



Biuletyn

Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego



X KONGRES
EKONOMISTÓW
POLSKICH



**X KONGRES
EKONOMISTÓW POLSKICH
Ekonomiści dla rozwoju
PODSUMOWANIE**



Spis treści 6/2019

Artykuły

- Jerzy WILKIN, Aneta KARGOL-WASILUK, Marian ZALESKO: Równowaga instytucjonalna – fundament równowagi gospodarczej
- Jan Marek SZTAUDYNGER, Jan Jacek SZTAUDYNGER: Wzrost gospodarczy a inwestycje – znaczenie wąskich gardeł

Recenzje i omówienia

- Bogdan KLEPACKI: Andrzej CZYŻEWSKI, Jakub STANISZEWSKI: Rolnictwo Unii Europejskiej w procesie zrównoważonej intensyfikacji
- Arkadiusz SIEROŃ: Maciej SZLINDER: Bezwarunkowy dochód podstawowy. Rewolucyjna reforma społeczeństwa XXI wieku

Miscellanea

- Levent ŞAHIN: Food Trade Dependency Index for EU28 Countries in the Context of Food Security
- Burim GASHI: The Impact of Public Debt on Economic Growth: Evidence for Balkan Countries

BIULETYN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

kwartalnik bezpłatny – ukazuje się od 1990 r.

WYDAWCA:

ZARZĄD KRAJOWY
POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO
ul. Nowy Świat 49, 00-042 Warszawa
tel. 22 551 54 01, faks 22 551 54 44, e-mail: zk@pte.pl

PREZES PTE:

prof. dr hab. ELŻBIETA MAĆZIŃSKA

RECENZENCI NAUKOWI:

prof. dr hab. DANUTA RUCIŃSKA
prof. dr hab. ALEKSANDER PANASIUK

REDAKTOR NAUKOWY:

prof. dr hab. ELŻBIETA MAĆZIŃSKA

KOREKTA JĘZYKOWA:

mgr DANUTA JASTRZĘBSKA

Wszystkie biuletyny dostępne są w wersji elektronicznej na stronie internetowej PTE pte.pl w dziale Czasopisma.

PRZYGOTOWAŁ ZESPÓŁ W SKŁADZIE:

mgr PAWEŁ ADAMCZYK
prof. dr hab. BOGUSŁAW FIEDOR
mgr STANISŁAW GLIŃSKI
prof. dr hab. MARIAN GORYNIA
mgr ANNA KUCHARCZYK
dr hab. BEATA MAJECKA
dr hab. ZBIGNIEW MATKOWSKI
mgr ROBERT OLESIŃSKI
prof. dr hab. STANISŁAW RUDOLF
dr ELŻBIETA SZARUGA
prof. dr hab. BOGDAN ŚLUSARZ
mgr ALEKSANDRA WISIŃSKA

ZDJĘCIA:

Bartłomiej Sawka/CineFoto

SKŁAD I PROJEKT OKŁADKI: GEMMA

DRUK I OPRAWA: Drukarnia „Kolumb”, Chorzów
NAKŁAD: 2000 egz.

Biuletyn PTE Nr 1(88) Marzec 2020

X KONGRES EKONOMISTÓW POLSKICH

Ekonomiści dla rozwoju – Podsumowanie

Spis treści

Elżbieta Mączyńska, Bogusław Fiedor, Marian Gorynia <i>Słowo wstępne</i>	5
CZĘŚĆ I. X KONGRES EKONOMISTÓW POLSKICH – EKONOMIŚCI DLA ROZWOJU	
<i>Wystąpienie Prezesa Rady Ministrów, Mateusza Morawieckiego na X Kongresie Ekonomistów Polskich</i>	8
<i>Jeffrey Sachs na X Kongresie Ekonomistów Polskich</i>	11
Jerzy Kleer <i>Ekonomiczne i społeczne skutki przesilen cywilizacyjnych</i>	12
Mirosław Bochenek <i>Czy spór „państwo versus rynek” ma jeszcze sens?</i>	17
Marek Ratajczak <i>Państwo a finansjalizacja</i>	29
Katarzyna Kreczmańska-Gigol <i>Wejście do strefy euro i jego skutki a konwergencja realna</i>	33
Urszula Żuławska <i>Polska transformacja w świetle koncepcji path dependence</i>	43
Andrzej Jakubowicz <i>Spadek i wzrost gospodarczy w okresie transformacji polskiej gospodarki</i>	49
Stanisław Flejterski <i>System bankowo-finansowy z perspektywy metodologicznej</i>	58
Piotr Masiukiewicz <i>Rozwój piramid finansowych a nieskuteczność państwa</i>	65
Anna Moździerz <i>O trudnościach pomiaru wpływu niezależnych instytucji fiskalnych na stabilność finansów publicznych</i>	71
PODSUMOWANIA DYSKUSJI PANELOWYCH	81
<i>Minifotorelacja z X Kongresu Ekonomistów Polskich</i>	103
CZĘŚĆ II. MISCELLANEA	
Aneta Kosztowniak <i>Asymetrie danych statystycznych w zakresie inwestycji bezpośrednich występujące pomiędzy krajami w gospodarce światowej</i>	107
Grzegorz Malinowski <i>Chiński model rozwoju. Naukowy rozwój czy nowoczesny konserwatyzm?</i>	111
Leszek Hajkowski, Jarosław Szewczyk <i>Pauparki wykorzystania środków publicznych na innowacje</i>	120

RECENZJE I KSIĄŻKI NADEŚLANE	
Elżbieta Mączyńska	
<i>Dochodowy przepływ nie unosi wszystkich łodzi</i>	127
Wydawnictwo PTE na liście wydawnictw punktowanych	130
Zapowiedzi Wydawnictwa PTE	130
Książki nadesłane	131
CZWARTKI U EKONOMISTÓW	
„Czwartki u Ekonomistów”	132
KONFERENCJE I KONGRESY	
Open Eyes Economy Summit 2019	136
Konferencja naukowa „Gospodarka – Społeczeństwo – Państwo” w Akademii Leona Koźmińskiego	137
XVII Kongres Eksporterów Polskich	142
Stanowisko XVII Kongresu Eksporterów Polskich w sprawie wykorzystania potencjału eksportowego polskiej gospodarki – szanse i możliwości rozwoju eksportu	146
Pamięci wybitnych kielczan	146
NOMINACJE, JUBILEUSZE, SZKOLENIA, SPOTKANIA	
Komitet Nauk Ekonomicznych PAN	147
Rada Doskonałości Naukowej	148
Jubileusz Profesora Józefa Orczyka	148
Akademia Liderów Organizacji Pozarządowych	149
Akademia Spotkań z Ciekawymi Ludźmi w Szkole Podstawowej w Zalesiu Górnym	150
To warto wiedzieć – media o gospodarce i ekonomii	150
NAGRODY, WYRÓŻNIENIA, RANKINGI	
Nagrody Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego	151
Laureaci <i>Economicusa</i> 2019. Oto najlepsze książki ekonomiczne	152
Szkoła Główna Handlowa i Uniwersytet Warszawski oferują najlepsze w Polsce studia ekonomiczne	153
Perły Polskiej Gospodarki 2019	154
Nagrody Europejskiego Klubu Biznesu Polska	156
Konkurs im. Władysława Grabskiego rozstrzygnięty	158
Wyróżnienie dla Dziennika Gazety Prawnej	160
Bal Ekonomisty	161
Z KART HISTORII	
Alojzy Czech	
Stowarzyszenie „Liga Pracy”	162
Alojzy Czech	
I Zjazd Ekonomistów Polskich w Poznaniu z 1929 roku	171
KWESTIONARIUSZ EKONOMISTY	
Joanna Kotowicz-Jawor	175
WSPOMNIENIA	
Profesor Stanisław Jakub Sudoł (6 stycznia 1928 – 29 stycznia 2020)	176
Z NASZYCH STARODRUKÓW	
Adam Krzyżanowski – <i>Studjum Ekonomiczne</i>	178

Elżbieta Mączyńska, Bogusław Fiedor, Marian Gorynia

Słowo wstępne

Oddajemy do rąk Czytelników „Biuletyn” o specjalnym charakterze. Dotyczy bowiem debaty na X Kongresie Ekonomistów Polskich. To zarazem kontynuacja prezentacji materiałów kongresowych zainaugurowana w „Biuletynie PTE” nr 4 z ubiegłego roku.

Kongresy Ekonomistów Polskich organizowane są przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. To ważna, odbywająca się raz na kilka lat debata na temat fundamentalnych zagadnień dotyczących nauk ekonomicznych i praktyki oraz polityki społeczno-gospodarczej, z uwzględnieniem lokalnych i globalnych przemian. Kongresy odbywają się pod hasłami przewodnimi, stanowiącymi myśl przewodnią obrad. X Kongres Ekonomistów Polskich odbył się 28–29 listopada 2019 roku w Hotelu Sheraton w Warszawie pod hasłem

„Ekonomiści dla rozwoju”. Kongres ten przechodzi już do historii, a zarazem rozpoczynają się prace nad organizacją kolejnego – do jego tematyki debata X Kongresu dostarczyła wielu inspiracji.

Wydanie tego „Biuletynu” stanowi w pewnym stopniu syntezę intelektualnego dorobku X Kongresu Ekonomistów Polskich. Poza stałymi blokami tematycznymi przedstawiamy w nim referaty kongresowe lub ich fragmenty.

Kongres miał charakter jubileuszowy. Była to już dziesiąta odsłona tego niezwykle ważnego wydarzenia, które jest nie tylko świętem ekonomistów, lecz także okazją do zwrócenia uwagi na szczególną rolę i odpowiedzialność naszego środowiska w społeczeństwie. Do debaty kongresowej każdorazowo zapraszani są przedstawiciele innych dziedzin nauki, co też jest



Elżbieta Mączyńska, prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

nawiązaniem do kongresowej tradycji. Potwierdza to fakt, że pierwowzorem kongresów był Pierwszy Zjazd Ekonomistów i Prawników, który odbył się w Krakowie w 1887 roku. Kolejne kongresy odbyły się w latach: 1950, 1956, 1971, 1981, 1987, 1993, 2001, 2007 i 2013. Jeszcze raz warto podkreślić, że organizowane co kilka lat kongresy zawsze traktowane były jako niezwykle ważne wydarzenia, dotyczące fundamentalnych problemów życia gospodarczego, zarówno w ujęciu krajowym, jak i międzynarodowym oraz ich odzwierciedlenia we współczesnych naukach ekonomicznych. Kongresy odbywały się w bardzo zróżnicowanych warunkach politycznych i społeczno-gospodarczych.

O doniosłości X Kongresu Ekonomistów Polskich może świadczyć wysoki merytoryczny poziom, jak i spojrzenie od strony statystycznej. W Kongresie uczestniczyło prawie 600 osób oraz około 50 gości specjalnych, w tym Premier Mateusz Morawiecki i ponad 30 dziennikarzy. Swoje wystąpienie, za pośrednictwem sieci internetowej miał znany w Polsce ekonomista Jeffrey Sachs. Uczestnicy Kongresu przygotowali 173 streszczenia referatów, a ostatecznie złożono 120 referatów.

Dwudniowe obrady Kongresu zostały podzielone na następujące sesje:

Sesja plenarna – Fundamentalne problemy w teorii i w praktyce gospodarczej

Sesja I – Jednorodność czy pluralizm

Sesja II – Sfera realna gospodarki

Sesja III – Sfera regulacji gospodarki

Sesja IV – Kultura i edukacja ekonomiczna



Bogusław Fiedor, wiceprezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i przewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk.

Sesja plenarna

Część I – Fundamentalne problemy ekonomiczne – sektor finansowy

Część II – Prezentacja wyników obrad sesji panelowych

Na stronie internetowej X Kongresu Ekonomistów Polskich (<https://kongresekonomistow.pl>) dostępne są także do pobrania materiały kongresowe w formie dwóch publikacji. Pierwsza zawiera streszczenia nadesłanych referatów, druga – wystąpienia nadesłane do sesji plenarnej (<https://kongresekonomistow.pl/materiały-kongresowe>).

Zachęcamy do lektury „Biuletynu”, m.in. tych Czytelników, którzy chcą mieć pełniejszy obraz debaty kongresowej. Ze względu na zakres tematyczny niezbędne było podzielenie debaty na odbywające się równolegle sesje panelowe. Zawarte w tym „Biuletynie” teksty traktujemy jako zapowiedź wydania kilku tematycznych monografii, które zostaną opublikowane w bieżącym roku. Tytuły poszczególnych tomów będą odpowiadać tematowi sesji.

Wyrażamy nadzieję, że Czytelników zainteresują nie tylko treści niniejszego „Biuletynu”, ale też planowane monografie, o których będziemy informować w kolejnych „Biuletynach”.



Marian Gorynia, przewodniczący Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i członek Rady Doskonałości Naukowej.

CZĘŚĆ I

X KONGRES EKONOMISTÓW POLSKICH - EKONOMIŚCI DLA ROZWOJU - PODSUMOWANIE



Wystąpienie Prezesa Rady Ministrów, Mateusza Morawieckiego na X Kongresie Ekonomistów Polskich

Bardzo dziękuję za zaproszenie na Kongres i w ramach rewanżu chciałbym zaprosić Państwa do rozmowy oraz do poszukiwania odpowiedzi na fundamentalne pytania dla Polski w dobie, zachodzącej cały czas, transformacji gospodarczej, w dobie zmian społecznych, nowych oczekiwań społecznych i – oczywiście – w dobie rewolucji technologicznej.

Ostatni Kongres odbył się 6 lat temu i wiem, że ma on tradycję kilkuletniej karencji. I bardzo dobrze, ponieważ pozwala oderwać się nieco od bieżącej, krótkoterminowej perspektywy, podczas gdy my potrzebujemy spojrzenia strategicznego. Potrzebujemy perspektywy, która będzie dla nas przekraczała nie tylko jeden rok, ale właśnie jedną kadencję, która pozwoli nam wybiec daleko w przyszłość.

Ten dystans pozwala dostrzec, z jednej strony – ciągłość i wektor naszego polskiego rozwoju, z drugiej zaś – trwałość pewnych problemów, które trapią polską gospodarkę, ale również otaczający nas świat. Problemów, które nabrzmiewają i w skali całego świata stają się coraz ważniejsze, ale na szczęście są również coraz bardziej dostrzegalne, jak np. problem nierówności, problem sprawiedliwego opodatkowania wielkich korporacji, rajów podatkowych, różnego rodzaju patologii, które tak głęboko wnikają w życie gospodarcze, że w skuteczny sposób pozbawiają różne państwa narzędzi realizacji polityki gospodarczej i społecznej. Są to problemy fundamentalne i sądzę, że ta dłuższa perspektywa pozwala w lepszy sposób się do nich odnieść.

Kiedy odbywała się poprzednia edycja Kongresu w 2013 roku, cały czas borykaliśmy się jeszcze ze skutkami wielkiego kryzysu finansowego. Zastanawialiśmy się, jak je przezwyciężyć, jak przezwyciężyć tamto spowolnienie, to *New Normal* Mohameda A. El-Eriana. A przecież, jak pokazuje OECD czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy, 90 proc. krajów świata znajduje się w swego rodzaju zsynchronizowanym okresie spowolnienia. Widzimy, że tamte problemy nie do końca zniknęły, ale przepoczwarzyły się i cały czas trwają. A my musimy znaleźć na nie nowe rozwiązania.

Również w Polsce przedstawiliśmy nowe odpowiedzi na pytania o biedę, o rozwarstwienie społeczne, o problemy transformacji ustrojowej, która zaczęła się 30 lat temu, a także na nieskuteczność albo niską skuteczność instytucji państwowych, w szczególności instytucji podatkowych. Wzrost PKB, który był z jednej strony wysoki – na tle innych krajów Europy Środkowej można powiedzieć, że bardzo wysoki – a z drugiej strony czegoś mu brakowało.

Dziś wiemy, że ówczesne diagnozy stawiane na świecie nie doprowadziły do skutecznych rozwiązań. Wprawdzie mechanizmy wówczas zaaplikowane, takie jak luzowanie ilościowe (*Quantitative Easing*), pozwoliły zamortyzować spadek wzrostu czy głęboką recesję – mówimy dzisiaj jednak o wielkiej recesji, a nie o Wielkiej Depresji, jak ta sprzed 90 lat – ale wiemy jednocześnie, że nie odnaleźliśmy jeszcze tych świeżych, żywotnych, schumpeteriańskich soków wzrostu gospodarczego, które wprowadziłyby świat i Polskę na nowe tory rozwoju gospodarczego, satysfakcjonującego dla wszystkich społeczeństw.

To jest punkt wyjścia i do tego Państwa zapraszam. Poszukajmy odpowiedzi na najbardziej fundamentalne pytania: jakie są dzisiaj te podstawowe deficyty, które powodują, że musimy cały czas mówić o „pułapce średniego poziomu rozwoju”? Mam wrażenie – i jest to wrażenie oparte na solidnych danych – że powoli z niej wychodzimy, że jesteśmy na dobrej ścieżce, ale jednak to jest proces długotrwały i nie możemy zasypiać gruszek w popiele. Musimy mieć pewność, a nie tylko przekonanie czy przypuszczenie, że z tej pułapki wychodzimy.

Dlatego tak ważna jest jakość instytucji państwowych w kontekście przywoływanych przez ekonomistów dychotomii na linii rynek-państwo. Myślę, że powinniśmy coraz mocniej mówić o symbiozie między państwem a rynkiem. Kiedy spojrzymy na te państwa, które odniosły największy sukces, jak z jednej strony Daleki Wschód, czyli Korea Południowa, Tajwan, Singapur oraz dzisiejsze Chiny, ale z drugiej oczywiście państwa europejskie, Skandynawie, ostatnio Finlandię, ale też choćby Hiszpanię,

to cechą charakterystyczną wszystkich tych gospodarek jest to, że potrafiły odnaleźć ten poziom symbiozy, wspólny mianownik między rynkiem a państwem, a sprawnością instytucji państwowych.

Przez dziesięciolecia po II wojnie światowej sprawnie działające państwa wspierały rynki i wspierały swoich przedsiębiorców. Stąd mówimy o „Deutschland AG”, jako jednej wielkiej gospodarce niemieckiej: Siemens wspiera Kruppa, Krupp bierze kredyty w Deutsche Banku, wszyscy latają Lufthansą, a nad wszystkim czuwa państwo niemieckie. Ten model sprawdzał się znakomicie.

Dziś niemiecki naukowiec Wolfgang Streeck pisze o tym, że stajemy się „państwem długów” zamiast państwem podatków. Poprzez rosnące poziomy zadłużenia, czy to prywatnego, czy publicznego, wpadamy właśnie w ten model, państw długów, gdzie wielkie międzynarodowe korporacje zaczynają dominować nad obywatelami i nad państwami. Z relatywnie malejącymi dochodami własnymi, państwa stają się coraz mniej skuteczne. Oczekiwania społeczne rozmiągają się z tym, co państwa naszego świata zachodniego są w stanie społeczeństwom zapewnić. Kluczową rolę odgrywa więc tutaj polityka fiskalna. Sądzę przy tym, że, gdy spojrzeć na poszczególne wskaźniki deficytu budżetowego, długu publicznego, sprawności, ściągłości podatków, to nasz rząd odrobił tę lekcję dobrze.

Ekonomia musi więc każdej rozsądnej polityce dostarczać właściwych narzędzi. Dlatego chcę się odwołać do ekonomii politycznej. Ekonomia polityczna jest czymś więcej niż tylko ekonomią – jest sposobem realizacji interesu publicznego, dobra wspólnego w tym arystotelesowskim znaczeniu tego słowa. Oznacza ona tym samym więcej dziedzin życia niż wytycza wskaźnikowa ekonomia Kuzneta, więcej niż nasza fascynacja PKB, bo przecież również zaczyna obejmować takie obszary jak kultura, czas wolny, rozrywka czy wzorce wychowania.

Mógłbym tu nawiązać do raportu „Poza PKB” autorstwa m.in. noblisty Josepha Stiglitz, a także zacytować Roberta Kennedy’ego, który mówił, że przecież nasze PKB mierzy reklamy papierosów czy karetki pogotowia, które dojeżdżają do wypadków, a nie mierzy jakości kształcenia, nie mierzy tego szczęścia czy poziomu zdrowia naszych dzieci, poezji czy innych wszystkich spraw, którymi człowiek żyje. Konkludując, nie mierzy tego, co najważniejsze.

Dziś te słowa wydają się bardziej zrozumiałe współczesnym ekonomistom niż 50 lat temu. Poszukiwanie nowych ścieżek rozwoju w świecie pełnym wyzwań jest zadaniem fundamentalnym.



Jednocześnie mamy właśnie do czynienia ze światem gwałtownie się zmieniającym, światem „czarnych łabędzi”, jak pisał Nassim Taleb. I mam wrażenie, że tych czarnych łabędzi jest coraz więcej. One nadlatują z niespodziewanych kierunków i tworzą perspektywy zupełnie nowe dla nas, dla polityki fiskalnej, dla polityki monetarnej.

Te wszystkie zmiany, z którymi mamy do czynienia, odsyłają do lamusa to słynne powiedzenie ekonomistów *ceteris paribus*. Dziś nie ma już świata *ceteris paribus*. Myślę, że możemy zacząć odnajdywać się w tej znacznie bardziej skomplikowanej rzeczywistości, odchodzącej od modeli gospodarczych, również ekonometrycznych, takich jakie znamy.

Jako nastolatek obserwowałem w roku 1981 wprowadzenie stanu wojennego i któż wtedy by przypuszczał, że raptem dekadę później będziemy mieli do czynienia z zupełnie nową sytuacją. Nie będzie PRL, nie będzie NRD, Związek Radziecki będzie się rozpadał. Po 1989 roku mieliśmy blisko dwie dekady względnego spokoju, ale dzisiaj musimy pogodzić się z tym, że część narzędzi, które wówczas wypracowaliśmy, nie działa i nie tylko nie mamy definitywnych odpowiedzi, ale potrzebujemy raz jeszcze zadać elementarne, podstawowe pytania.

Pytania, które częściowo tutaj już padły. Komu i do czego jest potrzebna ekonomia? Czy ekonomia ma jakieś powinności? Czy jest do czegoś zobowiązana? Jakich rozwiązań powinniśmy szukać? Czy ekonomia szuka rozwiązań tylko w oparciu o wskaźniki, modele, liczby? Czy taka ekonomia może przestać być narzędziem w rękach ekonomistów, a stać się narzędziem, które steruje ekonomistami? Można tu sparafrazować Thoreau – my wszyscy, którzy ekonomistów słuchamy, staliśmy się narzędziami własnych narzędzi.

Na gruncie tej mechanistycznej ekonomii nie jesteśmy w stanie wydać sądu, czy dane rozwiązanie jest słuszne bądź sprawiedliwe. Musimy więc włączać coraz bardziej komponent społeczny.

Zasadnicze pytanie to – czym jest rozwój i czym jest sprawiedliwy rozwój? Mam nadzieję, że nie oznacza to również, że rozwój, jak z przekąsem mówił Mark Twain, jest pościgiem za zaspokajaniem coraz to nowych potrzeb, których właściwie nie potrzebujemy.

Komu ma służyć wzrost gospodarczy? Kilka lat temu pod bardzo znamienym tytułem „Neoliberalism: oversold?” Międzynarodowy Fundusz Walutowy opublikował tzw. working paper, w którym wskazuje na pewne pułapki liberalizmu i sugeruje, że potrzebna jest pewna symbioza, wspólny mianownik między polityką społeczną, polityką gospodarczą, finansową, fiskalną i monetarną.

Jaką rolę ma pełnić państwo w tej wolnorynkowej gospodarce? W tym kontekście trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie o paradoks globalizacji, postawione przez Rodrika kilka lat temu. Czy wierzymy w ten paradoks? Czy staramy się mu przeciwdziałać, a jeśli tak, to w jaki sposób? Oddając część suwerenności czy starając się utrzymać autonomię polityki? Ale wtedy co z globalizacją? Bo przecież w latach 90. nie skorzystaliśmy z mechanizmów rozwoju krajów dalekowschodnich, Finlandii czy Hiszpanii, obrony swojego rynku, tylko zgodnie z zasadami konsensusu waszyngtońskiego pozwoliliśmy na szeroką ekspansję firm zachodnich. Spowodowaliśmy przez to, że dzisiaj znaczna część polskiej gospodarki jest w niepolских rękach. Na te pytania raz jeszcze musimy poszukiwać odpowiedzi, tu i teraz.

Typ naszej gospodarki dorobił się nowej metodologii opisu, rozpoczętej przez Nölke i Vliegentharta. To już nie jest typ tylko gospodarki liberalnej, bardziej anglosaski model, czy korporacyjnej, kontynentalnej, jak model niemiecki, francuski – tylko gospodarka zależna. I tak jak wpadaliśmy w tę zależność przez ostatnie dekady, tak pewnie przez wiele dekad będziemy się z niej wydobywać na tę ekonomiczną, zdrowo rozumianą, suwerenność.

Ale musimy też dzisiaj współuczestniczyć wraz z Unią Europejską, OECD i całym światem w odnalezieniu nowych modeli rozwoju. Modeli odpowiednich w zglobalizowanym świecie, w jakimś stopniu zależnym od nowych zjawisk, od monopolii międzynarodowych, zwłaszcza w sektorach cyfrowych, czy od rajów podatkowych. I tutaj musimy poszukiwać nowych rozwiązań. Spójrzcie Państwo na to w taki sposób: ponad 100 lat temu ówczesne monopole, w sektorach energetycznym, stalowym czy kolejowym budowały potężną siłę i korzystały z renty monopolistycznej. Tylko akt Shermana, pierwsze ustawodawstwo antymonopolowe, pierwsze urzędy ochrony konkurencji, zaczęły sobie radzić z tym wyzwaniem całkiem nieźle w skali poszczególnych krajów. Ale od kiedy mamy do czynienia z przyspieszeniem globalizacji, nie mamy odpowiedzi, jak poradzić sobie z monopolami globalnymi. Potrzebujemy odpowiedzi globalnej, jak

zabezpieczyć się przed wykorzystywaniem monopolistycznej pozycji globalnych korporacji. Podobnie coś, co jeszcze dekadę temu wydawało się normalne – raje podatkowe – szczęśliwie dzisiaj wychodzi już z naszego języka jako słowo naturalne i naturalne dla życia gospodarczego. I słusznie, bo jest to coś, co w najwyższym stopniu zakłóca porządek społeczny, prowadzi do rosnących nierówności. Również na ten problem potrzeba nam globalnej, ogólnoswiatowej odpowiedzi.

Nie każda z tych bolączek objawia się w równym stopniu, ale razem musimy znaleźć odpowiedź na ten kryzys kapitalizmu. Kryzys, który objawia się również tak, że te stare prawa gospodarcze, które znamy z Państwa podręczników, które przez dziesięciolecia kształtowaliśmy, muszą być znacząco zmodyfikowane i uzupełnione. Ten stary paradygmat rozwoju dzisiaj już na pewno jest niewystarczający, a nowych, w dobie gospodarki cyfrowej, problemów z VAT-em, rajami podatkowymi, gospodarką współdzielenia, gospodarką w obiegu zamkniętym, problemów klimatycznych, oczekiwań społecznych, jeszcze świat nie znalazł.

Polska również musi się odnaleźć w tym nowym świecie, który zapewne będzie światem wielobiegunowym. I znaleźć odpowiedź, jak przy tym wszystkim zapewnić bezpieczeństwo naszym rodzinom.

Jak to się stało, że mimo tradycyjnie silnych powiązań z gospodarką strefy euro, gospodarką niemiecką, polska gospodarka w tym roku radzi sobie zdumiewająco dobrze? Czy taka sytuacja może trwać? Jakich nowych instrumentów powinniśmy szukać w obszarze polityki monetarnej, niezależnej od rządu, polityki fiskalnej i gospodarczej, żeby na nadchodzące spowolnienie odpowiednio się przygotować?

Wreszcie jedno z fundamentalnych pytań dla długofalowego rozwoju – jak poradzić sobie z negatywnymi trendami demograficznymi w Polsce? Odpowiedzi na te pytania zadecydują, jak będzie wyglądała Polska już za 5, 10 czy 20 lat.

To są pytania, na które zapewne nikt nie ma gotowych odpowiedzi. Wierzę jednak, że tutaj, na tym Kongresie, dzięki Państwu, dzięki tej nowej perspektywie, jesteśmy w najbardziej właściwym miejscu, żeby podjąć się ich poszukiwania. I dlatego raz jeszcze bardzo dziękuję za zaproszenie na Kongres, za tak znakomite panele, które tutaj Państwo organizujecie. Wierzę w to, że znajdę tutaj wiele inspiracji na przyszłość w dziedzinie fundamentalnej, w dziedzinie ekonomii politycznej, ekonomii społecznej, czyli w tych dziedzinach, które decydują o sprawiedliwym, dobrym, akceptowalnym dla ogromnej większości społeczeństwa rozwoju gospodarczym. Takiego rozwoju szukamy. Mam nadzieję, że znaleźliśmy w tych minionych czterech latach pewne nowe ścieżki rozwoju, które też przynajmniej część z Państwa dostrzega. Chcemy na tym budować, chcemy poszukiwać najlepszych odpowiedzi na współczesne dylematy. ■

Jeffrey Sachs na X Kongresie Ekonomistów Polskich

– Wszystkie moje rekomendacje w 1989 r. zakładały, że Polska może stać się normalną gospodarką, Terapia szokowa miała przestawić ją na europejskie tory. Dziś równie istotne jak gospodarczy sukces są kwestie sprawiedliwości społecznej – powiedział za pośrednictwem sieci internetowej Jeffrey Sachs. Dodał, że dziś równie istotne jak gospodarczy sukces są kwestie sprawiedliwości społecznej.

Jeffrey Sachs jest znany w Polsce jako doradca ds. polityki gospodarczej ekip rządowych, dokonujących transformacji ekonomicznej na przełomie lat 80. i 90. Oceniał ostatnie trzy dekady jako wielki sukces naszego kraju.

– Pamiętam polską rzeczywistość w 1989 r. To był bardzo trudny okres dla Polaków, pełen dramatycznych wyborów – przyznał ekonomista.

– Wszystkie moje rekomendacje zakładały, że Polska może być normalnym krajem z normalną gospodarką, w rozumieniu wartości zachodnich – dodał. – Terapia szokowa miała przestawić polską gospodarkę na europejskie tory, uczynić złotówkę wymierną i umożliwić współpracę z zagranicą – tłumaczył.

Jeffrey Sachs dodał, że przyszłość Polski i Polaków nadal jest związana z tym, czy podtrzymujemy chęć utrzymywania silnych więzi z resztą Europy. – Polacy szybko i sprawnie adoptują prawo europejskie do swojego systemu prawnego, integrują swoją gospodarkę, rośnie współpraca gospodarcza z sąsiadami. Dzisiaj Polska jest krajem gospodarczego sukcesu, z rosnącym PKB w świecie spowolnienia – powiedział.

– Jest jeszcze wiele do zrobienia, jeśli chodzi o dobrostan polskiego społeczeństwa, zrównoważenia gospodarki i jej wpływu na środowisko – dodał. Ekonomista stwierdził, że dziś równie istotne

są kwestie sprawiedliwości społecznej, jak i transformacji systemu energetycznego, dekarbonizacji i globalnego ocieplenia.

– Jeśli dalej będziemy prowadzili biznes jak dotąd, to konsekwencje mogą być przerażające – powiedział. Dodał, że jest świadomy, że procesy transformacji energetycznej w Europie Środkowej to duże wyzwanie, jednak nie ma – jak na razie – odwrotu, choćby od elektromobilności.

Jego zdaniem inną kluczową sprawą dla rozwoju gospodarki i społeczeństw jest podejście do innowacji.

– Polska przeznaczona jeden procent budżetu na badania naukowe i rozwój, a kraje skandynawskie i bałtyckie trzy razy tyle. Dodał, że inwestycje w innowacje, badania oraz wspieranie startupów są silnym stymulatorem zarówno dzisiejszej gospodarki, jak i w przyszłości.

PAP

W następnym Biuletynie PTE opublikujemy pełne wystąpienie Jeffreya Sachsa.



Publikujemy wybrane referaty nadesłane na X Kongres Ekonomistów Polskich po zamknięciu do druku poprzedniego Biuletynu, gdzie także zostały opublikowane niektóre referaty kongresowe. Wszystkie referaty są dostępne na portalu kongresekonomistow.pl. Wkrótce zostaną one opublikowane w specjalnych wydawnictwach pokongresowych.

Jerzy Kleer

Ekonomiczne i społeczne skutki przesilen cywilizacyjnych

Wstęp

Współczesny świat podlega gwałtownym zmianom, jakie nigdy w przeszłości nie miały miejsca. Jest to efekt kilku procesów, o różnych źródłach i odmiennym charakterze, ale szczególnie ważne wydaje się to, że owe zmiany zachodzą na całym globie. Co wszakże nie znaczy, że wszędzie mają charakter jednorodny.

Punktem wyjścia jest przypomnienie, że jedną z najbardziej uniwersalnych prawidłowości rozwoju był, jest i będzie nierównomierny charakter zmian, zarówno w regionach, na kontynentalnych, jak i na świecie. Przyczyny tego zjawiska są dostatecznie dobrze znane, a także zostały opisane w literaturze naukowej [Sowell, 2016; Kleer, 2017a].

Jednak współczesność charakteryzuje się dwiema cechami o szczególnym znaczeniu. Pierwszą jest olbrzymie przyspieszenie postępu naukowego i technologicznego, natomiast drugą, dwa równoczesne przesilenia cywilizacyjne. Zmieniają one w nieznanym w przeszłości tempie wszystkie istniejące powiązania społeczne i ekonomiczne na licznych poziomach – począwszy od państw, większych regionów aż po kontynenty.

1. Zmiany cywilizacyjne

Nauki ekonomiczne, czy ogólniej rzecz ujmując teoria ekonomii, nigdy na poważnie nie zajmowały się problematyką cywilizacji jako ogólną kategorią rozwoju. Przyczyny były różne, ale główną wiązała się z tym, że podstawy cywilizacji i jej rozwój przypadły na wiek XIX i XX, kiedy dominowała cywilizacja przemysłowa. Zmiany dotyczyły upowszechnienia gospodarki rynkowej i reguł gry związanych z nią (zwłaszcza nowo powstałych instytucji).

Natomiast współczesność jest znacznie bardziej skomplikowana, głównie za sprawą zróżnicowanego charakteru zmian, ale przede wszystkim z powodu przemian cywilizacyjnych w skali światowej, i co ważne, w ramach już istniejącego i szybko rozwijającego się systemu wzajemnych powiązań. Stąd też celowa jest próba zdefiniowania samej cywilizacji, a także jej charakteru. Szczegółowy jej opis i analiza wymagałyby znacznie szerszego i interdyscyplinarnego podejścia, niż jest to w tym miejscu możliwe.

Stąd też spróbuję przedstawić główne grupy podziału wśród teoretyków zajmujących się problematyką cywilizacji. Ogólnie można wyróżnić trzy grupy: pierwszą tworzą ci, którzy wiążą cywilizację z kulturą i religią, a także po części z przestrzenią geograficzną. Do najwybitniejszych przedstawicieli tej grupy należy zaliczyć A.J. Toynbee [2000]. Drugą grupę reprezentuje F. Braudel [2006], który poszerza podejście do cywilizacji, łącząc je z przestrzeniami, społeczeństwami, gospodarkami i mentalnością zbiorową. Trzecia grupa badaczy ujmuje cywilizację przez pryzmat rozwoju społeczeństwa w danym czasie historycznym, charakteryzującym się określonym materialnym poziomem kultury, głównie nauki i techniki, stopniem opanowania środowiska naturalnego i kształtowaniem się instytucji społecznych. To podejście jest mi najbliższe [Kleer, 2016].

W przypadku uznania ostatniego z wymienionych podejść za zasadne dla analizy możemy w historycznym porządku wymienić następujące cywilizacje: zbieracko-łowiecką, agrarną, przemysłową i rodzącą się cywilizację informacyjną czy cywilizację wiedzy.

Jednym z ważniejszych problemów cywilizacyjnych jest czas istnienia cywilizacji i jej funkcjonowania. Można zatem wskazać dwie podstawowe cechy cywilizacji. Pierwszą jest czas ich istnienia.

Szczególnie charakterystyczne jest to, że każda kolejna cywilizacja cechuje się krótszym czasem trwania w porównaniu z poprzednią. Jeśli pominiemy pierwszą cywilizację zbieracko-łowiecką i porównamy czas istnienia cywilizacji agrarnej, która istniała kilka tysięcy lat, z cywilizacją przemysłową, wówczas okaże się, że żywot tej ostatniej zamyka się powiedzmy od XVII wieku do XX i początków XXI wieku. Drugą właściwością każdej cywilizacji jest przejmowanie przez kolejną pewnych cech i właściwości, a także dorobku, zwłaszcza edukacyjno-naukowego, a po części i materialnego od poprzedniej cywilizacji, chociaż ma to często miejsce w dosyć zmienionej i udoskonalonej postaci.

W tym też sensie istnieje pewna ciągłość cywilizacyjna. Dotyczy w jakimś najogólniejszym stopniu zarówno dorobku materialnego, jak i duchowo-edukacyjnego. Do dorobku materialnego zaliczymy wszelkiego rodzaju rozwiązania ułatwiające warunki życia oraz zapewniające przetrwanie rodzaju ludzkiego. Takie jak np. narzędzia produkcyjne zapewniające wzrost produkcji, zwłaszcza żywności, co z kolei pozwala na przyrost ludności, infrastrukturę twardą ułatwiającą system powiązań, a także wymianę nadwyżek, jak i przepływ ludności oraz rozwój miast. Natomiast to, co wydaje się szczególnie istotne dla rozwoju ludzkości, to zapewnienie ciągłości dorobku naukowego i kulturowego. A zatem wszystkich tych osiągnięć, jakie pozwalają na rozwój intelektualno-duchowy rodzaju ludzkiego.

Zmiana cywilizacyjna charakteryzuje się nie tylko pozytywnymi cechami, ale również częściową destrukcją. Można się oczywiście spierać, czego jest więcej: ciągłości czy destrukcji. Wprawdzie nie dysponujemy dostatecznie dobrymi miarami dla oceny tego typu procesów, możemy jednak zaprezentować pewien ogólny obraz owych przemian. Są one bowiem związane ze zmianami, jakie mają miejsce w głównych obszarach decydujących o warunkach bytowania ludzkości, a także jej rozwoju.

Wstępnie możemy wymienić pięć grup podstawowych składników decydujących o przejściu z jednej cywilizacji do kolejnej. Ich wybór oparty jest na doświadczeniach w przejściu z cywilizacji agrarnej do cywilizacji przemysłowej oraz na współczesnych procesach przechodzenia do cywilizacji informacyjnej czy, jak niektórzy naukowcy określają, do cywilizacji wiedzy.

Po pierwsze jest to kumulacja wiedzy, nauki oraz stopniowy, i co ważniejsze wzrastający postęp edukacyjny. Szczególne znaczenie ma tu kumulacja wiedzy i nauki. Charakteryzuje się pewnymi ogólnymi cechami, takimi jak gromadzenie wiedzy oraz stała jej weryfikacja, zarówno pod wpływem praktyki, jak i nowych osiągnięć nauki. Istotne znaczenie ma tu również ilościowy postęp edukacyjny, bowiem wraz

z rozwojem coraz szersze grupy społeczne zostają wciągnięte do procesu zachodzących zmian.

Po wtóre jest to postęp techniczny. Stanowi on efekt, zarówno postępu naukowego, jak i doświadczeń praktycznych o charakterze ilościowym i przede wszystkim jakościowym. By postęp techniczny mógł zaistnieć, muszą pojawić się odpowiednie warunki, zarówno ekonomiczno-społeczne, jak i polityczne. Tylko wówczas postęp techniczny będzie miał zapewnione warunki rozwoju na rynku wewnętrznym i zewnętrznym. Mogą także stopniowo narastać warunki umożliwiające zmiany cywilizacyjne w przyszłości.

