariusza okazało się praktycznie martwe. Analiza skutków funkcjonowania ustawy o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych również nie napawa optymizmem. Zarówno duża liczba przypadków, w których odpowiedzialność rozmywa się ze względów proceduralnych, jak też bardzo niski wymiar kar (w zdecydowanej większości upomnienia i nagany) powoduje, że w pełni uzasadnione są wątpliwości w zakresie zarówno celu sankcyjnego, jak też prewencyjnego. Remedium na te problemy stanowi dobre prawo, czyli takie, które zgodnie ze stwierdzeniem Grzegorza W. Kołodki „utrudnia wpadki, błędy, uchybienia, przekręty, oszustwa, które mogą zaistnieć w przyszłości, a nie te, które już zaszły w przeszłości” (2014, s. 176).

O ile koniec XX wieku był czasem modelowania nowej administracji publicznej w ramach postępującej decentralizacji władzy, o tyle wiek XXI, a zwłaszcza jego druga dekada, jest okresem realnego wpływu nowych struktur instytucjonalnych państwa na rozwój gospodarczy (Jegorow i Gruszecki 2017, s. 84).

Należy jednak w tym miejscu odnotować, że w tym samym czasie, gdy w sektorze prywatnym widoczna była systematyczna, znaczna redukcja personelu, rozbudowa aparatu administracyjnego na gruncie nowej potransformacyjnej Polski doprowadziła do bezprecedensowego wzrostu liczby pracowników urzędów samorządowych i państwowych. Proces ten powodowany był wieloma czynnikami, w tym o charakterze strukturalnym, związanym z reformą samorządu terytorialnego oraz budowę instytucji związanych z akcesją Polski do Unii Europejskiej. Szczególnego znaczenia w minionej dekadzie nabrała konieczność zapewnienia rozbudowanej administracyjnej obsługi funduszy europejskich. Od początku akcesji Polski do Unii Europejskiej przyrost zatrudnienia w administracji państwowej przekroczył 10%, a w administracji samorządowej 34% (Jegorow i Gruszecki, 2017, s. 84–86). Działo się to głównie za sprawą włączenia się w realizację

programów wspólnotowych, a także zasadniczej zmiany roli władz samorządowych, z dostawcy podstawowych usług publicznych, głównie administracyjnych, na gospodarza jednostki terytorialnej odpowiedzialnego za jej rozwój.

Ponadto, przemiany społeczno-gospodarcze ujawniły słabość administracji publicznej. Wbrew pierwotnemu zamysłowi, apolityczność i profesjonalizm urzędników, w tym administracji samorządowej, niejednokrotnie ustępowały praktyce obsadzania stanowisk pracownikami z „rozdań” politycznych. M. Rutkowski z Banku Światowego (2009, s. 70–73) podkreśla, że przeprowadzona w 2007 r. ocena standardów działania polskiej administracji publicznej wskazuje na poważne problemy systemowe, będące z jednej strony wynikiem oparcia administracji na modelu weberowskim, zorganizowanej hierarchicznie i działającej na podstawie procedur, z drugiej strony, spuścizny okresu komunizmu, charakteryzującego się scentralizowanym sposobem wykonywania władzy oraz resortową organizacją administracji. W rezultacie polska administracja borykała się w tym czasie z podwójnymi opóźnieniami, będącymi konsekwencją braku kompleksowych reform służących modernizacji całej administracji publicznej.

Z analizy wskazanego powyżej tekstu wynika, że do najpoważniejszych słabości administracji publicznej w Polsce należą: korupcja i brak jasnych zasad odpowiedzialności, znaczące upolitycznienie administracji, wysoka rotacja kadr i częste zmiany organizacyjne. Jedna z prób reformy funkcjonowania administracji przez wprowadzanie standardów służby cywilnej zakończyła się tylko częściowym sukcesem, ponieważ kolejne ekipy rządzące stale podejmowały próby podporządkowania służby cywilnej swoim celom politycznym, zagrażając w ten sposób zarówno jej apolityczności, jak i profesjonalizmowi.

Badania dowiodły również, że Polska ma jedną z najmniej efektywnych administracji wśród państw członkowskich UE (Rutkowski, 2009). Osiąga niskie standardy we wszystkich wymiarach dobrego rządzenia, przede wszystkim w zakresie przejrzystości działania sfery publicznej, jakości regulacji, egzekwowania prawa, efektywności oraz skuteczności realizacji przez administrację zadań publicznych. Potencjał administracyjny w Polsce określa: niska efektywność funkcjonowania, potrzeba zapewnienia odpowiedniej liczby profesjonalnych urzędników, co stanowi warunek sprawności; wysoka rotacja kadr i niska stabilność zatrudnienia, która utrudnia opracowywanie i wdrażanie długookresowych strategii oraz prowadzenie spójnej polityki rozwoju; brak wykorzystania dobrych praktyk innych państw członkowskich; potrzeba wprowadzenia systemu podnoszenia kwalifikacji oraz rozbudowa i wzmacnianie profesjonalnego korpusu służby cywilnej; mała dynamika zmian.

Dodatkowo problemom tym towarzyszy niska kultura działania administracji, charakteryzująca się protekcjonizmem, stosowaniem instrumentów władczych oraz formalnym i proceduralnym traktowaniem zadań. Wciąż jeszcze zdarza się, że urzędnicy zamykają się zarówno na współpracę z innymi jednostkami administracji, jak i na dialog ze społeczeństwem.

Podniesienie sprawności i efektywności działania administracji publicznej na rzecz obywatela i szeroką z nim współpracę, przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych, założono wprawdzie we wspomnianym już dokumencie *Strategia Sprawne Państwo*, niemniej nie odnotowano wyraźnego postępu na tym polu.

Należy zatem zgodzić się z J. Godłów-Legiędź (2010, s. 80), która za jeden z największych problemów uznaje to, iż zadanie reformowania społeczeństwa powierzane jest agendum państwowym, które same wymagają reformowania.

BIZNES SPOŁECZNIE ODPOWIEDZIALNY

Znaczenie społecznie odpowiedzialnych przedsiębiorstw trafnie zobrazował Will Huton twierdząc, że „współczesne społeczeństwo potrzebuje przedsiębiorców, którzy mają palącą potrzebę zmieniania świata na lepsze i gotowość brania na siebie odpowiedzialności za wprowadzanie zmian oraz wspólnego ponoszenia ich konsekwencji” (cyt. za Szumniak-Samolej, 2014, s. 203).

Aby społeczna odpowiedzialność biznesu mogła stanowić podłoże wszystkich działań przedsiębiorstw, a celem działalności gospodarczej poza zyskiem mógł być godziwy i sprawiedliwy rozwój społeczny, potrzebne jest jednak odpowiednie przeorganizowanie modelu biznesowego. A. Osterwalder i Y. Pigneur twierdzą wręcz, że rozwiązywanie wielkich problemów naszego pokolenia wymaga całkowicie nowych modeli biznesowych społecznie odpowiedzialnych, a zarazem konkurencyjnych w gospodarce rynkowej (Szumniak-Samolej, 2014, s. 197–198). To w rękach takich przedsiębiorstw, zdaniem autorki, leży potencjał tworzenia lepszej przyszłości dla koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu, której prawdziwe znaczenie zostało niestety wypaczone przez wiele dotychczasowych, nie najlepszych praktyk. Rosnące znaczenie tej koncepcji wynika z tego, że jest ona postrzegana jako efektywne narzędzie podnoszące konkurencyjność, poprawiające wizerunek przedsiębiorstwa oraz przyczyniające się do generowania większych zysków. Firmy, niezależnie od wielkości, zaczynają uwzględniać w swoich strategiach działania na rzecz ochrony środowiska czy społeczności lokalnych, dostrzegając użyteczność CSR dla swego rozwoju. Akceptują i wdrażają dobre przykłady różnych inicjatyw, które z powodzeniem stosowane są na całym świecie.