Po trzecie, głównymi ośrodkami zmian o charakterze trwałym, a zarazem pierwotnym, są z reguły miasta, które również rozwijają się w sposób zróżnicowany. I to nie tylko w minionej historii, ale również współcześnie. Ośrodki miejskie zawsze były promotorami zmian cywilizacyjnych, ze względu na potencjał ekonomiczny i głównie na potencjał intelektualny.

Po czwarte, zmiana cywilizacyjna zawsze charakteryzuje się nowym, a zarazem dominującym zasobem ekonomicznym, jaki w dużym stopniu określa strukturalizację społeczną. W miastach z reguły ma miejsce nowa strukturalizacja społeczna, będąca wynikiem rozwoju ekonomicznego, politycznego i społecznego. Wraz z postępowaniem ekonomicznym pojawiają się nowe zawody, nowe grupy społeczne o zróżnicowanych celach ekonomicznych, a także często politycznych.

Po piąte wreszcie, przejście cywilizacyjne zawsze jest związane, zarówno z destrukcją wielu instytucji będących produktem starej cywilizacji, jak i pojawiającym się chaosem cywilizacyjnym.

2. Problemy związane z rozwijaniem się nowej cywilizacji

Każda kolejna cywilizacja wyrasta z poprzedniej, i jej podstawy w mniejszym lub większym stopniu kształtowane są, przynajmniej w pierwotnej postaci, w starej cywilizacji. W tym też sensie istnieje pewna ciągłość między cywilizacjami. Z jednej strony pewne elementarne składniki nowej cywilizacji powstają jeszcze w starej cywilizacji, a z drugiej, pewne składniki z poprzedniej zostają przeniesione i zaadaptowane w rozwijającej się cywilizacji.

Zanim przejdę do analizy niektórych skutków czy konsekwencji społeczno-ekonomicznych wynikających z przesilenia cywilizacyjnych, godzi się nieco uwagi poświęcić społeczeństwu, jako zróżnicowanym grupom zamieszkałym w różnych państwach o odmiennych systemach politycznych i ideologiach, a zwłaszcza zróżnicowanym systemach kulturowych.

Nie wdając się w rozważania dotyczące zachowań społeczeństw w przeszłych przejściach

cywilizacyjnych, należy się zastanowić nad sytuacją współczesną. Występuje bowiem w tym temacie kilka istotnych różnic w porównaniu z przeszłością.

Za najważniejszą można, jak sądzę, uznać, że po raz pierwszy w historii ludzkości cały świat został jednocześnie objęty dwiema przesileniami cywilizacyjnymi. Paradoks polega na tym, że mamy tu dwa różne typy przesileni cywilizacyjnych.

Pierwsze przesilenie, o którym już wspominałem, to przechodzenie z cywilizacji przemysłowej do cywilizacji cyfrowej, a drugie przesilenie związane jest z destrukcją cywilizacji agrarnej. Oba przesilenia są ze sobą sprzężone, chociaż ich charakter i skutki są w dużym stopniu rozbieżne. Cechą specyficzną jest to, że po raz pierwszy, cała społeczność światowa jest zaangażowana w przejście cywilizacyjne.

Druga różnica sprowadza się do tego, że przejście do cywilizacji cyfrowej obejmuje współcześnie jedynie państwa czy społeczeństwa rozwinięte gospodarczo, głównie wyrosłe z kręgu euroatlantyckiego, i po części azjatyckiego. Natomiast destrukcja cywilizacji agrarnej objęła głównie państwa afrykańskie, po części azjatyckie i południowoamerykańskie. Można założyć, czy wręcz prognozować, że w większości z tych państw, pojawią się jakieś cywilizacje hybrydowe.

Trzecia różnica związana jest z boomem demograficznym, który głównie ma miejsce w Afryce i Azji, ale jego konsekwencje będą miały miejsce, jak należy sądzić, nie tylko w tej grupie państw, ale będą oddziaływać w sposób, zarówno pozytywny, jak i negatywny na kraje rozwinięte, głównie, chociaż niewyłącznie w Europie.

Czwartą cechą specyficzną owych przesileni cywilizacyjnych jest olbrzymia ruchliwość przestrzenna ogromnych mas ludzkich, mająca różne przyczyny i źródła. Istotne znaczenie mają tu, zarówno boom demograficzny, jak i zwłaszcza zmiana w systemie powiązań ekonomicznych, do których analizy przyjdzie jeszcze powrócić.

Piątą wreszcie cechą owych przesileni cywilizacyjnych są i będą różnego rodzaju konflikty, również o charakterze zbrojnym, nie wykluczając wojen, raczej jednak o charakterze lokalnym.

3. Podstawowe cechy cywilizacji cyfrowej (wiedzy)

Podstawową cechą cywilizacji cyfrowej jest jej zasób produkcyjny. Jeśli w przypadku cywilizacji agrarnej była nią ziemia, a w cywilizacji przemysłowej kapitał produkcyjny, to w przypadku cywilizacji wiedzy jest nim specyficzny typ usług.

Typ usług w cywilizacji cyfrowej różni się zasadniczo od rodzaju usług, jakie miały miejsce w przeszłości, a także istnieją współcześnie. Są bowiem

efektem odkryć naukowych oraz szybko rozwijającego się postępu technicznego, i co ważniejsze w bardzo licznych przypadkach są wykorzystywane do całkiem innych celów funkcji oraz rozwiązań praktycznych, aniżeli usługi wykorzystywane w przeszłości, a po części są nadal użyteczne współcześnie.

Nowoczesne usługi w licznych swych funkcjach i zadaniach zastępują pracę ludzką, bądź zmieniają jej zakres oraz charakter. Wymagana jest od jej użytkowników inna, bardziej rozległa wiedza, nie mówiąc już o konieczności opanowania umiejętności posługiwania się ową techniką.

Rodzaj techniki oraz charakter rozwiązań produkcyjnych, jakich stworzenie umożliwia cywilizacja cyfrowa, pozwala na kilka podstawowych zmian w procesach produkcyjnych. Stwarza przede wszystkim olbrzymie możliwości, zarówno substytucji pracy żywej, przez tzw. robotyzację, jak i zdolność opracowania różnego rodzaju nowych rozwiązań dzięki sztucznej inteligencji. Nie mówiąc o wprowadzeniu licznych udoskonaleń do maszyn już istniejących oraz różnego rodzaju urządzeń, stworzonych w warunkach cywilizacji przemysłowej.

Opis wszystkich zmian w sferze produkcyjnej przekracza ramy tego tekstu, niemniej na jeden ważny aspekt należy w tym kontekście zwrócić uwagę. Dotyczy on stworzenia sztucznej inteligencji, dzięki której stało się możliwe rozwiązywanie licznych problemów nie tylko produkcyjnych, ale mających zastosowanie w dziedzinach, jakie w przeszłości były niedostępne dla ludzi. I to w przypadku tradycyjnych działań jednostek czy grup, zarówno o charakterze pokojowym, jak i w przypadku konfliktów zbrojnych, nie mówiąc już np. w opanowywaniu kosmosu. Ale równocześnie nowe techniki tworzą nieznane w przeszłości typy zagrożeń [Kleer, Prandecki, 2018].

Trudno wymienić wszystkie już wprowadzone zmiany, jak i te, potencjalnie możliwe do wprowadzenia.

Ważną konsekwencją zmian w charakterze i sposobie funkcjonowania nowego zasobu produkcyjnego jest daleko posunięta strukturalizacja społeczno-produkcyjna.

Charakteryzuje się ona co najmniej trojakiemu rodzaju zmianami. Po pierwsze, pojawia się konieczność nowych zawodów i profesji uprzednio nieznanymi, a związanych z rewolucją informacyjną. Są to informatycy, programiści i wszelkiego typu pracownicy, których zatrudnienie związane jest z nowymi urządzeniami, jakie już się pojawiły, jako zapotrzebowanie, a zarazem efekt funkcjonowania nowej cywilizacji [Wierzbicki, 2015]. Po wtóre, nastąpiła daleko posunięta likwidacja licznych starych profesji, jakie były głównie związane z potencjałem ekonomicznym oraz możliwościami rozwojowymi cywilizacji

przemysłowej. Liczne gałęzie produkcji uległy czy ulegają likwidacji, a niektóre użyteczne, ale przynależne do tzw. brudnych przemysłów, eksportuje się czy ściślej wyprowadza do gospodarek mniej rozwiniętych. Po trzecie wreszcie, pojawiły się nowe klasy społeczne, jak np. prekariat [Standing, 2014]. Klasy czy grupy tego typu pracowników mają współcześnie inny status, nierównoważny w porównaniu z charakterem zatrudnienia w przeszłości. Nowa cywilizacja kształtuje nowe hierarchie, podziały, bariery, jak i dystanse między poszczególnymi grupami społecznymi [Sztompka, 2002].

Do najważniejszych zmian, jakie mają miejsce w rozwoju kolejnej cywilizacji, należy nowy system komunikacji i wizualizacji, stworzony przez nowe techniki.

System ten czy ściślej systemy służą nie tylko do przesyłania informacji, obrazów, sterowania produkcją, ale w znaczącym stopniu służą do poszerzania wiedzy i poznawania życia różnych wewnętrznych grup społecznych, a także innych społeczeństw, co z kolei ułatwia wzajemne kontakty. Obok licznych i co ważne korzystnych zjawisk, zarówno materialno-produkcyjnych, jak i poznawczych, a zwłaszcza edukacyjnych, pojawiają się liczne negatywne zjawiska i procesy stanowiące znaczące zagrożenia i wywołujące konflikty [Zacher, 2015]. Mają one charakter zarówno jednostkowy, jak i zbiorowy. Fale nienawiści i nietolerancji, jakie widzimy w różnych formach komunikacji, są zjawiskiem nie tylko nowym, ale trudnym do zaakceptowania. Nowe systemy komunikacyjne dają jednocześnie możliwość poznania nowych społeczeństw, warunków ich życia, modeli politycznych, tolerancji, jak i jej braku.

Trudno się oprzeć wrażeniu, że owe fale nienawiści stanowią nową formę wojny, wprawdzie bez konfliktu zbrojnego, ale ze skutkami nie mniej groźnymi i co ważne, niewykluczających tradycyjnych wojen [Simms, 2015].

4. Mechanizmy ekspansji w warunkach nowej cywilizacji

Każda cywilizacja charakteryzuje się wyraźnie określonym mechanizmem ekspansji. Głównym i dominującym mechanizmem w warunkach cywilizacji wiedzy jest gospodarka rynkowa.

Wprawdzie gospodarka rynkowa nie jest produktem cywilizacji wiedzy, ale ma współcześnie szczególną specyfikę. Jest nią powszechność gospodarki rynkowej, a jej głównym mechanizmem jest globalizacja.

Globalizacja nie jest zjawiskiem nowym, różne jej przejawy miały miejsce w przeszłości, i co ważne, odmienne były środki w osiągnięciu jej celów,

a zwłaszcza różni byli jej promotorzy. Nie wnikając w historyczne przejawy globalizacji, skupię się jedynie na jej współczesnym charakterze. Punktem wyjścia będzie wskazanie na główne jej współczesne cechy charakterystyczne, a po części również skutki. Można, jak sądzę, wskazać na trzy ważne zjawiska, jakie miały i mają duży wpływ na współczesne procesy globalizacyjne.

Po pierwsze, jest to powszechność gospodarki rynkowej, zarówno w gospodarkach rozwiniętych, jak i tych mniej zaawansowanych ekonomicznie. Jeśli w przypadku pierwszej grupy państw jest to efekt ich ekspansji gospodarczej, to w przypadku drugiej grupy stanowi skutek destrukcji cywilizacji agrarnej, jak i ekspansji nie tylko handlowej, ale również czy głównie inwestycyjnej różnych podmiotów gospodarczych i finansowych wywodzących się z państw rozwiniętych.

Po wtóre, jest to próba – powiedzmy dosyć skuteczna – wprowadzenia reguł rynkowych na rynek światowy, jaki ukształtował się na przełomie wieków XIX i XX wskutek działalności organizacji, między innymi takich jak: Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy czy WTO, a także innych organizacji międzynarodowych. Wprawdzie rynek światowy, jak zresztą każdy rynek, charakteryzuje się licznymi ułomnościami, jednak jego wpływ na funkcjonowanie rynków lokalnych czy regionalno-państwowych uległ w znaczącym stopniu wzrostowi.

Po trzecie, i to wydaje się szczególnie istotne, w porównaniu z XIX wiekiem nastąpiła zasadnicza zmiana w promotorach globalizacji. Jeśli w wieku XIX głównymi podmiotami globalizacji były mocarstwa kolonialne, to współcześnie są nimi korporacje ponadnarodowe. Istotna różnica wiąże się z tym, że wprawdzie korporacje ponadnarodowe wywodzą się z konkretnych państw, jednak ich interesy oraz działalność nie są związane tylko z jednym państwem. Ich działalność ma charakter globalny [Kleer, 2017b]. Korporacje ponadnarodowe miały i mają również istotny wpływ na funkcjonowanie państw suwerennonarodowych. I w mniejszym lub większym stopniu przyczyniają się do ich destrukcji. Przejmując pewne funkcje władcze, mają również wpływ na przepływy międzypaństwowe różnego rodzaju pracowników i ekspertów. Zmieniają układ sił nie tylko ekonomicznych, ale po części również politycznych w poszczególnych państwach.

Współczesna globalizacja ma istotny wpływ na przepływy ludności, głównie chociaż niewyłącznie o obszarów objętych destrukcją cywilizacji agrarnej.

Destrukcja cywilizacji agrarnej była silnie powiązana z likwidacją systemu kolonialnego i uprzednio

wspomnianym dopływem zewnętrznych inwestycji. Panujący system funkcjonowania społeczeństwa uległ daleko posuniętemu rozpadowi. Jeśli uwzględnimy boom demograficzny, jaki objął głównie te właśnie obszary, to trudno się dziwić pojawiającemu się exodusowi ludności do państw rozwiniętych, w tym głównie do Europy. To zaś z kolei uruchomiło nowy typ zagrożeń związany z odmiennością systemów kulturowych. Globalizacja ten typ zagrożeń będzie raczej wzmacniała, aniżeli łagodziła. I to niezależnie od realnych czy potencjalnych korzyści, jakie dla funkcjonowania społeczeństwa europejskiego może mieć napływ imigrantów czy uchodźców.

5. Europa wobec przesileni cywilizacyjnych

Istnieją co najmniej dwie kwestie, dla których można i należy wyodrębnić Europę przy analizie skutków ekonomiczno-społecznych przesileni cywilizacyjnych.

5.1. Proces depopulacji i starzenia się społeczeństwa

Pierwszy wiąże się z procesem depopulacji i starzeniem się społeczeństwa. Z licznych prognoz wynika, że Europa w 2050 r. będzie charakteryzowała się spadkiem etnicznej ludności o co najmniej 50 mln. Jest przy tym jedynym kontynentem, który w warunkach olbrzymiego boomu demograficznego (wzrost w skali światowej do ponad 10 mld mieszkańców) jest skazany na zmniejszenie populacji. W tym samym czasie udział europejskiej ludności w wieku poprodukcyjnym ma wynieść 1/3 populacji. Równocześnie większość, a co najmniej znacząca część populacji europejskiej, jest przeciwna napływowi imigrantów z Afryki i Azji.

Jak dotąd rozwiązań tego narastającego problemu nie widać, a możliwości rewolucji informacyjnej tylko częściowo mogą ów problem nie tyle rozwiązać, ile złagodzić.

5.2. Europa kontynentem małych i średnich państw

Jedną z cech wyróżniających Europę jest wielość państw o stosunkowo małej populacji. W warunkach rewolucji cyfrowej i procesów globalizacyjnych ma to istotne znaczenie. Dla rozwoju gospodarczego liczy się bowiem wielkość rynku zbytu, zatem o popyt należy zabiegać, także poza granicami własnego państwa. Państw europejskich o stosunkowo dużej populacji jest znacznie poniżej 10, na 64 państw przynależnych do kontynentu europejskiego.

Jedynym dobrym rozwiązaniem, jakie powstało w Europie z całkiem odmiennych przyczyn, było

utworzenie Unii Europejskiej. Jeśli spojrzymy na integrację europejską z punktu widzenia głównego mechanizmu rozwojowego w warunkach przesilenia cywilizacyjnego, wówczas dojdziemy do ważnego wniosku. Jest to jedyna forma organizacyjna i co ważniejsze również ekonomiczno-społeczna, jaka może uchronić status względnej suwerenności małych i średnich państw w warunkach procesów globalizacyjnych.

Unia Europejska jest, czy może być swoistym wehikułem, dzięki któremu małe i średnie państwa zostaną wprowadzone do cywilizacji wiedzy, przy zachowaniu pewnych funkcji państw suwerennonarodowych.

Czy tak potoczy się historia, trudno jest taki scenariusz przewidzieć w warunkach narastającego populizmu i rozrostu partii antysystemowych w Unii Europejskiej oraz narastających konfliktów politycznych i ideologicznych w całej Europie.

Bibliografia

- Braudel F. [2006], Gramatyka cywilizacji, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Kleer J. [2016], Cywilizacje i ich przesilenia, Studia Ekonomiczne, nr 1.
- Kleer J. [2017a], Uniwersalne uwarunkowania różnicujące świat; w: Kleer J., Prandecki K. (red.), Zróżnicowania dochodowe i społeczne Europy, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” PAN, Warszawa.
- Kleer J. [2017b], Globalizacja – I i II etap rozwoju, w: Wilkin J. (red.), Globalizacja, integracja europejska a suwerenność państw, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, PAN, Warszawa.
- Kleer J., Prandecki K. (red.) [2018], Bezpieczeństwo Europy w globalnym świecie – szanse i zagrożenia w warunkach przesileni cywilizacyjnych, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” PAN, Warszawa.
- Simms B. [2015], Taniec mocarstw. Walka o dominację w Europie od XV do XXI wieku, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań.
- Sowell T. [2016], Bieda, bogactwo i polityka w ujęciu globalnym, Fijoł Publishing, Warszawa.
- Standing G. [2014], Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sztompka P. [2002], Socjologia. Analiza społeczeństwa, Wydawnictwo Plus, Kraków.
- Toynbee A.J. [2000], Studium historii, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Wierzbicki A.P. [2015], Przyszłość pracy w społeczeństwie informacyjnym, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, PAN, Warszawa.
- Zacher L. [2015], Rewolucja informacyjna a dystrybucja wiedzy i władzy, w: Auleytner J., Kleer J. (red.), Rewolucja informacyjna a kryzys intelektualny, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, PAN, Warszawa.

Mirosław Bochenek*

Czy spór „państwo versus rynek” ma jeszcze sens?

Wstęp

Zagadnienie mechanizmu koordynacji działalności podmiotów gospodarczych należy do fundamentalnych i najbardziej fascynujących problemów ekonomii. Zagadnienie to było przedmiotem zainteresowania wielu pokoleń filozofów, myślicieli społecznych i ekonomistów. Już w IV wieku p.n.e. i później głoszone idee silnego państwa zastępującego rynek lub sterującego gospodarką. W XVIII wieku myśl ekonomiczną zdominowali zwolennicy leseferyzmu, którzy przekonywali, że wolny rynek zapewnia sprawne i efektywne funkcjonowanie gospodarki kapitalistycznej. Ich przekonanie o dobroczynnym działaniu wolnego rynku podważył Wielki Kryzys z lat 1929–1933.

W odpowiedzi na głęboką depresję powstał keynizm, który odrzucił poglądy o samoczynnie działającym rynku, rozwiązującym wszystkie problemy ekonomiczne, a także zalecał podejmowanie interwencji w gospodarkę w celu ratowania kapitalizmu.

Nastąpił wówczas głęboki rozłam wśród ekonomistów na zwolenników aktywnego państwa z jednej strony oraz nieskrępowanego rynku – z drugiej. Argumenty wysuwane przez przedstawicieli obu obozów eskalowały spór, zaliczany do najzagorzalszych sporów w dziejach myśli ekonomicznej. Ekonomiści z przeciwstawnych nurtów uznają, że mechanizmy te są nie do pogodzenia. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zarysu ewolucji poglądów na temat roli państwa i rynku w gospodarce oraz próba udzielenia odpowiedzi na pytanie, czy spór między zwolennikami interwencjonizmu państwa w gospodarkę a zwolennikami swobodnego rynku ma uzasadnienie we współczesnej ekonomii i praktyce gospodarczej i czy istnieje szansa pogodzenia tych zwaśnionych nurtów.

1. Zwolennicy silnego państwa

Za państwem, które powinno sterować procesami gospodarczymi, opowiadali się filozofowie, myśliciele społeczni i ekonomiści od IV wieku p.n.e. do XX wieku n.e. Pierwszym myślicielem, który zajął się regulatorem procesów gospodarczych, był **Platon**. W dziele pt. *Rzeczpospolita* (381 rok p.n.e.) przedstawił on pierwszy w dziejach ludzkości model państwa idealnego. Według Platona państwo miało być wszechmocne, a jednocześnie zobowiązane do wychowania dobrych obywateli. Ingerencja państwa obejmuje wszystkie dziedziny życia społecznego, również gospodarkę. Platon zakładał totalizm państwowy. Gospodarka podporządkowana jest planowi centralnemu. W tym modelu nie ma miejsca dla rynku. Społeczeństwo państwa idealnego składa się z trzech klas.

Klasę najwyższą tworzą filozofowie. Jest to klasa rządząca. Filozofowie nie mogą posiadać własności prywatnej oraz zakładać rodzin. Mają żyć we wspólnocie majątku i żon, ich dzieci wychowuje państwo. Drugą klasę stanowią wojskowi – stróże państwa. Są oni niezbędni dla egzekucji praw i ochrony państwa na zewnątrz. Trzecia klasa społeczna, określana jako „porządliva”, miała trudnić się pracą fizyczną. Obejmowała ona pozostałych ludzi wolnych – rolników, rzemieślników i kupców, czyli wykonujących czynności gospodarcze. Byli oni wolni od ograniczeń gospodarczych i rodzinnych. Klasa ta produkuje dobra ekonomiczne. Niewolnicy nie zostali zaliczeni do żadnej z klas¹.

Celem państwa idealnego nie jest wzrost dobrobytu całego społeczeństwa, nie zwiększenie

* Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu – Katedra Ekonomii.

¹ Zob. Platon, *Rzeczpospolita*, przeł., wstępem i objaśnieniami zaopatrzył S. Lisiecki, Nakładem Polskiej Akademii Umiejętności, Kraków 1928, s. 93 i n.

produkcji i nie problem sprawiedliwego podziału dochodu społecznego, ale cel idealny – osiągnięcie doskonałości przez obywateli.

Podobną wizję społeczeństwa bez rynku w 1516 roku zaprezentował św. **Thomas Morus**. W książce pt. *Prawdziwie złota książeczka o najlepszym urzędzeniu Rzeczypospolitej i o nowej wyspie Utopia* angielski mąż stanu i humanista odrzucił gospodarkę pieniężną oraz własność prywatną, jako źródła zła i niesprawiedliwości. Wizja idealnego społeczeństwa bezklasowego lub inaczej dobrze urządzonego państwa, stanowiła zaprzeczenie ówczesnej rzeczywistości angielskiej. Racjonalna organizacja państwa miała obejmować równość wszystkich obywateli, kolektywną organizację produkcji oraz powszechny obowiązek sześciu godzin pracy dziennie. Produkty wytwarzane w warsztatach rzemieślniczych były dzielone według potrzeb, służyły całemu społeczeństwu. Cała gospodarka o charakterze autarkicznym podlegała autorytatywnemu planowaniu. Pieniądz wykorzystywano wyłącznie do rozliczeń w handlu zagranicznym².

Również w myśli merkantylnej państwo pełniło rolę głównego decydenta gospodarczego. Państwo chroniło produkcję krajową przed konkurencją zagraniczną, wspierało rozwój przemysłu fabrycznego oraz manufaktur nastawionych na produkcję eksportową i antyimportową, a także rozwój marynarki handlowej i wojennej oraz budowy portów, przyznawało wielkim kompaniom handlowym subsydia i specjalne prawa monopolowe w handlu na rynkach kolonialnych. Ponadto państwo wspierało przyrost ludności w celu zwiększenia podaży pracy i obniżenia płacy oraz zwiększenia konkurencyjności na obcych rynkach. Merkantylizm zalecał więc uprzemysłowienie kraju, czyli industrializację oraz stworzenie gospodarki autarkicznej. Wprowadzono więc po raz pierwszy w Europie protekcjonizm, będący świadomym narzędziem polityki gospodarczej. Polityka protekcjonistyczna akceptowała więc interwencjonizm państwa w gospodarkę. Orędownikami aktywnego i silnego państwa byli m.in.: Antoine de Montchrétien, John Hales, Thomas Mun, William Petty, Josiah Child oraz Antonio Serra³.

² Zob. T. More, *Utopia*, przeł. K. Abgarowicz, wprowadzeniem poprzedził W. Ostrowski, Wydawnictwo PAX, Warszawa 1954, s. 87 i n.

³ Zobacz:

• A. Montchrétien, *Traktat o ekonomii politycznej*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku*, koncepcję wyboru przygotował i wstępem opatrzył E. Lipiński, przekładu dokonał Cz. Znamierowski, PWN, Warszawa 1958, s. 319–370.

• J. Hales, *Rozprawa o wspólnym pożytku królestwa Anglii*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki...*, op.cit., s. 5 i n.

Poglądy o dominującej roli państwa jako regulatora procesów gospodarczych głosili także niektórzy reprezentanci myśli socjalistycznej oraz kierunku historycznego.

Ferdinand Lassalle przewidywał, że klasa robotnicza uzyska większe znaczenie w państwie w drodze demokratycznie zdobytej przewagi parlamentarnej, a następnie przeprowadzi gruntowne reformy, tworzące nowy ustrój społeczny. Ale wcześniej musi powstać silna partia robotnicza. Kolejnymi krokami miały być wprowadzenie powszechnego prawa wyborczego oraz wspieranie przez państwo tworzenia wydajnych robotniczych asocjacji produkcyjnych. Efektem rozwoju kooperatyw będzie uspołecznienie własności. Państwo powinno odgrywać decydującą rolę w życiu gospodarczym. Odrzucał ograniczanie się państwa do roli „nocnego stróża” (wyrażenie wprowadzone przez F. Lassalle’a), ponieważ instytucja ta powinna służyć społeczeństwu, być jego reprezentantem oraz tworzyć klimat dla solidarności społecznej. Szczególną troską powinno ono otoczyć warstwy najsłabsze ekonomicznie. Państwo jest więc zobowiązane od ochrony i wspierania klasy robotniczej oraz poprawy jej warunków materialnych, gdyż w ustroju kapitalistycznym warunki te dyktowane są przez „spiżowe prawo płacy”, utrzymujące dochody robotników na poziomie kosztów utrzymania⁴.

Johann Gottlieb Fichte stał na stanowisku, że władzę polityczną powinno sprawować państwo, kontrolujące życie gospodarcze. Jego głównym zadaniem było zagwarantowanie wszystkim członkom społeczeństwa pracy oraz ochrona własności, a także nadzorowanie przemysłu i handlu, w celu utrzymania ich w równowadze. Realizacja tych postulatów wymagała zamknięcia państwa, czyli zerwania stosunków gospodarczych z zagranicą (autarkia). Dodatkowym efektem

• T. Mun, *Bogactwo Anglii w handlu zagranicznym*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki...*, op.cit., s. 133–242.

• W. Petty, *Anatomia polityczna Irlandii*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki...*, op.cit., s. 559 i n.; W. Petty, *Traktat o podatkach i daninach*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki...*, op.cit., s. 445 i n.

• J. Child, *Nowa rozprawa o handlu*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki...*, op.cit., s. 245 i n.

• A. Serra, *Krótki traktat o przyczynach, które mogą spowodować obfitość złota i srebra w krajach nie posiadających kopalni*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki...*, op.cit., s. 105–130.

⁴ Zob. F. Lassalle, *Kapitał i praca, czyli pan Bastiat-Szulce z Delicza, Julian ekonomiczny*, przeł. K.W., Nakładem Antoniego Mańkowskiego, Lwów 1878, s. 1–211; F. Lassalle, *Program robotników. Wykład o szczególnym związku obecnego okresu dziejowego z ideą klasy robotniczej*, Nakład Biblioteki Ludowej, Warszawa 1907, s. 3–32; F. Lassalle, *Wybór pism*, Librairie Ghio, Paryż 1889, s. 55–75.

tych rozwiązań miała być ochrona przed zewnętrznymi wpływami oraz utrwalenie tożsamości narodowej. Organizacja gospodarki miała opierać się na cechowej reglamentacji i średniowiecznych korporacjach. Przemysłem wydobywczym miał zajmować się „stan producentów”, przemysłem przetwórczym – „rzemieślnicy”, wymianą – „kupcy”, natomiast czwarty stan miały tworzyć grupy społeczne, zaangażowane w kulturze, zarządzaniu i obronie. Państwo miało dokonywać reglamentacji dóbr, wyznaczać ceny oraz regulować stosunki między stanami⁵.

Adolph Heinrich Gotthilf Wagner uważał, że instytucje społeczne oraz ustawodawstwo państwowe powinny odgrywać ważną rolę w kształtowaniu stosunków społeczno-gospodarczych. Państwo powinno być wyrazicielem solidarności moralnej całego społeczeństwa. Stosunki społeczne powinny więc kształtować się zgodnie z jego oczekiwaniami. Głównym zadaniem państwa jest troska o wzrost dobrobytu i rozwój cywilizacji. Jest ono zobowiązane ingerować w gospodarkę i prowadzić działalność gospodarczą równie sprawnie, jak jednostki prywatne. Natomiast ustrój liberalny rodzi nierówności między właścicielami kapitału a robotnikami, skazując słabszych na przegraną. Zadaniem państwa jest więc wyrównywanie szans wszystkich jednostek. Funkcje państwa stale się poszerzały oraz zwiększał się zakres interwencji państwa. Tendencji tej towarzyszy wzrost wydatków państwa (prawo Wagnera). Rozwojowi społecznemu i cywilizacyjnemu towarzyszy więc wzrost wydatków państwa, a ten z kolei wymusza zwiększenie podatków. Mechanizm rynkowy nie zaspokaja w sposób zadowalający potrzeb ogółu społeczeństwa. Rozwój cywilizacji oraz presja społeczeństwa wymuszają na państwie podejmowanie nowych wyzwań. Prawidłowe funkcjonowanie gospodarki społecznej wymaga, aby główną rolę odgrywały jednostki prywatne, niemniej jednak ich działanie należy korygować i uzupełniać, gdy wchodzi w konflikt z interesem społecznym. Państwo powinno tworzyć sprzyjające warunki dla rozwoju wszystkich członków społeczeństwa oraz zwiększać ich udział w kulturze i dobrobycie, a także decydować o sposobie podziału wytworzonego produktu społecznego, pomniejszając nadmierne zyski oraz zwiększając płace robotnicze. Cel ten – jakim jest korekta dochodu społecznego – państwo realizuje poprzez stosowanie redystrybucyjnej polityki podatkowej, będącej świadomym narzędziem polityki gospodarczej państwa. A.H.G. Wagner dopuszczał również możliwość prowadzenia bezpośredniej działalności gospodarczej przez państwo w przypadku wyższej

konieczności, w przypadku potrzeby scentralizowania kierownictwa w obliczu groźby powstania monopolu, czy wreszcie zapewnienia wszystkim obywatelom dostępu do dóbr pierwszej potrzeby. Państwo powinno więc podejmować działalność gospodarczą, gdy inicjatywa prywatna w ogóle nie zaspokaja potrzeb obywateli, względnie prowadzi działalność drożej lub niesprawnie⁶.

2. Narodziny i ekspansja leseferyzmu

Ponieważ wszechogarniające państwo zastępujące rynek stało się barierą rozwoju kapitalizmu, w XVIII wieku prym przejęli liberałowie, którzy uważali, że państwo nie powinno wtrącać się w sprawy gospodarcze. Zwolennicy leseferyzmu przekonywali, że wolnokonkurencyjny rynek zapewnia efektywność alokacji zasobów.

Nowatorską myśl na temat roli rynku w gospodarce na początku XVIII wieku sformułował **Bernard Mandeville**. W roku 1714 ukazał się zbiór jego rozpraw pod tytułem *Bajka o pszczołach*. W rozdziale *O miłosierdziu i szkołach dobroczynnych* tej rozprawy holendersko-angielski lekarz i satyryk sformułował zarys koncepcji „niewidzialnej ręki rynku”, chociaż pojęcia tego nie używał. Zawarł ją w następujących słowach: „Podobnie jak szaleństwem jest stwarzać niepotrzebne zawody, tak też nieroztropnie jest zwiększać ponad potrzebę liczbę przedstawicieli danego zawodu. W takim stanie rzeczy, jaki u nas istnieje, krzyżującą niedorzecznością byłoby mieć tyluż piwowarów, co piekarzy, albo tyluż kupców handlujących wełnianymi materiałami, co szewców. Ta proporcja liczbowa w każdym zawodzie ustala się sama i utrzymuje najlepiej wtedy, kiedy się nikt do niej nie wtrąca i nie miesza”⁷.

Powyższą myśl B. Mandeville’a rozwinął irlandzko-angielski bankier i kupiec – **Richard Cantillon**. W roku 1725 napisał książkę pt. *Ogólne rozważania nad naturalnymi prawami handlu*, która została wydana po jego śmierci dopiero w 1755 roku. R. Cantillon dopuszczał możliwości oddziaływania państwa w gospodarce, aczkolwiek podkreślał ich granice. Zwrócił uwagę, że w każdej gospodarce ustala się

⁶ Zob. A. Wagner, *Grundlegung der politischen Oekonomie*, 3. Aufl., 1. Theil, C.F. Winter'sche Verlagshandlung, Leipzig 1892, s. 22 i n.; A. Wagner, *Finanzwissenschaft*, 1. Theil, 3. Aufl., C.F. Winter'sche Verlagshandlung, Leipzig-Heidelberg 1883, s. 17 i n.; A. Wagner, *Die finanzielle Mitbeteiligung der Gemeinden an kulturellen Staatseinrichtungen und die Entwicklung der Gemeindeeinnahmen. Mit besonderem Bezug auf preussische Verhältnisse*, Verlag von Gustav Fischer, Jena 1904, s. 2–72.

⁷ B. Mandeville, *Bajka o pszczołach*, przeł. A. Glinczanka, poemat w tłumaczeniu W. Chwalewika, oprac. i wstęp M. Ossowskiej, PWN, Warszawa 1957, s. 319.

⁵ Zob. J.G. Fichte, *Der geschloßne Handelsstaat. Ein philosophischer Entwurf als Probe einer künftig zu liefernden Politik*, neue Ausg., Im Insel-Verlag, Leipzig 1917, s. 7–98.

samoczynnie taka liczba poszczególnych przedsiębiorców i zawodów, która zapewnia równowagę na wszystkich rynkach. Nadmiar producentów prowadzi do bankructwa, niedobór – zachęca do tworzenia nowych podmiotów⁸. Twierdził przy tym: „w ten sposób ponoszone ryzyko kieruje rozmieszczeniem przedsiębiorców w państwie”⁹.

W połowie XVIII wieku postulat niewtrącania się instytucji państwowych do działań jednostek w sferze gospodarczej zgłosił **Vincent Jean Claude Marie de Gournay**¹⁰. Ten francuski markiz, finansista i urzędnik państwowy wprowadził zasadę wolności gospodarczej, czyli słynne hasło leseferyzmu, które brzmi: *laissez faire, laissez passer*. Oznacza ono wolność prowadzenia działalności handlowej i przemysłowej, niewtrącania się władzy państwowej do czynności natury ekonomicznej (nie przeszkadzajcie, niech rzeczy idą własnym torem, czyli pozwólcie działać, pozostawcie swobodę działania w gospodarce). V.J.C.M. de Gournay postulował również ochronę konkurencji i zwalczanie monopolu¹¹.

Zwolennikiem nieskrępowanej wolności gospodarczej był także **François Quesnay**. W pracy z 1765 roku pt. *Prawo naturalne* twórca fizjokratyzmu twierdził, że najważniejszym prawem człowieka, a zarazem filarem ustroju społecznego, jest prawo do wolności. Prawo to F. Quesnay nazywał „świętą wolnością”. Naturalnym prawem każdego człowieka jest możliwość prowadzenia działalności gospodarczej dla własnej korzyści. Realizacja celu działalności gospodarczej wymaga zagwarantowania wolności produkcji i konsumpcji. Realizując to prawo, człowiek nie może naruszać prawa drugiego człowieka. Zadanie zagwarantowania wolności każdej osobie spoczywa na państwie. Gdy rząd ogranicza swoją władzę, obywatele uzyskują większy zakres swobody. Swobodne działanie jednostek jest zgodne z rozwojem naturalnym oraz zapewnia wyższy rozwój i bogactwo niż w warunkach interwencji rządu w życie społeczno-gospodarcze. Każda jednostka potrafi wybrać najkorzystniejsze dla siebie zajęcie, które jest jednocześnie najwłaściwsze z punktu widzenia państwa, prowadząc do jego dobrobytu. Państwo nie powinno stosować

żadnych nakazów i zakazów, ale likwidować wszelkie przywileje, które działają na koszt i szkodę innych jednostek. Istnienie pełnej wolności w sposób samoczynny wpływa na realizację pełnej własności, co jednocześnie zapewnia maksimum korzyści. Dlatego hasło wolności gospodarczej – leseferyzmu, stało się jednym z postulatów głoszonych przez fizjokratów. Liberalizm ekonomiczny tworzy warunki do maksymalizacji korzyści nie tylko poszczególnych jednostek, ale jednocześnie służy maksymalizacji zaspokojenia potrzeb całego społeczeństwa¹².

W błyskotliwym opisie oraz systematyzacji rzeczywistej gospodarki **Adama Smitha** nie zabrakło zaleceń pod adresem polityki, w jaki sposób jednostki i społeczeństwo mogą powiększać swoje dochody i bogactwo. W dziele swego życia pt. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* z 1776 roku „ojciec” ekonomii wykazał, że mechanizmem, który sam zapewnia równowagę w poszczególnych gałęziach oraz w całej gospodarce, jest mechanizm rynkowy, nazwany „niewidzialną ręką” rynku.

Po raz pierwszy ideę „niewidzialnej ręki” (*invisible hand*), rozumianą jako siła koordynująca działania ludzi, przedstawił w 1759 roku w *Teorii uczuć moralnych*¹³. Koncepcję tę szkocki ekonomista rozwinął w *Bogactwie narodów*. Wolny rynek umożliwia najefektywniejsze zaspokojenie potrzeb konsumentów. A. Smith wykazał, że rynek jest mechanizmem samoregulującym ceny, ilości dóbr i usług oraz dochody, mechanizmem scalającym społeczeństwo, a zarazem własnym strażnikiem. Jedynym warunkiem efektywnego funkcjonowania mechanizmu rynkowego jest jego nieskrępowane działanie. W *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* „ojciec” ekonomii pisał: „każdy człowiek stara się, jak tylko może, aby użyć swego kapitału w wytwórczości krajowej oraz tak pokierować tą wytwórczością, ażeby jej produkt posiadał możliwie największą wartość, przeto każdy człowiek pracuje z konieczności nad tym, by dochód społeczny był jak największy. Co prawda, nie zamierza on na ogół popierać interesów społecznych ani też nie wie, w jakim stopniu je popiera. Kiedy woli popierać wytwórczość krajową, a nie zagraniczną, ma wyłącznie na uwadze swe własne bezpieczeństwo, a gdy kieruje wytwórczością tak, aby jej produkt posiadał możliwie najwyższą wartość, myśli tylko o swym własnym zarobku, a jednak w tym, jak i w wielu innych przypadkach, jakaś niewidzialna ręka kieruje nim tak,

⁸ Zob. R. Cantillon, *Ogólne rozważania nad naturalnymi prawami handlu* (*Essai sur la nature du commerce en général*), red. i tł. W. Zawadzki, nakładem Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie – Skład Główny „Biblioteka Polska”, Warszawa 1938, s. 115 i n.

⁹ Ibidem, s. 78.

¹⁰ Ponieważ V.J.C.M. de Gournay nie pozostawił żadnych pism, nie jest znana dokładna data sformułowania tej myśli. Wiadomo, że żył w latach 1712–1759.