Społeczna odpowiedzialność biznesu ma z założenia rozwiązywać nie tylko problemy biznesowe, ale również społeczne i ekologiczne, tym samym przyczyniać się do zrównoważonego rozwoju i poprawy jakości życia społeczeństw. Przekłada się to na dobrowolne projektowanie działań gospodarczych, które są jednocześnie:

- społecznie odpowiedzialne,
- ekologicznie przyjazne,
- ekonomicznie wartościowe.

CSR traktowana jako dobrowolne włączanie potrzeb interesariuszy do strategii firmy, staje się zjawiskiem coraz bardziej rozpoznawalnym.

Zdaniem Szumniak-Samolej (2014, s. 204), powstawanie modeli biznesowych nastawionych na wywieranie pozytywnego wpływu społecznego i środowiskowego, a także uwiarygodnienie ich w oczach konsumentów i inwestorów, powinno być wspomagane rozwiązaniami instytucjonalnymi, do których należą m.in. opisane przez nią inicjatywy B Lab będące jedynymi z pierwszych tego typu narzędzi.

Większość dotychczasowych praktyk CSR była jednak realizowana właśnie w duchu starego schematu myślowego. Twórca teorii interesariuszy E. Freeman twierdzi wręcz, że CSR stał się sługą „starej narracji”, czyli tradycyjnego sposobu definiowania biznesu i klasycznej ekonomii. Dodawanie często przypadkowych inicjatyw z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu do dotychczasowych obszarów działalności firmy, bez istotniejszych zmian w modelu biznesowym, stylu przywództwa, wartościach i kulturze organizacyjnej, nie zmieniło w zasadzie sposobu myślenia o prowadzeniu działalności gospodarczej, gdzie wysokość zysków jest najważniejszą oceną efektywności przedsiębiorstwa, ale wręcz tylko utrwaliło powszechne i nieprawdziwe przekonanie, że kwestie ekonomiczne, społeczne i środowiskowe są rozdzielne.

E. Freeman nawołuje więc do „nowej narracji”, czyli świadomego kapitalizmu (*conscious capitalism*), będącego systemem, w którym przedsiębiorcy są świadomi celu swojego działania, a celem tym są nie maksymalizacja zysków, lecz rozwój i podnoszenie jakości życia społeczeństwa.

Kierując się etyką ekologiczną, a przede wszystkim zasadą odpowiedzialności, menedżerowie powinni zadbać o to, żeby działalność gospodarcza nie niszczyła przyrody i nie powodowała wyczerpywania zasobów. W swym działaniu muszą kierować się odwagą oraz dalekowzrocznością, szukając nowych dróg w trudnych gospodarczo czasach. Pamiętać muszą jednak nade wszystko o przesrodze wypowiedzianej przez A. Bednarskiego, że „jeśli człowiek XXI wieku nie znajdzie skutecznych rozwiązań w ramach gospodarki rynkowej dla zahamowania procesów degradacji środowiska przyrodniczego i wyczerpywania się zasobów surowcowych i energetycznych, to dalsze życie na ziemi w XXI wieku stanie się zagrożone”.

ODPOWIEDZIALNE SPOŁECZEŃSTWO OBYWATELSKIE

Jak podkreśla E. Karolczuk (2017, s. 2), na podstawie analizy licznych dokumentów i stanowisk, do niedawna w badaniach i w debacie publicznej dominowała teza o słabości społeczeństwa obywatelskiego w Polsce, opisywanego jako „enklawowe”, apolityczne i tonące w biurokracji, uzależnione od grantów i odkrojone od problemów zwykłych ludzi.

Nieżyjący już profesorowie: Jerzy Regulski oraz Michał Kulesza za jedną z największych bolączek współczesności uznawali zbyt wolny rozwój społeczeństwa obywatelskiego. Podkreślali, że powinno ono być zdolne zarówno do określania swych potrzeb, jak też do wyznaczania kierunków rozwoju, ale co nie mniej ważne, powinno być świadome odpowiedzialności za własne decyzje lub zaniedbania (Regulski, Kulesza, 2009, s. 144–145).

Joanna M. Salachna oraz Marcin Tyniewicki (2016, s. 9–23), dzieląc i rozwijając tę obawę, stwierdzili, że tylko społeczeństwo obywatelskie może się czuć odpowiedzialne za sprawy publiczne (a tym samym skutecznie motywować polityków do podejmowania decyzji). Realne, rozwinięte formy społeczeństwa obywatelskiego charakteryzują się poczuciem odpowiedzialności oraz wpływu obywateli na stan spraw publicznych. Takie formy społeczeństwa mogą kształtować się tylko wtedy, gdy niezbędną determinantą będą wartości moralne (s. 17–18), w zakresie finansów publicznych będą nimi: dbanie o dobro publiczne, gospodarność, uczciwość i rzetelność.

Decyzje, w tym dotyczące dysponowania środkami publicznymi, podejmowane są przez decydentów politycznych (z upoważnienia przekazanego w wyniku wyborów przez obywateli). Ewa Lotko i Urszula K. Zawadzka-Pąk (2016, s. 23) wskazują na istnienie rozbieżności interesów obu tych grup, dodatkowo na możliwość zniekształcenia informacji udostępnianych obywatelom. Konieczne jest zatem stworzenie mechanizmów skutecznej odpowiedzialności. Postulat ten, nawiązujący do wskazanej przez Janosa Kornaia potrzeby wypracowania zasad ustanawiających wyraźny związek między złym zarządzaniem i indywidualną odpowiedzialnością (2016, s. 25), wydaje się być bezsporny.

Andrzej K. Koźmiński (2014, s. 331) wskazuje, że wiele zależy od profesjonalnych i moralnych kwalifikacji menedżerów w sektorze publicznym. W praktyce jedynym skutecznym sposobem egzekwowania tej odpowiedzialności wydaje się być mechanizm wyborczy.

Alexis de Tocqueville, odkrywając demokrację amerykańską, szczególnie wiele uwagi poświęcił gminom, w których dostrzegął siłę wolnych społeczeństw. Miały być one dla wolności tym, czym dla nauki są szkoły podstawowe, uczyć posługiwania się wolnością, pozwalać im zasmakować w swobodnym jej praktykowaniu. Bez pomocy instytucji gminnych naród może stworzyć sobie silny rząd, lecz nie będzie w nim ducha wolności. Z tej jego obserwacji wynika, że demokratyczną kulturę polityczną można rozwijać jedynie poprzez żywe uczestnictwo w życiu publicznym. To demokracja bezpośrednia, umożliwiająca obywatelom realną partycypację, kształci ludzi odpowiedzialnych, zdolnych do współdziałania, samoorganizowania się. Stanowi tym samym podglebie demokracji reprezentacyjnej.

Piotr Sztompka, przywołując stanowisko amerykańskiego publicyisty J.Q. Wilsona, że „kultura moralna rodzi się z niezliczonej ilości małych, codziennych zachowań milionów ludzi”, podkreśla rolę na tym polu samorządności, działań oddolnych, wspólnot lokalnych, dobrowolnych stowarzyszeń, amatorskich drużyn

sportowych, klubów dyskusyjnych, kółek artystycznych, ruchów społecznych, organizacji pozarządowych. Wskazuje, że to tutaj formują się więzi moralne, nawyki współpracy, gry fair, wzajemne zaufanie. *Aby ją odrodzić, trzeba to robić detalicznie, a nie hurtowo*. Dysonans między wielką szansą wolności, jaką przyniósł 1989 rok i jej późniejszym wykorzystaniem uznał za naszą ogólnospołeczną traumę transformacji (Sztompka, 2016, s. 19–26). W swojej wypowiedzi dotyczącej przyszłości wolności podkreślił, że dopełnienie wolności formalnej, potencjalnej zapewnionej przez demokratyczne państwo i prawo do wymiaru autentycznego i realistycznego, będzie możliwe tylko pod warunkiem konsekwentnej budowy społeczeństwa obywatelskiego i doskonalenia poziomu moralnego obywateli. Za najpilniejsze zadanie niedokończonej transformacji uznał zaprowadzenie ładu moralnego w przestrzeni międzyludzkiej.

Jest to więc szczególnie wybór określonych propozycji – niewątpliwie jednych z wielu – spojrzenia na zjawisko partycypacji, poszukiwania jej źródeł w myśli filozoficznej, odnajdywania jej historycznych przejawów w organizacji społeczeństw i społeczności, wskazywania współczesnych szans rozwoju związanych z upowszechnianiem się nowych technologii informacyjnych.

Jest to także propozycja polemiki i rewidowania upowszechnionych sposobów pojmowania zjawiska partycypacji. Pozwala bowiem widzieć partycypację jako praktykę społeczną, co umożliwia z kolei definiowanie jej jako relacji społecznej między rządzącymi a rządzonymi (Sztompka 2016, s. 24). Nadzieja więc w samorządności, w działaniach oddolnych, we wspólnotach lokalnych, dobrowolnych stowarzyszeniach, amatorskich drużynach sportowych, klubach dyskusyjnych, kółkach artystycznych, ruchach społecznych, organizacjach pozarządowych. To tutaj formują się więzi moralne, nawyki współpracy, gry fair, wzajemne zaufanie. Nauczyć ludzi dobrego korzystania z wolności, to wyzwanie na najbliższe lata. Inaczej wolność pozostanie tylko pustym hasłem.

Mimo iż terminy „społeczeństwo obywatelskie” i „demokracja” odmieniane są przez wszystkie przypadki i chlubimy się wrażliwością na problemy marginalizowanych grup oraz rosnące kwoty są przeznaczane na przeciwdziałanie ich wykluczeniu, to jednak nie bez powodu część badaczy uważa, że we współczesnej Polsce partycypacja obywatelska ma charakter pozorowany.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ JAKO FUNDAMENT DOBRA WSPÓLNEGO

Dobro wspólne, jedna z najstarszych kategorii o interdyscyplinarnym charakterze, pojawia się obecnie niemal wszędzie tam, gdzie trwa debata nad przyszłością ekonomiczną świata, nad receptami na kumulujące się problemy gospodarki, polityki i moralności, nad systemowymi oraz instytucjonalnymi warunkami harmonizowania procesów rozwojowych i przewyciężania czynników dezintegrujących (Słodowa-Hełpa, 2015, s. 8–20). Zawdzięcza ono odzyskanie właściwego

miejsca na gruncie nauk ekonomicznych oraz wydobycie z czarnej dziury *pamięci*, do której zostało zesłane w dużej mierze właśnie przez część ekonomistów, przede wszystkim dorobkowi zmarłej w 2012 roku noblistki Elinor Ostrom, obejmującemu zarówno udane, jak i nieudane, sposoby dysponowania wspólnymi zasobami w wielu rejonów świata. W krajach postsocjalistycznych widoczny był pejoratywny odbiór idei dobra wspólnego („wspólne znaczy niczyje”, bezpańskie). Dominująca po przemianach ustrojowych ekonomia głównego nurtu dodatkowo zepchnęła tę ideę na dalszy plan (Słodowa-Hełpa, 2015, s. 7–8).

Euforia związana z rosnącą atrakcyjnością dobra wspólnego, z jego odkrywaniem na nowo, nie bez powodu określana *drugim życiem*, nie powinna jednak przysłaniać ryzyka, którego przecież nie jest pozbawiona. Należy bowiem mieć świadomość niebezpieczeństw i pułapek związanych zarówno z błędnym odczytywaniem istoty takiego dobra, z jego zbyt płytkim interpretowaniem, a także z zagrożeniami, związanymi m.in. z równoczesną aktywnością na tym polu badaczy oraz ruchów społecznych o różnym charakterze i rodowodzie.

Oczywiście ze względu na rzadkość części zasobów, w szczególności ich nieodnawialność, wszędzie tam, gdzie są wykorzystywane wspólnie, pojawia się ryzyko nadmiernej ich eksploatacji lub całkowitego zużycia i nadal aktualne jest zagrożenie *tragedią wspólnego pastwiska*, ujawnioną już w latach 30. XIX wieku przez ekonomistę W. Lloyda (Chudziński, Gorynia, Słodowa-Hełpa, 2017), a później szeroko analizowaną przez biologa G. Hardina (1998, s. 280) ukazującego zbiorowe konsekwencje, do jakich może doprowadzić egoizm racjonalnie działających jednostek. Choć tę „tragedię” należy traktować jako swego rodzaju metaforę, uniwersalny symbol problemów stojących przed naszą cywilizacją, to jednak okazuje się, że społeczeństwo potrafiło wypracować takie mechanizmy regulacji zachowań, które pozwalają na ograniczenie lub wręcz wyeliminowanie konsekwencji tego zagrożenia.

Wprawdzie w skład dobra wspólnego mogą wchodzić różne zasoby materialne i niematerialne, nie można jednak utożsamiać go wyłącznie z zasobami, jak to niestety bywa. Paradygmat dobra wspólnego obejmuje trzy elementy tworzące zintegrowaną, współzależną całość: zasoby, społeczność oraz zestaw zasad, wartości i norm, wśród których znajduje się demokracja partycypacyjna, przejrzystość, uczciwość, osobisty dostęp do pożytków, przejawiający się w praktyce w bardzo indywidualnych i specyficznych formach (Bollier, 2014; Felber, 2014). Z dbałością o to dobro nieodłącznie związana jest też odpowiedzialność, gotowość do wyrzeczeń i poświęcenia własnych interesów na rzecz nakreślonej węzej lub szerzej wspólnoty (rodzinnej, środowiskowej, zawodowej, etnicznej, religijnej, narodowej, kontynentalnej, ogólnoludzkiej) (Sztompka, 2016).