¹¹ Zob. A.R.J. Turgot, *Éloge de Gournay*, w: *Oeuvres de Turgot*, tome premier, Guillaumin, Paris 1844, s. 262–291; J. Zagórski, *Ekonomia Franciszka Quesnaya*, PWN, Warszawa 1963, s. 175–176 i 185.

¹² Zob. F. Quesnay, *Prawo przyrodzone*, w: F. Quesnay, *Pisma wybrane*, Nakład Gebethnera i Wolffa, Warszawa 1928, s. 79–94; J. Zagórski, *Ekonomia Franciszka...*, op.cit., s. 39–51.

¹³ A. Smith, *Teoria uczuć moralnych*, przeł., wstępem i przypisami opatrzyła D. Petsch, przekład przejrzał S. Jedynek, PWN, Warszawa 1989, s. 272–273.

aby zdążyć do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć. Społeczeństwo zaś, które wcale w tym nie bierze udziału, nie zawsze na tym źle wychodzi”¹⁴. „Niewidzialna ręka” rynku, czyli niczym nie skrępowany mechanizm rynkowy sprawia, że pozornie sprzeczne interesy oraz chaotyczne i spontaniczne działania poszczególnych jednostek ludzkich układają się w harmonijną całość, tworzą uporządkowany świat.

Program polityczno-gospodarczy A. Smitha był programem liberalizmu gospodarczego. Państwo powinno tworzyć sprzyjające warunki do prowadzenia działalności gospodarczej jednostek, znosić wszystkie ograniczenia i nie krępować ich aktywności. Człowiek samodzielnie ustala najlepszy dla siebie cel gospodarczy, który zamierza realizować, a także sposób osiągnięcia tego celu. Niezbędne jest zapewnienie pełnej swobody działania. Bez zapewnienia wolności nie jest możliwa maksymalizacja korzyści osobistych. Interes osobisty może się rozwijać swobodnie w warunkach wolności, co zapewnia najbardziej racjonalne działanie gospodarcze. Minimalizując swoje funkcje, państwo powinno ograniczyć się do ustanawiania nominalów banknotów, ustalania stopy procentowej, prowadzenia nauczania powszechnego, prowadzenia poczty, wymiaru sprawiedliwości, obrony narodowej, prowadzenia robót publicznych oraz realizacji wielkich przedsięwzięć. W interesie całego społeczeństwa leży więc – zdaniem „ojca” ekonomii – leseferystyczna polityka ekonomiczna rządu¹⁵.

Poglądy polityczno-gospodarcze A. Smitha akceptowali oraz uzasadniali jego zwolennicy, m.in.: Thomas Robert Malthus, Jean Baptiste Say, David Ricardo i John Stuart Mill.

Liberalne poglądy klasyków o dobroczynnym działaniu nieskrępowanego mechanizmu rynkowego dla gospodarki i społeczeństwa rozwinęli twórcy kierunku subiektywno-marginalnego, a szczególnie **Léon Marie Esprit Walras**. W książce wydanej w 1874 roku pt. *Elementy ekonomii politycznej czystej* przedstawił on działanie mechanizmu rynkowego – jak nikt przed nim – w sformalizowanej postaci. „Niewidzialną rękę” rynku A. Smitha twórca szkoły lozańskiej zastąpił „aukcjonerem” („licytatorem”), który prowadzi licytację

zgodnie z procedurą *tâtonnement*, czyli wyszukiwania po omacku. Koncepcję tę L.M.E. Walras rozwijał w kolejnych wydaniach *Éléments d'économie politique pure*¹⁶. Walrasowski licytator, czyli mechanizm koordynujący działanie podmiotów na rynku sprawia, że wszystkie rynki opróżniają się. Za sprawą licytatora następuje doskonała koordynacja działań podmiotów gospodarczych. L.M.E. Walras wykazał, że dzięki licytatorowi istnieje równowaga ogólna oraz gwarantuje on optymalizację transakcji na wszystkich rynkach. Oznacza to, że wyznaczone przez licytatora ceny równowagi opróżniają wszystkie rynki. Podmioty gospodarcze akceptują ustalone przez licytatora ceny, one zaś same określają ilości oferowanych do sprzedaży dóbr. Z powyższego wynika, że na wszelkie frykcje w systemie najpierw reagują ceny, zaś ilości dostosowują się z opóźnieniem¹⁷.

Zwolennikami liberalizmu gospodarczego było również wielu polskich ekonomistów, szczególnie okresu międzywojennego, m.in. **Adam Zdzisław Heydel**. W artykule *Liberalizm wobec polityki i sprawy społecznej* (1931) krakowski ekonomista uzasadnił pogląd, że z ekonomicznego punktu widzenia liberalizm jest najwłaściwszym programem gospodarczym. Co więcej, liberalizm powinien być programem powszechnym. Zasadę tę należy stosować również w polityce społecznej, a nawet w przypadku ograniczania bezrobocia. A.Z. Heydel podkreślał, że efektem każdego wkroczenia państwa do gospodarki są szkody gospodarcze i oddalenie układu gospodarczego od równowagi. Najgroźniejszym skutkiem etatyzmu jest monopolizacja życia gospodarczego. Zgodnie z tezą nowoczesnego liberalizmu interwencje państwa w gospodarkę są bezowocne¹⁸. „Dzisiejszy liberalizm – pisał w artykule *Liberalizm wobec polityki i sprawy społecznej* – nie stoi na stanowisku, że ustrój liberalno-kapitalistyczny jest najlepszy, ani nawet, że jest dobry. Twierdzi tylko, że jest jedyny możliwy. Życie gospodarcze znajduje zawsze wyjście z więzów i zakazów. Realizuje *sui generis* nowy układ równowagi. Płaca minimalna powoduje zmniejszenie zatrudnienia. Cena

¹⁴ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 2, przekład A. Prejbisz, B. Jasińska, redakcja J. Drewnowski, E. Lipiński, wyd. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 40.

¹⁵ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, przekład S. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski, redakcja J. Drewnowski, E. Lipiński, przedmowa S. Żurawicki, przedmowa do wydania drugiego Z. Sadowski, wyd. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 20 i n.; A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 2, ..., op.cit., s. 97 i n.

¹⁶ Zob. L. Walras, *Éléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale*, R. Pichon et R. Durand-Auzias – F. Rouge Libraire-Éditeur, Paris-Lausane 1926, s. 122 i n.

¹⁷ Zob. L. Walras, *Éléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale*, Imprimerie L. Corbaz – Guillaumin – H. Georg, Lausanne-Paris-Bale 1874, s. 126 i n.; L. Walras, *Études d'économie sociale. Théorie de la répartition de la richesse sociale*, F. Rouge Libraire-Éditeur – F. Pichon Imprimeur-Éditeur, Lausanne-Paris 1896, s. 3 i n.

¹⁸ Zob. A. Heydel, *Liberalizm wobec polityki i sprawy społecznej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1931, pierwsze półrocze, s. 63–71.

maksymalna – zmniejszenie produkcji. Ten nowy układ jest dalszy od dezyderatów interwencjonistów, niż taki, jaki ułożyłby się samorzutnie w warunkach wolności gospodarczej”¹⁹. Szkodliwy dla gospodarki jest nie tylko etatyzm i interwencjonizm, ale również nacjonalizm ekonomiczny. Liberalizm jest jedynym sposobem wzmocnienia ekonomicznego własnego kraju. Każdy sposób szkodenia innym wywołuje szkody swojemu społeczeństwu²⁰. A.Z. Heydel wskazywał na korzyści z prowadzenia liberalnej polityki gospodarczej, wolnej konkurencji oraz systemu waluty złotej, a także wytyczał obszary ingerencji państwa. Uważał, że państwo powinno zacieśniać pole swego działania wyłącznie do potrzeb kolektywnych oraz potrzeb przyszłych, w pozostałych sferach życia gospodarczego, a szczególnie w produkcji niepodzielnie powinien panować liberalizm. Przesycenie etatyzmem prowadzi do niegospodarności²¹. W artykule *Kryzys, interwencja i etatyzm* (1931) A.Z. Heydel podkreślał swoje przekonanie, że przyczyną kryzysów gospodarczych i falowań produkcji są interwencje na rynkach finansowych. W okresie kryzysu gospodarka powraca do stanu równowagi. Temu procesowi na ogół towarzyszą tarcia, czyli frykcje. Interwencjonizm i etatyzm nie tylko wydłużają okres przejściowy, czyli okres przywracania równowagi, ale również oddalają gospodarkę od stanu równowagi. Usztywniając mechanizmy gospodarcze interwencjonizm i etatyzm prowadzą więc do nasilenia się kryzysu i wzmocnienia frykcji. Ograniczenie liberalizmu prowadzi do pogłębienia i wydłużenia kryzysu²². A.Z. Heydel podkreślał stanowczo: „Zawodzi nie kapitalizm i nie liberalizm, któremu trudno robić zarzut, że nie istnieje, zawodzi interwencja i etatyzm”²³.

3. Keynesowski postulat interwencji państwa w gospodarkę

Leseferyzm, który dominował w teorii ekonomii i praktyce gospodarczej wielu krajów od czasów A. Smitha do trzeciej dekady XX wieku, wydawał się niezagrożony. Wady liberalnej gospodarki

kapitalistycznej obnażył dopiero Wielki Kryzys lat 1929–1933. Ale według klasycznej ortodoksji sytuację tę, którą była przedłużająca się depresja, należało przeczekać. Proponowano, aby rządy nie ingerowały w gospodarkę. Uważano, że nieskrępowany i samoczynnie oczyszczający się rynek opanuje recesję. Niestety, wobec przedłużającej się depresji ekonomiści byli bezradni. Nie potrafili ani postawić diagnozy, ani zaproponować terapii²⁴.

Nowoczesne wyjaśnienie przyczyn kryzysu oraz możliwości naprawy kapitalizmu przedstawił najwybitniejszy ekonomista XX wieku – **John Maynard Keynes**. Była to propozycja rozwiązania paradoksu niedostatecznej produkcji i milionów ludzi bezskutecznie poszukujących pracy. J.M. Keynes stał na stanowisku, że gospodarka nie wychodzi z kryzysu samoczynnie. W fazie depresji przedsiębiorstwa nie inwestują, a to właśnie inwestycje decydują o koniunkturze. Mimo licznych braków, kapitalizm – zdaniem J.M. Keynesa – można jeszcze ulepszać. Brytyjski ekonomista zaproponował dogłębną i przekonującą diagnozę oraz kurację gospodarki kapitalistycznej, mającą ograniczyć rozmiary bezrobocia – jej największej bolączki i zagrożenia istnienia kapitalizmu. Pobudzenie gospodarki miało nastąpić przez uruchomienie wydatków państwa, które obejmowały prace interwencyjne, budowę dróg, kanałów, lotnisk i domów mieszkalnych. Z nocnego stróża państwo przekształciło się w ważnego inwestora. Rządowe programy wychodzenia z kryzysu nie miały być trwałym elementem systemu ekonomicznego, ale jedynie środkiem doraźnym w gospodarce zdominowanej przez prywatną przedsiębiorczość²⁵. Wydatki rządowe, tj. wypłaty zasiłków dla bezrobotnych oraz finansowanie robót publicznych, miały za zadanie pobudzić przedsiębiorczość oraz uzupełnić niedostateczne inwestycje sektora prywatnego przez zwiększenie inwestycji rządowych, odgrywających rolę „dźwigu” podnoszącego całą gospodarkę. Kreując dodatkowy popyt, wydatki te miały rozładować nadprodukcję oraz wywołać ożywienie działalności gospodarczej²⁶.

Publikując w 1936 roku swoje najważniejsze dzieło, tj. *Ogólną teorię zatrudnienia, procentu i pieniądza*, J.M. Keynes nie tylko odrzucił klasyczną i neoklasyczną ortodoksję, ale również był architektem nowoczesnej polityki gospodarczej, czyli interwencjonizmu, który uzasadniał ingerencję państwa w sferę

¹⁹ Ibidem, s. 71.

²⁰ Zob. ibidem, s. 71–72.

²¹ Zob. A. Heydel, *Gospodarcze granice liberalizmu i etatyzmu*, t. 35, nakładem Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 1929, s. 3–29; A. Heydel, *Dążności etatystyczne w Polsce, Czy i jak wprowadzić liberalizm ekonomiczny?*, w: A. Heydel, T. Lulek, S. Schmidt, S. Wyrobisz, F. Zweig, *Etatyzm w Polsce*, z przedmową A. Krzyżanowskiego, t. 47, nakładem Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 1932, s. 28–45 i 70–98; A. Heydel, *Cel komercjalizacji przedsiębiorstw państwowych*, *Odbitka z „Przeglądu Współczesnego”* 1931, nr 106, s. 242–252.

²² Zob. A. Heydel, *Kryzys, interwencja i etatyzm*, „Ekonomista” 1931, t. 1, s. 3–18.

²³ Ibidem, s. 17.

²⁴ Zob. J.K. Galbraith, *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*, przekład W. i S. Rączkowsky, PWE, Warszawa 1992, s. 206–209.

²⁵ Zob. R.L. Heilbroner, *Wielcy ekonomiści. Czasy – życie – idee*, przekład A. Ehrlich, PWE, Warszawa 1993, s. 233–249.

²⁶ Zob. J.K. Galbraith, *Ekonomia...*, op.cit., s. 209 i n.

gospodarki. W rozprawie tej J.M. Keynes wykazał w sposób wiarygodny, że przyczyną Wielkiego Kryzysu był niedobór popytu globalnego. Dla brytyjskiego ekonomisty było oczywiste, że samokorygujący mechanizm powiązany z prawem rynków zbytu Saya, stanowiący podstawę ekonomii klasycznej, stał się intelektualnym bankrutem. Z klasycznej doktryny wynikało, że gospodarka osiąga stan pełnego zatrudnienia. Według zamysłu twórców tego prawa miało ono ustalać zależności zachodzące „między funkcją łącznego popytu i funkcją łącznej podaży”²⁷. Dlatego też, jak zauważa autor *Ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza*, „prawo Saya, w myśl którego zagregowana cena podaży całej produkcji jest równa zagregowanej cenie popytu przy dowolnym poziomie produkcji, jest równoważne twierdzeniu, że nic nie stoi na przeszkodzie pełnemu zatrudnieniu”²⁸. J.M. Keynes twierdził natomiast, że w gospodarce rynkowej czynniki produkcji nie są w pełni wykorzystane. Wprawdzie gospodarka dąży do równowagi, to jednak nie osiąga tego stanu. Jednak we współczesnej gospodarce, z bogatszym społeczeństwem, popyt efektywny jest słabszy niż w społeczeństwie biedniejszym. W miarę wzrostu bogactwa powiększa się luka między produkcją rzeczywistą a produkcją potencjalną. Prawo Saya jest sprzeczne nie tylko z doświadczeniem, ale również z teorią ogłoszoną w *Ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza*.

J.M. Keynes wykazał, że nie podaż wyznacza popyt, ale popyt determinuje produkcję. Dla J.M. Keynesa problemem społeczno-gospodarczym numer jeden stało się – na co wyraźnie wskazuje tytuł jego najważniejszego dzieła – zatrudnienie. Odrzucał przy tym długookresowe podejście klasyków, którzy uważali, że w warunkach równowagi występuje pełne zatrudnienie wszystkich czynników wytwórczych. Autor *Ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza* zauważył, że równowaga może zachodzić również w sytuacji niepełnego zatrudnienia czynników wytwórczych. Polityka gospodarcza powinna jednak dążyć do osiągnięcia stanu pełnego zatrudnienia, który zapewnia maksymalizację dochodu społecznego oraz dobrobytu społeczeństwa. W okresie dekonjunktury, której towarzyszą pesymistyczne nastroje wśród przedsiębiorców, państwo powinno uzupełniać sektor prywatny, podejmując roboty publiczne, rozkręcające gospodarkę i pobudzające prywatne inwestycje oraz realizując publiczne inwestycje (nawet nierentowne), które wywołają efekty mnożnikowe, a także oddziałując – poprzez odpowiednie opodatkowanie – na

konsumpcję najmniej zamożnych warstw społecznych, przeznaczających niemal w całości swoje dochody na konsumpcję. Państwo powinno więc stosować ekspansywną politykę fiskalną, mającą na celu zwiększenie popytu globalnego. Ponieważ gospodarka w ustroju liberalnym permanentnie znajduje się w stanie niepełnego zatrudnienia, niezbędna okazuje się ingerencja państwa w celu ograniczenia oszczędności i obniżenia stopy procentowej (zbliżonej do zera) oraz zwiększenia inwestycji. Do zmodyfikowanego ustroju gospodarczego należy – zdaniem twórcy keynesizmu – wkomponować również planowanie gospodarcze²⁹.

Proponując rewolucyjną zmianę w pojmowaniu roli państwa w gospodarce, J.M. Keynes dokonał głębokiego podziału teoretyków ekonomii oraz polityków na dwa zwaśnione ugrupowania. Niestety, wzajemnej niechęci tych nurtów nie zdołali złagodzić twórcy – powstałej w połowie XX wieku – syntezy neoklasycznej. Dążyli oni do uzgodnienia niektórych teorii i poglądów zwolenników ekonomii klasycznej i keynesizmu, dzięki czemu możliwe byłoby lepsze wyjaśnienie współczesnej gospodarki, która stała się gospodarką mieszaną³⁰.

4. Propozycje ułożenia nowych relacji państwo – rynek

Przywołane wcześniej poglądy, zarówno zwolenników silnego lub aktywnego państwa, jak i zwolenników nieskrępowanego, wolnego rynku, rozpatrywane oddzielnie, wydają się interesujące intelektualnie, logiczne i przekonujące. Ale poddane weryfikacji z rzeczywistością nie dają się utrzymać. Gospodarka z niekontrolowanym rynkiem nie radzi sobie z bezrobociem, okresową nadprodukcją, nierównościami dochodowymi i majątkowymi, skrajnym ubóstwem szerokich grup społecznych, korupcją, manipulacjami bankowymi, oszustwami podatkowymi oraz nadmierną eksploatacją zasobów naturalnych i zanieczyszczeniem środowiska naturalnego. Z kolei rozrośnięty sektor publiczny pochłania zbyt wiele środków budżetowych. Przedsiębiorstwa państwowe wytwarzają dobra i usługi drożej niż firmy prywatne, a beneficjentami większości programów socjalnych są nie tylko jednostki, dla których programy te są tworzone. Wyzwania te skłoniły dwudziestowiecznych intelektualistów z różnych ośrodków akademickich i szkół ekonomicznych do poszukiwań rozwiązań tych problemów. Jednocześnie te nowe rozwiązania

²⁷ J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, przekład M. Kalecki, S. Rączkowski, wyd. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 25.

²⁸ Ibidem, s. 25.

²⁹ Zob. ibidem, s. 21 i n.

³⁰ Zob. P.A. Samuelson, *Economics. An introductory analysis*, 5th ed., McGraw-Hill Book Company, New York-Toronto-London 1961, s. 37 i n.

pokazały, że spór „państwo czy rynek”, prowadzony przez przedstawicieli zwaśnionych nurtów, okazał się jałową dyskusją.

Jedną z propozycji przedstawił **Wilhelm Röpke** – „ojciec duchowy” ordoliberalizmu, reprezentant szkoły fryburskiej, współtwórca koncepcji socjalnej gospodarki rynkowej. Niemiecki uczyony krytycznie odnosił się zarówno do kapitalizmu wolnorynkowego, jak i do interwencjonizmu państwowego. Był on zwolennikiem „trzeciej drogi”. Twierdził, że życie gospodarcze powinno toczyć się w efekcie podejmowania inicjatywy przez podmioty prywatne.

Zadaniem państwa jest wytyczanie ram prawnych, czyli reguł gry działalności gospodarczej, a także tworzenie instytucji ułatwiających prowadzenie działalności gospodarczej. Nieskrępowane działanie mechanizmu rynkowego potrzebuje wsparcia ze strony państwa. Pomoc państwa nie może jednak oznaczać totalnej ingerencji w sferę gospodarki, a jedynie koordynację określonych działań według ściśle określonych zasad. Zadaniem państwa jest pobudzanie inicjatywy prywatnej w drodze do sukcesu gospodarczego. Samo zaś gospodarowanie stanowi wyłącznie środek realizacji celu, mającego ogólnoludzki charakter, determinowany przez pozaekonomiczne (socjalne i etyczne) postulaty. Etyczne postępowanie i gospodarczy rozwój mają służyć realizacji *civitas humana*.

Na państwie spoczywa również obowiązek kontroli monopoli, tworzonych nie tylko przez organizacje przemysłowców, ale również robotników. Uważał bowiem, że działalność związków zawodowych usztywnia płace, koszty i ceny, co negatywnie wpływa na uodpornienie gospodarki przed kryzysami oraz na procesy dostosowawcze. Z kolei monopole przemysłowe zajmują uprzywilejowaną pozycję na rynku, wyzyskują otoczenie, usztywniają rynek oraz utrudniają wejście nowych podmiotów do gałęzi, zwiększają rozmiary kapitału, koncentrują władzę gospodarczą oraz wywierają niekontrolowany wpływ na instytucje państwowe i opinię publiczną, podnoszą koszty utrzymania, utrzymują chroniczne bezrobocie, czy wreszcie zaostrzają sprzeczności społeczne. Aktywna i liberalna polityka gospodarcza powinna obejmować ochronę konkurencji, interwencje dostosowawcze, deproletaryzację społeczeństwa przez rozproszenie własności oraz ochronę rolnictwa i małych przedsiębiorstw³¹.

³¹ Zob. W. Röpke, *Civitas humana. Grundfragen der Gesellschafts- und Wirtschaftsreform*, 4. Aufl., Verlag Paul Haupt, Bern und Stuttgart 1979, s. 31 i n.; W. Röpke, *Die Lehre von der Wirtschaft*, 7. Aufl., Eugen Rentsch Verlag, Erlenbach-Zürich und Stuttgart 1954, s. 279 i n.; W. Röpke, *Die Gesellschaftskrisis der Gegenwart*, 6. Aufl., Verlag Paul Haupt, Bern und Stuttgart 1979, s. 9 i n.

Kilkadziesiąt lat później relacjami państwo – rynek zajął się przedstawiciel nowej ekonomii politycznej – **Bruno S. Frey**. Szwajcarski ekonomista wskazał, że to właśnie prywatne rynki umożliwiają społeczeństwu osiągnąć dobrobyt. Jednak sprawne funkcjonowanie rynkowego systemu cen jest możliwe pod warunkiem istnienia odpowiednich instytucji. Działanie rynku musi być obwarowane wyraźnie określonymi prawami, m.in. prawem własności, oraz wsparte sprawnie działającymi organami administracji publicznej i sądownictwa. Warunkiem efektywnie funkcjonującego rynku jest więc silne państwo. Niestety, okazuje się, że zawodny jest nie tylko rynek, ale również współczesne państwo. Ekonomista szwajcarski podkreśla, że ingerencja państwa nie zawsze jest właściwa, gdy zawodzi rynek. Postuluje on, aby w każdym przypadku badać i porównywać koszty funkcjonowania rynku oraz koszty ingerencji państwa. Zadaniem państwa nie jest bowiem bezpośrednio i odrębnie sterowanie gospodarką, ale tworzenie „reguł gry ekonomicznej”, tj. warunków ramowych działania prywatnych podmiotów. Państwo powinno więc unikać systematycznej ingerencji.

Aby państwo uwzględniało preferencje obywateli, należy – zdaniem B.S. Frey’a – rozszerzyć ich udział w życiu politycznym. Możliwość taką, jak pokazują rozwiązania szwajcarskie, daje referendum i federalizm. Aktywny udział obywateli w życiu politycznym wymusza na państwie realizację życzeń obywateli oraz hamuje ekspansję państwa w gospodarkę. Zarówno zwolennicy silnego państwa, jak i wolnego rynku wierzyli, że lekarstwem na zawodność jednego mechanizmu (rynek lub państwo) jest mechanizm konkurencyjny. Twierdzenie, że niesprawny jest tylko rynek, albo niesprawne jest tylko państwo, jest twierdzeniem naiwnym. Nie ma bowiem żadnych dowodów, że jeśli państwo działa niesprawnie, to rynek będzie działał doskonale, i odwrotnie. Wynika to stąd, że zawodność państwa, albo (i) zawodność rynku jest wynikiem wpływu tych samych uwarunkowań. Zamiast porównywać konkretną rzeczywistość z idealnym społecznym optimum, szwajcarski ekonomista zaleca analizę porównawczą, który mechanizm alokacji zasobów (rynek czy państwo) umożliwia osiągnięcie konkretnego celu społeczno-gospodarczego³².

³² Por. B.S. Frey, *Moderne Politische Ökonomie. Die Beziehungen zwischen Wirtschaft und Politik*, R. Piper & Co. Verlag, München-Zürich 1977, s. 21 i n.; B.S. Frey, *Die Rolle des Staates in der Wirtschaft*, „Neue Zürcher Zeitung” 1991, nr. 242, s. 38; B.S. Frey, G. Kirchgässner, *Demokratische Wirtschaftspolitik. Theorie und Anwendung*, 2. Aufl., Verlag Franz Vahlen, München 1994, s. 87 i n.; B.S. Frey, *Transformation – what is the role of the State?*, Seminar Papers no. 8, Cracow Academy of Economics – Friedrich Ebert Foundation, Cracow 1992, s. 9–14; B.S. Frey, R. Eichenberger, *The new*

Nowe i oryginalne podejście do roli państwa i rynku w gospodarce zaproponował na przełomie XX i XXI stulecia reprezentant nowej ekonomii keynesistowskiej – **Joseph Eugene Stiglitz**. W książce *Ekonomia sektora publicznego* (1986) amerykański noblista postulował współdziałanie państwa i rynku, którego efektem może być ich wzmocnienie oraz skuteczne rozwiązywanie problemów społecznych. Przywołany ekonomista wykazał więc, że możliwy jest kompromis między zwaśnionymi nurtami, tj. leśseferyzmem i interwencjonizmem państwowym. Utrzymywał, że państwo powinno ingerować tylko w przypadkach możliwości ograniczenia zawodności rynku. Zawodność rynku, prowadząca do ekonomicznej nieefektywności w rozumieniu Pareta, uzasadnia – zdaniem J.E. Stiglitz – ingerencję państwa w mechanizm rynkowy. Ale zapobieganie zawodności rynku często bywa nieskuteczne, natomiast cele programów publicznych mają charakter polityczny, względnie ukrywają wpływy określonych grup interesu. Państwo może również bezpośrednio angażować się w produkcję dóbr publicznych, albo ograniczyć się do jej sfinansowania.

Laureat Nagrody Nobla podkreśla, że interwencja państwa na rynku znajduje uzasadnienie tylko wtedy, gdy jego działalność ograniczy zawodność rynku i przyniesie korzyści w rozumieniu Pareta, czyli zapewni poprawę sytuacji niektórych jednostek, nie pogarszając równocześnie sytuacji kogoś innego. Zdaniem amerykańskiego ekonomisty najbardziej jaskrawym przykładem zawodności rynku był Wielki Kryzys. Występujące wówczas masowe bezrobocie i katastrofalny spadek produkcji były niezbitym dowodem, że zawiodła niewidzialna ręka rynku.

W obliczu tych dramatów przekonująca wydawała się propozycja J.M. Keynesa, aby państwo podjęło działania mające na celu stabilizację gospodarki i uniknięcie recesji. Mechanizm rynkowy okazał się bowiem niezdolny do ograniczenia bezrobocia i zwiększenia zatrudnienia. Rządy niektórych krajów zastosowały wówczas narzędzia stabilizujące aktywność gospodarczą oraz wprowadziły w życie system ubezpieczeń społecznych, ubezpieczenia na wypadek bezrobocia oraz ubezpieczenia dla posiadaczy wkładów bankowych, a także ceny minimalne na płody rolne. Po II wojnie światowej realizowano programy powszechnej edukacji, zwiększającej możliwości zatrudnienia, oraz podjęto walkę z ubóstwem i rozwarstwieniem społecznym, poprzez wprowadzenie nowych programów pomocy społecznej. Chociaż celem niektórych programów rządowych

było – jak przyznaje J.E. Stiglitz – usprawnienie rynku, to jednak przyniosły one przeciwne skutki. Zawodność rynku – zdaniem J.E. Stiglitz – stanowi ważny motyw oddziaływania państwa w gospodarce. Zawodność rynku miała zostać ograniczona przez programy publiczne podejmowane przez państwo. Niestety, wiele z nich nie przyniosło oczekiwanych efektów. Ich nieskuteczność świadczyła o zawodności państwa.

Dla przeciwników oddziaływania państwa w gospodarce, twierdzi J.E. Stiglitz, zawodność państwa stanowi wystarczający argument na rzecz zaniechania interwencji w gospodarce oraz podejmowania prób naprawy mechanizmu rynkowego. Tymczasem zawodzą również rynki. Jednak próby usprawniania mechanizmu rynkowego, podejmowane przez niektóre rządy, na ogół zakończyły się niepowodzeniem. Oznacza to, że ani rynek, ani państwo nie działają doskonale, czyli niezawodnie, podkreśla amerykański noblista. Skoro państwo działa w sposób niedoskonały, to należy ograniczyć jego interwencję tylko do tych przypadków, gdy zawodność rynku jest większa oraz interwencja okaże się skuteczna w rozwiązywaniu określonych problemów. Zdaniem wielu ekonomistów amerykańskich – jak podaje J.E. Stiglitz – państwo powinno interweniować w sposób ograniczony oraz dążyć do złagodzenia (a nie rozwiązania) najbardziej nurtujących problemów społeczno-gospodarczych. Zamiast przeciwstawiać państwo i rynek należy szukać płaszczyzny współdziałania, prowadzącego do wzajemnego wzmocnienia. Osiągnięcie tego celu jest możliwe pod warunkiem opierania działalności państwa na mechanizmie rynkowym³³.

W pracy *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata* (2003) J.E. Stiglitz przestrzegał przed przeregulowaniem gospodarki lub nadmierną deregulacją. Jego zdaniem należy zachować równowagę między państwem a rynkiem. Niekorzystny może okazać się zarówno nadmiar regulacji, jak i jej niedostatek. Szkodliwy dla gospodarki może być również zbyt niski poziom inwestycji państwowych, jak i zbyt duże rozmiary wydatków państwowych. Rząd może więc stabilizować gospodarkę, ale również doprowadzić do zwiększenia fluktuacji poprzez stosowanie nieodpowiednich narzędzi. Toczy się ciągły spór między zwolennikami ograniczania roli państwa do minimum, a zwolennikami aktywnego państwa, odgrywającego ważną, ale ograniczoną rolę. Ci ostatni przypisują państwu zadanie korygowania błędów i ograniczeń rynku oraz zapewnienia większej sprawiedliwości

democratic federalism for Europe: Functional, overlapping and competing jurisdictions, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton 1999, s. 3 i n.

³³ Zob. J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 7 i n.

społecznej. J.E. Stiglitz deklaruje przynależność do drugiego obozu. Jednocześnie utrzymywał, że rynek nie zawsze funkcjonuje sprawnie i nie potrafi rozwiązać wszystkich problemów. Stąd państwo będzie musiało pełnić rolę ważnego partnera. Niezbędne jest więc zapewnienie właściwej równowagi między rynkiem a państwem oraz stworzenie płaszczyzny współpracy wszystkich partnerów społecznych na wszystkich szczeblach, od lokalnego, przez narodowy, do globalnego. Wraz ze zmianą sytuacji gospodarczej należy ustanowić nową równowagę. Wcześniejse działania i rozwiązania należy zastąpić nowymi, dostosowanymi do nowych warunków³⁴.

W książce *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości?* (2012) J.E. Stiglitz podkreśla, że pogłębiające się nierówności dochodowe i majątkowe między najbogatszymi a średnio zamożnymi i ubogimi świadczą o ułomności rynków. Również z powodu zawodności rynków autor cytowanej książki z rezerwą odnosi się do prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, której w wielu przypadkach towarzyszyła korupcja i ideologia, a nie względy ekonomiczne. Działalność rynków nie jest zgodna z twierdzeniem ich entuzjastów. Rynek powinien być efektywny, tymczasem pozbawiony jest tej zalety. Najgorszym przejawem ułomności oraz przyczyną nieefektywności rynku jest bezrobocie, czyli niemożność znalezienia wolnego stanowiska pracy, które z kolei stanowi podstawowe źródło nierówności. Nierówności utralają się i pogłębiają, gdy istnieje zły porządek prawny oraz prowadzona jest błędna polityka makroekonomiczna, zwłaszcza pieniężna. Jednocześnie nierówności wpływają destrukcyjnie na państwo prawa, rodzą nieufność, poczucie niesprawiedliwości, rozczarowania i bezsilności oraz podważają zasady demokracji. Głębokie nierówności wywołują niestabilność oraz negatywnie wpływają na efektywność i produktywność gospodarki, czyli osłabiają całą gospodarkę. Kłamstwem nazwał również twierdzenie, że nierówności wpływają pozytywnie na motywacje ludzi do pracy, oszczędzania i inwestowania. W związku z powyższym to państwo – według J.E. Stiglitz – powinno kształtować rynek, głównie poprzez ustanawianie podstawowych reguł gry, kontrolować dystrybucyjne i efektywnościowe skutki obowiązujących i nowo wprowadzanych rozwiązań prawnych oraz prowadzonej polityki. Amerykański ekonomista stoi na stanowisku, że zmniejszenie dysproporcji dochodowych i majątkowych prowadzi

do zwiększenia produktywności gospodarki. Warunkiem efektywniejszej gospodarki i sprawiedliwszego społeczeństwa jest stworzenie odpowiednich reguł gry, umożliwienie rynkom pełnienia swojej roli, zwiększenie konkurencji oraz zmniejszenie wyzysku³⁵.

Podsumowanie

Od dwóch tysięcy czterystu lat filozofowie, myśliciele społeczni i ekonomiści zastanawiają się, który regulator procesów gospodarczych lepiej spełnia swoje funkcje: rynek czy państwo. W okresie tym sformułowano wiele koncepcji i poglądów. Jednak ze względu na ramy niniejszego artykułu uwzględniono jedynie najbardziej wpływowe poglądy na ten temat. Twórcy najstarszych koncepcji sugerowali, aby państwo sterowało gospodarką. Postrzeganie silnego państwa miało licznych zwolenników od IV wieku p.n.e. do XX wieku n.e. Poglądy o dominującej roli państwa jako regulatora procesów gospodarczych głosili m.in.: Platon, św. Tomasz Morus, A. de Montchrétien, J. Hales, T. Mun, W. Petty, J. Child, A. Serra, F. Lassalle, J.G. Fichte i A.H.G. Wagner.

Ponieważ wszechogarniające państwo zastępujące rynek stało się barierą rozwoju kapitalizmu, w XVIII wieku do ofensywy przeszli liberałowie, którzy uważali, że wolnokonkurencyjny rynek zapewnia efektywność alokacji zasobów. Twórcy założeń oraz pierwsi zwolennicy leseferyzmu, tj. B. Mandeville, V.J.C.M. de Gournay, R. Cantillon i F. Quesnay itd. twierdzili, że państwo nie powinno wtrącać się w sprawy gospodarcze. Poglądy te rozwinął A. Smith, który wykazał, że mechanizm rynkowy, czyli „niewidzialna ręka” rynku, koordynuje działania wszystkich jednostek i zapewnia efektywne zaspokojenie ich potrzeb. Stanowisko to uzupełnił L.M.E. Walras dowodząc, że dzięki licytatorowi wszystkie rynki opróżniają się. A. Heydel stał na stanowisku, że najkorzystniejszym dla gospodarki i społeczeństwa programem gospodarczym jest liberalizm, natomiast interwencjonizm i etatyzm jest źródłem szkód społeczno-gospodarczych.

Po wybuchu Wielkiego Kryzysu okazało się, że wolny rynek jest bezradny wobec głębokiej depresji i masowego bezrobocia. Naprawę systemu zaproponował J.M. Keynes, którego celem była stabilizacja gospodarki i ratowanie kapitalizmu. Uznał on, że skutecznym rozwiązaniem jest aktywne państwo, które w okresie pogorszenia koniunktury będzie

³⁴ Zob. J.E. Stiglitz, *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*, przekład H. Simbierowicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 7 i n.

³⁵ Zob. J.E. Stiglitz, *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości?*, tł. R. Mitoraj, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015, s. 8 i n.

pobudzać gospodarkę. Wystąpienie twórcy keynesizmu przeciwko klasycznej ortodoksji doprowadziło do radykalizowania stanowisk zwolenników aktywnego państwa z jednej strony oraz nieskrępowanego rynku – z drugiej. Spór między zwaśnionymi ugrupowaniami został uznany za najzagorzalszy w dziejach myśli ekonomicznej. Ekonomiści z przeciwnych nurtów uznawali i uznają, że mechanizmy te są nie do pogodzenia i spór ten jest ciągle odnawiany.

Tymczasem w XX i XXI wieku powstały poglądy i rozwiązania, które mogłyby zażegnać wspomniany spór oraz pogodzić zwolenników interwencjonizmu i leseferyzmu. Między innymi W. Röpke, B.S. Frey i J.E. Stiglitz przedstawili nowe propozycje ułożenia relacji między państwem a rynkiem. W. Röpke uważał, że państwo ma za zadanie tworzyć reguły gry dla podmiotów działających w sferze gospodarczej, a także wspierać działanie mechanizmu rynkowego. Z kolei B.S. Frey i J.E. Stiglitz wykrzystalizowali w swych koncepcjach dziwiętnastowieczną ideę zawodności rynku stworzoną przez Wilhelma Carla Friedricha Launhardta. Zdaniem B.S. Freya warunkiem sprawnie funkcjonującego rynku są dobrze zdefiniowane i stabilne prawo oraz sprawna administracja publiczna i sądownictwo, czyli silne państwo. Doświadczenie pokazuje jednak, że niesprawny jest i rynek i państwo. Ale nie ma dowodów, że jeśli państwo działa niesprawnie, to rynek będzie działał sprawnie, i odwrotnie. Z kolei J.E. Stiglitz utrzymuje, że państwo i rynek nie są mechanizmami wykluczającymi się, że możliwa jest symbioza państwa z rynkiem. Błędem jest ich przeciwstawianie. Amerykański noblista opowiada się za wypracowaniem równowagi między państwem a rynkiem.

Z powyższych rozważań wynika, że poszukiwanie argumentów na rzecz jednego z mechanizmów koordynacji działalności gospodarczej, tzn. rynku lub państwa, znajduje uzasadnienie tylko jako ćwiczenie intelektualne, dla celów akademickich.

Spór „państwo versus rynek” należy zastąpić ideą współdziałania państwa i rynku, która powinna zająć trwałe miejsce w myśli ekonomicznej oraz praktyce gospodarczej. Zamiast rozprawiać o dylemacie „państwo czy rynek”, należy zastanawiać się, ile państwa, a ile rynku.

Stworzenie mechanizmów współdziałania państwa i rynku staje się najpilniejszym zadaniem współczesnej ekonomii. Nowe formy współpracy państwa i rynku powinny opierać się na idei automatycznego uzupełniania i naprawiania. W działaniach państwa należy częściej wykorzystywać mechanizm rynkowy i konkurencję, rynek zaś – powinien osiągać cele nowoczesnego państwa, czyli rozwiązywać najważniejsze problemy społeczne.