Właśnie E. Ostrom, zajmująca się przez większą część swojej kariery naukowej zarządzaniem dobrami wspólnej puli, pod wpływem wniosków wynikających z jej rozległych badań, potrafiła wpłynąć na znamiennej ewolucję poglądów Hardina, który – uznał, że swój słynny esej, przywoływany przez wielu ekonomistów,

powinien raczej zatytułować: *tragedia niezarządzanego lub źle zarządzanego dobra wspólnego („pastwiska”), albo tragedia otwartego dostępu*. Relatywnie optymistyczny wydźwięk jej badań, odpierających nieuchronność zagrożeń tą „tragedią”, związany jest ze sprawnym zarządzaniem. Wykazała bowiem, że o jakości danego systemu decydują m. in. odpowiednie reguły, ich monitorowanie oraz stopniowalne, nieuniknione sankcje, jak też pewność, że popełniane wykroczenia zostaną wykryte (Ostrom, 2013).

Powracając do pozornie rozwiązanego już problemu tragedii wspólnego pastwiska, właśnie E. Ostrom dała nadzieję, że ludzkość nie jest zbiorem bezsilnych jednostek uwięzionych w ponurej pułapce, konsekwentnie niszczących wspólne zasoby. Monitorowanie i progresywne sankcje są bowiem niezbędne, aby uniknąć wprawienia w ruch procesu zwiększania się wskaźnika naruszania reguł (Ostrom, 2013, s. 262). Gdy bowiem ktoś kilkakrotnie łamie reguły i nie zostaje to wykryte, koryguje swoją ocenę systemu monitorowania. Może to prowadzić osobę sporadycznie łamiącą reguły do częstszego postępowania w ten sposób. Jeśli nie podejmiemy się wysiłku w celu odwrócenia tej tendencji stosowanie się do reguł błyskawicznie się pogarsza.

Obok odpowiednich reguł, duże znaczenie ma więc odpowiedzialność zarówno osób zarządzających, jak i korzystających ze wspólnych zasobów, odpowiedzialność w zakresie najbardziej eksponowanych aspektów wewnątrz- oraz międzypokoleniowych, ale również nieco zaniedbywanego, a być może najważniejszego, aspektu samoodpowiedzialności (Woźniak, 2015, s. 206).

Reguły wskazane przez Elinor Ostrom to instytucje w rozumieniu Douglassa Northa, czyli swoiste zasady gry w społeczeństwie, a więc tworzone przez człowieka ograniczenia kształtujące ludzkie działania. Składają się na nie instytucje formalne, oraz nieformalne. Te pierwsze, stanowiące zapisane reguły, to przede wszystkim normy prawne. W praktyce często ważniejsze okazują się jednak instytucje nieformalne, a więc sankcje, tabu, zwyczaje, tradycje, religia, dziedzictwo kulturowe. Kształtują się one historycznie w procesie polegającym na ich przekazywaniu z pokolenia na pokolenie, drogą uczenia się i naśladowania. Instytucje, oprócz formalnych i nieformalnych ograniczeń to również sposoby ich naśladowania (Sukiennik, Dokurno, Fiedor, 2017, s. 123). Instytucjom sprawdzonym i udanym, funkcjonującym w innym czasie i przestrzeni warto się z pewnością przyglądać, co nie gwarantuje jednakże sukcesu. Przeszczepianie efektywnych instytucji z jednego kraju do innego może mieć negatywny efekt, czego dowiedli liczni ekonomiści (m.in. North, Chang, Eggertsson, Greif, Kingston, Vollan, Prediger, Frolich (Sukiennik, Dokurno, Fiedor, 2017, s. 122). Efekt w dużej mierze zależy bowiem od stopnia zgodności przepisów i instytucji nieformalnych.

Irena Lipowicz (2017, s. 22), analizując pojęcie dobra wspólnego w kontekście koncepcji państwa, w szczególności polskiego, zauważa, że to zmienne historycznie pojęcie, nasycone problemami aksjologicznymi (wręcz o zabarwieniu ideologicznym) jest bardzo złożoną i delikatną materią. Wskazując, że dobro

wspólne można ujmować z punktu widzenia różnego typu grup, np. rodziny, gminy, państwa a nawet wspólnoty całej rodziny ludzkiej (s. 16) uznaje zasadę dobra wspólnego za „zasadę zasad” ustrojowych (Lipowicz 2017, s. 28). Zgadza się z powszechnym poglądem, że demokratyczne państwo prawne jest konieczne, wskazuje jednocześnie, że nie zapewnia ono automatycznie realizacji dobra wspólnego. Wymaga to jeszcze urzeczywistnienia zasady pomocniczości i zasady solidarności oraz poszanowania osobistej wolności człowieka (s. 20). Nie sposób nie zgodzić się z wyrażonym przez nią poglądem, że każda inicjatywa budująca zaufanie społeczne do państwa powiększa kapitał społeczny a poziom tego zaufania stanowi swoisty skarbiec dobra wspólnego (s. 25).

W poszukiwaniu pomysłów na organizację społeczeństwa oraz zarządzanie dobrami idea dobra wspólnego nabiera w ostatnich latach nowej dynamiki; na jej bazie rozwijają się liczne ruchy społeczne, opierające się na takich cechach, jak: partycypacja, odpowiedzialność, inkluzywność, rzetelność czy też oddolna innowacyjność.

PODSUMOWANIE

Choć fundamentalne pytania dotyczące mechanizmu rozwoju, jego dynamiki i zróżnicowania na różnych płaszczyznach, są niemal tak stare, jak teoria ekonomii, to jednak, mimo bogatego plonu wydawniczego, nie ma zgodności poglądów i nadal kontestowane są zarówno fundamenty teoretyczne, jak i aspekty praktyczne rozwoju. Toczą się dyskusje lub nawet spory związane z determinującymi go czynnikami, zarówno ekonomicznymi, jak i pozaekonomicznymi. Co więcej, coraz częściej wskazuje się na wyczerpywanie dotychczasowych ujęć i potrzebę zmian na tym polu.

Nic więc dziwnego, że William Easterly przyrównuje ponad 50-letnie doświadczenie badań nad rozwojem do poszukiwania złotego runa, eliksiru życia i świętego Graala (Witkowski, 2008, s. 24). Jego zdaniem, to, co mogło stać się największym sukcesem intelektualnym ludzkości w XX w. stało się serią mniej lub bardziej widocznych porażek, związanych z aplikacją kolejnych strategii i rozwiązań ekonomicznych oraz politycznych każdorazowo opisywanych jako drogi do rozwiązania problemu ubóstwa. Żadna z proponowanych dotychczas koncepcji rozwoju, w tym m.in. strategię przyspieszonej industrializacji, zintegrowanego rozwoju obszarów wiejskich, substytucji importu czy dostosowań strukturalnych, nie przyniosła w pełni oczekiwanych rezultatów i nie spełniła pokładanych w nich oczekiwań.

Mimo niespotykanego dotąd „skoku cywilizacyjnego”, będącego niewątpliwie szansą, której nie miały wcześniejsze pokolenia, właśnie obecnie, jak nigdy wcześniej, dotkliwie dotykamy kryzysu fundamentalnych wartości (Piontek B., 2015, s. 93). Tymczasem stosunek do szeroko rozumianych wartości, będących swego rodzaju konstytucją świata, decydował i decyduje o integracji i dezintegra-

cji procesów rozwojowych oraz o wykorzystaniu potencjału rozwojowego (Piontek F., 2015, s. 26).