Bibliografia

- Cantillon R., *Ogólne rozważania nad naturalnymi prawami handlu (Essai sur la nature du commerce en général)*, red. i tł. W. Zawadzki, nakładem Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie – Skład Główny „Biblioteka Polska”, Warszawa 1938.
- Child J., *Nowa rozprawa o handlu*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku*, koncepcję wyboru przygotował i wstępem opatrzył E. Lipiński, przekładu dokonał Cz. Znamierowski, PWN, Warszawa 1958.
- Fichte J.G., *Der geschloßne Handelsstaat. Ein philosophischer Entwurf als Probe einer künftig zu liefernden Politik*, neue Ausg., Im Insel-Verlag, Leipzig 1917.
- Frey B.S., *Die Rolle des Staates in der Wirtschaft*, „Neue Zürcher Zeitung” 1991, nr. 242.
- Frey B.S., *Moderne Politische Ökonomie. Die Beziehungen zwischen Wirtschaft und Politik*, R. Piper & Co. Verlag, München-Zürich 1977.
- Frey B.S., *Transformation – what is the role of the state?*, Seminar Papers no. 8, Cracow Academy of Economics – Friedrich Ebert Foundation, Cracow 1992.
- Frey B.S., Eichenberger R., *The new democratic federalism for Europe: Functional, overlapping and competing jurisdictions*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton 1999.
- Frey B.S., Kirchgässner G., *Demokratische Wirtschaftspolitik. Theorie und Anwendung*, 2. Aufl., Verlag Franz Vahlen, München 1994.
- Galbraith J.K., *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*, przekład W. i S. Rączkowscy, PWE, Warszawa 1992.
- Hales J., *Rozprawa o wspólnym pożytku królestwa Anglii*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku*, koncepcję wyboru przygotował i wstępem opatrzył E. Lipiński, przekładu dokonał Cz. Znamierowski, PWN, Warszawa 1958.
- Heilbroner R.L., *Wielcy ekonomiści. Czasy – życie – idee*, przekład A. Ehrlich, PWE, Warszawa 1993.
- Heydel A., *Cel komercjalizacji przedsiębiorstw państwowych*, „Przegląd Współczesny” 1931, nr 106.
- Heydel A., *Dążności etatystyczne w Polsce, Czy i jak wprowadzić liberalizm ekonomiczny?*, w: A. Heydel, T. Lulek, S. Schmidt, S. Wyrobisz, F. Zweig, *Etatyzm w Polsce*, z przedmową A. Krzyżanowskiego, t. 47, Nakładem Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 1932.
- Heydel A., *Gospodarcze granice liberalizmu i etatyzmu*, t. 35, Nakładem Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 1929.
- Heydel A., *Kryzys, interwencja i etatyzm*, „Ekonomista” 1931, t. 1.
- Heydel A., *Liberalizm wobec polityki i sprawy społecznej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1931, pierwsze półrocze.

- Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, przekład M. Kalecki, S. Rączkowski, wyd. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Lassalle F., *Kapitał i praca, czyli pan Bastiat-Szulce z Delicza, Julian ekonomiczny*, przeł. K.W., Nakładem Antoniego Mańkowskiego, Lwów 1878.
- Lassalle F., *Program robotników. Wykład o szczególnym związku obecnego okresu dziejowego z ideą klasy robotniczej*, Nakład Biblioteki Ludowej, Warszawa 1907.
- Lassalle F., *Wybór pism*, Librairie Ghio, Paryż 1889.
- Mandeville B., *Bajka o pszczołach*, przeł. A. Glinczanka, poemat w tłumaczeniu W. Chwalewika, oprac. i wstęp M. Ossowskiej, PWN, Warszawa 1957.
- Montchrétien A., *Traktat o ekonomii politycznej*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku*, koncepcję wyboru przygotował i wstępem opatrzył E. Lipiński, przekładu dokonał Cz. Znamierowski, PWN, Warszawa 1958.
- More T., *Utopia*, przeł. K. Abgarowicz, wprowadzeniem poprzedził W. Ostrowski, Wydawnictwo PAX, Warszawa 1954.
- Mun T., *Bogactwo Anglii w handlu zagranicznym*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku*, koncepcję wyboru przygotował i wstępem opatrzył E. Lipiński, przekładu dokonał Cz. Znamierowski, PWN, Warszawa 1958.
- Petty W., *Anatomia polityczna Irlandii*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku*, koncepcję wyboru przygotował i wstępem opatrzył E. Lipiński, przekładu dokonał Cz. Znamierowski, PWN, Warszawa 1958.
- Petty W., *Traktat o podatkach i daninach*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku*, koncepcję wyboru przygotował i wstępem opatrzył E. Lipiński, przekładu dokonał Cz. Znamierowski, PWN, Warszawa 1958.
- Platon, *Rzeczpospolita*, przeł., wstępem i objaśnieniami zaopatrzył S. Lisiecki, Nakładem Polskiej Akademii Umiejętności, Kraków 1928.
- Quesnay F., *Prawo przyrodzone*, w: F. Quesnay, *Pisma wybrane*, Nakład Gebethnera i Wolffa, Warszawa 1928.
- Röpke W., *Civitas humana. Grundfragen der Gesellschafts- und Wirtschaftsreform*, 4. Aufl., Verlag Paul Haupt, Bern und Stuttgart 1979.
- Röpke W., *Die Gesellschaftskrisis der Gegenwart*, 6. Aufl., Verlag Paul Haupt, Bern und Stuttgart 1979.
- Röpke W., *Die Lehre von der Wirtschaft*, 7. Aufl., Eugen Rentsch Verlag, Erlenbach-Zürich und Stuttgart 1954.
- Samuelson P.A., *Economics. An introductory analysis*, 5th ed., McGraw-Hill Book Company, New York-Toronto-London 1961.
- Serra A., *Krótki traktat o przyczynach, które mogą spowodować obfitość złota i srebra w krajach nie posiadających kopalni*, w: E. Taylor, S. Zaleski (red.), *Merkantylizm i początki szkoły klasycznej. Wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku*, koncepcję wyboru przygotował i wstępem opatrzył E. Lipiński, przekładu dokonał Cz. Znamierowski, PWN, Warszawa 1958.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, przekład S. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski, redakcja J. Drewnowski, E. Lipiński, przedmowa S. Żurawicki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 2, przekład A. Prejbisz, B. Jasińska, redakcja J. Drewnowski, E. Lipiński, wyd. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Smith A., *Teoria uczuć moralnych*, przeł., wstępem i przypisami opatrzyła D. Petsch, przekład przejrzał S. Jedynek, PWN, Warszawa 1989.
- Stiglitz J.E., *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości?*, tł. R. Mitoraj, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
- Stiglitz J.E., *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Stiglitz J.E., *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*, przekład H. Simbierowicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Turgot A.R.J., *Éloge de Gournay*, w: *Oeuvres de Turgot*, tome premier, Guillaumin, Paris 1844.
- Wagner A., *Die finanzielle Mitbeteiligung der Gemeinden an kulturellen Staatseinrichtungen und die Entwicklung der Gemeindeeinnahmen. Mit besonderem Bezug auf preussische Verhältnisse*, Verlag von Gustav Fischer, Jena 1904.
- Wagner A., *Finanzwissenschaft*, 1. Theil, 3. Aufl., C.F. Winter'sche Verlagshandlung, Leipzig-Heidelberg 1883.
- Wagner A., *Grundlegung der politischen Oekonomie*, 3. Aufl., 1. Theil, C.F. Winter'sche Verlagshandlung, Leipzig 1892.
- Walras L., *Éléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale*, Imprimerie L. Corbaz – Guillaumin – H. Georg, Lausanne – Paris – Bale 1874.
- Walras L., *Éléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale*, R. Pichon et R. Durand-Auzias – F. Rouge Libraire-Éditeur, Paris-Lausanne 1926.
- Walras L., *Études d'économie sociale. Théorie de la répartition de la richesse sociale*, F. Rouge Libraire-Éditeur – F. Pichon Imprimeur-Éditeur, Lausanne-Paris 1896.
- Zagórski J., *Ekonomia Franciszka Quesnaya*, PWN, Warszawa 1963.

Marek Ratajczak*

Państwo a finansjalizacja**

Uwagi wstępne

Finansjalizacja, czy też finansyzacja¹ stała się już trwałym elementem badań dotyczących współczesnej gospodarki rynkowej, choć nadal trwają dyskusje dotyczące wykładni pojęcia finansjalizacja. W przekonaniu autora najlepiej istotę finansjalizacji w szerokim znaczeniu oddaje definicja, zgodnie z którą finansjalizacja stanowi proces autonomizacji sfery finansowej w relacji do sfery realnej, a nawet użytkowania nadrzędności tej pierwszej w stosunku do drugiej. W ramach finansjalizacji rynki finansowe i elity finansowe uzyskują coraz większy wpływ na politykę ekonomiczną (w wymiarze mikroekonomicznym na poziomie poszczególnych firm, jak i w wymiarze makroekonomicznym) oraz na efekty gospodarowania [Epstein, 2006; Stockhammer, 2004; Boyer, 2000].

* Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

** Opracowanie stanowi skróconą wersję tekstu, do powstania którego inspiracją był Kongres Ekonomistów. Pełna wersja zostanie opublikowana na łamach „Bezpiecznego Banku”.

¹ Kwestia polskiego odpowiednika angielskiego terminu *financialization* pozostaje nadal po części otwarta. Tak, jak już kiedyś pisałem [Ratajczak, 2017] w polskiej literaturze, w znacznej mierze za sprawą rozwiązania przyjętego w większości tekstów tłumaczonych z języka angielskiego, zdecydowanie zaczyna przeważać prosta kalka angielskiego pierwowzoru, czyli finansjalizacja. Nadal jednak można spotkać takie terminy jak finansyzacja czy finansjeryzacja. To ostatnie określenie ma najbardziej „rodzimy” rodowód, nawiązując do, dziś raczej rzadko stosowanego, określenia finansjera.

Rozwój badań dotyczących finansjalizacji skutkuje poszerzeniem i pogłębianiem dyskusji na temat różnych aspektów tego zjawiska. Wśród tematów, które nie doczekały się kompleksowej analizy, jest spojrzenie na finansjalizację w kontekście państwa i jego roli w życiu ekonomicznym i społecznym. W dalszej części opracowania przybliżone zostaną szczególnie istotne elementy składowe relacji pomiędzy państwem a finansjalizacją. Należy przy tym zaznaczyć, że uwaga autora została skoncentrowana na zjawiskach innych niż najbardziej oczywista kwestia, jaką jest realizowana przez państwo funkcja regulatora sfery finansowej. Oczywiście nie należy jednak interpretować jako bezdyskusyjności czy bezproblemowości. Dyskusja o regulacyjnej roli państwa w kontekście konkretnych rozwiązań prawnych sama w sobie stanowi zupełnie odrębny i rozległy obszar badań. Jednak szczególnym przedmiotem zainteresowania badaczy zajmujących się związkami pomiędzy państwem a finansjalizacją jest przede wszystkim rola państwa jako podmiotu, które swoimi działaniami wykraczającymi poza regulację, a w tym tę kierowaną do sektora finansowego, może przyczynić się do nasilania się finansjalizacji i wpływać na to, jak finansjalizacja wygląda w praktyce życia społeczno-gospodarczego.

Finansjalizacja jest w znacznej mierze traktowana, jako zjawisko egzogeniczne wobec państwa i jako jeden z elementów makrootoczenia, w którym państwo funkcjonuje i w ramach którego musi realizować swoje funkcje, a w tym funkcję regulacyjną [Davis, Walsh, 2016]. Tymczasem w aktualnych realiach społeczno-gospodarczych państwo zarówno poprzez swój udział w sferze realnej związany z funkcją

właścicielską, jak i – co oczywiste – także poprzez działania regulacyjne, a także z tytułu powiązań państwa i sektora prywatnego, w tym tych o charakterze personalnym, nie może być traktowane, jako podmiot zewnętrzny wobec świata finansjalizacji i pozostałych jej uczestników [Wang, 2015]. Państwo, jako szczególnie uczestnik życia ekonomicznego, z jednej strony może przyczyniać się do ułatwiania i narastania finansjalizacji, a drugiej jest w zasadzie jedynym podmiotem, który może zwłaszcza poprzez działania regulacyjne próbować na swój sposób „cywilizować” finansjalizację i starać się chronić obywateli przed jej negatywnymi konsekwencjami.

Polityka fiskalna, polityka monetarna państwa i polityka społeczna a finansjalizacja

Realizując działania regulacyjne, państwo poprzez rozwiązania prawne i organizacyjne może stwarzać mniej lub bardziej sprzyjające warunki dla ekspansji sfery finansowej. Na skalę finansjalizacji wpływa także realizowana polityka makroekonomiczna zarówno w ramach polityki fiskalnej, jak i – a nawet w szczególności – polityki monetarnej. W odniesieniu do polityki monetarnej warto zwrócić uwagę na politykę niskich stóp procentowych. Towarzyszące okresowi po ostatnim kryzysie utrzymywanie się bardzo niskich stóp procentowych uderza w grupy społeczne mniej zamożne i lokujące swoje ewentualne rezerwy kapitałowe w tradycyjne formy oszczędności w postaci np. lokat bankowych². Na dodatek ze względu na ciągle dość wysokie ryzyko kredytowe, grupy te w ograniczonym stopniu mogą liczyć na korzyści związane z dostępem do względnie taniego kredytu. Z drugiej strony, ta sama sytuacja sprzyja grupom społecznym dysponującym większym kapitałem i wyższymi dochodami. Korzystając z taniego kredytu, mogą uczestniczyć w operacjach typu *carry trade* i dywersyfikować ryzyko, lokując kapitał w różnych formach inwestycji, a w tym inwestycjach związanych z rynkiem finansowym.

Polityka niskich stóp procentowych w ramach polityki monetarnej sprzyja także umacnianiu się idei państwa finansowanego bardziej długiem niż podatkami, gdyż obywatele, a w tym w znacznej mierze ci o mniejszych zasobach kapitałowych, w ramach form oszczędzania o niskim ryzyku mają w zasadzie do wyboru albo niegwarantujące utrzymania realnej wartości kapitału lokaty bankowe albo zakup

obligacji skarbowych, które zresztą też nie muszą gwarantować ochrony kapitału [Preunkert, 2017].

W rozważaniach o polityce monetarnej i finansjalizacji należy uwzględnić nasiloną w kontekście rozwoju kryptowalut, a w tym takich pomysłów jak Libra, którą miał wprowadzić Facebook, dyskusję o próbach pozbawienia państwa jednego z najważniejszych, a może wręcz najważniejszego monopolu, jakim jest emisja pieniądza. Działania określane mianem uberyzacji pieniądza będą zapewne dalej rozwijane [Baldwin, 2018] i mogą wiązać się z pojawieniem nowej fazy finansjalizacji, którą można by określić jako findigilizacja. Findigilizacja to coraz szersze wykorzystywanie w różnych działaniach będących przejawami finansjalizacji rozwiązań gospodarki cyfrowej, ale także, a może nawet w szczególności coraz większa rola głównych podmiotów rynku usług cyfrowych jako zarazem uczestników i kreatorów finansjalizacji.

Polityka fiskalna może wpływać na finansjalizację dwoma kanałami. Jeden, wynika z przyjętych rozwiązań podatkowych. Zwłaszcza ograniczanie progresywności opodatkowania prowadzące do zwiększenia dochodów dyspozycyjnych osób osiągających wyższe dochody może przyczyniać się do przeznaczania środków finansowych nie na dodatkową konsumpcję, ale do ich inwestowania w instrumenty finansowe. Drugi kanał wpływu polityki fiskalnej na finansjalizację wiąże się z wspomnianymi już potrzebami pożyczkowymi państwa oraz finansowaniem deficytu budżetowego i spłaty długu publicznego. Im większe potrzeby pożyczkowe państwa, tym między innymi większa zachęta do kreowania instrumentów finansowych powiązanych z oceną ryzyka towarzyszącego zadłużeniu publicznemu [Preunkert, 2017].

Nie bez znaczenia dla finansjalizacji jest też polityka społeczna państwa, a w tym zabezpieczenie warunków życia ludzi, którzy zakończyli aktywność zawodową. W sytuacji narastającego problemu starzenia się społeczeństw najwyżej rozwiniętych, nawet najzamożniejsze państwa mają problem z zapewnianiem, adekwatnego do skali oczekiwań społecznych, finansowania sfery wydatków socjalnych, a w tym funduszy emerytalnych. Państwa szukają więc różnych sposobów przynajmniej częściowego uwolnienia się od tzw. sztywnych, a zarazem transferowych wydatków budżetowych. Sposobem na to jest rozwój alternatywnych wobec budżetu form finansowania świadczeń społecznych, takich jak np. fundusze emerytalne. Te alternatywne wobec budżetowych rozwiązania wiążą się z rozwojem rynku kapitałowego i sfery finansowej, a w konsekwencji przyczyniają się do rozwoju finansjalizacji [Dixon, Sorsa, 2009].

² Dodatkowo niskie stopy procentowe wpływają negatywnie na długookresowe korzyści związane z inwestowaniem środków w ramach zabezpieczenia emerytalnego.

Inne obszary relacji państwo a finansjalizacja

W dyskusji o roli państwa w rozwoju finansjalizacji warto także uwzględnić tzw. *sovereign funds* lub *sovereign wealth funds*, czyli fundusze inwestycyjne tworzone pod auspicjami rządów poszczególnych państw i operujące środkami publicznymi. Rola państwowych funduszy inwestycyjnych w sferze finansów międzynarodowych i w gospodarce światowej jest oceniana niejednoznacznie. Z jednej strony fundusze te są niekiedy traktowane jako swoiste koło ratunkowe, np. dla instytucji finansowych zagrożonych upadłością. Z drugiej strony jednak istnieje niebezpieczeństwo, że rozwój tego typu funduszy może doprowadzić do swoistego „upaństwowienia” rynku kapitałowego, a przynajmniej jego istotnego „skrzywienia” w stronę decyzji wynikających z czynników poza ekonomicznych [Radon, Thaler, 2008].

Finansjalizacji gospodarki służą też realizowane przez poszczególne rządy i banki centralne plany ratunkowe dla sfery finansowej i innych podmiotów sfery realnej, które niestety przyczyniają się do wzrostu pokusy nadużycia. Ryzyko pokusy nadużycia związane jest z działaniami państwa, jako ubezpieczyciela ostatniej instancji, czy – co jest domeną banków centralnych – kredytodawcy ostatniej instancji, dotyczy to zwłaszcza tak zwanych organizacji zbyt dużych, aby upaść (*too big to fail*).

Finansjalizacji sprzyjają także działania związane z ograniczaniem roli państwa w sferze rozwoju tych składników gospodarki, które tradycyjnie były głównie czy w dużym stopniu finansowane ze środków publicznych, acz w znacznej mierze służyły sektorowi prywatnemu. Chodzi tu zwłaszcza o wydatki na rozwój infrastruktury. Wraz z upowszechnianiem się rozwiązań opartych na partnerstwie publiczno-prywatnym, czy wręcz polegających na komercjalizacji i prywatyzacji składowych infrastruktury, nastąpiło włączenie aktywów infrastrukturalnych do obszaru objętego finansjalizacją [O'Brien, Pike, 2017; Lapavitsas, Mendieta-Muñoz, 2018].

Pisząc o związkach państwa i finansjalizacji, należy także uwzględnić dyskusję o dobrobycie [Golka, 2019]. Dyskusja ta nasiliła się w ostatnich latach jako element szerszej dyskusji nad przyszłością gospodarki rynkowej. Szczególnym wymiarem tej dyskusji są rozważania na temat z jednej strony potrzeby, a z drugiej możliwości swoistego wyjścia „poza PKB”³.

³ Określenie „poza PKB” zaczerpnięto z tytułu wydanego już także po polsku raportu przygotowanego na potrzeby OECD, którego podtytuł brzmi „mierzymy to co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego” [Stiglitz i in., 2019].

Faktem jest, że idea stałego wzrostu gospodarczego i mającego być jego konsekwencją wzrostu dobrobytu w znacznej mierze identyfikowanego z jego wymiarem finansowym, coraz bardziej okazuje się co najmniej dyskusyjna także w kontekście wymiaru ekologicznego działań gospodarczych i masowej konsumpcji. Tym niemniej, jak na razie nic nie wskazuje na to, by nastąpiło powszechne i skoordynowane w skali świata odstępianie od idei sprowadzającej się w praktyce do przekonania, że więcej (konsumpcji, produkcji) oznacza lepiej, na rzecz tego, że tyle samo, a czasem nawet mniej tylko czegoś innego lub inaczej pozyskiwanego, może oznaczać lepiej, a nawet być warunkiem przetrwania cywilizacji.

Istotną rolę z punktu widzenia dobrobytu z jego wymiarem finansowym odgrywa efekt bogactwa lub inaczej efekt majątkowy. W największym uproszczeniu efekt bogactwa to zmiany wydatków konsumpcyjnych będące konsekwencją zmiany wartości majątku gospodarstw domowych. Wzrost wartości majątku – np. w wyniku hossy na giełdzie i związanego z tym wzrostu wartości aktywów finansowych posiadanych przez gospodarstwa domowe, czy też w wyniku boomu na rynku nieruchomości – powinien, zgodnie z ideą efektu bogactwa, skutkować wzrostem wydatków konsumpcyjnych. Konsumenci, uważając się za bogatszych, powinni bowiem łatwiej i chętniej podejmować decyzje zwiększające ich spożycie, także opierając się na środkach pożyczonych na rynku. Niebezpieczeństwem, które wiąże się z wpływem finansjalizacji na efekt majątkowy, jest powiązanie finansjalizacji z rozwojem działań o charakterze spekulacyjnym. Efekt majątkowy i związane z nim działania to element szerszego zjawiska określanego mianem finansjalizacji życia codziennego [van der Zwan, 2014; Davis, Kim, 2015].

Rozwojowi finansjalizacji związanej z efektem majątkowym służy wspomniana w początkowej części opracowania tzw. demokratyzacja finansów. Należy jednak zauważyć, że wśród zwolenników idei finansjalizacji, jako odzwierciedlenia pewnej nowej fazy rozwoju kapitalizmu, nie brak głosów, że owa demokratyzacja ma tylko pozorny charakter i że wciąganie kolejnych grup społecznych w świat rynków finansowych ma służyć przede wszystkim interesom najzamożniejszych grup społeczeństwa, a w tym wąskiej grupie podmiotów i ich właścicieli odgrywających kluczową rolę zarówno w sferze finansowej, jak i często równocześnie w sferze tworzenia dóbr materialnych i świadczenia innych niż finansowe usług [Erturk i in., 2007].

Pisząc o związkach finansjalizacji i dobrobytu społecznego w kontekście efektu majątkowego, należy

także zwrócić uwagę na ryzyko rozszerzania się postaw czy zachowań rentierskich. Finansjalizacja wiąże się z co prawda w znacznej mierze nierealistyczną, ale często stosunkowo łatwo akceptowaną obietnicą życia rentiera. W skali makrospołecznej i makroekonomicznej grozi to tworzeniem świata gigantycznej piramidy Ponziego [Froud i in., 2001].

Uwagi końcowe

Finansjalizacja jest zarówno konsekwencją zmian, jakie dokonują się w ramach sektora prywatnego i w wyniku działania rynku jako takiego, jak i następstwem opisanych powyżej zachowań państwa. Nie można jednak przyjąć, że to właśnie państwo jest tu głównym sprawcą problemów. Tkwią one głębiej w mechanizmach funkcjonowania współczesnej gospodarki rynkowej w jej kapitalistycznym wariacie i wiążą się między innymi z ideą stałego wzrostu dobrobytu utożsamianego w znacznej mierze z jego wymiarem finansowym.

Zaprezentowane powyżej uwagi o relacjach między państwem a finansjalizacją stanowią wstęp do bardziej pogłębionych studiów, w których powinna być uwzględniona zarówno ewolucja funkcjonowania współczesnego kapitalizmu, czy – używając najczęściej stosowanego i dość eufemistycznego określenia – gospodarki rynkowej, jak i coraz większa złożoność procesów składających się na finansjalizację. Tak jak wspomniano wcześniej, niektóre elementy finansjalizacji, a w tym podejmowane próby wykorzystania kryptowalut do dalszego podważania pozycji państwa, jako suwerena podkreślającego swoją władzę i pozycję między innymi monopolem emisji pieniądza, są na takim etapie, że trudno byłoby formułować daleko idące i mocne wnioski, co do wizji przyszłości.

Wydaje się jednak, że właśnie finansjalizacja powinna stać się jednym z kluczowych elementów dyskusji o współczesnym państwie, jako uczestniku i regulatorze życia ekonomicznego, jak i życia społecznego. Te nowe studia poświęcone państwu w kontekście finansjalizacji nie powinny się opierać na założeniu egzogeniczności finansjalizacji wobec państwa. Państwo jest de facto jednym z podmiotów w finansjalizacji uczestniczących i starającym się raz po raz korzystać z niej dla realizacji działań zmierzających do osiągnięcia celów ekonomicznych i społecznych lub dla pozyskiwania środków na realizację swoich wydatków.

Bibliografia

- Baldwin J. [2018], *In digital we trust: Bitcoin discourse, digital currencies, and decentralized network fetishism*, „Palgrave Communications”, vol. 4, no. 14, <https://www.nature.com/articles/s41599-018-0065-0> (7.01.2020).
- Boyer R. [2000], *Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis*, „Economy and Society”, vol. 29(1).
- Davis A., Walsh C. [2016], *The role of the state in the financialisation of the UK economy*, „Political Studies”, vol. 64(3).
- Davis G.F., Kim S. [2015], *Financialization of economy*, „Annual Review of Sociology”, vol. 41.
- Dixon A.D., Sorsa V.-P. [2009], *Institutional change and the financialisation of pensions in Europe*, „Competition & Change”, vol. 13(4).
- Epstein G.A. (red.) [2006], *Financialisation and the world economy*, Edward Elgar Pub, London.
- Erturk I., Froud J., Johal S., Leaver A., Williams K. [2007], *The democratization of finance? Promises, outcomes and conditions*, „Review of International Political Economy”, vol. 14(4).
- Froud J., Haslam C., Johal S., Williams K. [2001], *Financialisation and the coupon pool*, Gestão & Produção, vol. 8(3).
- Golka Ph. [2019], *Financialization as welfare, Social impact investing and British social policy, 1997–2016*, Springer.
- Lapavistas C., Mendieta-Muñoz I. [2018], *Financialization at a watershed in the USA*, „Competition & Change”, vol. 22(5).
- O'Brien P., Pike A. [2017], *The financialization and governance of infrastructure*, w: Martin R., Pollard J. (red.), *Handbook of the geographies of money and finance*, Aldershot, Elgar.
- Preunkert J. [2017], *Financialization of government debt? European government debt management approaches 1980–2007*, „Competition & Change”, vol. 21(1).
- Radon J., Thaler J. [2008], *Fonds souverains: le retour du capitalism d'Etat?*, „Problèmes Economiques”, nr. 2951.
- Ratajczak M. [2017], *Finansjalizacja gospodarki: wymiary dyskusji*, „Bezpieczny Bank”, nr 3(68).
- Stiglitz J.E., Fitoussi J.-P., Durand M. [2019], *Poza PKB. Mierzmy to co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego*, PTE, Warszawa.
- Stockhammer E. [2004], *Financialisation and the slowdown of accumulation*, „Cambridge Journal of Economics”, vol. 28(5).
- Van der Zwan N. [2014], *Making Sense of financialization*, „Socio-Economic Review”, vol. 12.
- Wang Y. [2015], *The rise of the 'shareholding state': Financialization of economic management in China*, „Socio-Economic Review”, vol. 13(3).

Katarzyna Kreczmańska-Gigol*

Wejście do strefy euro i jego skutki a konwergencja realna

Wstęp

Przed brexitem Unia Europejska liczyła 28 państw członkowskich. Spośród tych państw jedynie dwa – Wielka Brytania i Dania – nie były objęte derogacją, czyli obowiązkiem docelowego dołączenia do strefy euro. Oba te państwa wynegocjowały sobie prawo samodzielnego wyboru, czy przyjmą wspólną walutę, czy nie. Pozostałe państwa członkowskie są zobowiązane przyjąć wspólną walutę, chociaż termin, kiedy mają tego dokonać nie został z góry ustalony. Państwa objęte derogacją, aby wstąpić do strefy euro muszą spełnić warunki konwergencji nominalnej i konwergencji legislacyjnej. Celem spełnienia tych warunków jest zwiększenie bezpieczeństwa funkcjonowania wspólnego rynku walutowego.

Na koniec 2018 r. dziewiętnaście państw członkowskich objętych derogacją weszło już do strefy euro. Pozostałe, zgodnie z Traktatem Unii Europejskiej muszą to zrobić w przyszłości. Do tych państw należy także Polska. W związku z tym, że nie ma sztywnego terminu na przyjęcie wspólnej waluty, każde z państw objętych derogacją i spełniających warunki brzegowe, czyli warunki konwergencji nominalnej i legislacyjnej, musi samo wybrać moment, kiedy do strefy euro chce przystąpić. W kontekście tego ważne jest uzyskanie odpowiedzi na pytanie, czy konwergencja nominalna i konwergencja legislacyjna są wystarczającymi warunkami, aby potencjalne pozytywne skutki wejścia takiego państwa do strefy euro przeważały nad potencjalnymi zagrożeniami. W artykule podjęto próbę odpowiedzi na to pytanie. Przeprowadzono studia literaturowe, które zostały uzupełnione o badanie dwóch wskaźników konwergencji realnej – wskaźnika PKB per capita i wskaźnika produktywności gospodarki.

Nominalne warunki wejścia do strefy euro

Warunki, jakie musi spełnić państwo, aby wejść do strefy euro dotyczą wysokiego poziomu trwałej konwergencji z państwami członkowskimi tej strefy.

Nazywane są warunkami konwergencji nominalnej. Zalicza się do nich¹:

- osiągnięcie wysokiego stopnia stabilności cen potwierdzonego stopą inflacji zbliżonej stopy inflacji w co najwyżej trzech państwach członkowskich strefy euro, które mają najbardziej stabilne ceny;
- stabilną sytuację finansów publicznych, o której świadczyć ma sytuacja budżetowa bez nadmiernego deficytu, zgodnie z art. 126 ust. 6;
- utrzymywanie przez co najmniej dwa lata kursu waluty krajowej w stosunku do kursu euro na stabilnym poziomie (w granicach zwykłych marginesów wahań kursów, bez dewaluacji w stosunku do euro);
- utrzymanie na stabilnym poziomie długoterminowych stóp procentowych.

Istnienie nadmiernego deficytu stwierdza Rada Unii Europejskiej. Odbyna się to na wniosek Komisji i rozważywszy ewentualne uwagi państwa członkowskiego, którego sprawa dotyczy². Warto zauważyć, że unikanie nadmiernego deficytu jest nie tylko warunkiem konwergencji nominalnej i musi poprzedzać wejście do strefy euro, ale jest również obowiązkiem każdego państwa członkowskiego Unii Europejskiej. Zgodnie z ust. 1 art. 126 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, państwa członkowskie unikają nadmiernego deficytu budżetowego. Jeśli Rada stwierdzi, że w danym państwie istnieje nadmierny deficyt, kieruje zalecenia w celu jego obniżenia.

Spełnienie jednocześnie wszystkich wymienionych warunków konwergencji nominalnej, a także spełnienie warunków legislacyjnych, pozwala na wejście do strefy

¹ Warunki nominalne wejścia do strefy euro znajdują się w: Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), art. 140 (dawny art. 121 ust. 1, art. 122 ust. 2 zdanie drugie oraz art. 123 ust. 5 TWE), DzUrz UE, C 326/109, 26.10.2012.

² Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), art. 126 ust. 6 (dawny art. 104 TWE), DzUrz UE, C 326/100, 26.10.2012.

* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Finansów.

euro³. O ile istnieje procedura wstępowania do strefy euro, to nie ma procedury wychodzenia ze strefy euro, gdyby okazało się, że w państwie wystąpią silniejsze niż oczekiwane negatywne zjawiska towarzyszące zastąpieniu waluty krajowej przez euro lub też już po przyjęciu euro pojawią się problemy nowego państwa członkowskiego ze spełnianiem warunków konwergencji nominalnej w długim okresie. Doświadczenia państw peryferyjnych, które przyjęły euro wskazują, że łatwiej było doraźnie spełniać kryteria konwergencji realnej, a zapewnienie trwałości nastroczało wiele problemów⁴. Nietrwałość spełniania warunków konwergencji nominalnej wiązała się między innymi z tym, że państwa objęte derogacją w okresie przygotowań do wejścia koncentrowały się na spełnianiu warunków nominalnych, podobnie jak bokser, który traci na wadze przed walką. Tak jak bokser, który po stoczonych walczach szybko na wadze przybiera, tak państwa, które weszły do strefy euro i osiągnęły swój cel często nie starają się utrzymać inflacji czy też deficytu budżetowego na niskim poziomie.

Dodatkowo warto zauważyć, że wejście do strefy euro nowych państw odbywało się w przeszłości najczęściej w okresie dobrej koniunktury gospodarczej, kiedy spełnienie warunków konwergencji nominalnej było łatwiejsze. Tymczasem koniunktura zmienia się cyklicznie i członkowie strefy euro z państw peryferyjnych, czyli państw biedniejszych, mogą mieć większe problemy z utrzymaniem inflacji lub deficytu budżetowego na niskim poziomie w okresie dekonunktury.

Innym problemem po przyjęciu danego państwa do strefy euro jest stwierdzenie nieprawidłowości w dostarczanych przez to państwo danych służących do oceny spełniania warunków nominalnych, na podstawie których podjęto decyzję o przyjęciu. Tak było w przypadku Grecji, której zarzucano fałszowanie danych przed wstąpieniem do strefy euro.

Isntota konwergencji realnej

W maju 2008 r. Katedra Finansów SGH, pod kierunkiem prof. Janusza Ostaszewskiego zorganizowała w Mikołajkach konferencję na temat: „Polska w strefie euro. Szanse i zagrożenia”. W trakcie obrad na temat

zdolności gospodarek do integracji walutowej i czerpania z tego korzyści ścierały się dwa rywalizujące ze sobą poglądy⁵. Według jednego z nich: im szybciej państwo peryferyjne wchodzi do strefy euro, tym większa skala korzyści. Peryferyjne państwa, o niższym poziomie rozwoju, po wejściu do strefy euro mają szansę szybciej się rozwijać i zmniejszać dystans między nimi a bogatszymi państwami Europy. Według drugiego poglądu spełnienie warunków konwergencji nominalnej nie wystarcza. Do wspólnego pieniądza państwa objęte derogacją powinny dochodzić stopniowo, a wejście do strefy euro powinno następować dopiero po spełnieniu warunków konwergencji realnej.

Zgodnie z traktatem z Maastricht, czyli Traktatem o Unii Europejskiej, wszystkie kraje członkowskie Unii Europejskiej, poza Wielką Brytanią i Danią, które wynegocjowały sobie formułę *opt-out*, zgodnie z którą mają prawo do samodzielnego wyboru waluty, muszą przystąpić do strefy euro, czyli są objęte derogacją. Euro pojawiło się 1 stycznia 1999 r. Pytanie badawcze postawione w tym artykule brzmi następująco: Czy konwergencja nominalna wystarcza do tego, żeby uznać, że państwo przystępujące do strefy euro jest na to gotowe?

Unia walutowa oznacza eliminację wahań kursów walut państw członkowskich oraz nieodwracalne usztywnienie parytetów walutowych, któremu towarzyszy całkowita liberalizacja transakcji kapitałowych, pełna integracja rynków finansowych i pełna wymiana walut⁶. Mundell uważał, że w przypadku państw, które są silnie zintegrowane gospodarczo, a posługują się kilkoma walutami, optymalnym rozwiązaniem jest stworzenie jednego obszaru walutowego⁷. Można go stworzyć na dwa sposoby – albo poprzez usztywnienie kursów walut krajowych względem siebie, albo poprzez zastąpienie walut krajowych wspólną walutą.

Utworzenie wspólnego obszaru walutowego oraz wejście do takiego obszaru, to decyzje nie tylko ekonomiczne, ale i polityczne⁸. Jest to opinia, z którą autorka całkowicie się zgadza. Niektórzy idą dalej i zapominając o aspektach ekonomicznych takich decyzji, twierdzą, że decyzja o rezygnacji z waluty krajowej i wejściu do wspólnego obszaru walutowego to jedynie decyzja polityczna i tak jest w przypadku decyzji o wejściu Polski do strefy euro⁹. Autorka nie może

³ Warunki legislacyjne to dokonanie stosownych zmian w ustawie zasadniczej oraz aktów prawa krajowego, aby zapewnić ich zgodność z przepisami Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. W niniejszym artykule autorka koncentruje się na kryteriach konwergencji nominalnej warunkujących wejście do strefy euro i nie analizuje wymogów konwergencji legislacyjnej.

⁴ J. Ostaszewski, H. Bąk (red.), G. Tchorek (red.), W. Bołkunow, K. Kreczmańska-Gigol, J. Kamiński, L. Mosiejko, *Polska w strefie euro. Szanse i zagrożenia – podsumowanie obrad*, w: J. Ostaszewski (red.), *Polska w strefie euro. Szanse i zagrożenia. Wnioski z konferencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 14.

⁵ Ibidem, s. 11.

⁶ J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska w okresie przemian. Aspekty ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2016, s. 277.

⁷ R. Mundell, *A theory of optimum currency areas*, „American Economic Review”, November 1961.

⁸ Na przykład: J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska...*, op.cit., s. 277.

⁹ Tak na przykład twierdził jeden z panelistów: *Ekonomiczna analiza prawa – kwestie instytucjonalne, Unia Europejska, strefa euro*, panel 11, sesja III, „X Kongres Ekonomistów”, Warszawa, 29 listopada 2019 r.

się zgodzić z takim poglądem. Wejście do strefy euro pociąga za sobą skutki ekonomiczne, dlatego moment wejścia do strefy euro powinien poprzedzać rachunek ekonomiczny. Obowiązek wejścia do strefy euro nie jest określony poprzez wskazanie konkretnej daty. O momencie wejścia decyduje państwo objęte derogacją. Wybór momentu przyjęcia euro i zastąpienia nim złotego polskiego powinien być optymalny z ekonomicznego punktu widzenia, a nie jedynie politycznego.

Do strefy euro powinny wchodzić państwa, których gospodarka gwarantuje utrzymanie stabilności cen i spójności gospodarczej w długim okresie, czyli trwale¹⁰. Autorka stoi na stanowisku, że trwałość konwergencji nominalnej zależy od stopnia konwergencji realnej. Według Lutkowskiego konwergencja realna jest to stan, w którym długookresowy trend wzrostowy PKB pozostaje zgodny z potencjałem wytwórczym kraju, zatrudnienie jest wysokie, salda bilansu handlowego i płatniczego są stabilne, nie wywołują deflacji, znacznego spadku rezerw ani nadmiernego zadłużenia¹¹. Konwergencja realna jest to zdolność gospodarki słabiej rozwiniętej do szybszego wzrostu, a w konsekwencji zmniejszanie różnicy w bogactwie społeczeństwa w stosunku do krajów lepiej rozwiniętych¹².

W literaturze przedmiotu od dawna podkreśla się, że istnienie konwergencji realnej w państwach członkowskich Unii Europejskiej ma ogromne znaczenie w samym procesie integracji gospodarczej, bo zapewnia mechanizm prowadzący do spójności gospodarczej i społecznej w krajach Unii, a zmniejszanie nierówności w dochodach jest deklarowane jako cel Unii Europejskiej¹³.

Konwergencja realna w strefie euro

Sama integracja państw w Unii, poprzez mechanizm wspólnej polityki makroekonomicznej i większą mobilność kapitału, ma prowadzić do wyrównywania się poziomu dochodów w krajach członkowskich, czyli do konwergencji realnej. W krajach o niższym poziomie dochodów na zatrudnionego stopa wzrostu dochodów jest wyższa niż w krajach o początkowych wysokich dochodach na zatrudnionego, to prowadzi do zmniejszania różnic w dochodach między zatrudnionymi w poszczególnych krajach.

¹⁰ Raport o konwergencji maj 2008, Europejski Bank Centralny, s. 7.

¹¹ K. Lutkowski, *O sposobie integracji Polski z obszarem euro. Niektóre dyskusyjne punkty strategii polityki pieniężnej po 2003 roku*, „Bank i Kredyt”, lipiec 2003, s. 23.

¹² K. Kreczmańska-Gigol, *Konwergencja realna*, w: J. Ostaszewski (red.), *Polska w strefie euro. Szanse i zagrożenia. Wnioski z konferencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 59.

¹³ M. Monfort, J.C. Cuestas, J. Ordonez, *Real convergence in Europe: A cluster analysis*, „Economic Modelling” 2013, t. 33, s. 689–694.

Jak twierdzi Baumol oraz Bank Światowy, ta prosta zależność, nazywana zjawiskiem konwergencji absolutnej, znajduje jednak rzadko potwierdzenie w praktyce¹⁴. Istnienie konwergencji absolutnej w Europie, chociaż bardzo powolnej, potwierdzili natomiast Barro i Sala-i-Martin¹⁵. Monfort, Cuestas i Ordonez, analizując konwergencję realną w krajach Unii Europejskiej, stwierdzili znaczne rozbieżności w produktywności, w dochodach i w tempie rozwoju poszczególnych krajów. Wykorzystując jako wskaźnik PKB na zatrudnionego, badali, czy kraje UE zbliżają się do jednego stanu równowagi, czy też istnieje kilka grup państw o różnym poziomie dochodów. Według badaczy konwergencja realna w Unii Europejskiej jest bardzo potrzebna, a wręcz niezbędna do jej niezakłóconego funkcjonowania, ponieważ istotne różnice w tempie rozwoju mogą zwiększać ryzyko szoków asymetrycznych¹⁶. Według Mundella, warunkiem funkcjonowania optymalnego obszaru walutowego jest brak szoków asymetrycznych¹⁷.

W momencie wprowadzania wspólnej waluty Unii Europejskiej, czyli euro, zakładano, że wewnętrzny rynek oparty na swobodzie przepływu towarów, kapitału i siły roboczej spowoduje zrównoważony wzrost i konwergencję gospodarczą krajów członkowskich. Założono więc, że wprowadzenie euro wpłynie pozytywnie na zjawisko konwergencji realnej. Do tej pory prowadzono wiele badań, w ramach których analizowano zjawisko konwergencji realnej w Unii Europejskiej i samej strefie euro. Jednak wyniki badań nie są jednoznaczne¹⁸. De Grauwe i Schnabl stwierdzili, że wejście do strefy euro przyspieszy wzrost gospodarczy i doprowadzi do szybszej konwergencji realnej w krajach południowo-wschodniej i środkowej Europy¹⁹.

Warto zauważyć, że kraje we wschodniej i środkowej Europie różnią się od krajów Europy Zachodniej nie tylko poziomem dochodów, ale również poziomem rozwoju instytucjonalnego. Konwergencja powinna zatem dotyczyć dwóch procesów: konwergencji realnego dochodu i konwergencji strukturalnej gospodarek²⁰. Proces konwergencji

¹⁴ W.J. Baumol, *Productivity growth, convergence and welfare: What the long-run data show*, „American Economic Review” 1986, t. 76, s. 1072–1085; *The East Asian miracle: Economic growth and public policy*, World Bank Policy Research Report, World Bank, Washington 1993.

¹⁵ R.J. Barro, X. Sala-i-Martin, *Convergence across states and regions*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1991, vol. 1, s. 107–182.

¹⁶ M. Monfort, J.C. Cuestas, J. Ordonez, *Real convergence...*, op.cit.

¹⁷ R. Mundell, *A theory of optimum...*, op.cit.

¹⁸ M. Monfort, J.C. Cuestas, J. Ordonez, *Real convergence...*, op.cit.

¹⁹ P. de Grauwe, G. Schnabl, *Exchange rate stability, inflation, and growth in (South) Eastern and Central Europe*, „Review of Development Economics” 2008, vol. 12, no. 3, s. 530–549.

²⁰ T. Padoa-Schioppa, *Trajectories towards the euro and the role of ERM II*, „International Finance” 2003, vol. 6, s. 129–144.

krajów objętych derogacją, a pochodzących z dawnego obszaru gospodarki centralnie planowanej, nierynkowej, jest więc z natury rzeczy trudniejszy, bo bardziej złożony, niż krajów objętych derogacją, ale mających zbudowaną gospodarkę rynkową wraz z towarzyszącymi jej niezbędnymi instytucjami. Wstąpienie do strefy euro krajów z pierwszej grupy wiąże się więc z dużym wyzwaniem także dla dotychczasowych członków strefy euro. Do krajów, które muszą dokonać konwergencji w obszarze dochodów i konwergencji strukturalnej należy również Polska.

Dostępne są publikacje, które wskazują, że otwarcie rynków zbytu prowadzi do wzrostu konkurencji i wzrostu cen w nowych krajach członkowskich. Nie wywołuje więc jedynie pozytywnych skutków²¹.

Badania prowadzone przez Monfort, Cuestasa i Ordoneza wskazują, że istnieją znaczne różnice produktywności między krajami Unii Europejskiej, zarówno należącymi do strefy euro, jak i tymi, które jeszcze do strefy euro nie dołączyły. Jednocześnie tempo rozwoju państw członkowski także jest różne²². Powiększona strefa euro z większymi różnicami strukturalnymi może zwiększyć kruchość unii walutowej, ponieważ strefa euro jest niejednorodna i podzielona. Różnice w poziomie produktywności i w poziomie dochodów między krajami strefy euro zmniejszają się zbyt wolno. Wyniki badań prowadzonych przez M. Monfort, J. Ordoneza oraz H. Selę wskazują, że pomijanie kryteriów konwergencji realnej i skupianie się na konwergencji nominalnej nie wystarcza. Gdyby konwergencja nominalna wystarczała, to po latach integracji gospodarczej nastąpiłoby upodobnienie się wszystkich państw w ramach Unii. Tymczasem badacze stwierdzili, że integracja gospodarcza nie doprowadziła do realnej konwergencji gospodarek krajów członkowskich. Sama integracja gospodarcza nie prowadzi do konwergencji realnej gospodarek²³. Doświadczenia ostatniego kryzysu gospodarczego, którego oficjalny początek wiązał się z upadkiem banku Lehman Brothers, wskazują, że spełnianie przez kandydatów warunków konwergencji nominalnej nie powinno wystarczać na ich wejście do strefy euro. Konwergencja nominalna powinna być poprzedzona konwergencją realną w zakresie produktywności i dochodów. Kraje wstępujące powinny dokonać też konwergencji strukturalnej.

²¹ K. Konopczak, A. Welfe, *Convergence-driven inflation and the channels of its absorption*, „Journal of Policy Modeling” 2017, vol. 39, s. 1019–1034.

²² M. Monfort, J.C. Cuestas, J. Ordonez, *Real convergence...*, op.cit.

²³ M. Monfort, J. Ordonez, H. Sala, *Inequality and unemployment patterns in Europe: Does integration lead to (real) convergence?*, „Open Economies Review” 2018, vol. 29, no. 4, s. 703–724.

Ostatni kryzys wskazuje, że wymagana powinna również być konwergencja rynków finansowych²⁴. Nitoi i Pochea w wyniku prowadzonych badań odrzucili hipotezę o konwergencji rynków finansowych w Europie Środkowo-Wschodniej, a dodatkowo doszli do wniosków, że różnice między tymi rynkami powiększyły się po ostatnim globalnym kryzysie finansowym i kryzysie związanym z zadłużeniem. Kraje te w ramach konwergencji strukturalnej powinny zwiększyć konwergencję rynków finansowych, ponieważ konwergencja finansowa jest ważna dla stabilności Unii Europejskiej²⁵. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że²⁶:

- integracja rynków finansowych umożliwia bardziej efektywny podział ryzyka i wzmacnia stabilność finansową,
- dla krajów rozwijających się integracja finansowa może być szkodliwa, bo może zwiększać niestabilność,
- kraje z dobrze rozwiniętym rynkiem finansowym w okresie przejściowym szybciej zmniejszają dystans między krajami rozwiniętymi niż kraje ze słabo rozwiniętym rynkiem finansowym.

Produktywność i poziom dochodów w krajach Unii Europejskiej i krajach strefy euro

O realnej konwergencji, czyli upodobnieniu się państw świadczyć może podobny poziom produktywności gospodarki oraz podobny poziom dochodów osób zatrudnionych. Przeprowadzono badanie produktywności i poziomu dochodów w krajach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005–2018. W pierwszym kroku na potrzeby badania wyodrębniono następujące grupy badawcze:

- wszystkie państwa członkowskie Unii Europejskiej, których było 28;
- państwa członkowskie Unii Europejskiej, które były jednocześnie członkami strefy euro, których było 19;
- tzw. „biedne południe UE”, do którego zaliczono – Bułgarię, Czechy, Estonię, Grecję, Hiszpanię, Chorwację, Włochy, Cypr, Łotwę, Litwę, Węgry, Maltę, Polskę, Portugalię, Rumunię, Słowenię, Słowację;
- tzw. „bogata północ UE”, do której zaliczono – Danię, Niemcy, Belgię, Finlandię, Szwecję, Wielką Brytanię, Holandię, Austrię, Francję, Luksemburg, Irlandia;
- Polska.

²⁴ M. Nitoi, M.M. Pochea, *Testing financial market convergence in Central and Eastern Europe: A non-linear single factor model*, „Economics Systems” 2016, vol. 40, no. 1, s. 323–334.

²⁵ Ibidem.

²⁶ Ibidem.

Wyliczono średni poziom produktywności dla 28 krajów członkowskich, średni poziom produktywności dla 19 krajów strefy euro, dla państw „biednego południa”, dla państw „bogatej północy” oraz oddzielnie dla Polski. Do wyliczeń zastosowano średnią arytmetyczną. Przyjęto, że średni poziom produktywności dla 28 krajów Unii Europejskiej stanowi 100%, czyli poziom, z którym porównywano pozostałe wyniki. Wyniki dla wszystkich grup przedstawiono na wykresie 1.

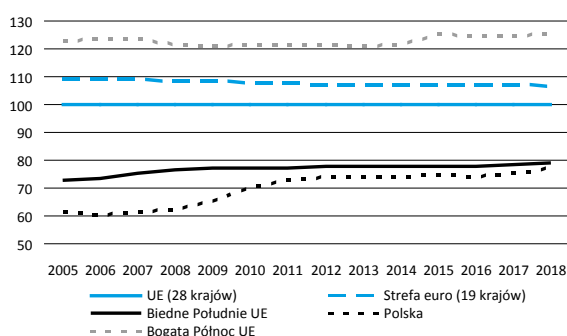
Na **wykresie 1** widać, że produktywność w krajach strefy euro w ciągu całego badanego okresu była znacznie wyższa niż średnia produktywność we wszystkich krajach Unii Europejskiej. Jednocześnie w całym badanym okresie produktywność w krajach „bogatej północy” znacznie przewyższała średnią produktywność w państwach „biednego południa”, w całej Unii i w strefie euro. Można było zauważyć wręcz narastanie różnic między produktywnością w państwach „bogatej północy” i w państwach strefy euro. Narastanie różnic w produktywności między państwami strefy euro i „bogatą północą” przeczy zjawisku konwergencji realnej zachodzącej już po wstąpieniu do strefy euro.

Na **wykresie 2** przedstawiono średnią produktywność w Polsce na tle średniej produktywności krajów „biednego południa”, w 28 państwach UE i w strefie euro. W państwach „biednego południa” minimalnie zbliża się do produktywności we wszystkich krajach Unii i w strefie euro. Produktywność w Polsce w ciągu ostatniej dekady zbliżała się do średniej produktywności państw „biednego południa” (wykres 2), czyli produktywność rosła szybciej niż w tych krajach i szybciej Polska zmniejszała różnice między produktywnością w krajach strefy euro. Warto jednak zauważyć, że różnice między produktywnością w Polsce i państwach strefy euro są nadal bardzo duże.

Na **wykresie 3** można zaobserwować zmiany produktywności krajów „bogatej północy” w porównaniu ze średnią produktywnością w Unii Europejskiej i w strefie euro. Wyraźnie widać, że zwiększają się różnice między produktywnością „bogatych państwa” a produktywnością państw członkowskich strefy euro, podczas gdy produktywność krajów strefy euro zbliża się do średniej produktywności w całej Unii, ale poprzez spadek produktywności w strefie euro w porównaniu ze średnią w Unii.

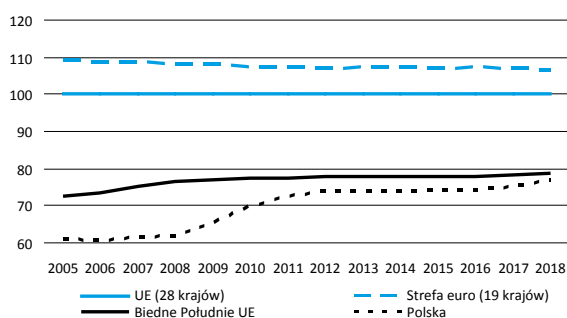
Słowenia weszła do strefy euro w 2007 r. Na **wykresie 4** przedstawiono zmiany produktywności w Słowenii na tle wszystkich państw Unii Europejskiej i na tle strefy euro. W krótkim czasie po wejściu do strefy euro można było zaobserwować zwiększanie dystansu między produktywnością w Słowenii w porównaniu ze średnią produktywnością w całej Unii w strefie euro. Warto zauważyć, że dystans między Słowenią i strefą euro zmniejsza się, ale głównie z powodu obniżania się produktywności w strefie

Wykres 1. Produktywność
(% w relacji do krajów UE)

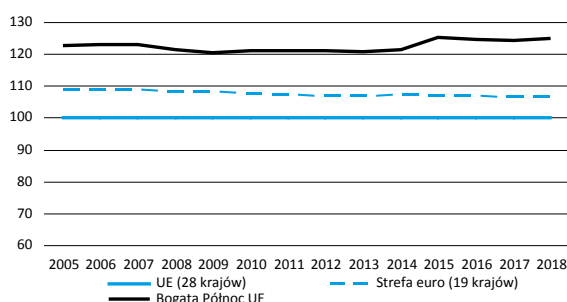


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat*.

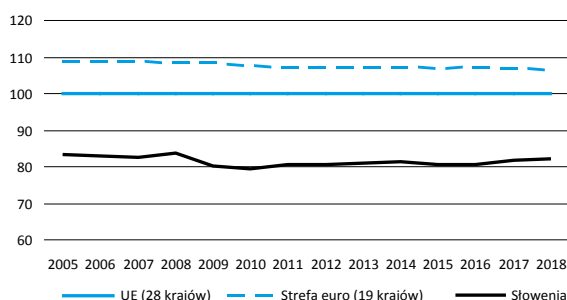
Wykres 2. Produktywność – „biedne południe”
(% w relacji do krajów UE)



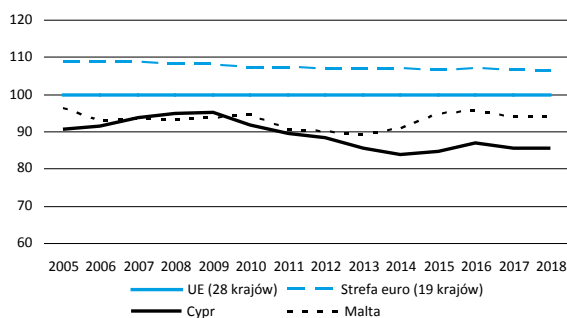
Wykres 3. Produktywność – „bogata północ”
(% w relacji do krajów UE)



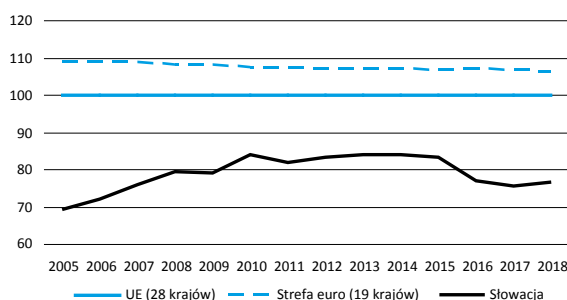
Wykres 4. Słowenia – do produktywność
(% w relacji krajów UE)



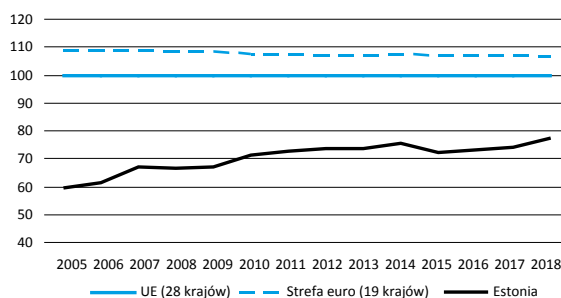
Wykres 5. Cypr, Malta – do produktywność (% w relacji krajów UE)



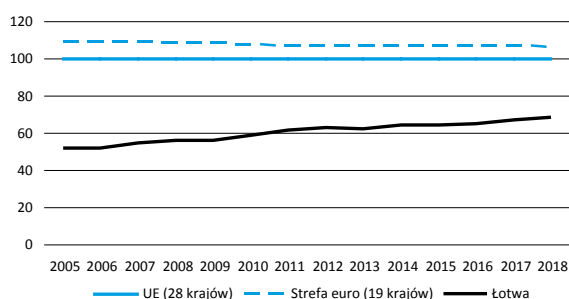
Wykres 6. Słowacja – do produktywność (% w relacji krajów UE)



Wykres 7. Estonia – do produktywność (% w relacji krajów UE)



Wykres 8. Łotwa – produktywność (% w relacji do krajów UE)



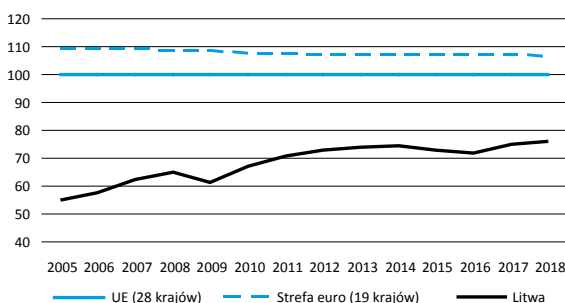
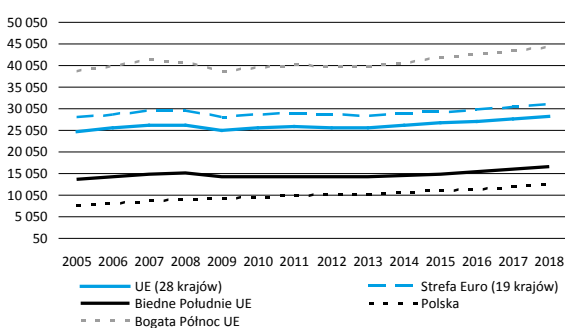
euro w porównaniu z produktywnością w całej Unii. Konwergencja realna w Słowenii w porównaniu z całą Unią odbywa się. Po krótkim okresie zwiększenia różnic, na początku funkcjonowania Słowenii w strefie euro, następowało powolne zmniejszanie różnic. Jednak warto zauważyć, że niwelacja różnic jest bardzo, bardzo powolna.

Cypr i Malta wstąpiły do strefy euro w 2008 r. Na **wykresie 5** przedstawiono produktywność na Cyprze i na Malcie na tle średniej produktywności w Unii Europejskiej i w strefie euro. W momencie wstępowania do strefy euro produktywność Cypru i Malty była zbliżona. W kolejnych latach zwiększały się różnice między produktywnością Malty w porównaniu ze średnią produktywnością w Unii oraz produktywnością Cypru. Nastąpił duży spadek produktywności Cypru, a produktywność Malty w porównaniu z całą Unią ulegała dużym wahaniom, chociaż cały czas była niższa niż średnia w Unii i średnia w strefie euro. W ciągu całego badanego okresu utrzymywał się duży dystans między średnią produktywnością w strefie euro oraz na Cyprze i Malcie. O ile w przypadku Malty na koniec badanego okresu różnice w produktywności były mniejsze niż w momencie wstępowania do strefy euro, to na Cyprze te różnice były większe. Analizując zależności przedstawione na wykresie 5, można stwierdzić, że

wstąpienie do strefy euro nie gwarantuje, że będzie miała miejsce konwergencja realna, ani nie można określić ewentualnego tempa niwelacji różnic. Cypr i Malta oddaliły się od siebie pod względem produktywności po wstąpieniu do strefy euro, a nie zbliżyły.

Słowacja wstąpiła do strefy euro w 2009 r. Na **wykresie 6** przedstawiono produktywność Słowacji w odniesieniu do średniej w Unii Europejskiej na tle średniej produktywności w krajach Unii Europejskiej oraz krajach strefy euro. Można zauważyć, że dane przedstawione na tym wykresie przeczą zjawisku konwergencji realnej. Po wstąpieniu do strefy euro wprawdzie początkowo obserwowano zmniejszanie różnic między produktywnością w tym kraju a średnią produktywnością w całej Unii Europejskiej i w strefie euro, ale w ciągu ostatnich kilku badanych lat różnice bardzo się pogłębiły. Warto zauważyć, że pogłębienie różnic nastąpiło, mimo że produktywność w strefie euro spadała w porównaniu z produktywnością w całej Unii Europejskiej.

Estonia wstąpiła do strefy euro w 2011 r. Na **wykresie 7** przedstawiono zmiany produktywności w Estonii w porównaniu ze średnią produktywnością w Unii Europejskiej i w strefie euro. Można zaobserwować, że Estonia zmniejszała dystans między jej produktywnością a produktywnością w Unii

Wykres 9. Litwa – produktywność
 (% w relacji do krajów UE)

Wykres 10. PKB per capita w UE (euro)


Europejskiej i w strefie euro już przed wstąpieniem do strefy euro. Po akcesji proces konwergencji realnej przebiegał dalej, a różnice w produktywności były niwelowane z niewielkimi wahaniami w poszczególnych latach. Warto dodać, że niwelacji różnic między produktywnością w Estonii i w strefie euro sprzyjał spadek, chociaż bardzo powolny, produktywności w strefie euro w porównaniu z produktywnością w całej Unii Europejskiej. Wzrost produktywności w Estonii w porównaniu z całą Unią Europejską był dynamiczny po wstąpieniu do strefy euro, chociaż ulegał niewielkim wahaniom.

Łotwa wstąpiła do strefy euro w 2014 r. Na **wykresie 8** przedstawiono produktywność Łotwy na tle produktywności w całej Unii Europejskiej i w strefie euro. Widać, że w całym badanym okresie zmniejszały się różnice w produktywności Łotwy w porównaniu ze średnią produktywnością w całej Unii Europejskiej i w strefie euro. Niwelacja różnic miała miejsce w podobnym tempie i przed akcesją i po akcesji Łotwy do strefy euro.

Litwa wstąpiła do strefy euro w 2015 r. Na **wykresie 9** przedstawiono produktywność na Litwie w porównaniu ze średnią produktywnością w Unii Europejskiej i w strefie euro. W całym badanym okresie można było zaobserwować zmniejszanie różnic między produktywnością na Litwie w porównaniu

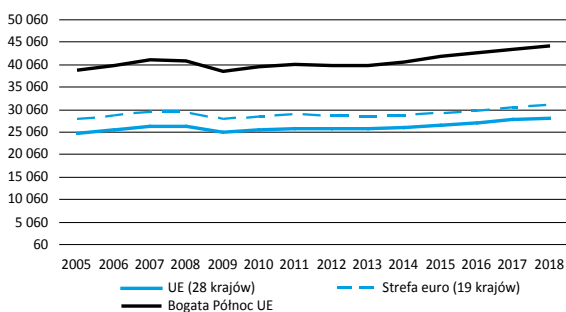
ze średnią w UE i w strefie euro, chociaż występowały niewielkie wahania. Niewielki spadek nastąpił w 2009 r., czyli na początku kryzysu gospodarczego, a także w 2016 r., czyli po wstąpieniu do strefy euro.

Przeprowadzona analiza wskazuje, na występowanie dużych różnic między produktywnością w krajach Unii Europejskiej. Produktywność w krajach „bogatej północy” była znacząco wyższa niż średnia produktywność w krajach „biednej północy”, w krajach Unii Europejskiej i w krajach strefy euro. Analiza produktywności nowych krajów członkowskich w porównaniu ze średnią produktywnością w całej Unii i w strefie euro wskazuje, że produktywność we wszystkich nowych krajach strefy euro przed wstąpieniem była niższa niż średnia produktywność w Unii Europejskiej i w strefie euro. Nie można jednak zauważyć jednoznacznej zależności między wstąpieniem do strefy, a szybszym zjawiskiem konwergencji realnej po akcesji. Podobny proces konwergencji realnej przejawiający się niwelacją różnic w poziomie produktywności miał miejsce w niektórych krajach zarówno przed akcesją, jak i po niej. Taka sytuacja miała miejsce na Litwie, Łotwie i w Estonii. Na Słowacji po wstąpieniu do strefy euro można było obserwować zjawisko dekonwergencji realnej, czyli powiększania się różnic w produktywności. W przypadku Malty i Cypru, które wstępowały do w tym samym czasie do strefy euro produktywność zmieniała się inaczej. Na Malcie nie nastąpił spadek produktywności, chociaż produktywność zmieniała się, ulegając wahaniami w czasie. Na Cyprze pogłębiły się różnice w produktywności w porównaniu z Unią Europejską i strefą euro po akcesji do strefy euro. W przypadku Słowenii różnice w produktywności pozostały w całym badanym okresie na podobnym poziomie, ulegając jedynie niewielkim wahaniom. Nie zaobserwowano więc wyraźnie pozytywnego zjawiska konwergencji realnej.

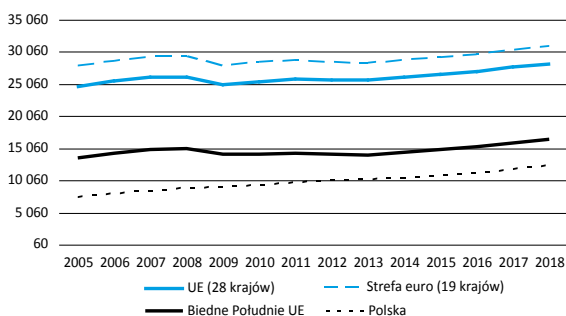
Kolejnym krokiem w badaniach była analiza PKB per capita w analogicznych grupach państw, jak w przypadku badania produktywności. Na **wykresie 10** przedstawiono PKB per capita w poszczególnych grupach w Unii Europejskiej, przeliczony na euro. W całym badanym okresie utrzymywały się podobne różnice między grupami, czyli:

- najwyższym PKB per capita w odniesieniu do średniej w Unii Europejskiej charakteryzowały się państwa „bogatej północy”,
- wyższy niż średnia w Unii Europejskiej poziom PKB per capita miały państwa strefy euro,
- najniższym PKB per capita charakteryzowała się Polska,
- państwa „biednego południa” miały znacząco niższy poziom niż średni poziom w Unii Europejskiej.

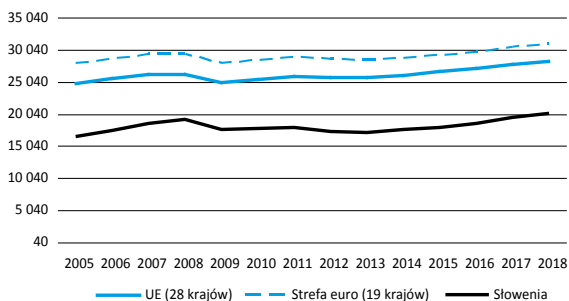
Wykres 11. PKB per capita (euro) – „bogata północ”



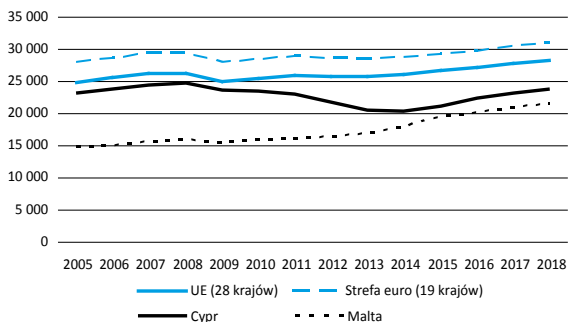
Wykres 12. PKB per capita (euro) – „biedne południe”



Wykres 13. PKB per capita (euro) – Słowenia



Wykres 14. PKB per capita (euro) – Cypr, Malta



Na **wykresie 11** przedstawiono PKB per capita w krajach „bogatej północy” na tle średniej w Unii Europejskiej i państw strefy euro. Można zauważyć, że różnice między państwami „bogatej północy” a średnią w Unii Europejskiej oraz strefie euro powoli, ale zwiększały się. Zaprzecza to upodabnianiu się krajów o wysokich dochodach do pozostałych krajów, czyli zaprzecza to zjawisku konwergencji realnej w Unii. Warto zauważyć, że różnice między państwami „bogatej północy” a państwami strefy euro były większe w całym badanym okresie niż różnice między średnią w Unii Europejskiej a państwami strefy euro.

Na **wykresie 12** przedstawiono PKB per capita w państwach „biednego południa” na tle średniej w krajach Unii Europejskiej, w strefie euro oraz w Polsce. Można zauważyć, że w całym badanym okresie średni poziom PKB per capita w państwach strefy euro był wyższy niż średni poziom we wszystkich państwach członkowskich Unii Europejskiej i znacząco wyższy niż w krajach „biednego południa”. Polska miała niższy poziom PKB per capita niż „biedne południe” w całym badanym okresie, chociaż różnica między Polską i „biednym południem” malała. W całym badanym okresie utrzymywała się na mniej więcej tym samym poziomie różnica między strefą euro a średnią w Unii Europejskiej, a także różnica między średnią w Unii Europejskiej a państwami „biednego południa”. Jedynie Polska nieco zmniejszała dystans do państw „biednego południa”.

Na **wykresie 13** przedstawiono zmiany PKB per capita w Słowenii, która wstąpiła do strefy euro w 2007 r., na tle średniej w całej Unii Europejskiej, strefie euro. Można zauważyć, że cały czas PKB per capita w Słowenii był niższy niż w Unii Europejskiej i niższy niż w strefie euro. Po akcesji do strefy euro nie zauważono zmniejszania dystansu. Nie można więc było na przykładzie Słowenii stwierdzić pozytywnego upodabniania się dochodów w kraju wstępującego do strefy euro, czyli przyspieszenia konwergencji realnej. Można było zauważyć jedynie minimalne zwiększanie tego dystansu po akcesji.

Na **wykresie 14** przedstawiono PKB per capita Cypru i Malty, które wstąpiły do strefy euro w 2008 r., na tle średniego poziomu PKB per capita w Unii Europejskiej i w strefie euro.

Przed wstąpieniem do strefy euro PKB per capita był znacząco niższy niż na Cyprze, niższy niż średnia jego wartość w UE i niższy niż w strefie euro. W ciągu badanego okresu Malta zmniejszała dystans dzielący ją między średnim poziomem w Unii Europejskiej i średnim poziomem w strefie euro. Miała więc miejsce konwergencja realna. Między Maltą i Unią Europejską oraz strefą euro. W przypadku Cypru można było obserwować przez kilka lat po wstąpieniu do strefy euro znaczący spadek PKB per capita oraz zjawisko dekonwergencji w stosunku do Unii Europejskiej i w stosunku do państw strefy euro. Jednocześnie

miała miejsce konwergencja w stosunku do biedniejszej Malty, która w całym badanym okresie nadrabiała dystans dzielący ją od Cypru.

Na **wykresie 15** przedstawiono PKB per capita Słowacji, która wstąpiła do strefy euro w 2009 r., na tle średniego poziomu PKB per capita w Unii Europejskiej i w strefie euro. Różnice między Słowacją a Unią Europejską i strefą euro w całym badanym okresie utrzymywały się na zbliżonym poziomie. Nie można zauważyć zmniejszania dystansu między Słowacją a pozostałymi krajami, co zaprzecza tezie, że po wstąpieniu do strefy euro konwergencja realna przebiega szybciej. Poziom PKB per capita w Słowacji znacząco odbiega od średniego poziomu w Unii Europejskiej i w strefie euro. Akcesja do strefy euro nie zmieniła tej sytuacji i nie spowodowała szybszej niwelacji tych różnic.

Podobne wnioski, jak w przypadku Słowacji można wyciągnąć, analizując **wykres 16**, na którym przedstawiono PKB per capita Estonii na tle średniego poziomu PKB per capita Unii Europejskiej i strefy euro. Akcesja Estonii, która nastąpiła w 2011 r., nie spowodowała skokowego wzrostu PKB per capita w tym kraju i szybszej konwergencji realnej niż przed akcesją.

Analogiczny wniosek, jak w przypadku Słowacji i Estonii można wysnuć w stosunku do Łotwy (**wykres 17**). Po roku 2014, czyli po wstąpieniu Łotwy do strefy euro, nie nastąpiło zjawisko szybszej niwelacji różnic w poziomie PKB per capita między Łotwą a Unią Europejską i strefą euro. Poziom PKB per capita Łotwy jest znacząco niższy niż średni poziom w Unii Europejskiej i strefie euro.

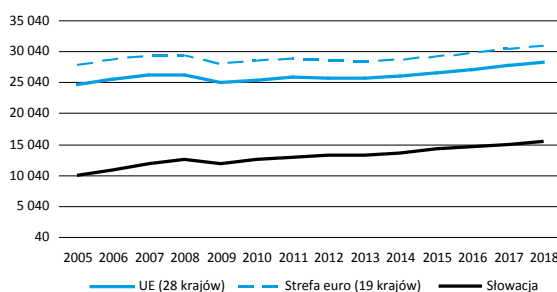
Na **wykresie 18** przedstawiono PKB per capita Litwy na tle średniego poziomu PKB per capita Unii Europejskiej i strefy euro. Po wstąpieniu do strefy euro, czyli po 2015 r., nie nastąpił szybszy wzrost niż w Unii Europejskiej i w strefie euro poziomu PKB per capita tego kraju, czyli nie nastąpiło przyspieszenie zjawiska konwergencji realnej. Poziom PKB per capita Litwy był w całym badanym okresie znacząco niższy niż średnio w Unii Europejskiej i w strefie euro.

Wnioski

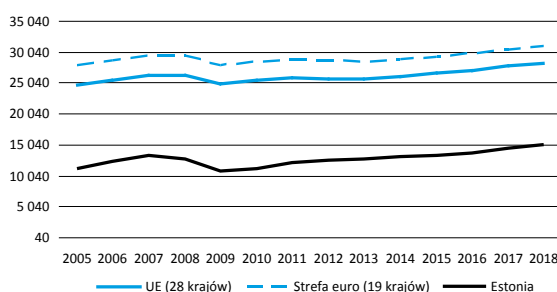
Teoretycznie wejście do strefy euro ma powodować przyspieszenie konwergencji realnej krajów członkowskich, ponieważ ograniczone zostaną koszty transakcyjne, a to przyczyni się do szybszego rozwoju handlu, a tym samym rozwoju gospodarki, oprócz tego w danym państwie będzie następować obniżenie stóp procentowych i to wpłynie dodatnio na wzrost inwestycji²⁷.

²⁷ Na przykład: J.A. Frankel, A.K. Rose, *Is EMU more justifiable ex post than ex ante?*, „European Economic Review” 1997, vol. 41, s. 753–760.

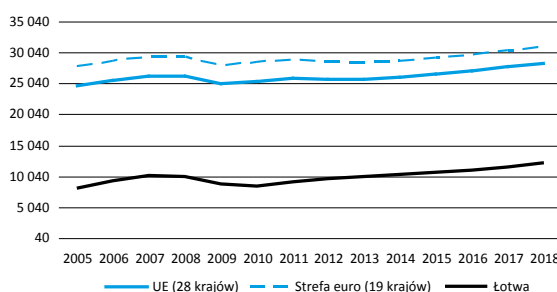
Wykres 15. PKB per capita (euro) – Słowacja



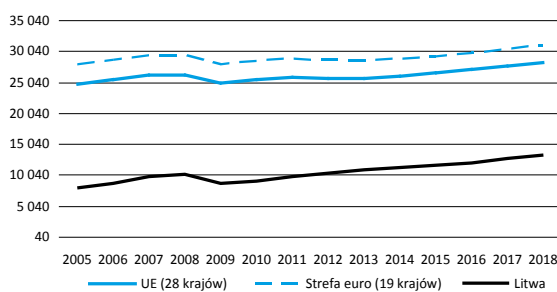
Wykres 16. PKB per capita (euro) – Estonia



Wykres 17. PKB per capita (euro) – Łotwa



Wykres 18. PKB per capita (euro) – Litwa



Wnioski płynące z przeprowadzonych badań, oparte na analizie wskaźnika produktywności w państwach członkowskich Unii Europejskiej i strefy euro wskazują, że stale utrzymują się różnice między państwami członkowskimi, a wstąpienie do strefy euro nie powoduje szybszej konwergencji realnej. Analiza poziomu PKB per capita wskazuje, że w strefie euro stale

utrzymują się nierówności w poziomie dochodów. Wnioski te są zgodne z wynikami badań prowadzonych przez T.T. Azomahou, J. El ouardighi, P. Nguyen-Van, T.K.C. Pham wskazują, że w Unii Europejskiej ma miejsce dywergencja, a nie konwergencja w regionach o niskich dochodach i brak jest zjawiska upodobniania się w regionach o wysokich dochodach. Jedynie w regionach o średnich dochodach można zauważyć zjawisko konwergencji²⁸. Przed wstąpieniem do unii walutowej musi dojść do upodobnienia się gospodarki państwa wstępującego do gospodarek państw już tam funkcjonujących. Konwergencja realna powinna dokonać się przed akcesją. Proces konwergencji realnej państwa, które jest już członkiem unii walutowej, ale jego gospodarka jest dużo mniej produktywna, a społeczeństwo dużo biedniejsze, będzie odbywać się zbyt wolno. Przyczyną wzrostu tego ryzyka może być niedostosowanie polityki pieniężnej prowadzonej w obszarze unii walutowej do państw peryferyjnych²⁹. Z drugiej strony spowolnienie wzrostu produktywności może być źródłem ryzyka kryzysu w samej strefie euro³⁰.

Przeprowadzone badania zaprzeczają więc, że konwergencja realna może się szybciej odbywać po wstąpieniu do strefy euro. Wskazują one na konieczność konwergencji realnej jeszcze przed wstąpieniem do strefy euro, co oznacza, że konwergencja nominalna razem z legislacyjną nie wystarczają, aby z dużym prawdopodobieństwem przewidzieć, że korzyści z wejścia do strefy euro będą przeważać nad zagrożeniami.

Ponieważ warunkiem istnienia optymalnego obszaru walutowego jest silna integracja gospodarcza, to moment wejścia do strefy euro powinien nastąpić po konwergencji realnej. Wniosek ten ma zastosowanie do wszystkich państw objętych derogacją, w tym do Polski. Wybór momentu wstąpienia państwa do strefy euro jest decyzją ekonomiczną, a nie jedynie polityczną. Najpierw powinno nastąpić upodobnienie gospodarki państwa kandydującego do gospodarek państw członkowskich strefy euro, a dopiero potem powinna nastąpić akcesja. Brak konwergencji realnej państwa wstępującego do strefy euro pociąga za sobą ryzyko spowolnienia konwergencji i rodzi zagrożenia dla stabilności samej strefy euro.

* Wszystkie wykresy – źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

²⁸ T.T. Azomahou, J. El ouardighi, P. Nguyen-Van, T.K.C. Pham, *Testing convergence of European regions: A semiparametric approach*, „Economic Modelling, Elsevier” 2011, vol. 28, no. 3, s. 1202–1210.

²⁹ K. Konopczak, A. Welfe, *Convergence – driven...*, op.cit.

³⁰ A. Bagnai, Ch.A. Mongeau Ospina, *Monetary integration vs. real disintegration: Single currency and productivity divergence in the euro area*, „Journal of Economic Policy Reform” 2018, vol. 21, no. 4, s. 353–367.