Uwarunkowania odpowiedzialnego rozwoju mogą być ujmowane w różnych kontekstach. Dwa z nich wyrażają się w następujących pytaniach:

- Kiedy, w jakich warunkach, rozwój można uznać za odpowiedzialny, czyli, jakie atrybuty powinien posiadać?
- Jakie uwarunkowania, czyli zasady, instytucje i instrumenty determinują odpowiedzialny rozwój?

Przy konstruowaniu obu odpowiedzi warto odwołać się do syntetycznej tezy Papieża Benedykta XVI zawartej w encyklice *Caritas in veritate* (37–39), pozwalającej lepiej zrozumieć i głębiej wniknąć w mechanizm zintegrowanego rozwoju. Wskazuje on, że: „prawidłowo uporządkowane życie ekonomiczne domaga się nieustannego dążenia do harmonii między trzema następującymi logikami:

- logiką szukania zysku,
- logiką liczenia się z dobrem wspólnym,
- logiką solidarności, czyli daru bez rekompensaty, otwarcia się na te formy działalności ekonomicznej, które charakteryzują się elementami bezinteresowności”.

Jak pisze R. Marx (2009, s. 38), w przeciwieństwie do „swego kuzyna po nazwisku”, gospodarka nie jest i nie powinna być celem samym w sobie. Przywołując stanowisko Alexandra Rüstowa, podkreśla, że gospodarka rynkowa powinna być „służebnicą człowieczeństwa”.

W myśleniu o rozwoju, który pozwoliłby żyć pełnią człowieczeństwa z codziennych interakcji między ludźmi nie może wyparowywać ich wymiar etyczny, nie mogą zanikać postawy, które A. Smith nazwał „uczuciami moralnymi” (Rogaczewska, 2013, s. 68).

Dla dopełnienia sukcesu polskiej transformacji niezbędne jest zwiększanie harmonii między wzrostem gospodarczym a postępem społecznym, ekologicznym oraz instytucjonalnym. Zobowiązuje do tego Konstytucja RP. Zasadność przyjęcia w niej ordoliberalnego modelu ustroju równowagi, modelu społecznej gospodarki rynkowej, potwierdza sytuacja globalna. Państwo pozostaje nadal głównym konstruktorem ładu instytucjonalnego i podmiotem odpowiedzialnym za tworzenie filtrów instytucjonalnych, które łagodzą skutki tzw. szoków globalnych i innych zagrożeń wynikających z otoczenia międzynarodowego.

Rynek, państwo i instytucje społeczeństwa obywatelskiego stanowią fundamenty równowagi instytucjonalnej, niezbędne do zbudowania efektywnej gospodarki i skonsolidowanej demokracji (Wilkin, 2016a, s. 20). Relacje między tymi elementami można porównać do trójpodziału władzy w systemie demokracji i mechanizmu *check and balance*.

Nawiązując do tytułu książki: *Ku obywatelskiej rzeczpospolitej gospodarczej* pod red. W. Gacparskiego i B. Roka, czas najwyższy spowodować przekształcenie aktywności gospodarczej społeczeństwa w obywatelską rzeczpospolitą gospodarczą *par excellence*, tj. z pełnym zaangażowaniem wszystkich interesariuszy.

W porównaniu z prywatnym sektorem gospodarczym, instytucje sfery publicznej w Polsce zostały dotychczas zreformowane w niedostatecznym zakresie, a efektywność ich działania jest dość niska. Nie bez powodu mówi się zatem o niedokończonej polskiej transformacji systemowej lub o potrzebie drugiej transformacji. Sektor publiczny jest takim składnikiem niedokończonej transformacji (Wilkin, 2016b; *Palmen*, 2017). Uzasadnione jest twierdzenie, że w zakresie reformy państwa, nie tylko w Polsce, lecz i w wielu innych krajach postkomunistycznych, mamy do czynienia z taką niedokończoną transformacją systemową (instytucjonalną), wymagającą jeszcze wielu działań reformatorskich nakierowanych zwłaszcza na poprawę jakości (Wilkin, 2016b, s. 27). Nadzieję budzą doktryny perspektywiczne, o charakterze konstruktywnym, np. idea nowego pragmatyzmu, dająca szansę na realizację celów społecznych w duchu solidaryzmu, ale przy jednoczesnym zachowaniu równowagi w sferze rozwoju gospodarczego (Kołodko, 2014, s. 161–180).

Zdaniem J. Wiklina (2016b), globalizacja zwiększa zapotrzebowanie na silne i sprawne państwo, a także na mocne instytucje obywatelskie.

BIBLIOGRAFIA

- Bartkowiak, R. (2008). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Bielska-Brodziak, A. (red.). (2011). *Odpowiedzialność majątkowa funkcjonariuszy za rażące naruszenie prawa. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer business.
- Bollier, D. (2014). *The Commons. Dobro wspólne dla każdego*. Zielonka: Spółdzielnia Socjalna FAKTORIA.
- Brzeziński, M. (2015). Jaki kapitalizm? Jakie państwo? Schumpeterowska teoria wzrostu gospodarczego a koncepcja inteligentnego państwa (smart state). W: *Ekonomia jest piękna? Księga dedykowana profesorowi Jerzemu Wilkinowi*, red. Ł. Hardt, D. Milczarek-Andrzejewska, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Chudziński P., Gorynia M., Słodowa-Hełpa M. (2017). Zarządzanie zasobami wodnymi – wyzwanie nie tylko dla ekonomistów. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, Rok LXXIX, z. 1. DOI: 10.14746/rpeis.2017.79.1.14.
- Felber, Ch. (2014). *Gospodarka dobra wspólnego. Model ekonomii przyszłości*, Rzeszów: Wydawnictwo Biały Wiatr.
- Fiedor, B. (2016). *Paradoksy ekonomii. Rozmowy z polskimi ekonomistami*, red. G. Konat, T. Smuga. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Filek, Jacek. (2003). *Filozofia odpowiedzialności XX wieku*, Kraków: Znak.
- Filek, Jacek. (2010). *Życie, etyka, inni: scherza i eseje filozoficzno-etyczne*, Kraków: Wydawnictwo Domini.
- Filek, Janina. (1999). Wolność i odpowiedzialność w działalności gospodarczej. W: *Etyka biznesu, gospodarki i zarządzania*, red. W. Gasparski, A. Lewicka-Strzałecka, D. Miller, Warszawa: WSHE w Łodzi, Fundacja „Wiedza i Działanie” im. L. Misesa i T. Kotarbińskiego.