Bibliografia

- Azomahou T.T., El ouardighi J., Nguyen-Van P., Pham T.K.C., *Testing convergence of European regions: A semiparametric approach*, „Economic Modelling, Elsevier” 2011, vol. 28, no. 3, s. 1202–1210.
- Bagnai A., Mongeau Ospina Ch.A., *Monetary integration vs. real disintegration: Single currency and productivity divergence in the euro area*, „Journal of Economic Policy Reform” 2018, vol. 21, no. 4, s. 353–367.
- Barcz J., Kawecka-Wyrzykowska E., Michałowska-Gorywoda K., *Integracja europejska w okresie przemian. Aspekty ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2016.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X., *Convergence across states and regions*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1991, no. 1, s. 107–182.
- Baumol W.J., *Productivity growth, convergence and welfare: What the long-run data show*, „American Economic Review” 1986, t. 76, s. 1072–1085.
- Ekonomiczna analiza prawa – kwestie instytucjonalne*, Unia Europejska, strefa euro, panel 11, sesja III, „X Kongres Ekonomistów”, Warszawa, 29 listopada 2019 r.
- Frankel J.A., Rose A.K., *Is EMU more justifiable ex post than ex ante?*, „European Economic Review” 1997, vol. 41, s. 753–760.
- de Grauwe P., Schnabl G., *Exchange rate stability, inflation, and growth in (South) Eastern and Central Europe*, „Review of Development Economics” 2008, vol. 12, no. 3, s. 530–549.
- Konopczak K., Welfe A., *Convergence – driven inflation and the channels of its absorption*, „Journal of Policy Modeling” 2017, vol. 39, s. 1019–1034.
- Kreczmańska-Gigol K., *Konwergencja realna*, w: Ostaszewski J. (red.), *Polska w strefie euro. Szanse i zagrożenia. Wnioski z konferencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 59–65.
- Lutkowski K., *O sposobie integracji Polski z obszarem euro. Niektóre dyskusyjne punkty strategii polityki pieniężnej po 2003 roku*, „Bank i Kredyt”, lipiec 2003.
- Monfort M., Cuestas J.C., Ordonez J., *Real convergence in Europe: A cluster analysis*, „Economic Modelling” 2013, t. 33, s. 689–694.
- Monfort M., Ordonez J., Sala H., *Inequality and unemployment patterns in Europe: Does integration lead to (real) convergence?*, „Open Economies Review” 2018, vol. 29, no. 4, s. 703–724.
- Mundell R., *A theory of optimum currency areas*, „American Economic Review”, November 1961.
- Nitoy M., Pochea M.M., *Testing financial market convergence in Central and Eastern Europe: A non-linear single factor model*, „Economics Systems” 2016, vol. 40, no. 1, s. 323–334.
- Ostaszewski J., Bąk H. (red.), Tchorek G. (red.), Bołkunow W., Kreczmańska-Gigol K., Kamiński J., Mosiejko L., *Polska w strefie euro. Szanse i zagrożenia – podsumowanie obrad*, w: Ostaszewski J. (red.), *Polska w strefie euro. Szanse i zagrożenia. Wnioski z konferencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 11–23.
- Padoa-Schioppa T., *Trajectories towards the euro and the role of ERM II*, „International Finance” 2003, vol. 6, s. 129–144.
- Raport o konwergencji maj 2008*, Europejski Bank Centralny.
- The East Asian miracle: economic growth and public policy*, World Bank Policy Research Report, World Bank, Washington 1993.
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), DzUrz UE C 326, 26.10.2012.

Urszula Żuławska*

Polska transformacja w świetle koncepcji *path dependence***

Wstęp

Transformacja to przede wszystkim radykalna zmiana systemu instytucji, zarówno formalnych, jak i nieformalnych, a więc przeciwstawienie się ścieżce zależności. Na ile było to możliwe w przypadku Polski przełomu XX i XXI wieku? Wydaje się, że wbrew dążeniu do zerwania z przeszłością, w rzeczywistości transformacja była i jest silnie uzależniona od ścieżki – trajektorii rozwojowej. Celem opracowania jest wskazanie owej zależności w sferze finansów publicznych.

Rozważania oparto na ujęciu kategorii zależności od ścieżki (*path dependence*), jakie nadaje mu nowa ekonomia instytucjonalna, a przede wszystkim C.D. North¹. Jest to ujęcie odmienne od ujęcia Davida [2007] czy Arthura², odwołujących się przede wszystkim do rozwoju technologii, nawet szeroko rozumianych. Zastosowane ujęcie bierze pod uwagę nie tylko stan początkowy systemu instytucjonalnego, ale także wcześniejsze zaszczości, takie jak stan świadomości oraz wiedzy, jak i uzależnienie od wcześniej podjętych

decyzji, które spowodowały powstanie trudno naruszalnych zależności sieciowych, związanych jednak raczej z ukształtowaną matrycą instytucjonalną i towarzyszącym mu systemem organizacyjnym, niż z systemami technologicznymi.

Jak podkreśla Murrell [2005], w początkowym okresie transformacji nowa ekonomia instytucjonalna nie była obecna w debacie publicznej, być może winę za ten stan ponosi prasa czasu i palące problemy bieżące: zadłużenie, recesja, inflacja, bezrobocie – by wymienić tylko najważniejsze. Opracowania analizujące pierwszy okres transformacji z punktu widzenia nowej ekonomii instytucjonalnej skupiały się przede wszystkim na osiągnięciach w kreowaniu instytucji formalnych, przede wszystkim sfery politycznej i gospodarczej³. Polskę uznano za lidera przemian wśród krajów postsocjalistycznych i dopiero z czasem zaczęły ukazywać się opracowania wskazujące na zaniedbania w sferze polityki informacyjnej, a zatem i kształtowania instytucji nieformalnych [Żukowski, 2005], zwracające uwagę na nieefektywność implantowanych bezpośrednio z krajów wysoko rozwiniętych instytucji [Murrell, 2005; Wilkin, 2017], negatywnych zjawisk społeczno-gospodarczych wynikających z nieefektywności instytucji [Kowalski, Wihlborg, 2010]. Zaczęto zastanawiać się, czy drastyczne ograniczenie roli państwa nie przyczyniło się do zawyżenia kosztów transakcyjnych [Godłów-Legiędź, 2009; Godłów-Legiędź, Legiędź, 2009; Dzionek-Kozłowska, 2010; Murrell, 2005]. Niektóre publikacje wskazywały na wyższość chińskiej drogi transformacji – stopniowej i kontrolowanej przez państwo – nad rozwiązaniami środkowoeuropejskimi [np. Legiędź, 2009; Murrell, 2005].

* Społeczna Akademia Nauk.

** Jest to skrócona wersja referatu na X Kongres Ekonomistów PTE.

¹ North pisał: „Trudność zasadniczej zmiany ścieżki jest oczywista i wskazuje, że proces uczenia się, dzięki któremu doszliśmy do dzisiejszych instytucji, ogranicza przyszłe wybory. (...) system przekonań, leżący u podłoża matrycy instytucjonalnej, powstrzyma radykalną zmianę”. [North, 2014, s. 80–81].

² Dzionek-Kozłowska tak streszcza wyniki ich badań: „w sytuacji istnienia kilku alternatywnych metod produkcji danego towaru nie zawsze wybierane były technologie najlepsze, tzn. pozwalające wytworzyć określone dobra najniższym możliwym kosztem. (...) wskazani autorzy doszli do wniosku, że w wielu takich sytuacjach kluczowe znaczenie mają, niemal całkowicie pomijane na gruncie ekonomii ortodoksyjnej, czynniki historyczne (wydarzenia czy decyzje podejmowane w przeszłości) oraz zjawiska przypadkowe” [Dzionek-Kozłowska, 2009, s. 35].

³ Ciekawy przegląd kontrowersji wokół modelu transformacji, zatytułowany *Krytyka planu Balcerowicza w ujęciu Grzegorza Kołodki oraz Tadeusza Kowalika* przedstawił Rolski [2013].

Path dependence w poszczególnych okresach transformacji

Z punktu widzenia zależności od ścieżki polską transformację można podzielić na trzy zasadniczo różne okresy:

- okres początkowy, od rozmów okrągłego stołu po uchwalenie Konstytucji,
- utrwalanie systemu,
- próba korekty.

Zależność od ścieżki systemu instytucji formalnych i nieformalnych, choć nawzajem się warunkujących⁴, była różna. W pierwszym okresie generalnym podejściem w zakresie instytucji była negacja instytucji pochodzących z poprzedniego okresu. To właśnie dążenie do odcięcia się, czasem za wszelką cenę, od wcześniejszych rozwiązań stanowiło o przewrotności zależności – negacja wcześniejszych rozwiązań była istotniejsza, niż efektywność rozwiązań nowych. Stąd ogromna niechęć do planowania, choćby przestrzennego, czy nadawanie niektórym pojęciom ekonomicznym nadzwyczajnych przymiotów⁵. Mimo to, jak podkreśla wielu autorów, zaczynając od samego Northa, instytucji nie buduje się w próżni i tak też było w przypadku polskiej transformacji. Społeczeństwo było za demokracją, za wolnością organizowania się, słowa, religii; za niezawisłością państwa, ale przeciwko jego ingerencji w gospodarkę (którą utożsamiano z nieefektywnością systemu realnego socjalizmu), za prywatną własnością. Równocześnie powszechnie nie zdawano sobie sprawy z przywiązania do pewnych wartości odchodzącego systemu, nie do końca kompatybilnych z systemem rynkowym, zwłaszcza na niskim poziomie rozwoju gospodarczego: prawem do powszechnego dostępu do dóbr publicznych, takich jak opieka zdrowotna i edukacja. Łudzono się, że zmiana zabezpieczeń na starość z systemu repartycyjnego na kapitałowy zapewni co najmniej godziwe warunki życia emerytów. Natomiast raczej nie wyobrażano sobie radykalnego wzrostu zróżnicowania w podziale dochodu i majątku, choć odżegnywano się generalnie od „urawniłowki” wczesnego okresu gospodarki centralnie planowanej.

W sferze formalnych instytucji rynkowych, transformacja w pierwszym okresie polegała na imitacji, dość automatycznej, instytucji rynkowych z „Zachodu”. Niestety znajomość funkcjonowania instytucji rynkowych nie była zbyt głęboka, nie zdawano sobie sprawy, że instytucje rynkowe w krajach wysoko rozwiniętych kształtowały się przez dziesięciolecia [North, 2014], co pozwalało na ich kolejne dostosowania. Raczej nie

zdawano sobie sprawy z różnic pomiędzy systemami gospodarczymi krajów zaawansowanych gospodarczo, ani z roli organizacji regulujących w poszczególnych wersjach systemu rynkowego. Zdawano sobie natomiast sprawę z twardych realnych ograniczeń (bieżącej sytuacji gospodarczej, sytuacji międzynarodowej), a w związku z tym z konieczności wprowadzenia rozwiązań akceptowalnych przez organizacje międzynarodowe, na których pomoc liczone.

Polska szybko stała się liderem w zakresie zmian w instytucjach formalnych: instytucjom politycznym przywrócono demokratyczną treść, stworzono formalne podstawy dla ochrony własności prywatnej, co było zresztą warunkiem napływu inwestycji zagranicznych, wyczekiwanych ze względu na załamanie gospodarcze [Wilkin, 2017; Murrell, 2005]. Starano się też szybko stworzyć podstawowe organy zapewniające funkcjonowanie rynku. Polska wyprzedziła inne kraje postsocjalistyczne w regulacji rynku papierów wartościowych: już w 1991 roku powołano Komisję Papierów Wartościowych i Giełdy (w 2007 roku przekształcona w Komisję Nadzoru Finansowego).

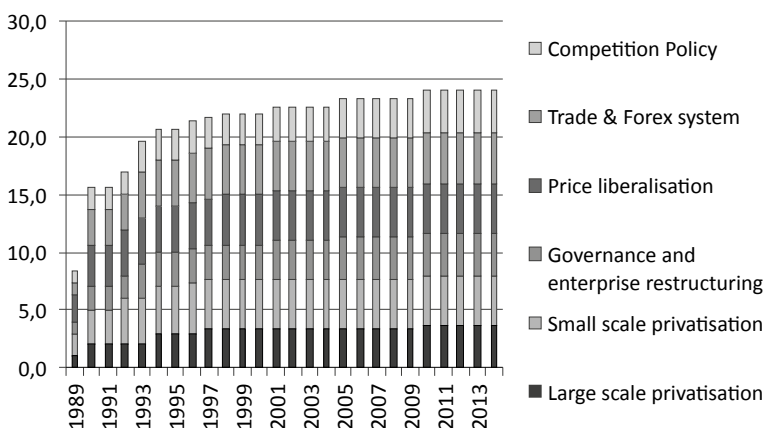
Przemiany własnościowe, choć w Polsce nie tak szybkie jak w innych krajach postsocjalistycznych, doprowadziły do powstania specyficznej struktury własności. Wcześniej istniejące przedsiębiorstwa musiały znaleźć sposoby na funkcjonowanie w systemie rynkowym, niezależnie od tego na jakim etapie przemian własnościowych się znalazły. Postawiło je to w zupełnie nowej sytuacji, gdzie zamiast centralnego rozdzielnika koniecznym stało się poszukiwanie kontrahentów i zawieranie kontraktów. Obok przekształcanych wcześniej istniejących firm na rynku pojawiło się wiele nowych, zazwyczaj drobnych, bądź to wyłonionych w procesie prywatyzacji, bądź to nowo powstałych, konkurujących na rynku. Centralnym zagadnieniem stało się kształtowanie kosztów transakcyjnych, w Polsce wysokich w porównaniu z krajami gospodarczo bardziej zaawansowanymi [Godłów-Legiędź, 2009]. Inni badacze [Murrell, 2005] wskazują na szczególne trudności, na jakie napotykały firmy w Polsce – brak systemu instytucjonalnego wspomagającego egzekwowanie kontraktów. Pod tym względem firmy skazane były na bardzo niesprawnie działający system sądowniczy lub na rozwiązania pozaprawne. Spowodowało to szerzenie się korupcji [Kowalski, Wihlborg, 2010; Murrell, 2005; Żukowski, 2005], jak i przemocy.

Nasilenie przemian w pierwszym okresie transformacji obrazują wskaźniki publikowane przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju do 2014 roku (**wykr. 1**).

Wskaźniki transformacji dobrze odzwierciedlają nasilenie przemian w systemie instytucjonalnym, głównie instytucji formalnych, jakie miało miejsce na początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku.

⁴ Szerzej na ten temat, w tym odwołując się do noblowskiego wykładu Northa, Godłów-Legiędź [2009].

⁵ Prawo własności uzyskało w popularnym przekazie nawet status „świętego”. Por. J. Majmurek [2016].

Wykres 1. Wskaźniki transformacji EBOR


Źródło: EBRD [2019].

Zmiany w zakresie instytucji nieformalnych, w tym tworzenie „ładu korporacyjnego”, nie nadążały za tymi zmianami. Ukoronowaniem tego okresu było uchwalenie w 1997 roku Konstytucji RP, utrwalającej zmiany w systemie instytucji formalnych. Konstytucja gwarantowała także sprawiedliwość społeczną (art. 2 Konstytucji RP). Interpretacja tego stwierdzenia, jak i jego egzekwowanie, uwarunkowane było jednak przede wszystkim funkcjonowaniem instytucji społeczeństwa obywatelskiego, czego chyba w kolejnych latach zabrakło.

W okresie kontynuacji transformacji instytucje formalne umocniły się w swej nowej formie, zdecydowanie liberalnej, z niewielkim udziałem organizacji regulacyjnych, a wręcz minimalnym instytucji społeczeństwa obywatelskiego [Kowalik, 2009; Bugaj, 2015]. Najpotężniejsza organizacja obywatelska dziesięciolecia poprzedzającego transformację – „Solidarność” – stała się zasadniczym elementem systemu państwowego, niejako osierocając społeczeństwo, a przede wszystkim ludzi pracy. Ogólnie zmiany w instytucjach nieformalnych nie nadążały za zmianami w instytucjach i organizacjach sfery formalnej. Wprowadzone w drugiej fazie, w 1999 roku, cztery reformy (administracji zwana samorządową, oświaty, systemu emerytalnego i służby zdrowia) zawiodły nadzieje zarówno społeczeństwa, jak i rządzących. To, że tylko jedna z nich przetrwała, świadczy o braku ich przygotowania. Ta, która przetrwała, administracji, dość skutecznie odciąża administrację centralną od części zobowiązań związanych z zapewnieniem dostępu do dóbr publicznych.

W okresie utrwalania przemian instytucjonalnych coraz powszechniejsze w społeczeństwie było przekonanie, że najpierw koszty, a w późniejszym okresie korzyści z transformacji rozkładają się w społeczeństwie bardzo nierównomiernie [Bugaj, 2015; Kowalik, 2009]. Natomiast organizacje państwowe, mające zapewnić efektywne funkcjonowanie rynku, a przede

wszystkim chroniące prawa własności, pozostały w przeważającej mierze w swoim kształcie z końca lat dziewięćdziesiątych. Powstały nieliczne organizacje prywatne, samoorganizujące biznes i mogące przez swoje działanie zmniejszyć koszty transakcyjne [Murrell, 2005]. Instytucje prawa i organizacja sądownictwa także nie nadążały za wybitną „innowacyjnością” niektórych podmiotów gospodarczych, co prowadziło do szeregu nadużyć, tzw. afer. Niestety niektóre z nich wywodziły się bezpośrednio z instytucji państwowych (np. afera

Funduszu Obsługi Zadłużenia Zagranicznego), a przeciąganie w czasie postępowań sądowych wskazywało na niewydolność systemu. Reasumując, w okresie do 2015 roku, czyli dość radykalnej zmiany politycznej, system instytucjonalny był niewrażliwy na sygnały płynące tak z rynku, jak i ze społeczeństwa i nie wykazywał skłonności do autokorekty. To także swego rodzaju przejaw zależności od ścieżki, choć w tym wypadku dotyczy to bardzo krótkiego, z punktu widzenia tej koncepcji, okresu.

W ostatnich latach rządząca partia podjęła próbę zmiany części systemu instytucjonalnego: ograniczono niezawisłości systemu sądowniczego, zwiększono udział własności państwowej w gospodarce⁶, dokonano redystrybucji dochodów poprzez radykalne rozszerzenie świadczeń socjalnych, co niestety ogranicza możliwości ingerencji państwa na innych polach, o czym w kolejnym punkcie opracowania.

Zależność od ścieżki a finanse publiczne

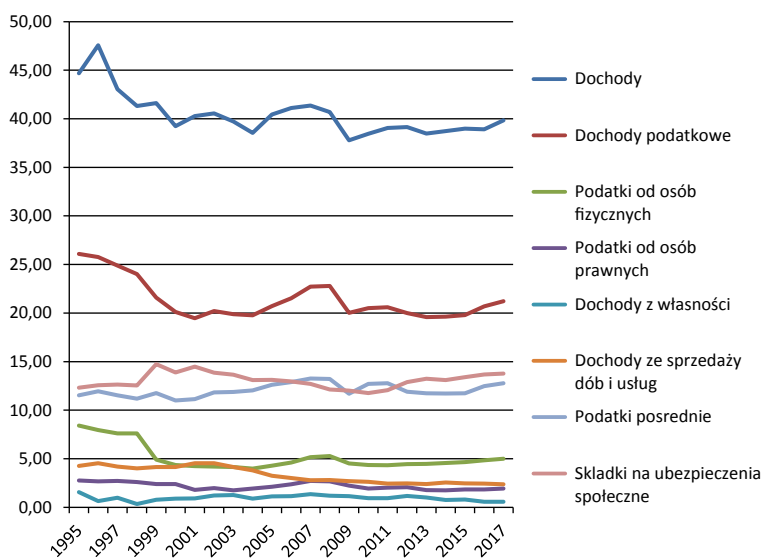
Dla finansów publicznych transformacja oznaczała głębokie zmiany. Budżet państwa miał odgrywać w nowym systemie niepomnie mniejszą rolę. W dodatku w momencie przełomu większość społeczeństwa polskiego była przekonana, że własność państwowa w gospodarce prowadzi jedynie do niskiej efektywności i niepełnego wykorzystania czynników produkcji. Stąd prosty wniosek – im mniej państwa tym efektywniejsza gospodarka. Ten negatywny stosunek do państwa zaciążył na wprowadzanych rozwiązaniach instytucjonalnych⁷.

Zależność od ścieżki można obserwować zarówno po stronie dochodów, jak i wydatków budżetu państwa.

⁶ Zmiana struktury własności w niektórych przypadkach może mieć uzasadnienie gospodarcze.

⁷ Obszernie na temat przemian w samym sektorze pisze Stanisław Owsiak [2017].

Wykres 2. Dochody budżetu państwa w relacji do PKB (%)



Źródło: IMF Database (15.09.2019).

W sytuacji zdecydowanej niechęci do ingerencji państwa w gospodarkę należało się spodziewać zdecydowanego zmniejszenia relacji dochodów budżetowych do PKB, co, wobec dążenia do zachowania równowagi, musiało prowadzić także do zmniejszenia wydatków w stosunku do PKB. Istotne są także zmiany w strukturze tak dochodów, jak i wydatków budżetowych, gdyż w znacznej mierze odzwierciedlają one zmiany instytucjonalne.

W początkowym okresie transformacji⁸ szacunkowy poziom dochodów budżetowych wynosił około 50% PKB, w 1989 roku i w wyniku kryzysu transformacyjnego zmalał o około 10 punktów procentowych, przy równoczesnym zmniejszeniu tego agregatu o około 14% [Wernik, 2014]. Wraz z przezwyciężeniem recesji, poziom dochodów budżetowych powtórnie wzrósł, by od połowy lat 90., zgodnie z założeniami przebudowy systemu społeczno-gospodarczego, maleć do 2009 roku, gdy dochody budżetowe osiągnęły minimalny poziom w relacji do PKB (36,6%). Kolejne lata to niewielki, ale systematyczny wzrost dochodów, do 2017 roku o 2 punkty procentowe. Zmiany w poziomie dochodów budżetowych w stosunku do PKB przedstawiono na **wykresie 2**. Łącznie dochody budżetowe zmalały na przestrzeni dwudziestolecia, dla którego dysponujemy porównywalnymi danymi, o 5 punktów procentowych, co przy ponad dwudziestokrotnym wzroście PKB w tym okresie oczywiście nie oznacza bezwzględnego zmniejszenia dochodów budżetowych, lecz ich wzrost (IMF Database).

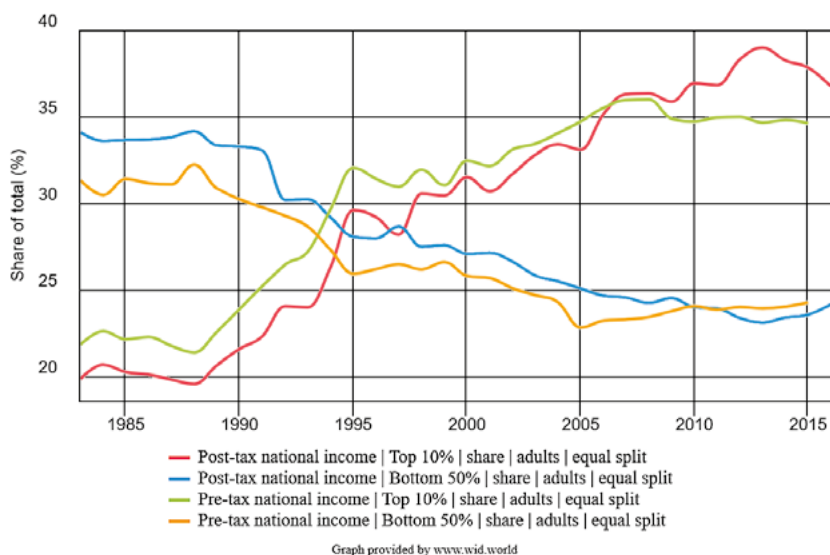
⁸ Ze względu na brak porównywalności danych PKB dla okresu do 1995 roku dane te przedstawiane są osobno.

Transformacja wymagała nowego systemu generowania dochodów budżetowych, co przy zasadniczo negatywnym stosunku społeczeństwa do racjonalności dysponowania środkami publicznymi nie było proste. W poprzednim systemie głównym źródłem dochodów budżetu państwa był podatek dochodowy od przedsiębiorstw państwowych. Wobec postępującej prywatyzacji sektora produkcyjnego, polegającej zarówno na zmianie właściciela przedsiębiorstw państwowych, jak i na powstawaniu licznych nowych podmiotów prywatnych, konieczna była zmiana systemu podatkowego. Dokonywano tej operacji w warunkach kryzysu, który dodatkowo ograniczył do-

chody z podatku od przedsiębiorstw państwowych. W dodatku przekształcający się aparat administracyjny, odpowiedzialny za pobór podatków, ceł i opłat administracyjnych działał niesprawnie.

W roku 1991 wprowadzono podatek dochodowy od osób fizycznych i prawnych. Pierwszy z nich miał ogromne znaczenie dla tworzenia świadomości społeczno-gospodarczej Polaków. Podatek ten płacili prawie wszyscy dorośli obywatele, musieli zapoznać się z procedurami, nabrać świadomości, że to nie tylko państwo ma obowiązki wobec obywatela, lecz także obywatel musi partycypować w utrzymaniu państwa. W roku 1993 podatek obrotowy zastąpiono podatkiem od wartości dodanej (typu VAT), który wraz z systemem akcyz z czasem stał się głównym źródłem dochodów podatkowych. System dochodów podatkowych nie uległ zmianom, natomiast dokonywano dość częstych korekt stawek i progów podatkowych, jak też możliwości odliczeń i zwolnień od podatku, co związane było zazwyczaj z bardziej napiętą (lata 1992–1993) lub swobodniejszą sytuacją budżetową. Te zmiany nie wzmocniły zaufania do systemu.

Z punktu widzenia analizy instytucjonalnej, a zwłaszcza zależności od ścieżki, wydaje się, że w drugiej połowie lat 90. społeczeństwo doczekało się „potanienia” państwa. Nie do końca był to jednak efekt zamierzony przez władze, nie wszyscy w równej mierze korzystali ze zmniejszenia obciążeniami podatkowymi. Bez wątpienia był to okres korzystny dla osób szybko wychwytyjących nowe okazje do obniżenia zobowiązań podatkowych, w sposób legalny, półlegalny lub nielegalny. Taka „optymalizacja podatkowa” dotyczyła zwłaszcza podmiotów

Wykres 3. Dochody Polaków przed i po opodatkowaniu


Źródło: World Inequality Database (25.09.2019).

potencjalnie bardziej obciążonych podatkami. System – co widać wyraźnie na wykresach – nie zmierzał do większego obciążenia firm, a nawet sprzyjał ucieczce od płacy, obciążonej wyższymi daninami publicznymi, do samozatrudnienia w firmie. Inną formą unikania daniny publicznej w formie składek na świadczenia społeczne było, a po części nadal jest, zmienianie formy zatrudnienia (umowy o dzieło, umowy zlecenia).

Wydaje się, że władze, zarówno ustawodawcze, jak i wykonawcze, nie reagowały na powszechnie znane metody „optymalizacji podatkowej”, ani na przejawy korupcji [Kowalski, Wihlborg, 2010]. Raczej nie takiego wycofywania się państwa z gospodarki oczekiwali Polacy, zwłaszcza, że mniejsze dochody budżetowe oznaczały gorszy dostęp do dóbr publicznych, z którego społeczeństwo nie było gotowe rezygnować.

Dobrym podsumowaniem zmian, jakie nastąpiły w ramach transformacji w zakresie polityki dochodów państwa, wydają się być dane o podziale dochodów publikowane przez World Inequality Database (**wykres 3**).

Nawet jeśli zastosowana przez WID metodologia nie jest doskonała, to fakt, że od drugiej połowy pierwszej dekady XXI wieku różnice dochodowe po opodatkowaniu między najbogatszymi 10 procentami Polaków, a biedniejszą połową społeczeństwa wzrastają, co świadczy o podporządkowaniu instytucji interesowi wybranych grup społecznych, zaniechaniu, a nawet stosowaniu *à rebours* redystrybucyjnej funkcji finansów publicznych. Zjawisko to przez pewien czas uchodziło uwadze społeczeństwa, przez kolejne lata było coraz trudniej przez nie akceptowane, by

wreszcie stać się jednym z powodów zmiany preferencji politycznych.

Po stronie wydatków rozwiązania systemowe wydają się być jeszcze ciekawsze z punktu widzenia ekonomii instytucjonalnej. Jak już wspomiano, żegnając się z systemem gospodarki centralnie planowanej, społeczeństwo polskie raczej spodziewało się dostępu do dóbr publicznych lepszej jakości niż ograniczenia dostępu do nich i zastąpienia ich dostarczonymi przez system rynkowy.

W początkowym okresie transformacji, wobec

kryzysu gospodarczego a co za tym idzie ograniczenia środków publicznych, w dodatku obciążonych obsługą zadłużenia zagranicznego (na szczęście ze względów politycznych odroczonej), NSZZ Solidarność, a w ślad za nim społeczeństwo „rozpięło nad rządem parasol”, nie domagając się zbyt intensywnie poprawy warunków życia. Wobec gwałtownie rosnącego bezrobocia zadowalano się świadczeniami łagodzącymi bardzo trudną bieżącą sytuację (zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki przedemerytalne, wcześniejsze emerytury itp.).

Sytuacja na rynku pracy – a co za tym idzie i obciążenia budżetu świadczeniami dla bezrobotnych – rozwiązana została dopiero w wyniku masowej emigracji zarobkowej po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

Cztery reformy wprowadzone w 1999 roku w znacznej mierze odsuwały od rządu centralnego zobowiązania wobec społeczeństwa w zakresie dostarczania dóbr publicznych. Przekazanie organom administracji terenowej części zadań z zakresu oświaty i ochrony zdrowia, z czym wiązała się dotacja budżetowa zapewniająca zaspokojenie potrzeb jedynie na podstawowym poziomie, doprowadziło do znacznego zróżnicowania w dostępie do dóbr publicznych w zależności od zasobności gminy. System edukacji został uzupełniony przez usługi sektora prywatnego, dostępne tylko dla części społeczeństwa. Podobny proces, choć w bardziej drastycznej formie, dotyczył (i dotyczy) usług medycznych.

Reforma systemu emerytalnego wobec szczupłości krajowego rynku finansowego okazała się – dalece upraszczając zagadnienie – formą finansowania długu publicznego, co zresztą z czasem dało pretekst do

wycofania się z kapitałowego systemu emerytur (**wykres 4**).

Narastające niezadowolenie społeczeństwa między innymi z ograniczonego dostępu do dóbr publicznych rządzące od 2015 ugrupowanie polityczne stara się złagodzić przez istotne zwiększenie świadczeń finansowych dla dzieci (program 500+), emerytów (13. emerytura), zmniejszenie podatku dochodowego dla wybranych grup pracowników. Niestety te kosztowne posunięcia ograniczają możliwości systemowego rozwiązania kwestii dostępu do dóbr publicznych poprzez wzrost nakładów na wrażliwe działy gospodarki. Równocześnie zagrażają stabilności gospodarczej, tworząc presję inflacyjną i napięcia budżetowe.

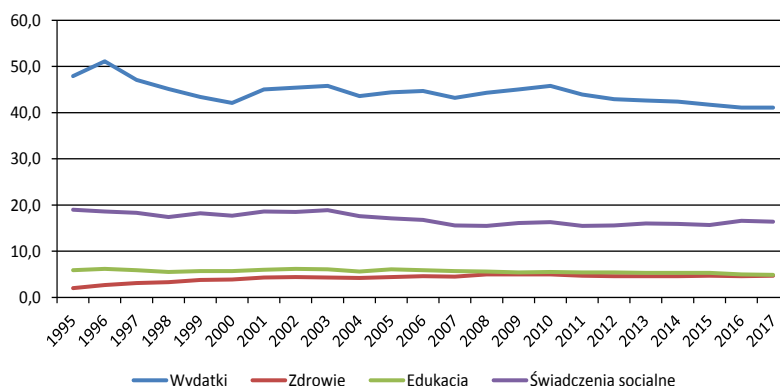
Podsumowanie

Wydaje się, że polska transformacja w znacznie większej mierze niż z tego zdawali sobie sprawę tak zarządzający, jak i społeczeństwo zależna była od trajektorii rozwojowej. Wyrażało się to zarówno w sferze instytucji nieformalnych, jak i formalnych. W sferze instytucji nieformalnych transformacja blokowana była przez oczekiwania społeczne zaszczerpane w poprzednim okresie, ograniczoną wiedzę o funkcjonowaniu mechanizmów rynkowych, brak skłonności do samoorganizacji społeczeństwa, a co za tym idzie słabość instytucji społeczeństwa obywatelskiego. W sferze instytucji formalnych narzucenie w początkowym okresie szybkiego tempa zmiany odbiło się na ograniczonej efektywności tych instytucji, zwłaszcza w odniesieniu do organizacji gospodarczych. Szczegółne odzwierciedlenie procesy te znalazły w sferze finansów publicznych.

Bibliografia

- Bugaj R. [2015], *Plusy dodatnie i ujemne*, Poltext, Warszawa.
- David P.A. [2007], *Path dependence – A foundational concept for historical social sciences*, „Clometrica”, vol. 1 no. 2 Summer.
- Dzionek-Kozłowska J. [2009], *Koncepcja path dependence, czyli trajektorie rozwojowe w życiu gospodarczym*, w: Godłów-Legiędź J. (red.), *Instytucje i transformacja*, Adam Marszałek, Toruń.
- Dzionek-Kozłowska J. [2010], *Rynek versus państwo w świetle dyskusji o path dependence*, „Ekonomia i Prawo”, nr 6, s. 87–99.
- EBRD [2019], *Regional economic prospects*, <https://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/>

Wykres 4. Wydatki budżetu państwa w relacji do PKB (%)



Źródło: Eurostat.

- data/forecasts-macro-data-transition-indicators.html (17.06.2019).
- Godłów-Legiędź J. [2009], *Instytucje i koszty transakcji jako podstawowe pojęcia nowej ekonomii instytucjonalnej*, w: Godłów-Legiędź J. (red.), *Instytucje i transformacja*, Adam Marszałek, Toruń.
- Godłów-Legiędź J., Legiędź T. [2009], *Interakcja instytucji formalnych i nieformalnych w procesach transformacji od planu do rynku*, w: Godłów-Legiędź J. (red.), *Instytucje i transformacja*, Adam Marszałek, Toruń.
- Kowalik T. [2009], www.polska.transformacja.pl, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa.
- Kowalski T., Wihlborg C. [2010], *Problems of governance and institutional environment in the European transition economies*, w: Kowalski T., Letza S., Wihlborg C. (red.), *Institutional change in the European transition economies. The case of Poland*, Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań.
- Legiędź T. [2009], *Transformacja społeczno-gospodarcza w Chińskiej Republice Ludowej*, w: Godłów-Legiędź J. (red.), *Instytucje i transformacja*, Adam Marszałek, Toruń.
- Majmurek J. [2016], *Nie tak święte prawo własności*, <https://oko.press/swiete-prawo-wlasnosci/> (29.09.2019).
- Murrell P. [2005], *Institutions and firms in transition economies*, w: Menard C., Shirley M.M. (red.), *Handbook of new institutional economics*, Springer, Dordrecht.
- North D.C. [2014], *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Owsiak S. [2017], *Finanse publiczne w okresie przemian ustrojowych w Polsce*, „Studia Ekonomiczne”, nr 2(XCIII).
- Rolski M. [2013], *Krytyka planu Balcerowicza w ujęciu Grzegorza Kołodki oraz Tadeusza Kowalika*, „Studia Ekonomiczne”.
- Wernik A. [2014], *Finanse publiczne*, PWE, Warszawa.
- Wilkin J. [2017], *Zmiany instytucjonalne i transformacja systemów ekonomicznych – podstawy teoretyczne i doświadczenia*, „Studia Ekonomiczne”, 2(XCIII).
- Żukowski R. [2005], *Routes out of socialism as path-dependent process: Central Europe's experiences and lessons for Cuba*, ASCE, vol. 15, <https://www.ascecuba.org/c/wp-content/uploads/2014/09/v15-zukowski.pdf> (20.09.2019).

Andrzej Jakubowicz*

Spadek i wzrost gospodarczy w okresie transformacji polskiej gospodarki

Wstęp

Celem referatu jest przedstawienie kształtowania się produktu krajowego brutto (PKB) w Polsce w okresie 30-lecia transformacji gospodarczej, w przekroju poszczególnych ekip politycznych sprawujących rządy.

Ograniczona objętość referatu nie pozwoliła na przeprowadzenie szerszej oceny przebiegu transformacji polskiej gospodarki. Krytyczną ocenę tego procesu zawarłem w referacie opracowanym na Konferencję Naukową w Uczelni Vistula, która odbyła się 20 maja 2019 r.¹

W referacie, po syntetycznym przedstawieniu ustaw określających kształt przeprowadzanych reform, prezentuję kształtowanie się PKB w przekroju ekip sprawujących władzę w 30-leciu.

Oceniając wpływ rozwoju i osiągnięć polskiej gospodarki na poziom życia ludności naszego kraju, należy zdać sobie sprawę z ułomności kategorii ekonomicznej PKB. Mam tu na myśli nie tyle ułomności metodologiczne tego wskaźnika, ile fakt, że w polskim PKB zawarty jest duży udział firm zagranicznych działających na terenie Polski. Rozmiary PKB to wielkość wytworzona na terenie Polski i nie w pełni przekłada się na dobrobyt społeczeństwa. Zyski firm zagranicznych transferowane są do krajów ich pochodzenia, do tego dochodzą patologie cen transferowych, zwolnienia podatkowe. W tabelach dotyczących PKB GUS podaje tzw. „dochód netto z zagranicy”, który stanowi „różnicę między należnościami jednostek krajowych od podmiotów zagranicznych a zobowiązaniami jednostek krajowych wobec podmiotów zagranicznych”. Po jej uwzględnieniu uzyskujemy kategorię „produkt narodowy brutto” (PNB). Różnica ta w przypadku

Polski jest ujemna – właśnie ze względu na działające na terenie naszego kraju firmy zagraniczne. W poszczególnych latach – procentowo w stosunku do PKB – wielkość ta kształtuje się różnie, np. dla roku 2003 wyniosła 1,5%, dla 2004 r. – 4,4%, dla 2005 r. – 2,0%. Wydaje się jednak, że różnica ta nie w pełni oddaje wpływ firm zagranicznych na kształtowanie polskiego PNB; jest zdecydowanie zaniżona. Wniosek ten nasuwa się po przeanalizowaniu np. *Listy 500* za 2018 r. Zgodnie z tą *Listą* jest 25% przedsiębiorstw z wyłącznym kapitałem zagranicznym (w pierwszej setce 37%), ponadto należałoby jeszcze uwzględnić przedsiębiorstwa z częściowym udziałem kapitału zagranicznego.

1. Wpływ ustaw regulujących proces reformowania polskiej gospodarki i skutki ich zastosowania

Zgodnie z ustaleniami dokonanymi pomiędzy siłami politycznymi w Polsce („nasz prezydent, wasz premier”) 12 września 1989 r. powołano nowy rząd. Premierem został Tadeusz Mazowiecki, a wicepremierem i ministrem finansów Leszek Balcerowicz. W ciągu kilku miesięcy przygotowany został pakiet ustaw, regulujących proces reformowania polskiej gospodarki zwany „Planem Balcerowicza”.

Ze względu na ograniczenia objętości referatu nie wymieniamy literalnie wszystkich ustaw; ograniczymy się do prezentacji skutków ich wdrożenia. Na proces realizacji transformacji gospodarczej w Polsce przemożny wpływ miał ówczesny nurt w ekonomii – neoliberalizm. Zasada „minimum państwa w gospodarce” była nową religią; wszystko co prywatne jest lepsze od państwowego. Zgodnie z tą zasadą przedsiębiorstwa państwowe stały się największym wrogiem dla naszych reformatorów. Druga zasada – już niepisana – to preferencje dla zagranicy.

* Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Rada Naukowa.

¹ A. Jakubowicz, *Polska transformacja gospodarcza – wielki sukces czy wielki przekręt*, „Zeszyty Naukowe Vistula” 2020.

Najważniejsze zasady polityki gospodarczej wobec przedsiębiorstw państwowych ustalone pakietem ustaw to:

- restrykcyjna polityka kredytowa; niezgodnie z zasadą niedziałania prawa wstecz zastosowano wysokie oprocentowanie wobec już zaciągniętych kredytów;
- podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń, który dotyczył tylko przedsiębiorstw państwowych;
- daleko idąca liberalizacja ceł importowych, czyli preferencje dla dostawców zagranicznych; przedsiębiorstwa krajowe nie wytrzymały konkurencji².

Ustawy te były ukierunkowane na sprywatyzowanie polskich przedsiębiorstw państwowych. Sejm Kontraktowy nie sprzeciwił się temu i uchwalił je 28 grudnia 1989 r., a prezydent Wojciech Jaruzelski, dbając o to, żeby nie być postrzeganym jako „hamulcowy”, podpisał je bez wahania. Z dniem 1 stycznia 1990 roku rozpoczął się proces przemiany polskiej gospodarki zwany „transformacją gospodarczą”. Gwałtownie spadł dochód narodowy, Polacy tracili miejsca pracy, zarobki i oszczędności całego życia. Dorobek całych pokoleń, które zbudowały potężny przemysł, legł w gruzach. Zlikwidowane zostały całe gałęzie przemysłu – elektronika, włókiennictwo, hutnictwo, przemysł stoczniowy. Ideologia i przeświadczenie o własnej nieomyślności przyświecały głównemu reformatorowi Leszkowi Balcerowiczowi, który w pierwszych latach transformowania gospodarki nadawał kierunek przemianom.

W Polsce w owym czasie panowała specyficzna atmosfera. Nastąpiło pewnego rodzaju odreagowanie po okresie realnego socjalizmu, w którym własność prywatna była dyskryminowana. Nastąpiło odwrócenie sytuacji, rodzaj odwetu po okresie poprzednim – własność państwowa znalazła się w niełasce. Sytuacja ta została spotęgowana panującym wówczas neoliberalnym nurtem w ekonomii. Tym częściowo można tłumaczyć nonszalancki stosunek do własności państwowej, który w skutkach objawiał się brakiem gospodarności i nieracjonalnymi decyzjami.

Panował chaos, doktrynerstwo, uległość wobec zagranicy, bez troska o mienie państwowe i los bezrobotnych. Zaniżano wartość prywatyzowanych przedsiębiorstw, przepłacano doradców zagranicznych – posiadających rzekomo unikatową wiedzę, zwalniano zagraniczne firmy z płacenia podatku dochodowego³.

Ekstremalnym, jednostkowym przypadkiem patologii w procesie prywatyzacji była sprzedaż po zaniżonej

cenie firmie amerykańskiej supernowoczesnego Zakładu Produkcji Papieru i Celulozy w Kwidzynie, przy równoczesnym zwolnieniu nabywcy z płacenia podatku dochodowego⁴.

Duże straty w majątku narodowym spowodował program Narodowych Funduszy Inwestycyjnych. Zarządzały nimi firmy zagraniczne, które same dokonywały ostatecznych modyfikacji zasad zarządzania tymi Funduszami (gdzie był nasz rząd – Suchocka i Lewandowski?). Po pięciu latach zarządzania tymi Funduszami zagraniczne firmy zarobiły równowartość połowy wartości prywatyzowanych przedsiębiorstw, doprowadzając ponad 400 przedsiębiorstw do bankructwa. 57 przedsiębiorstw zostało wykupionych przez kapitał zagraniczny po „ulgowych” cenach. Przedsiębiorstwa zniknęły, a państwo nasze zapłaciło jeszcze za to ogromne kwoty pieniężne, które wypływały jako „żywa gotówka” na zagraniczne konta⁵.

Do wyjątkowych patologii należy również zaliczyć likwidację PGR-ów. Było to posunięcie wyjątkowo nieprzemysłane i niepotrzebne, zrealizowane wyłącznie z powodów doktrynerskich (czasy premiera Bieleckiego i wicepremiera Balcerowicza). Nagłe wdrożenie ustawy spowodowało, że setki tysięcy ludzi znalazło się poza marginesem życia. To nie tylko bezrobocie, spekulacja państwową ziemią i wydatki państwa na zasiłki. To również niedożywione dzieci, młodzież bez możliwości kształcenia, pijaństwo, kradzieże i morderstwa. W imię czego? W imię „rozwiązań systemowych”⁶.

Przy panującej wówczas w kraju atmosferze społeczeństwo na ogół akceptowało nawet takie posunięcia władz jak wyżej opisane. Wszystkim przyświecała myśl – forsowana przez rządzących w środkach masowego przekazu – że „teraz wyrzeczenia są potrzebne, po to żeby później było lepiej”. Znaczący jednak byli przekonani, że proces destrukcji poszedł za daleko. Kiedy postanowiłem podjąć się próby oceny polskiej transformacji gospodarczej przekonałem się jak duża jest liczba publikacji, opracowań, listów otwartych krytykujących prawne i organizacyjne rozwiązania gremiów decyzyjnych (rządów) realizujących transformację polskiej gospodarki. Wśród krytyków należy wymienić uznane autorytety, m.in. prof. Witolda Kieżuna, Tadeusza Kowalika, Zdzisława Sadowskiego, Pawła Bożyka, Andrzeja Karpińskiego, Kazimierza Poznańskiego. Oceny rezultatów polskiej transformacji gospodarczej dokonywał też w licznych publikacjach prof. Grzegorz W. Kołodko. Na szczególną uwagę – ze względu na jednostkową dokumentację procesów prywatyzacyjnych – zasługują

² A. Karpiński, S. Paradysz, P. Soroka, W. Żółtkowski, *Jak powstawały i jak upadały zakłady przemysłowe w Polsce*, Muza SA, Warszawa 2013.

³ Pisali na ten temat m.in.: Grażyna Ancyparowicz, Paweł Bożyk, Andrzej Karpiński, Witold Kieżun, Ryszard Ślązak.

⁴ W. Kieżun, *Patologia transformacji*, Poltext, Warszawa 2012, s. 140–141.

⁵ P. Bożyk, *Apokalipsa według Pawła. Jak zniszczono nasz kraj*, Wektory, Wrocław 2015, s. 150–151.

⁶ *Ibidem*, s. 146–147.

prace Ryszarda Ślązaka⁷. Były też memoranda przedkładane przez Polską Akademię Nauk i Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.

Niestety wszystkie te publikacje i wystąpienia były kompletnie nieskuteczne. Realizatorzy przemian gospodarczych byli głusi na głosy rozsądku, a memoranda chowali do szuflady. Oczywiście było też wiele publikacji stanowiących apologię przyjętych rozwiązań. Trzeba tu wymienić przede wszystkim głównego reformatora Leszka Balcerowicza, Waldemara Kuczyńskiego i wielu innych, którzy byli realizatorami przemian.

Niestety zarzut apologii dotyczy również świata nauki. Mam na myśli np. obszerną publikację (799 stron) pracowników naukowych Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie pt. *Transformacja systemowa w Polsce* (2010 rok). Poprawność teoretyczna, jak i rzetelność danych statystycznych są tu oczywiście zachowane. Tendencyjność i nierzetelność tej publikacji polega na tym, czego w niej brakuje. A brakuje jakiegokolwiek próby oceny przebiegu i rezultatów przeprowadzonej transformacji. Jeżeli już są – to same pozytywy lub beznamienne rozważania teoretyczne. Tak jakby nasza transformacja gospodarcza odbyła się bez kosztów. A przecież społeczne koszty były bardzo wysokie. Żaden z autorów (ww.) odnoszących się krytycznie do polskiej transformacji nie został w tej publikacji wymieniony. Komu i czemu ma służyć taka publikacja? Takich laurek jest zresztą więcej – nie tylko na piśmie, ale i w wypowiedziach polityków. Nikt dotychczas nie przeprowadził bilansu zysków i strat naszej przemiany gospodarczej. I to jest zadanie nauki, a nie bezkrytyczna aprobatą przyjętych rozwiązań.

2. Rezultaty gospodarcze w przekroju poszczególnych ekip sprawujących rządy

2.1. Założenia metodologiczne

Kształtowanie się PKB w przekroju poszczególnych ekip politycznych sprawujących władzę przedstawiono, odnosząc jego rozmiary w rozpatrywanych latach do roku kończącego rządy poprzedniej ekipy. Dokonano szczegółowych, autorskich obliczeń, wychodząc od rozmiarów PKB w cenach bieżących. Tę wielkość korygowano, uwzględniając wzrost cen w danym roku, uzyskując dla każdego roku wartości porównywalne w cenach roku poprzedzającego początek sprawowania władzy danej ekipy. Tak uzyskane wielkości stanowiły podstawę obliczeń dynamiki PKB w kolejnych latach.

Opierano się na danych liczbowych prezentowanych w Rocznikach statystycznych GUS; w zakresie rozmiarów PKB Dział „Rachunki narodowe”, tablica 1 Dochód narodowy brutto (ceny bieżące),

a w zakresie wskaźników wzrostu cen Dział „Ceny”, tablica „Wskaźniki cen produktu krajowego brutto, popytu końcowego i nakładów inwestycyjnych”.

Jeżeli dane były korygowane wstecz w następnych wydaniach Rocznika statystycznego, korekty te uwzględniano (ta uwaga nie dotyczy zmian wynikających z przyjęcia metodologii ESA 2010; w Roczniku statystycznym wydanym przez GUS w 2014 r. zmieniono dane za lata 1995–2012). W związku z tym dane prezentowane w tym referacie mogą w niewielkim stopniu różnić się w stosunku do danych prezentowanych w innych publikacjach, również powołujących się na dane GUS, ale nie uwzględniających korekt.

W szczególności zmiany dotyczą:

- roku 1995 – uwzględniono doszacowanie „szarej strefy”⁸; na skutek tego wzrost wyniósł 13,8%, a nie jak pierwotnie podano 7%;
- lat 2001 i 2002 – z obliczeń autorskich wynika – wychodząc od wartości PKB w cenach bieżących – że wzrost PKB w obydwóch ww. latach wynosi 5,2%, a według danych GUS w cenach stałych wyniósł odpowiednio 1% i 1,4%; nie miało to większego wpływu na średnie 4-letnie (ok. 1%).

W niektórych publikacjach można spotkać rozważania, który rok przyjąć za poprzedzający początek procesów transformacyjnych: 1988 czy 1989, a więc który rok przyjąć za podstawę odniesienia rezultatów lat następnych. Otóż z metodologicznego punktu widzenia zdaniem autora tego referatu prawidłowe jest przyjęcie roku 1989, ponieważ procesy transformacyjne nabrały tempa dopiero od początku 1990 roku; natomiast z punktu widzenia rachunkowego jest to bez znaczenia, bowiem rozmiary PKB w tych obydwóch latach różnią się minimalnie. PKB w cenach bieżących (stare ceny) w 1988 r. wyniósł 29 628,7 mld zł, a w 1989 r. po wyeliminowaniu wzrostu cen (398,5%) wyniósł 29 691,0 mld zł. Różnica wyniosła 0,2%.

2.2. Pierwsze cztery lata (1990–1993)

Wprawdzie w tym okresie funkcjonowały cztery rządy, ale to 4-lecie ma cechy wspólne, rzutujące na cały okres polskiej transformacji gospodarczej, został więc potraktowany łącznie.

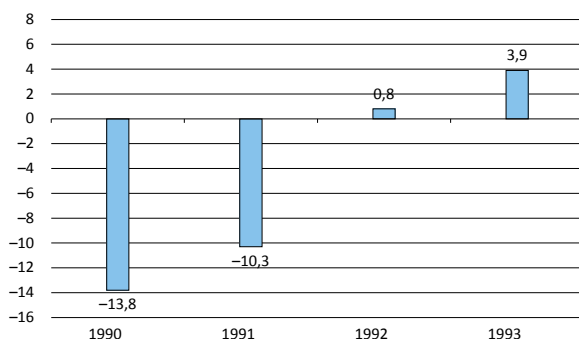
W okresie tym funkcjonowały rządy:

- Tadeusza Mazowieckiego (12.09.1989 r. – 25.11.1990 r.),
- Jana Krzysztofa Bieleckiego (12.01.1991 r. – 5.12.1991 r.),
- Jana Olszewskiego (23.12.1991 r. – 6.06.1992 r.)
- plus 33 dni Waldemara Pawlaka – do 10.07.1992 r.,
- Hanny Suchockiej (11.07.1992 r. – 18.10.1993 r.).

⁷ R. Ślązak, *Czarna księga prywatyzacji 1988–1994, czyli jak likwidowano przemysł*, Wektory, Wrocław 2016.

⁸ Rocznik statystyczny, GUS, Warszawa 1998, s. 499–500.

Rysunek 1. Dynamika produktu krajowego brutto – lata 1990–1993 – pierwsze 4 lata (w %). Podstawa odniesienia: rok 1989



Spadek w latach 1990–1991 = –22,7%. Spadek w 4-leciu po minimalnym „odbiciu” w 1992 r. = –19,1%.

Źródło: opracowanie własne*.

Dominującą rolę w tym okresie odgrywał Leszek Balcerowicz, który był wicepremierem i ministrem finansów od września 1989 r. do grudnia 1991 r.

Ważną rolę odgrywali ministrowie przekształceń własnościowych:

- Waldemar Kuczyński (14.09.1990 r. – 12.01.1991 r.),
- Janusz Lewandowski (styczeń 1991 r. – grudzień 1991 r.) oraz (lipiec 1992 r. – październik 1993 r.).

Okres ten cechuje niezwykle gwałtowna, niekorzystna zmiana w gospodarce i poziomie życia społeczeństwa. Dynamika produktu krajowego brutto w tym okresie przedstawiona jest na **rysunku 1**. Spadek PKB w latach 1990–1991 w stosunku do 1989 r. wyniósł 22,7%, a spadek w całym 4-leciu po minimalnym „odbiciu” począwszy od 1992 r. wyniósł 19,1%. Spadek ten był największy spośród krajów naszego regionu, które podjęły realizację procesów transformacyjnych.

2.3. Rządy lewicy – I okres (1994–1997)

Była to koalicja Sojuszu Lewicy Demokratycznej i Polskiego Stronnictwa Ludowego.

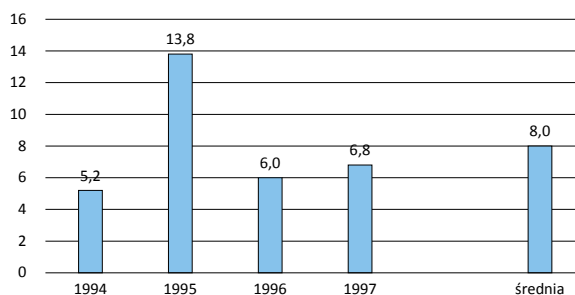
W okresie tym funkcjonowały rządy:

- Waldemara Pawłaka od października 1993 r. do lutego 1995 r.,
- Józefa Oleksego od lutego 1995 r. do lutego 1996 r.,
- Włodzimierza Cimoszewicza od lutego 1996 r. do października 1997 r.

W tym czasie dużą rolę odgrywał Grzegorz W. Kołodko – wicepremier i minister finansów. Kołodko opracował *Strategię dla Polski*, której założenia wdrażał w bieżącej pracy rządu.

Rządząca koalicja podjęła walkę z ostrym kryzysem gospodarki. Efekty są widoczne w wynikach. Wyniki te są najlepsze w historii całego 30-letniego polskiej transformacji gospodarczej. Dynamikę produktu krajowego

Rysunek 2. Dynamika produktu krajowego brutto – lata 1994–1997 – rządy lewicy I okres (w %). Podstawa odniesienia: rok 1993



Łączny przyrost = 35,6%.

brutto w tym okresie zaprezentowano na **rysunku 2**.

Średnia wzrostu gospodarczego w tym okresie to 8% rocznie, a łączny przyrost PKB to 35,6%. Komentarza wymaga wzrost PKB w 1995 r. w wysokości 13,8%, którego nie spotkałem w żadnej publikacji powołującej się na dane GUS. W Roczniku statystycznym wydanym przez GUS w 1995 r. wzrost ten wykazano na poziomie 7,0%, ale w Roczniku statystycznym z 1998 r. dokonano korekty, doszacowując rezultaty „szarej strefy”. W niniejszym opracowaniu uwzględniono tę korektę.

Komentując wyniki wzrostu gospodarczego w latach 1994–1997, warto podkreślić, że poziom PKB z 1989 r. osiągnięty został w 1996 r. PKB w 1989 r. wynosił 11 831,9 mln zł (po denominacji) a PKB w 1996 r. po eliminacji wzrostu cen wynosił 12 144,3 mln zł.

2.4. Rządy prawicy (1998–2001)

Pod koniec 1997 r. rządy objęła Akcja Wyborcza Solidarność. Premierem został Jerzy Buzek (funkcjonował pod przemożnym wpływem Mariana Krzaklewskiego) a wicepremierem i ministrem finansów Leszek Balcerowicz. Ministrem Skarbu Państwa był Emil Wąsacz.

Rząd ten przeprowadzał z większym lub mniejszym powodzeniem (raczej zdecydowanie mniejszym) cztery reformy: administracji terytorialnej, lecznictwa i ochrony zdrowia, ubezpieczeń emerytalnych oraz oświaty i wychowania. W okresie rządów prawicy nastąpiło „schłodzenie” gospodarki; średnia wzrostu PKB wyniosła 4,7% wobec 8% poprzedniej ekipy. Zobrazowano to na **rysunku 3**.

Rządy AWS-u wślwiły się bardzo szkodliwym aktem – przekazaniem w ręce zagraniczne całego systemu finansowego. Pod koniec koalicji lewicowej udział obcego kapitału w bankach wynosił 20%. Za czasów prawicy udział ten zwiększył się do 75%⁹. W rezultacie w tym okresie następowała nie tylko wyprzedaż

⁹ K.Z. Poznański, *Obłęd reform. Wyprzedaż Polski*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 2001, s. 84.

gospodarki i finansów kapitałowi zagranicznemu, ale też nastąpiło spowolnienie gospodarki.

Rządy AWS-u zakończyły się klęską w wyborach parlamentarnych, które odbyły się 23 września 2001 r.

2.5. Rządy lewicy – II okres (2002–2005)

Premierem został Leszek Miller a wicepremierami byli kolejno Grzegorz W. Kołodko i Jerzy Hausner. Rząd ten próbował odrabiać zaniechania poprzedniej ekipy. Spektakularnym dokonaniem tego rządu było obniżenie podatku CIT do 19%.

Leszek Miller złożył rezygnację ze swojego urzędu 2 maja 2004 r. – dzień po przyjęciu Polski do Unii Europejskiej. Na premiera desygnowany został Marek Belka. Sprawował tę funkcję do października 2005 r., do czasu, kiedy SLD przegrało wybory parlamentarne.

Dokonania tego okresu zobrazowano na **rysunku 4**. W tym czasie były dwa lata lepsze (2002 i 2004) i dwa lata gorsze (2003 i 2005). Średnia wzrostu PKB wynosiła 4,5%, a łączny przyrost PKB wyniósł 19,3%.

2.6. Dwa lata Prawa i Sprawiedliwości (2006–2007)

Jesień 2005 r. to sukces braci Kaczyńskich. Lech został prezydentem a Jarosław jako szef partii desygnował na premiera Kazimierza Marcinkiewicza. Po ośmiu miesiącach urzędowania spowodowano rezygnację Marcinkiewicza, a premierem został Jarosław Kaczyński.

Koalicję rządową stanowiły partie: PiS, Samoobrona i Liga Polskich Rodzin. „Afera gruntowa” jako próba wyeliminowania Andrzeja Leppera i kilka innych afer spowodowało upadek rządu Jarosława Kaczyńskiego.

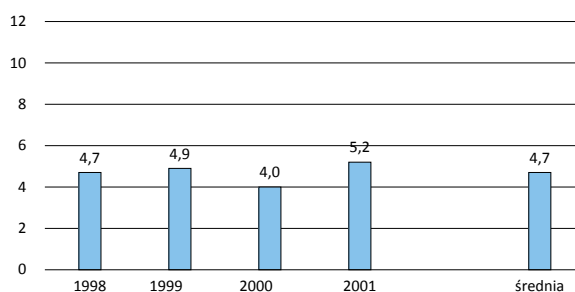
Gospodarka „rozpędzona” w czasie rządów poprzedniej ekipy kontynuowała dobrą passę. Sprzyjała temu dobra koniunktura zewnętrzna. Uzyskano bardzo dobre wyniki wzrostu PKB. Średnia za dwa lata to 6,5%, a łączny przyrost to 13,4%. Zobrazowano to na **rysunku 5**.

2.7. Rządy Platformy Obywatelskiej (2008–2015)

Przyśpieszone wybory parlamentarne jesienią 2007 r. wygrała Platforma Obywatelska. Premierem został Donald Tusk, wicepremierem Waldemar Pawlak z PSL. Platforma Obywatelska, tak jak poprzednie rządy kontynuowała politykę neoliberalną nakreśloną przez Leszka Balcerowicza.

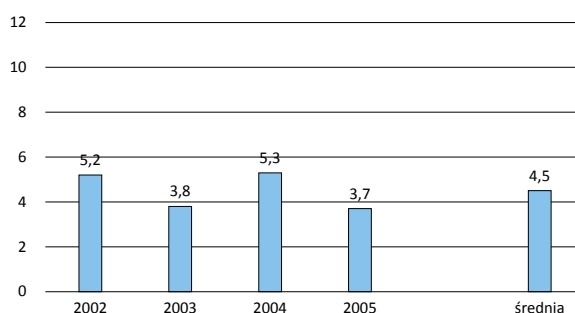
W roku 2011 Platforma Obywatelska powtórzyła sukces wyborczy. Jej rządy trwały 8 lat – do jesieni 2015 r., kiedy bezwzględne zwycięstwo uzyskało Prawo i Sprawiedliwość.

Rysunek 3. Dynamika produktu krajowego brutto – lata 1998–2001 – rządy prawicy (w %). Podstawa odniesienia: rok 1997



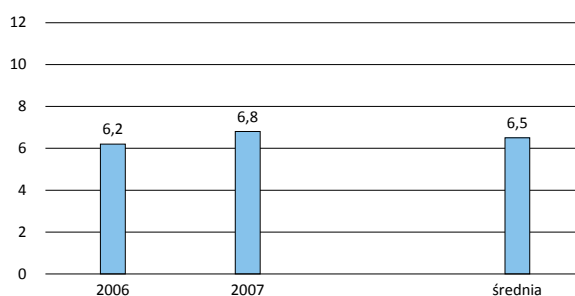
Łączny przyrost = 20,1%.

Rysunek 4. Dynamika produktu krajowego brutto – lata 2002–2005 – rządy lewicy – II okres (w %). Podstawa odniesienia: rok 2001



Łączny przyrost = 19,3%.

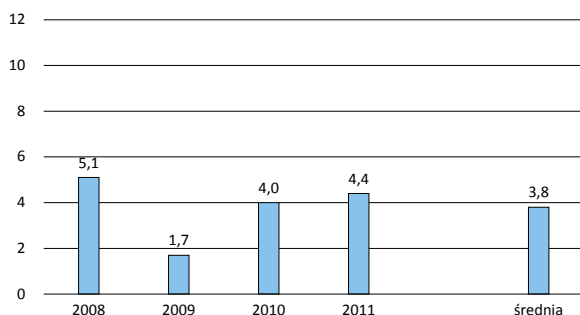
Rysunek 5. Dynamika produktu krajowego brutto – lata 2006–2007 – Prawo i Sprawiedliwość (w %). Podstawa odniesienia: rok 2005



Łączny przyrost = 13,4%.

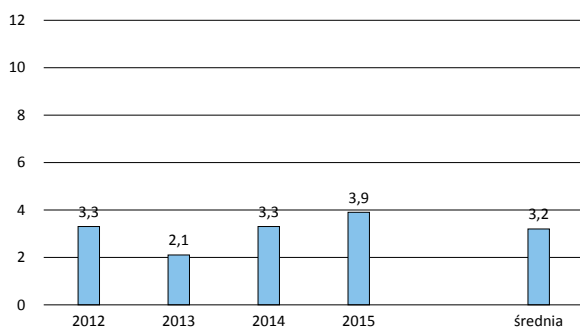
Platforma Obywatelska osiągnęła sukces polityczny. Żadna inna partia w minionym 30-leciu nie rządziła tak długo. Również żadna inna partia nie wygrała wyborów dwa razy z rzędu. Gorzej z wynikami ekonomicznymi, które były mizerne. W I okresie (lata 2008–2011) średnia wzrostu PKB wynosiła 3,8%; w II okresie (lata 2012–2015) średnia ta wynosiła 3,2%. Łączny przyrost PKB za I okres wyniósł 16,1%, w II okresie – 13,2%. Wyniki te zobrazowano na **rysunkach 6 i 7**.

Rysunek 6. Dynamika produktu krajowego brutto – lata 2008–2011 – Platforma Obywatelska – I okres (w %). Podstawa odniesienia: rok 2007



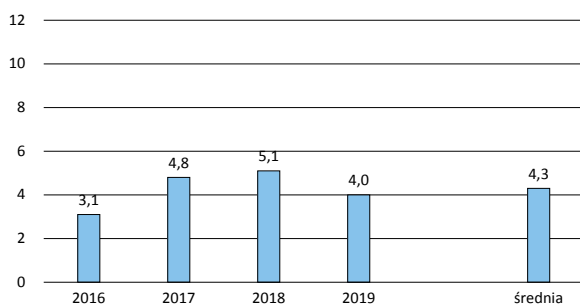
Łączny przyrost = 16,1%.

Rysunek 7. Dynamika produktu krajowego brutto – lata 2012–2015 – Platforma Obywatelska – II okres (w %). Podstawa odniesienia: rok 2011



Łączny przyrost = 13,2%.

Rysunek 8. Dynamika produktu krajowego brutto – lata 2016–2019 – Prawo i Sprawiedliwość (w %). Podstawa odniesienia: rok 2015



Dla roku 2019 dane szacunkowe.

Łączny przyrost = 18%.

Źródło: opracowanie własne.

Należy jednak zauważyć, że rządy PO przypadły na okres światowego kryzysu ekonomicznego. Spadek PKB w krajach europejskich dotyczył zwłaszcza roku 2009. Przyjmując za 100 dane roku 2008, dane dla 2009 r. wynoszą np.: Niemcy 94,9; Francja 97,3;

Włochy 94,8; Czechy 95,9; Rosja 92,1; Słowacja 95,2; Węgry 93,3; Ukraina 84,9¹⁰.

Tylko Polska (101,6) i Białoruś (100,2) nie wykazały w 2009 r. spadku PKB. Znane jest powiedzenie, że Polska była „zieloną wyspą” na mapie Europy.

W roku 2010 już tylko Grecja (96,5), Irlandia (99,6), Łotwa (99,7), Rumunia (98,4) i Hiszpania (99,9) wykazały spadki; w pozostałych krajach europejskich odnotowano wzrosty (największy Białoruś 107,6)¹¹.

2.8. Rząd Prawa i Sprawiedliwości (2016–2019)

Rok 2015 to triumf Prawa i Sprawiedliwości (PiS). Podwójna wygrana – zarówno w wyborach prezydenckich, jak i parlamentarnych. Rządy PiS to przede wszystkim olbrzymi program socjalny – 500 plus i inne świadczenia. Jak dotychczas program ten nie przeszkadza w osiągnięciu w miarę przyzwoitych wyników wzrostu gospodarczego. Wyniki te zobrazowano na **rysunku 8**. Aby zamknąć 4-letni cykl, pomimo że nie skończył się rok 2019, przyjęto ostrożny szacunek wzrostu PKB w 2019 r. – 4,0%. W rezultacie mamy średnią za 4 lata – 4,3% oraz łączny przyrost PKB w okresie 4-letnim w wysokości 18,0%. Należy tu zauważyć, że wynikiem tym pomogła dobra koniunktura w światowej gospodarce.

2.9. Średnioroczny wzrost PKB w okresie 30-lecia

Średnioroczny wzrost PKB uzyskany przez poszczególne ekipy sprawujące rządy w Polsce w okresie 30-lecia przedstawiono na **rysunku 9**. Pomijając w tym momencie komentarz dotyczący pierwszych 4 lat transformacji oraz pamiętając, że w 1996 r. osiągnięto poziom PKB z 1989 r., w okresie lat 1994–2019 dają się zauważyć dwa podokresy: lata 1994–2007 i lata 2008–2019. W latach 1994–2007 wzrost PKB jest generalnie wyższy niż w latach 2008–2019. Najgorszy wynik z lat 1994–2007 (Lewica II) jest lepszy niż najlepszy wynik z lat 2008–2019 (PiS II).

I kilka uwag „na marginesie”.

Jak wszystkie dane statystyczne, zaprezentowane wyniki są obarczone pewnym błędem. W statystyce chodzi o to, żeby ten błąd nie był znaczący. Ze względu na niedostępność danych statystycznych (lub nieopłacalność ich uzyskania) w roku wyborczym dane dla ostatnich miesięcy roku są zaliczane do rezultatów ekipy ustępującej. Wydaje się jednak, że nie jest to znaczące przekłamanie. Wpływ danej ekipy na gospodarkę nie przychodzi bowiem następnego dnia po wygranych wyborach.

¹⁰ Rocznik statystyczny, GUS, Warszawa 2011, s. 879.

¹¹ Rocznik statystyczny, GUS, Warszawa 2012, s. 870.

W pewnym sensie dotyczy to również całych okresów sprawowania władzy przez daną ekipę, a zwłaszcza pierwszych miesięcy lub lat. Nierzadko wysiłki danej ekipy przynoszą efekty z opóźnieniem i konsumuje je ekipa następną. I odwrotnie – to co popsukała dana ekipa, następna musi naprawiać i uzyskuje wyniki gorsze niż miara ich wysiłków. Kto śledzi gospodarkę i jest w tej dziedzinie ekspertem, ten „czuje problem”.

I jeszcze jedna uwaga. Mówi się o „przeklętym cyklu wyborczym”; u nas co 4 lata. Sprawująca rządy ekipa dąży do utrzymania władzy i w imię tego – chcąc pozyskać głosy wyborców – podejmuje działania niekorzystne z punktu widzenia długofalowego rozwoju kraju.

Mogą też wystąpić działania związane z przesadnym korzystaniem z okoliczności sprawowania władzy. Mieści się tu cała gama możliwości: „wymiatanie” dotychczas zatrudnionych – nie tylko kadry kierowniczej, ale również personelu podstawowego, wykonawczego i zatrudnianie ludzi niekompetentnych, ale partyjnie „namaszczonych” – dotyczy to niejednokrotnie dużych organizacji (agencji) i wiąże się z odprawami, procesami sądowymi, ludzkimi tragediami, a przede wszystkim złymi wynikami pracy dotychczas dobrze funkcjonującej instytucji; nadmiernie wysokie płace kadry kierowniczej – oczywiście dla „swoich” ludzi; przerost administracji; włączanie interesów partii do działań państwowych; zawłaszczanie środków przekazu publicznego; korzystanie dla celów prywatnych z dostępu do środków państwowych, itd., itp. – „możliwości” jest wiele. No cóż – wszystko zależy od tego czy rządy sprawują ludzie posiadający etykę, czy też ludzie bez skrupułów. Czy wyborcy potrafią i chcą to rozpoznać? Pytanie z rzędu retorycznych.

3. Polska na tle innych krajów regionu

Spadek PKB w pierwszych dwóch latach transformacji w krajach naszego regionu zobrazowano na **rysunku 10**. W licznych wypowiedziach polityków i w prywatnych rozmowach nierzadko formułuje się opinie, że Polska w porównaniu z innymi krajami regionu wykazuje się niższymi stratami. Dane prezentowane na **rysunku 10** bynajmniej tego nie potwierdzają. Spadek PKB w Polsce w 1990 r. jest największy spośród prezentowanych krajów; w następnej kolejności są: Bułgaria, Estonia, Litwa, Rumunia, Ukraina, Rosja, Węgry, Słowacja. Łotwa prezentuje nawet wzrost. Dopiero w 1991 r. wyższy niż Polska spadek PKB wykazują kraje: Słowacja, Litwa, Rumunia, Bułgaria, Ukraina, Węgry. Powód prawdopodobnie jest taki, że w tych krajach „rozmach transformacyjny” nastąpił z pewnym opóźnieniem w stosunku do Polski. Biorąc pod uwagę obydwa lata 1990 i 1991, to jednak Polska jest liderem spadków.

Tabela 1. Dynamika PKB w krajach regionu w latach 1990–2018

Kraj	1998–1990	2018 : 1995	2018 : 1990
Białoruś	-20	299,6	194,8
Bułgaria	-28	167,6	142,5
Chorwacja	20 (do 1992)	168,5	176,9
Czechy	12 (do 1992)	175,1	192,6
Estonia	-19	257,7	175,2
Litwa	-32	247,8	143,7
Łotwa	-43	249,4	124,7
Polska	31	249,7	277,2
Rosja	-45	192,5	115,5
Rumunia	-17	187,6	168,8
Słowacja	28 (do 1992)	238,8	257,9
Słowenia	27 (do 1992)	183,5	205,5
Ukraina	-63	132,8	57,1
Węgry	-1	183,7	163,5

Źródło: Roczniki statystyki międzynarodowej, GUS, Warszawa 2000, 2006, 2012; Rocznik statystyczny, GUS, Warszawa 2018, s. 884 (dane 2017–2010); Sytuacja społeczno-gospodarcza kraju I-III kwartał 2019, s. 84 (dane dla 2018 r.); Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju I-III kwartał 2018, s. 90 (dane dot. 2017 r. dla Białorusi, Rosji i Ukrainy).

Interesujące rzeczy dzieją się jednak w następnych latach. Podczas gdy Polska w każdym roku – począwszy od 1992 r. aż do chwili obecnej – wykazuje się ciągłym (mniejszym lub większym) wzrostem, to w innych krajach występują całe ciągi lat spadków. Najbardziej dotyczy to Ukrainy i Rosji, potem Litwy, Estonii, Łotwy, Białorusi, Węgier. Dynamikę PKB w krajach regionu w latach 1990–2018 zobrazowano w **tabeli 1**.

Bezspornym liderem wzrostu jest Polska, chociaż zbliżone wyniki prezentuje Słowacja, a następnie Słowenia i Czechy. Szczególny wydzźwięk dla Polski ma relacja 2018: 1995 (249,7). Otóż można stwierdzić, że jest to w przybliżeniu relacja do 1989 r. (jak już pisaliśmy, w 1996 r. rozmiary PKB zrównały się z PKB wytworzonym w 1989 r.). Przy okazji należy zauważyć, że baza 1989 r. jest nieco zaniżona w stosunku do innych krajów ze względu na specyficzną dla naszego kraju dekadę lat 80. (spośród krajów europejskich tylko Polska ma obniżony w 1985 r. PKB w relacji do 1980 r. – o 1%)¹².

Zaskakująco dobry rezultat prezentuje Białoruś – dla nas kraj „z innego świata”; należy podkreślić zwłaszcza rekordowy dla naszego regionu wynik tego kraju w latach 1995–2018. Najgorsze rezultaty ma Ukraina, ale kraj ten zmniejszył nieco spadek PKB prezentowany dla roku 1998.

¹² Rocznik statystyki międzynarodowej, GUS, Warszawa 1994, Dział IX, tabl. 1 (125).

Na czym polega fenomen Polski? Apologeci słuszności i realizatorzy „terapii szokowej” są skłonni sobie przypisać tę zasługę. Ale trudno chyba udowodnić, że oddawanie za bezcen firmom zagranicznym dobrze prosperujących polskich przedsiębiorstw (a było to zjawisko nagminne)¹³ lub kompletne fiasko Programu Powszechnej Prywatyzacji¹⁴ przyczyniło się do prezentowanego powyżej wzrostu PKB.

Zastanawialiśmy się nad tym zjawiskiem w gronie Kolegów, którzy w owym czasie pracowali w sferach rządowych. Po pierwsze należy zauważyć, że w czasach realnego socjalizmu tylko w Polsce sektor prywatny odgrywał znaczącą rolę; wytwarzano w nim ok. 20% PKB, a więc zaplecze i doświadczenia ludzkie już były zakorzenione.

Drugim czynnikiem może być to, że w Polsce pracowano nad reformą gospodarczą już wiele lat przed rozpoczęciem procesu transformacji gospodarczej (od początku lat 80.) i społeczeństwo wkomponowało się łatwiej niż w innych krajach w zasady gospodarki rynkowej. Tak czy inaczej o tym „odbiciu” polskiej gospodarki zadecydowała przedsiębiorczość i aktywność Polaków, ich kreatywność i zdolność dostosowania do zmieniających się warunków.

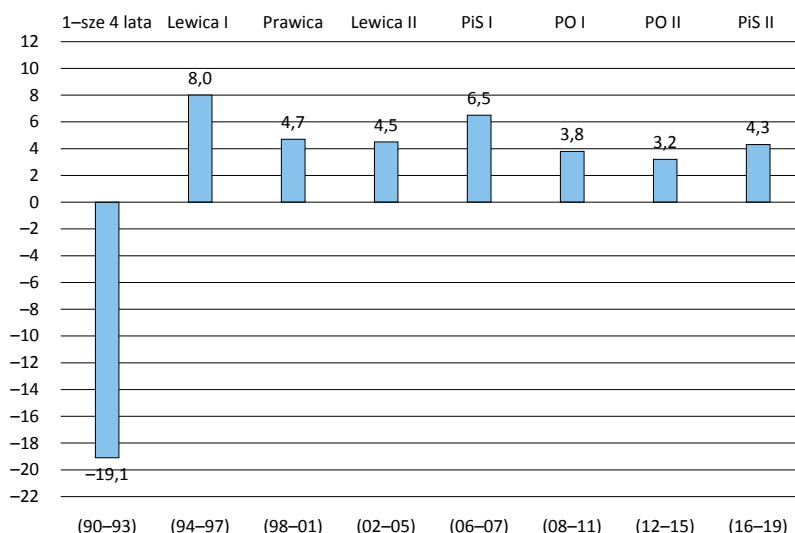
Poza tym jednym z czynników dobrze prezentującego się polskiego PKB jest również to, że duża jego część jest wytwarzana przez firmy zagraniczne, które stać było na zasilanie kapitałowe i sprawność organizacyjną. Dla nas to jednak z tego powodu niewielka korzyść – o czym pisaliśmy na początku tego referatu.

Jak już stwierdzaliśmy, PKB nie jest dobrym miernikiem poziomu życia społeczeństwa danego kraju. Daleko lepszym jest PKB według parytetu siły

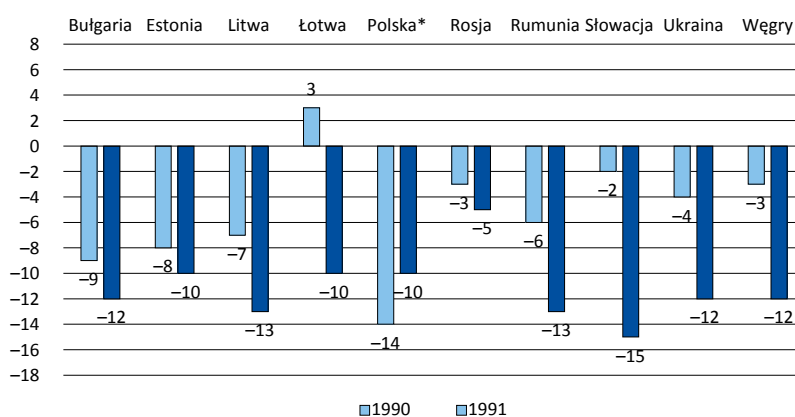
¹³ R. Ślęzak, *Czarna księga...*, op.cit.

¹⁴ P. Bożyk, *Apokalipsa...*, op.cit.

Rysunek 9. Dynamika wzrostu PKB dla poszczególnych ekip rządzących w okresie 30-lecia polskiej transformacji gospodarczej (w %)



Rysunek 10. Spadek PKB w Polsce w latach 1990–1991 w relacji do roku 1989 na tle innych krajów regionu (w %)



* Obliczenia własne na podstawie Roczników statystycznych, GUS.

Źródło: Rocznik statystyki międzynarodowej, GUS, Warszawa 1997, tabela 1 (321).

nabywczej na 1 mieszkańca. W **tabeli 2** prezentujemy takie dane.