- Filek, Janina. (2002). O wolności i odpowiedzialności podmiotu gospodarującego, *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, Seria specjalna, Monografie, nr 150.
- Filek, Janina. (2006). *Spoleczna odpowiedzialność biznesu. Tylko moda czy nowy model prowadzenia działalności gospodarczej?*, Warszawa: Ampress.
- Filek, Janina. (2009). Czy społeczna odpowiedzialność biznesu jest nową wersją umowy społecznej?, *Prakseologia*, 149.
- Filek, Janina. (2014). Rozważania wokół odpowiedzialności bytu zbiorowego, *Zarządzanie Publiczne*, 3 (29).
- Filek, Janina. (2015). Wolność i odpowiedzialność w świecie wielkich korporacji. Rozważania wokół pytania: czy wierzymy jeszcze w wolny rynek?, *Prakseologia*, 157, t. 2, 137–161.
- Giza, W. (2016). *Nowy pragmatyzm Grzegorza W. Kołodki – o poszukiwaniach ekonomii przyszłości*. W: *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodki*, M. Bałtowski, (red.), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Godłów-Legiędź, J. (2010). *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi*, Academia Oeconomika, Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Górniak, J. (2014). *Wolność potrzebuje dobrych instytucji*. W: *Przyszłość wolności. Wymiar krajowy – regionalny – międzynarodowy*, s. 235–240, A. Kukliński, J. Woźniak, (red.) Kraków: Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Departament Polityki Regionalnej, s. 235–240.
- Hardin, G. (1998). Extensions of „The Tragedy of the Commons”. *Science*.
- Ingarden, R. (2011). *O odpowiedzialności i jej podstawach ontycznych*, [w:] R. Ingarden, *Książeczka o człowieku*, Kraków, s. 71–168.
- Jegorow, D., Gruszecki, L. (2017). *Administracja publiczna w potransformacyjnej Polsce – dysfunkcje ograniczające rozwój społeczno-gospodarczy*. W: *Samorząd terytorialny Polski Wschodniej wobec wyzwań rozwoju regionalnego*, red. I. Lasek-Surowiec, Chełm: PWSZ w Chełmie, Chełmskie Towarzystwo Naukowe, s. 82–95.
- Kleer, J. (2016). Dobra publiczne: wczoraj – dziś – jutro, *Biuletyn PTE*, 2, s. 4–7.
- Klimczak, B. (2014). Napięcie między wolnością i odpowiedzialnością w okresie transformacji systemowej w Polsce, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 352, *25 lat gospodarki rynkowej w Polsce*, B. Borkowska, (red.), s. 11–23. DOI: 10.15611/pn.2014.352.01
- Kołodko, G.W. (2014). Nowy pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości, *Ekonomista*, 2, s. 161–180.
- Karolczuk, E. (2017). *Spółczesność obywatelskie w Polsce – kryzys czy nowe otwarcie?* Pobrane z: <http://krytykapolityczna.pl/file/sites/4/2017/10/.pdf> (2018.08.16).
- Koźmiński, A.K. (2014). Przedsiębiorcze państwo, *Ekonomista*, nr 2, s. 321–336.
- Krzysztofek, A. (2015). Rozważania o pojęciu odpowiedzialności, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 401, *Ekonomia*, J. Sokołowski G. Węgrzyn, M. Rękas, (red.), s. 220–232. DOI: 10.15611/pn.2015.401.20
- Lec, S.J. (2006). *Mysli nieuczestne*, Warszawa: Wydawnictwo Noir sur Blanc.
- Lipowicz, I. (2017). Dobro wspólne, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3, s. 17–31. DOI: 10.14746/rpeis.2017.79.3.3
- Lissowska, M. (2008). *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce – Institutions for Market Economy. The Case of Poland*, Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

- Lotko, E., Zawadzka-Pąk, U.K. (2016), Moralność, przejrzystość i edukacja jako determinanty optymalnego wydatkowania środków publicznych, *Prawo Budżetowe Państwa i Samorządu*, nr 4, s. 21–34. DOI: 10.12775/pbps.2016.021.
- Marx, R. (2009). *Kapitał. Mowa w obronie człowieka*, Poznań: Wydawnictwo Homo Dei.
- Mączyńska, E. (2014a). Polska transformacja a kapitalizm inkluzyjny, *Mazowsze. Studia Regionalne*, 15, s. 13–28.
- Mączyńska, E. (2014b), *System społeczno-gospodarczy – wolność i Ordo* [w:] *Przyszłość wolności. Wymiar krajowy – regionalny – międzynarodowy*, A. Kukliński, J. Woźniak, (red.), Kraków: Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Departament Polityki Regionalnej, s. 177–188.
- Mączyńska, E. (2015a). Kim jest Jean Tirole, *Biuletyn PTE*, 4, s. 4–5.
- Mączyńska, E. (2015b). *Aksjologiczne niedostatki współczesnej ekonomii* [w:] *Ekonomia jest piękna? Księga dedykowana profesorowi Jerzemu Wilkinowi*, Ł. Hardt, D. Milczarek-Andrzejewska, (red.), Warszawa.
- Mączyńska, E., Sójka, J. (red.), (2017). *Etyka i ekonomia. W stronę nowego paradygmatu*, Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Mielcarek, J. (2018). Niski poziom innowacyjności gospodarki i stopy wzrostu PKB – hipoteza głównego czynnika wyjaśniającego, *Nierówności społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 54, s. 123–159. DOI: 10.15584/nsawg.2018.2.9.
- Mroziewski, M. (2014). Ocena zależności typu klimatu moralnego instytucji administracji publicznej od poziomu rozwoju rozumowania moralnego ich decydentów w aspekcie społecznych oczekiwań, *Zarządzanie Publiczne*, 4, s. 56–75.
- NIK o realizacji celów Strategii „Sprawne Państwo 2020”. Pobrane z: <https://www.nik.gov.pl/aktualnosci/nik-o-realizacji-celow-strategii-sprawne-panstwo-2020.html> (2018.08.26).
- Ostrom, E. (2013). *Dysponowanie wspólnymi zasobami*. Warszawa: Wolters Kluwer business.
- Palmen, L. (2017). *Nadchodzi druga transformacja*. Rzeczpospolita 11.07.2017 r.
- Patrycki, S., Filipek, K. (2010). Transformacja sieciowa funkcji państwa polskiego, *Przeгляд Socjologiczny*, 59/4, s. 125–144.
- Piontek, B. (2015). Dylematy i wyzwania w wyborze koncepcji rozwoju w procesach transformacji, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 1 (41).
- Piontek, F. (2015). Wartości w gospodarowaniu potencjałem rozwojowym w procesie transformacji, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 1 (41).
- Polowczyk, P. (2012). Odpowiedzialność korporacji: indywidualna, dzielona czy zbiorowa?, *Zarządzanie Zmianami*, 2, s. 40–69.
- Radzieja, J. (2016). Rodzaje odpowiedzialności w związku z naruszeniem przez jednostki sektora samorządowego przepisów dotyczących wykonywania budżetu lub ich planów finansowych, *Nowe Zeszyty Samorządowe. Opinie prawne*, Numer specjalny, Wrocław, s. 18–39.
- Realizacja Celów Zrównoważonego Rozwoju w Polsce. Raport 2018*, Pobrane z: https://www.mpit.gov.pl/media/.../Raport_VNR_wer_do_uzgodnien_20180330.pdf (2018.08.16).
- Realizacja celów Strategii „Sprawne Państwo 2020”. Informacja o wynikach kontroli*, 2016, NIK, Warszawa.

- Regulski, J., Kulesza, M. (2009). *Droga do samorządu. Od pierwszych koncepcji do inicjatywy Senatu (1981–1989)*, Warszawa: Wolters Kluwer business.
- Rogaczewska, M. (2013). Praktyka życzliwości. O powrót etyczności w życiu społecznym, *Więź*, 3 (653).
- Rutkowski, M. (2009). Bank Światowy a poprawianie jakości rządzenia w zmieniającym się świecie. Sytuacja Polski i wyzwania kryzysu gospodarczego, *Zarządzanie Publiczne*, 3.
- Salachna, J.M., Tyniewicki, M. (2016). Moralność jako element podejmowania decyzji finansowych w sektorze publicznym, *Prawo Budżetowe Państwa i Samorządu*, 3, s. 9–23. DOI: 10.12775/pbps.2016.012.
- Sedlacek, T. (2012). *Ekonomia dobra i zła*, Warszawa: Studio Emka.
- Sen, A. (2002). *Rozwój i wolność*, Poznań: Zysk i S-ka.
- Słodowa-Hełpa, M. (2015). Odkrywanie na nowo dobra wspólnego, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 43, s. 7–24. DOI: 10.15584/nsawg.2015.3.1.
- Słodowa-Hełpa, M. (2013). *Rozwój zintegrowany. Warunki, wymiary, wyzwania*, Warszawa: Wydawnictwo CedeWu.
- Spasowska-Czarny, H. (2017). Efektywność administracji publicznej w kontekście sprawności instytucjonalnej państwa, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia*, VOL. LXIV, 2, Sectio G. DOI: 10.17951/g.2017.64.2.179.
- Stiglitz, J.E. (2013). *Ekonomia sektora publicznego*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*, (2017). Warszawa.
- Strategia „Sprawne Państwo 2020”*, (2013). Załącznik do uchwały nr 17 Rady Ministrów z dnia 12 lutego 2013 r., Monitor Polski, pozycja 136. Pobrane z: <http://monitorpolski.gov.pl/mp/2013/136/1>
- Sukiennik, J., Dokurno Z., Fiedor B. (2017). System instytucjonalnej równowagi a proces zmian instytucjonalnych z perspektywy zrównoważonego rozwoju, *Ekonomista*, 2, s. 121–143.
- Szonert, Z. (2017). *Administracja, jej etyka i pragmatyka służbowa*, Toruń: Jagiellońskie Wydawnictwo Naukowe.
- Sztompka, P. (2016). Kapitał moralny, imperatyw rozwoju społeczeństwa. W: *Na jakich wartościach oprzeć rozwój Polski?*, red. J. Szomburg, A. Leśniewicz. Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Seria: Wolność i Solidarność, nr 70, s. 19–27.
- Szumniak-Samolej, J. (2014). Inicjatywy B LAB jako wsparcie w tworzeniu innowacyjnych modeli biznesowych opartych na idei CSR, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 338. DOI: 10.15611/pn.2014.338.17.
- Schwartländer, J. (2004). *Odpowiedzialność jako podstawowe pojęcie filozoficzne*. W: *Filozofia odpowiedzialności XX wieku. Teksty źródłowe*, red. J. Filek. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Wilkin, J. (2014). Dlaczego ekonomia straciła duszę?, *Biuletyn PTE*, 1.
- Wilkin, J. (2015a). *Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii*, W: *Ekonomia jest piękna? Księga dedykowana profesorowi Jerzemu Wilkinowi*, Ł. Hardt, D. Milczarek-Andrzejewska, (red.), Warszawa.

- Wilkin, J. (2015b). *Ekonomia wolności i ekonomia zniewolenia. Kiedy ekonomia sprzyja poszerzaniu ludzkiej wolności a kiedy ją ogranicza*, w: Mączyńska E. (red.), *Modele społeczno-gospodarcze, Kontrowersje i dylematy*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa: PTE, s. 19–29.
- Wilkin, J. (2016a). *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Wilkin, J. (2016b). Państwo a gospodarka – fundamentalne współzależności, *Biuletyn PTE*, 3, s. 20–28.
- Witkowski, J. (2008). *Ewolucja koncepcji rozwoju od końca II wojny światowej do roku 2000*, Dialogi o Rozwoju, 2, *Koncepcje rozwoju i ich aplikacje*, s. 5–26.
- Woźniak, M.G. (2015). O niektórych problemach współczesnego człowieka, ekonomii i systemów ekonomicznych w kontekście integracji procesów rozwojowych, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 41, s. 195–213.
- Woźniak, M.G. (2011). Przyszłość może być lepsza. Refleksje na marginesie książki Grzegorza W. Kołodki: „Świat na wyciągnięcie myśli”, *Ekonomista, Miscellanea*, 1, s. 107–120.
- Woźniak, M.G. (2016). *W kierunku ekonomii zintegrowanego rozwoju. Nadzieje i obawy* [w:] *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko*, red. M. Bałtowski, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zielińska, L. (2012). Od odpowiedzialności za siebie do współodpowiedzialności, *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*, vol. 15, s. 171–180.

Streszczenie

Inspirację do podjęcia problematyki odpowiedzialności w procesie rozwoju stanowiło kilka przesłanek natury poznawczej i praktycznej, w szczególności jej wyeksponowanie w tytule kluczowego dokumentu nakreślającego średnio- i długofalową wizję rozwojową i politykę państwa, czyli w *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju*. W opracowaniu zredagowanym na podstawie przeglądu bogatej literatury przedmiotu oraz najnowszych dokumentów, zostały zaprezentowane wybrane aspekty tej pojemnej inter- i wielodyscyplinarnej problematyki.

Wobec wieloznaczności kategorii odpowiedzialność i związanych z tym trudności interpretacyjnych oraz ewolucji jej powiązań z wolnością i rozwojem za zasadne uznane zostało poprzeczenie zasadniczej części opracowania najogólniejszym stanowiskiem dotyczącym istoty odpowiedzialności i krótką odpowiedzią na dwa pytania:

- Czym jest odpowiedzialność?
- Jakie są jej powiązania z wolnością?

Punkt wyjścia dalszych rozważań stanowi założenie, że rozwój odpowiedzialny musi być udziałem nie tylko rządu i polityków, ale menedżerów i zarządzanych przez nich przedsiębiorstw a także konsumentów i całych wspólnot regionalnych oraz lokalnych. Bez ich zaangażowania trudno bowiem liczyć na skuteczność nawet najlepiej nakreślonej wizji rozwojowej. Za wiodący został uznany układ podmiotowy artykułu, od odpowiedzialności państwa, przez funkcjonariuszy publicznych, środowisko biznesu społecznie odpowiedzialnego do społeczeństwa obywatelskiego i dobra wspólnego.

W podsumowaniu, na podstawie przeprowadzonych analiz, nakreślone zostały dość ogólne odpowiedzi na sformułowane we wstępie pytania.

Słowa kluczowe: odpowiedzialność, wolność, etyka, społeczna odpowiedzialność biznesu, państwo, społeczeństwo obywatelskie, Strategia na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju.

Responsibility in the development process – what and who?

Summary

There were several cognitive and practical reasons to address the problem of responsibility in the development process, in particular its displaying in the title of a key document outlining the medium- and long-term developmental vision and policy of the state, in the Strategy for Responsible Development. In the elaboration based on the review of the rich literature on the subject and the latest documents, selected aspects of this capacious inter- and multidisciplinary issues were presented. Due to the ambiguity of the category of responsibility and the related difficulties of interpretation and the evolution of its links with freedom and development, it was considered essential to precede the main part of the study with the most general opinion regarding the nature of responsibility and short answers to two questions:

- what is the responsibility?
- what are its links with freedom?

The starting point for further considerations is the assumption that responsible development must involve not only the government and politicians, but also managers and their enterprises as well as consumers and entire regional and local communities. Without their involvement, it is difficult to count on the effectiveness of even the best-developed developmental vision. The subjective layout of the article, the responsibility of the state, public officials, the socially responsible business community to the civil society and the common good has been recognized as the leading one.

In summary, on the basis of the analyses carried out, quite general answers to the questions formulated in the introduction were outlined.

Keywords: responsibility, freedom, ethics, corporate social responsibility, state, civil society Strategy for Responsible Development.

JEL: H70.

Wskazówki dla autorów

1. Tematyka czasopisma koncentruje się na relacjach pomiędzy nierównościami ekonomiczno-społecznymi a procesami wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego. Główny nurt rozważań odnosi się do problemów ekonomicznych, które rozpatrywane są z perspektywy interdyscyplinarnej. Preferowane są teksty respektujące wielowymiarowe sprzężenia sfery gospodarczej z innymi wymiarami ludzkiej aktywności (społecznym, aksjologicznym, wiedzy, polityki, natury i biologii, konsumpcji i technologii).

2. Redakcja przyjmuje do oceny i publikacji teksty oryginalne, niepublikowane przez inne wydawnictwa, o charakterze naukowym poświęcone problematyce ekonomicznej wpisujące się w zakres czasopisma:

- o charakterze teoretycznym,
- weryfikujące teorie, koncepcje, modele na bazie badań empirycznych,
- studia przypadków i inne empiryczne badania,
- komunikaty, recenzje, polemiki.

3. Redakcja prosi o składanie tekstów w formie elektronicznej (na adres e-mail: ktekonom@ur.edu.pl) przygotowanych zgodnie z zaleceniami przedstawionymi w szablonie dostępnym na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-universytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospo> darczy, o objętości do 25 000 znaków, wraz ze streszczeniem w języku polskim oraz tytułem i streszczeniem w języku angielskim. Opracowania zakwalifikowane przez komitet redaktorów tematycznych, lecz przygotowane w sposób niezgodny z wymaganiami formalnymi, będą odsyłane do autorów z prośbą o dostosowanie do wymagań redakcji.

4. Przypisy wyjaśniające należy zamieszczać na dole strony, natomiast odwołania bibliograficzne w tekście w układzie zgodnym ze stylem APA, podając w nawiasie nazwisko autora, rok wydania dzieła oraz przywoływane strony. Na końcu artykułu należy umieścić bibliografię przygotowaną w stylu APA uporządkowaną w kolejności alfabetycznej. Ze względu na wdrożenie identyfikacji numerem DOI Autorzy proszeni są o zweryfikowanie przytaczanej bibliografii w bazie CrossRef <http://www.crossref.org/guestquery> i umieszczenie w wykazie bibliograficznym numerów DOI cytowanych pozycji literaturowych.

5. Autorzy tekstów proszeni są o podanie tytułu naukowego oraz afiliacji (nazwy uczelni lub innej jednostki), danych kontaktowych (adres e-mail, numer telefonu, adres korespondencyjny) oraz numeru ORCID.

6. W celu zapewnienia wysokich standardów etycznych postępowania w procesie wydawniczym redakcja kieruje się procedurami opracowanymi przez *Committee on Publication Ethics* (COPE).

7. Autorzy proszeni są o ujawnienie kontrybucji poszczególnych osób w powstanie publikacji, a także wskazanie źródeł finansowania publikacji, wkładu instytucji naukowo-badawczych, stowarzyszeń i innych podmiotów. W tym celu autorzy proszeni są o przesłanie stosownej informacji o powstaniu publikacji i jej finansowaniu według wzoru oświadczenia dostępnego na

stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>. Oświadczenie należy przesłać na adres: Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Katedra Mikroekonomii, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów. Redakcja będzie podejmować działania przeciwdziałające przypadkom *ghostwriting* (nieujawniania wkładu w powstanie publikacji) i *guest authorship* (braku lub znikomego wkładu osoby wskazanej jako autor), włącznie z powiadomieniem podmiotów zewnętrznych o stwierdzonej nierzetelności naukowej.

8. Zgłaszając tekst do redakcji, autor zgadza się na jego publikację w formie papierowej oraz elektronicznej w ramach czasopisma, bez honorarium z tego tytułu. Zgłaszając artykuł Autor udziela Wydawcy czasopisma „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” zgody na rozpowszechnianie utworu w wersji elektronicznej w formule open access na licencji Creative Commons (CC BY-SA).

9. Autorzy zgłaszający artykuły ponoszą koszty wydawnicze związane z publikacją tekstów. Wynika to z faktu, że „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” są czasopismem samofinansującym się. Szczegóły dotyczące płatności znajdują się na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>.

Procedura recenzowania i proces wydawniczy

10. Redakcja czasopisma dba o właściwy poziom merytoryczny tekstów. Po wstępnej akceptacji tekstu przez redaktora naukowego wspieranego przez komitet redaktorów tematycznych artykuły przekazywane są do recenzji zewnętrznej. Wszystkie publikowane artykuły są recenzowane w trybie anonimowym według modelu *double-blind review process* (recenzent nie zna tożsamości autora, a autor nie otrzymuje informacji o osobie recenzenta). Ocena dokonywana jest z wykorzystaniem formularza blankietu recenzji dostępnego na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>. Każda publikacja oceniana jest przez dwóch niezależnych recenzentów zewnętrznych spoza jednostki naukowej afiliowanej przez autora publikacji, których nazwiska są publikowane raz w roku – w ostatnim numerze czasopisma oraz na stronie internetowej (<http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>).

11. Podstawą publikacji tekstu są dwie pozytywne recenzje. Autorzy artykułów są zobowiązani do uwzględnienia uwag recenzentów lub merytorycznego uzasadnienia braku akceptacji tych uwag. W przypadku rozbieżnych ocen recenzentów artykuł może być skierowany do publikacji pod warunkiem uzyskania pozytywnej opinii trzeciego recenzenta lub komitetu redaktorów tematycznych. W przypadku dwukrotnej negatywnej oceny tekstu redakcja wyklucza możliwość publikacji artykułu.

12. W dalszych etapach procesu wydawniczego artykuły zawierające metody statystyczne poddawane są korekcie statystycznej. W ramach prac realizowanych przez Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego materiał poddawany jest ponadto korekcie językowo-stylistycznej. O ostatecznej kwalifikacji do druku decyduje redakcja.

13. Cykl wydawniczy od momentu skierowania artykułu do recenzji do ukazania się publikacji wynosi 4–5 miesięcy.

**Zanim zdecydujesz się na zakupy z importu,
upewnij się,
czy krajowi producenci nie dostarczą Ci
lepszyc produktóv za niższą cenę.**

DZIĘKI TEMU:

- tworzysz perspektywę wzrostu Twoich wynagrodzeń;
- chronisz siebie przed większymi podatkami;
- eliminujesz ryzyko utraty pracy;
- chronisz krajowe firmy przed bankructwem;
- walczysz z deficytem w bilansie handlowym;
- pomagasz w uwolnieniu Polski z dęgu publicznego.

**TAKI PATRIOTYZM WYPIERA NIEUCZCIWĄ
KONKURENCJĘ I UBÓSTWO**