Na podstawie tabeli 2 nasuwają się następujące wnioski:

- kraje regionu osiągnęły w rozpatrywanym okresie duże wzrosty; dynamika jest wyższa niż w grupie wybranych krajów Europy i świata;
- większość krajów regionu osiąga dochód *per capita* w przedziale 25–35 tys. USD; mniejsze dochody ma Białoruś i Bułgaria, najniższe Ukraina;
- niespodziewanie wysoką pozycję zajmuje Rosja; trzeba tu jednak uwzględnić wyjątkowo duże zróżnicowanie jednostkowych dochodów;
- Polska nie jest liderem – wyższe dochody mają: Czechy, Słowenia, Słowacja, Litwa, Estonia;

Tabela 2. PKB według parytetu siły nabywczej na mieszkańca – kraje regionu + wybrane kraje Europy i świata (ceny bieżące)

Kraj	1990 ^a	1995 ^b	2017 ^c	3 : 2	4 : 3	4 : 2
Białoruś	–	4 220 ^a	18 848	–	4,5	–
Bułgaria	4 112 ^d	5 666	20 329	1,4	3,6	4,9
Chorwacja	–	8 489	25 264	–	3,0	–
Czechy	10 660	12 839	36 327	1,2	2,8	3,4
Estonia	3 957 ^d	6 278	31 742	1,6	5,1	8,0
Litwa	5 131 ^d	5 803	32 092	1,1	5,5	6,3
Łotwa	3 451 ^d	5 160	27 598	1,5	5,3	8,0
Polska	4 466 ^e	7 498	29 026	1,7	3,9	6,5
Rosja	–	6 419	25 533	–	4,0	–
Rumunia	3 542 ^d	5 870	25 841	1,7	4,4	7,3
Słowacja	6 393 ^d	8 325	31 616	1,3	3,8	4,9
Słowenia	8 722 ^d	12 992	34 868	1,5	2,7	4,0
Ukraina	–	3 234	8 667	–	2,7	–
Węgry	8 359	9 055	28 108	1,1	3,1	3,4
Francja	17 347	20 262	42 850	1,2	2,1	2,5
Niemcy	15 991	22 537	50 639	1,4	2,2	3,2
Portugalia	9 600	13 097	31 673	1,4	2,4	3,3
Grecja	9 187	14 708	27 602	1,6	1,9	3,0
Stany Zjednoczone	22 224	27 542	59 532	1,2	2,2	2,7
Chiny	–	1 512	16 807	–	11,1	–
Japonia	17 824	22 546	43 279	1,3	1,9	2,4
Luksemburg	24 468	38 919	103 374	1,6	2,7	4,2

^{a)} Rocznik statystyki międzynarodowej, GUS, Warszawa 2000. ^{b)} Rocznik statystyki międzynarodowej, GUS, Warszawa 2009.

^{c)} Rocznik statystyczny, GUS, Warszawa 2018, s. 883. ^{d)} Rok 1992. ^{e)} Rok 1991.

Źródło: obliczenia własne.

- kraje regionu mają duży dystans do najbogatszych krajów Europy i świata;
- dochód *per capita* w Polsce to procentowy udział dochodów: Francji – 67,7; Niemiec – 57,3; Stanów Zjednoczonych – 48,8; Japonii – 67,1; Luksemburga – 28,1. Zbliżone dochody ma Portugalia – 91,6; niższe Grecja – o 5,2%.

* Wszystkie wykresy: opracowanie własne.

Bibliografia

- Bożyk P., *Apokalipsa według Pawła. Jak zniszczono nasz kraj*, Wektory, Wrocław 2015.
- Jakubowicz A., *Polska transformacja gospodarcza – wielki sukces czy wielki przekręt*, „Zeszyty Naukowe Vistula” 2020.
- Karpiński A., Paradysz S., Soroka P., Żółtkowski W., *Jak powstawały i jak upadały zakłady przemysłowe w Polsce*, Muza SA, Warszawa 2013.

Kieżun W., *Patologia transformacji*, Poltext, Warszawa 2012.

Poznański K.Z., *Obłąd reform. Wypzedaż Polski*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 2001.

„Rocznik statystyczny”, GUS, Warszawa 1998.

„Rocznik statystyczny”, GUS, Warszawa 2011.

„Rocznik statystyczny”, GUS, Warszawa 2012.

„Rocznik statystyczny”, GUS, Warszawa 2014.

„Rocznik statystyczny”, GUS, Warszawa 2018.

„Rocznik statystyki międzynarodowej”, GUS, Warszawa 1994.

„Rocznik statystyki międzynarodowej”, GUS, Warszawa 2000.

„Rocznik statystyki międzynarodowej”, GUS, Warszawa 2006.

„Rocznik statystyki międzynarodowej”, GUS, Warszawa 2009.

„Rocznik statystyki międzynarodowej”, GUS, Warszawa 2012.

Ślązak R., *Czarna księga prywatyzacji 1988–1994, czyli jak likwidowano przemysł*, Wektory, Wrocław 2016.

System bankowo-finansowy z perspektywy metodologicznej

Wprowadzenie

Bezprecedensowe wydarzenia na rynku bankowo-finansowym USA, a później także na rynkach europejskich i azjatyckich, które miały miejsce w II połowie roku 2007, w roku 2008 i w latach następnych, bez wątplenia wpłynęły na erozję poziomu zaufania do szeroko rozumianego świata finansów, z wieloma instytucjami i niektórymi instrumentami finansowymi na czele. Jeszcze bardziej aktualne i uprawnione stało się znane spostrzeżenie, że tzw. przemysł finansowy, z bankowością na czele, jest stale zmieniającym się placem budowy.

W tym kontekście nowego wymiaru i specjalnego znaczenia nabrało wiele starych, dobrze znanych pojęć, przykładowo: chciwość, zachłanność, żądza zysku za wszelką cenę, spekulacja, hazard moralny, lekkomyślność, uleganie pokusom, pobłażliwość, złudzenia, oczekiwania, skłonności, podświadomość, wycucie, zdolność improwizacji, rozrzutność, egoizm, strach, niepewność, plotka, manipulacja, dezinformacja, panika, owczy pęd, stadne reakcje, przypadek, samospełniająca się przepowiednia, niechęć do straty, nadmierny pesymizm, nadmierny optymizm, irracjonalny entuzjazm, odpowiedzialność, wiara w autorytety, zaufanie (a raczej utrata zaufania). Skłania to do sformułowania pytania o kształt przyszłych nauk o finansach. Teoretycy i analitycy zajmujący się tą dyscypliną znajdują się przed nadal aktualnym wyzwaniem: jak opisać i objaśnić zmiany, które miały miejsce w latach 2007/2008–2019.

Żyjemy w swego rodzaju „międzyepoce” czy też „interregnum”, w czasach przenikania się „znanego starego” i „nieznanego nowego”. Dotychczasowe, tradycyjne podejścia wymagają modyfikacji i uzupełnień. Nieprzypadkowo pojawiły się opinie o potrzebie stworzenia nowej alternatywnej ekonomii i nowych finansów, raczej heterodoksyjnych niż ortodoksyjnych.

Mówiąc o poszczególnych dziedzinach i dyscyplinach naukowych, trzeba zdawać sobie sprawę z tego, że każdy podział jest z konieczności bardzo uproszczony.

W rzeczywistości nie ma przecież żadnej precyzyjnej linii demarkacyjnej pomiędzy poszczególnymi dyscyplinami i subdyscyplinami, natomiast istnieją między nimi różnorodne i wielopłaszczyznowe powiązania, istnieje stała wymiana myśli i spostrzeżeń, a nowe odkrycie w jednej gałęzi wiedzy często poważnie wpływa na inne. Zakres przedmiotowy dyscyplin naukowych kształtuje się historycznie pod wpływem różnych okoliczności, wśród których względna „czystość klasyfikacji” z reguły nie znajduje się na pierwszym miejscu (jeżeli w ogóle jest brana pod uwagę). Stąd często dana dyscyplina obejmuje obok zakresu specyficznego tylko dla siebie, obcego innym dyscyplinom, pewne fragmenty badań uprawianych równocześnie przez inne dyscypliny.

Granice między dziedzinami, dyscyplinami i subdyscyplinami nauki były, są i będą płynne. Nauki ekonomiczne stanowią – podobnie, jak i sama rzeczywistość gospodarcza – ściśle zintegrowaną całość. Skądinąd zrozumiałe rozpatrywanie rzeczywistości gospodarczej przez oddzielne dyscypliny i subdyscypliny może być uzasadnione głównie trudnością pełnego i równoczesnego ujęcia wszystkich problemów.

Nie ulega wątpliwości, że na gruncie ekonomii i finansów chodzi na ogół o opisywanie, pomiar, porównywanie w czasie i przestrzeni, objaśnianie, wartościowanie (niestronnicza ewaluacja z różnych punktów widzenia), przewidywanie, proponowanie, w tym formułowanie sygnałów wczesnego ostrzegania. Oczywiście w ograniczonych ramach tego artykułu nie wszystko jest możliwe do ukazania w takim samym stopniu.

1. Interdyscyplinarność, multidyscyplinarność, transdyscyplinarność

Problematyka związków między dyscyplinami i dziedzinami nauki jest od dawna podejmowana na gruncie metodologii i naukoznawstwa. Przykładowo już w pracy autorstwa J.T. Klein sprzed trzydziestu lat można znaleźć uznawane do czasów współczesnych rozróżnienie między interdyscyplinarnością, multidyscyplinarnością (praca nad tym samym problemem, ale bez dialogu między dyscyplinami) i transdyscyplinarnością (badania interdyscyplinarne na podstawie wspólnej

* Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Ekonomiczny w Szczecinie.

wizji)¹. Autorka zauważyła, że pojęcia te są nie tylko trudne do zastosowania w konkretnych sytuacjach, ale nawet trudne do zdefiniowania (czy chodzi o wspólny przedmiot badań? o jednolitość metod? o wspólne wnioski? o wspólne praktyczne zastosowania?).

Ostatnio w literaturze polskiej kwestie relacji między ekonomią a innymi dyscyplinami i dziedzinami podjęli m.in. M. Gorynia i J. Wilkin. Pierwszy z wymienionych zauważa, że między powiązаныmi dyscyplinami możliwe są w zasadzie trzy relacje – interdyscyplinarność, multidyscyplinarność i transdyscyplinarność². Interdyscyplinarność może być rozumiana rozmaicie: (1) prowadzone w danej dyscyplinie badania odwołują się wspomagająco do innych dyscyplin zlokalizowanych w innym obszarze nauki; (2) prowadzone w danej dyscyplinie badania odwołują się wspomagająco do innych dyscyplin zlokalizowanych w innej dziedzinie nauki, ale należącej do tego samego obszaru nauki; (3) prowadzone w danej dyscyplinie badania odwołują się wspomagająco do dyscyplin zlokalizowanych w tej samej dziedzinie; (4) prowadzone w danej subdyscyplinie badania nawiązują wspomagająco do badań należących do innych subdyscyplin w ramach danej dyscypliny.

Sprawą granic, a w gruncie rzeczy braku granic między naukami zajął się również J. Wilkin³. Budowaniem sztucznych opłotków w nauce, krępujących rozwój i niesprzających postępowi, określił tworzenie i obronę naruszania granic oraz nieuzasadnione podziały wewnątrz nauki, w ramach poszczególnych dziedzin i dyscyplin. Wąska specjalizacja wielu ekonomistów nie pozwala dostrzec i zrozumieć funkcjonowania złożonych układów i systemów współczesnej gospodarki (*per analogiam* można to odnieść i do finansów, w tym do do systemów bankowo-finansowych). Ekonomiści coraz częściej korzystają z dorobku innych nauk społecznych, humanistycznych, matematycznych, przyrodniczych, medycznych. Wyłaniają się nowe pola badawcze, niemieszczące się w formalnych podziałach na dziedziny i dyscypliny. Nie ulega wątpliwości, że badania interdyscyplinarne zasługują współcześnie nie tylko na werbalne poparcie, lecz na realne wsparcie decydentów i gremiów mających wpływ na rozwój nauki.

Przykładów zagadnień, których analiza i rozwiązanie wymaga udziału – obok ekonomistów – specjalistów z wielu innych nauk, jest współcześnie coraz więcej. Niemal wszystkie ważne dla gospodarki i finansów problemy wymagają obecnie badań interdyscyplinarnych, oprócz specjalistów potrzebni są tzw. generaliści. Trudność analizy ekonomicznej wynika m.in. z tego, że

zajmuje się ona procesami, na które oddziałują zarówno czynniki ekonomiczne, ale także pozaekonomiczne. W ekonomii, w tym i w finansach, także w bankowości, wszystko ze wszystkim się łączy, wszystko na wszystko oddziałuje. Znana zasada *ceteris paribus* jest często stosowanym założeniem ułatwiającym analizę, ale też często wprowadzającym zbyt poważne uproszczenia.

Za użyteczną w opisie i analizowaniu problematyki finansów i bankowości można uznać „metaforę kolażu”. Kolaż to technika, w której przedmioty i fragmenty przedmiotów układa się razem, tworząc coś nowego: samodzielny przedmiot. Posługując się kolażem jako metaforą, uznajemy wartość spoglądania z różnych punktów widzenia i korzystania z „kawałków” starych teorii w celu stworzenia nowego dzieła. Metafora kolażu przywraca zainteresowanie sprzecznościami, niejednoznacznością i paradoksem oraz redefiniuje rozmaite kwestie. Należy zauważyć, że poznanie za pomocą metafor jest częściowe, pozostawiają one bowiem białe plamy w postrzeganiu i myśleniu. Ograniczenia metafor, również metafory kolażu, sugerują, że samodzielnie żadna z nich nie zapewnia zrozumienia wystarczającego do zbudowania na nim całej wiedzy. Nie oznacza to więc odmówienia prawa do istnienia dotychczasowym ujęciom teoretycznym.

Rzeczywistość jest różnorodna, a świat jest eklektyczny. Słowo „eklektyzm”, łączone z tzw. postmodernizmem, pochodzące od greckiego słowa „eklektikós”, używane jest w różnych kontekstach i bywa odnoszone do filozofii, religii, architektury, sztuki, malarstwa, rzeźby, muzyki, opery, teatru, filmu, mody, edukacji, nauki. Także do nauki ekonomii oraz do realnej gospodarki. Eklektyzm to styl niezwykle trudny, wymaga smaku, harmonii, szlachetności, zachowania właściwych proporcji, aby kompozycja elementów z różnych stylów, epok, szkół, kierunków, teorii pozostawała w równowadze. Eklektyzm świadomie stosowany, kontrolowany, bynajmniej nie jest tożsamy z kompilacją, brakiem spójności, chaosem.

Wydaje się, że powyższa „pochwała eklektyzmu” zasługuje na uwagę środowiska teoretyków szeroko rozumianych nauk ekonomicznych, w tym nauk o finansach. Obserwując poziom i styl dyskusji między ekonomistami, zresztą nie tylko w Polsce, można odnieść wrażenie, że wiele debat odbywa się według zasady: „albo – albo”. Dyskutanci nie są skłonni przyjąć, że antagonistą też może mieć rację: w pewnych sprawach może rzeczywiście się mylić, ale wiele zagadnień ujmuje trafnie. Można tu więc posłużyć się następującą formułą: eklektyzm tak, ale nie za wszelką cenę i „nie wszystko ze wszystkim”. Teorie ekonomii i finansów, jeśli mają być naukowe i użyteczne, powinny być eklektyczne. Oznacza to uznanie trafności opinii, że nie istnieje pojedyncza doktryna czy też teoria, w ramach której dałoby się zadowalająco wyjaśnić poszczególne fragmenty rzeczywistości. W praktyce należy wykorzystywać różne istniejące podejścia, łącząc kilka częściowo pokrywających się

¹ J.T. Klein, *Interdisciplinarity: History, theory, and practice*, Wayne State Press, Detroit, Michigan 1990.

² M. Gorynia, *Współczesne nauki ekonomiczne – tożsamość, ewolucja, klasyfikacje*, w: Gorynia M. (red.), *Ewolucja nauk ekonomicznych*, PAN, Warszawa 2019.

³ J. Wilkin, *Nauka przekracza wszelkie granice, także w ekonomii*, w: Gorynia M. (red.), *Ewolucja nauk ekonomicznych*, PAN, Warszawa 2019.

dyskursów metodą porównywania za pomocą metafor i budowania systemów myślowych wyższego rzędu, dzięki czemu można dojść do syntetycznych odkryć wykraczających poza granicę poszczególnych dyscyplin.

W tym miejscu należy zaakcentować, że między ekonomią, finansami, zarządzaniem a wieloma innymi dyscyplinami należącymi do innych dziedzin nauki istnieją, a w każdym razie istnieć powinny, silne związki. Dla pełnego zrozumienia zjawisk i procesów finansowych konieczna jest rekonstrukcja kontekstu, w jakim one przebiegają. Niezbędne jest więc odwoływanie się do rozmaitych dyscyplin, od filozofii i metodologii nauk, poprzez socjologię, psychologię, historię, geografę, demografię, matematykę i dyscypliny pokrewne, nauki polityczne, stosunki międzynarodowe, ponadto prawo, etykę, oraz – od niedawna – tzw. neuronauki. Korzystanie z pomocy wymienionych dyscyplin jest konieczne, niesie jednak ze sobą pewne niebezpieczeństwa. Chodzi o to, aby badania nad gospodarką i finansami nie zostały „przytłoczone” rozważaniami „nieekonomicznymi”/„niefinansowymi”, które ze swej istoty mają charakter pomocniczy. W centrum zainteresowań ekonomistów/finansistów muszą znajdować się każdorazowo zjawiska i procesy ekonomiczne/finansowe, a także zależności między nimi. Może to dotyczyć takich fundamentalnych i zarazem uniwersalnych problemów, jak choćby *sustainable development*, bogactwo, ubóstwo, nierówności, opodatkowanie, systemy emerytalne czy też systemy bankowo-finansowe.

2. System bankowo-finansowy – podejście interdyscyplinarne (studium przypadku)

Próbę praktycznego zilustrowania kwestii interdyscyplinarności warto poprzedzić przeglądem niektórych definicji pojęcia „system finansowy”, czy też „system bankowo-finansowy”. Drugie z tych pojęć nie jest przypadkowe, zwłaszcza w kontekście tzw. *bank-oriented financial system* – systemu, w którym fundamentalną rolę odgrywają banki. W literaturze polskiej można znaleźć pięć podejść do definiowania systemu finansowego. Są to: (1) podejście instytucjonalne (zbiór określonych i zakwalifikowanych do odrębnych kategorii instytucji finansowych); (2) podejście monetarne (mechanizm zaopatrywania gospodarki w pieniądź oraz organizacji obiegu pieniężnego); (3) podejście oparte na pośrednictwie (mechanizm pośredniczący między podmiotami nadwyżkowymi a deficytowymi gospodarki realnej); (4) podejście funkcjonalne (sieć rynków finansowych, pośredników finansowych oraz instytucji – system finansowy współtworzy i umożliwia przepływ strumieni pieniężnych); (5) podejście systemowe (uporządkowany zbiór komplementarnych i możliwie spójnych elementów lub podsystemów – w podejściu tym akcentuje się zależności między jego elementami oraz wpływ tych zależności na funkcjonowanie całego systemu finansowego)⁴.

⁴ A. Alińska, K. Wasiak, *Mechanizmy stabilności systemu finansowego*, C.H. Beck, Warszawa 2016, s. 17.

Wśród autorskich definicji na uwagę zasługują propozycje: Z. Bodiego i R.C. Mertona (system finansowy obejmuje rynki, pośredników finansowych, firmy usługowe oraz inne instytucje wykorzystywane przy podejmowaniu decyzji finansowych przez osoby fizyczne, firmy i rządy państw), F.S. Mishkina (system finansowy jest złożony i obejmuje wiele różnego rodzaju instytucji finansowych, takich jak banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, fundusze powiernicze, spółki finansowe i banki inwestycyjne, z których każda jest w znacznym stopniu poddana regulacjom prawnym), S. Owsiańska (system finansowy to zespół logicznie ze sobą powiązanych form organizacyjnych, aktów prawnych, instytucji finansowych i innych elementów umożliwiających podmiotom nawiązywanie stosunków finansowych w sektorze realnym i w sektorze finansowym; elementami systemu finansowego są instytucje finansowe – banki, parabanki i niebanki, instytucje nadzoru, akty prawne i fundusze), L. Szyszki i J. Szczepańskiego (system finansowy to zespół norm prawnych, zasad organizacyjnych i szeroko rozumianych instytucji wykorzystywanych przy realizacji funkcji finansów i regulowania zjawisk finansowych przez władze państwowe i samorządowe), Z. Polańskiego (system finansowy stanowi mechanizm, dzięki któremu świadczone są usługi pozwalające na krążenie siły nabywczej w gospodarce, a rezultatem istnienia systemu finansowego jest możliwość współtworzenia pieniądza przez niefinansowe podmioty gospodarcze – przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe – oraz możliwość przepływu między nimi strumieni pieniężnych)⁵.

System bankowo-finansowy, jak trafnie zauważył N. Ferguson, autor *Potęgi pieniądza*, jest szalenie złożony, a wiele tworzących go wewnętrznych powiązań ma nieliniarny czy wręcz chaotyczny charakter⁶. Dzieje rosnącej potęgi pieniądza nie biegły gładko, gdyż każde nowe wyzwanie wymagało nowej reakcji ze strony bankierów i innych osób zajmujących się finansami. Historia finansów nie przypomina regularnie wznoszącej się krzywej, ale raczej andyjski horyzont, pełen postrzępionych szczytów i głęboko wciętych dolin, przypomina sinusoidę, pełną wzlotów i upadków, baniek spekulacyjnych i spektakularnych plajt, wybuchów manii i paniki, szoków i krachów giełdowych.

Punktem wyjścia i swego rodzaju fundamentem tych rozważań jest zwrócenie uwagi na fenomen tzw. finansyzacji gospodarki. Finansyzacja (finansjalizacja, finansjeryzacja, ufinansowanie) gospodarki i zachodzących w niej procesów jest przejawem coraz większego znaczenia i roli, jaką przywiązuje się do sfery finansów, w porównaniu z realną gospodarką. Finansyzacja, która jest jednym z efektów globalizacji, to ciągle zwiększanie się roli sektora finansowego w gospodarce, polegająca na rosnącym znaczeniu w biznesie motywów finansowych i coraz

⁵ Zob. m.in. S. Flejterski, *Metodologia finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 81–82.

⁶ N. Ferguson, *Potęga pieniądza. Finansowa historia świata*, Wydawnictwo Literackie, Warszawa 2010.

większej skali i roli aktorów finansowych, którzy stają się coraz potężniejsi. Rosnąca rola zasobów i strumieni finansowych w funkcjonowaniu gospodarki oraz w życiu ekonomicznym i społecznym wywołała zmianę roli sfery finansowej, ze wspomagającej na dominującą.

Finansyzacja to również rosnąca rola rynków i motywów finansowych w procesie podejmowania decyzji w skali lokalnej, jak i globalnej, międzynarodowej. Jej przejawem jest oderwanie przepływów towarów od przepływów finansowych, ze znacznym wzrostem wartości tych drugich oraz rosnący udział sektora finansowego w PKB poszczególnych krajów. Pojęcie finansyzacji można rozpatrywać w szerokim, jak i wąskim znaczeniu tego słowa. Jednym z przejawów tego zjawiska jest również zmiana reguł współczesnego kapitalizmu. We współczesnych korporacjach przedefiniowaniu uległo pojęcie właścicieli i udziałowców, pomiędzy którymi nie ma już takich więzi jak w przeszłości. Obecnie dominującym zjawiskiem jest presja na osiąganie zysku, maksymalizację dywidendy i to w jak najkrótszym czasie. Perspektywa interesariuszy (*stakeholder perspective*) ustąpiła miejsca perspektywie dla udziałowców, akcjonariuszy (*shareholder perspective*).

Rosnąca rola aspektów finansowych w procesie podejmowania decyzji świadczy o tym, że sama produkcja coraz częściej staje się bardziej przypadkową częścią działalności gospodarczej największych koncernów, dynamizując również konsumpcję. Istotą finansyzacji trafnie przedstawia również znane stwierdzenie J. Toporowskiego: „W erze finansowej finanse głównie finansują finanse”, wpływając też na charakter i dynamikę gospodarek. Ich konsekwencją są znaczne nierówności dochodowe, będące wynikiem spadku udziału płac w dochodach narodowych, wzrostem zamożności niewielkiej grupy obywateli.

System bankowo-finansowy może być analizowany z różnych perspektyw. Na **rysunku 1** zaprezentowano główne dyscypliny, które mogą być przydatne w procesie badania systemów finansowych. Lista ta zapewne nie jest pełna, w rachubę może wchodzić również na przykład antropologia, kulturoznawstwo, religioznawstwo, technika i technologia. Uwzględnienie punktu widzenia i dorobku wymienionych dyscyplin wydaje się być warunkiem sprostania wszystkim siedmiu – wcześniej wymienionym – funkcjom ekonomii i finansów: opis, pomiar, porównywanie w czasie i przestrzeni, objaśnianie, wartościowanie, prognozowanie, proponowanie. W dalszej części, ze względu na ograniczone ramy, zaprezentowane zostaną jedynie dwie dyscypliny: psychologia i neuronauki.

3. System bankowo-finansowy a psychologia

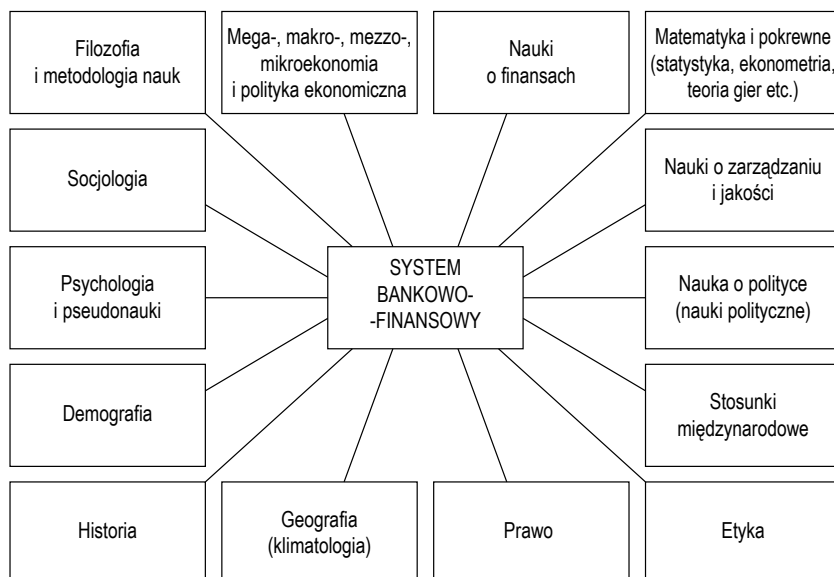
Istnieje ścisły związek między ekonomią i finansami a psychologią, nauką, której przedmiotem badań jest życie psychiczne, zachowania jednostek i ich procesy umysłowe. Zgodnie z tzw. realistyczną koncepcją

przedmiotu psychologii życie psychiczne jest fragmentem życia ludzi i zwierząt, polegającym na nieustannym przystosowywaniu się do rzeczywistości, tj. do podniet, bieżących sytuacji, warunków środowiskowych oraz na oddziaływaniu na rzeczywistość, dzięki temu zaś na kształtowaniu i spełnianiu rozmaitych potrzeb. W ciągu ostatnich kilkunastu lat pozycja nauki psychologii w społeczeństwie uległa poważnym zmianom. O ile dawniej psychologia była traktowana jako dyscyplina akademicka o niewielkiej użyteczności praktycznej, to obecnie coraz powszechniej traktuje się ją jako jedną z niezbędnych pomocy w organizowaniu i kierowaniu nowoczesnym społeczeństwem. Dyscypliną naukową zajmującą się analizą problemów ekonomicznych w perspektywie psychologicznej jest psychologia ekonomiczna. Jej historia rozpoczęła się w 1902 roku wraz z publikacją dwutomowego dzieła G. Tarde *Psychologia ekonomiczna*, a jej rozwój jako odrębnej dziedziny nauki wiąże się przede wszystkim z pracami G. Katony oraz przedstawicieli szkoły austriackiej. Dyscyplina ta bada psychologiczne mechanizmy i procesy leżące u podłoża konsumpcji i innych zachowań ekonomicznych. Zajmuje się preferencjami, wyborami, decyzjami i czynnikami na nie wpływającymi, jak i konsekwencjami tych decyzji oraz wyborów w odniesieniu do zaspokajania potrzeb. Zajmuje się ponadto wpływem zewnętrznych zjawisk ekonomicznych na zachowanie ludzi i ich poczucie dobrostanu. Badania te mogą być przeprowadzane na różnych poziomach ogólności: od gospodarstwa domowego i przedsiębiorstwa do makropoziomu społeczeństw.

Ekonomia jeszcze kilkanaście lat temu lekceważąco odnosiła się do wątków psychologicznych, a tzw. ekonomia behawioralna była dyscypliną niszową. Obecnie jest to prężny dział w głównym nurcie ekonomii, z nagrodami Banku Szwecji im. A. Nobla na koncie (Herbert Simon w 1978 r., Daniel Kahneman i Vernon Smith w 2002 r.). Ekonomia behawioralna jest hybrydą ekonomii i psychologii. *Homo oeconomicus*, będący standardem klasycznej ekonomii, to istota inteligentna, samolubna, podejmująca logiczne, racjonalne decyzje we własnym interesie. Taki człowiek znakomicie nadaje się do akademickich teorii, ma jednak istotną wadę: nie istnieje. Kiedy spoglądamy na prawdziwe istoty ludzkie, zamiast ekonomicznej logiki robota odnajdujemy rozmaite zachowania irracjonalne, autodestrukcyjne, a nawet altruistyczne. Wolnym rynkiem nie rządzi zimny kalkulator i wyrachowana giełda, decydujące jest to, co ludzkie: nienawiść, kłamstwo, podstęp, uprzedzenia. Ludzie często działają irracjonalnie, lekceważąc przyszłość. Zmierzch hiperracjonalnego *homo oeconomicus* toruje drogę bogatszemu i bardziej realistycznemu modelowi człowieka na rynku, zwłaszcza że nasze irracjonalne skłonności i emocjonalne czucie miejsca prawie na pewno przetrwają.

Gdyby świat był w pełni deterministyczny, a przy tym mało skomplikowany, wówczas człowiek (np. klient banku) mógłby rozporządzać pełną wiedzą o nim, m.in. o inwestowaniu, oszczędzaniu, czy też zaciąganiu

Rysunek 1. Nauki stanowiące otoczenie systemu bankowo-finansowego



Źródło: opracowanie własne.

kredytów. W rzeczywistości podmioty gospodarcze podejmują decyzje na ogół w stanie niedoskonałej wiedzy.

Jednym z najbardziej reprezentatywnych przeciwników tradycyjnej koncepcji *homo oeconomicus* był H. Leibenstein⁷, autor teorii racjonalności selektywnej (teorii efektywności X). Zakwestionował on podstawowe założenie *homo oeconomicus* dotyczące maksymalizującego charakteru zachowań ludzkich. Interpretując racjonalność jako skłonność i zdolność do kalkulowania, rozróżnił dwa jego stopnie: ścisłe (rygorystyczne) i luźne (przybliżone). W realnym świecie mogą występować oba przypadki. W sytuacjach, w których w grę wchodzi zachowania konsumentów oparte na luźnej kalkulacji może się zawierać świadomy wybór. Takie „szaleństwa” nie są działaniami, które koniecznie należałoby uznać za nieracjonalne czy pozbawione wszelkiej użyteczności.

U podstaw koncepcji racjonalności selektywnej H. Leibensteina, w przeciwieństwie do racjonalności kompletnej, znajduje się myśl, że jesteśmy w stanie znaleźć takie wymiary mieszczące się w interpretacji pojęcia racjonalności, w ramach których możemy wybierać taki lub inny stopień racjonalności. Jednym z takich wymiarów jest ścisłość lub luźność kalkulowania. Centralnym założeniem jest tu myśl, że ludzie zachowują się tak, jak im się podoba, albo tak, jak uważają, że muszą postępować, albo też wybierają jakieś kompromisowe rozwiązanie między tymi dwiema możliwościami. Zachowania niemaksymalizujące bynajmniej nie są irracjonalne. Zachowanie sensowne wymaga tylko racjonalności krańcowej, nie zaś racjonalności całkowitej w każdym momencie. Nie ma potrzeby zakładać, że ludzie muszą wysilać się maksymalnie w każdym wymiarze (kalkulowania, celowości itd.) i w każdym momencie, aby

⁷ H. Leibenstein, *Poza schematem homo oeconomicus*, PWN, Warszawa 1988.

w pełni wykorzystać każdą otwierającą się przed nimi możliwość. Postępowanie takie może być całkowicie sprzeczne z ich konstrukcją psychiczną.

Ekonomiści behawioralni odkryli, że założenia teorii równowagi są fałszywe: konkurencja nigdy nie jest doskonała, nikt nie ma pełnej informacji, a uczestnicy rynku finansowego nie dokonują wyłącznie racjonalnych wyborów. Porzucenie założenia o rygorystycznie maksymalizujących zachowaniach i przyjęcie założenia o racjonalności selektywnej jest tu w pełni uprawnione. Bez specjalnych badań można stwier-

dzić, że wśród inwestorów, deponentów, kredytobiorców można spotkać takich, którzy oceniają sytuację w sposób realistyczny, jak i takich, którzy opierają swoje oceny głównie na tzw. myśleniu życzeniowym, podejmujących decyzje na podstawie niezależnych ocen, jak i tych, którzy je uzależniają od innych, inwestorów podatnych na zachowania odruchowe, jak i tych, którzy decyzje podejmują po starannym namyśle, inwestorów mniej lub bardziej wrażliwych na zmianę wielkości, inwestorów różnie reagujących na czas, w różnym stopniu uczących się na podstawie minionych doświadczeń, wreszcie mniej lub bardziej skłonnych do dokonywania od czasu do czasu irracjonalnych wyborów.

4. *Homo financierus* w ujęciu prof. P.H. Dembińskiego

Autorem tego oryginalnego – nieco żartobliwego – terminu był przed laty profesor Uniwersytetu we Fryburgu P. Dembiński⁸, zadając pytanie o pojawienie się nowego gatunku ludzi, który roboczo nazwał *homo financierus*, w odróżnieniu od *homo oeconomicus* (na marginesie warto dodać, że poza tymi dwoma pojęciami w piśmiennictwie funkcjonuje wiele innych, przykładowo: *homo aestheticus*, *homo creator*, *homo faber*, *homo laborans*, *homo ludens*, *homo sapiens*, *homo socius*, *homo technologicus*). Genealogicznie *homo financierus* jest potomkiem i udoskonaleniem *homo oeconomicus*.

Homo financierus zachowuje się jak swoisty portfel papierów wartościowych. Dokładnie w ten sam sposób patrzą na osobę ludzką współcześni teoretycy finansów. *Homo financierus* ma jeden jedyny

⁸ P.H. Dembinski, *Globalizacja – wyzwanie i szansa* (porozumienie.kik.opoka.org.pl/tekst/gl/dembiński.html).

cel – maksymalizowanie wartości tego portfela przy równoczesnej kontroli poziomu ryzyka. *Homo financierus* porusza się w swoistym świecie, w świecie symboli, w świecie rzeczywistości wirtualnej. *Homo financierus* widzi świat jako płaską, dwuwymiarową przestrzeń: jednym wymiarem opisującym ją jest stopień ryzyka, a drugim poziom rentowności. Odkrycia teorii finansów na początku lat pięćdziesiątych w jakiś sposób tę dwuwymiarowość podkreśliły. *Homo financierus* porusza się więc w swoistym teatrze cieni. Przestrzeń ta zapełniona jest kontraktami, aktywami i prawami własności. *Homo financierus* zajmuje się namiętnie handlowaniem i przepakowywaniem praw własności w coraz to inne zestawy i paczki. Na tym polega innowacja finansowa.

Homo financierus – twierdzi P.H. Dembiński – żyje w stadach, wokół nielicznych w skali świata, powiązanych ze sobą ośrodków. W tych ośrodkach demografia *homo financierus* jest bardzo dynamiczna, zwłaszcza w momentach euforii finansowej. W niektórych takich niszach ekologicznych, jak Wall Street, jak to, co londyńczycy nazywają Square Mile, *homo financierus* wyparł właściwie wszystkie inne gatunki ludzkie. Jednostki *homo financierus*, jeżeli tylko znajdują się na dłuższy czas poza stadem czy poza niszą ekologiczną, mają trudności z przetrwaniem. W takich wypadkach dzieje się coś dziwnego: często zachowania typowe dla *homo financierus* ustępują.

Homo financierus rozmnaża się głównie w dwóch miejscach: na uniwersytetach lub szkołach biznesu i na parkietach giełd. Są to miejsca, gdzie *homo humanus* przemienia się w *homo financierus*. Na giełdach przekształcenie następuje w drodze jakiegoś emocjonalnego urzeczzenia i fascynacji. Ogarnia wtedy człowieka wrażenie, że znajduje się w centrum świata i że wszystko może. Na uniwersytetach, czynnikiem przemiany jest praca naukowa i chwila, w której badacz odnosi wrażenie, że już dostrzegł do istoty ekonomii rynkowej, a czasami nawet do sedna prawdy o człowieku.

Proces wyłaniania się osobników *homo financierus* z niższych odmian *homo sapiens* jest dla obserwatora wielce ciekawy, jednak z punktu widzenia społeczności *homo humanus* jest to dosyć przerażające zjawisko. Czy jest szansa – pyta P.H. Dembiński – aby *homo humanus* i *homo financierus* kiedyś się spotkali? Można to samo pytanie sformułować inaczej: czy instynkty racjonalnej zachłanności, które każdy z nas w takim czy innym stopniu ma, są wyrazem prawdziwej natury ludzkiej, czy tylko wyrazem jej skaz? Można ten wątek pociągnąć dalej: jeżeli są wyrazem prawdziwej natury ludzkiej, to czy należy tym instynktom – chciwości – pozwolić rozwijać się w imię tego, co B. Mandeville i A. Smith twierdzili o cudownych właściwościach rynku, który jest w stanie przemienić prywatne przywary w publiczne cnoty. A może, odwrotnie, należy działać według innych, wyższych wartości, i tłumić czysto ekonomiczne i finansowe odruchy, które przypominają *homo financierus*? To pytanie jest ważne i trzeba je postawić zarówno na

płaszczyźnie czysto intelektualnej, jak i na płaszczyźnie społeczno-kulturowej.

Problem *homo oeconomicus* i jego potomka, określonego przez P.H. Dembińskiego mianem *homo financierus*, przestaje być kwestią wyłącznie modelową, a staje się powoli problemem społecznym. *Homo financierus* to nie jest model czy schemat, lecz pewna rzeczywistość socjologiczna, trochę tylko przejawiona. W rozwiniętych krajach zachodnich, w centrach finansowych, w kularach uniwersytetów, *homo financierus* w jakiś sposób stał się zdarzeniem czy zjawiskiem socjologicznym. Wyzwanie jest więc podwójne: intelektualne i społeczne. Najwyższy czas – twierdzi P.H. Dembiński – aby ekonomiści uśmiercili *homo oeconomicus* i *homo financierus* jako wizerunki natury ludzkiej. Najwyższy czas, aby – po etapie dekonstrukcji natury ludzkiej, po rozłożeniu jej na składniki pierwsze nastąpił etap jej rekonstrukcji czy rekonstrukcji, a następnie wprowadzenie tego integralnego człowieka do myśli i do modeli ekonomicznych. Chodzi więc także o finanse z ludzką twarzą, a w interesującym nas podejściu o system bankowo-finansowy funkcjonujący zgodnie z regułami społecznej odpowiedzialności.

5. W kierunku koncepcji neurofinansów/ neurobankowości

Rozwój nauki można określić wspólnie dwiema charakterystycznymi cechami. Z jednej strony da się obserwować dość szybki proces pogłębiania się specjalizacji nauki, wyodrębniania się ze „starych” dyscyplin, o wiekowych tradycjach, nowych dziedzin nauki zajmujących się badaniem stosunkowo wąskich wycinków rzeczywistości. Procesowi temu – mającemu również miejsce w naukach ekonomicznych – towarzyszy proces integracji, zbliżania się, przenikania poszczególnych dyscyplin naukowych. Konieczność integracji nauk ekonomicznych wynika stąd, że rzeczywistość społeczno-gospodarcza, stanowiąca przedmiot badań, nie jest podzielona na części, lecz stanowi całość. Konieczność rozwiązywania przez naukę coraz bardziej skomplikowanych zadań, wymagających analizy przy udziale różnych specjalistów, z różnych punktów widzenia, rodzi potrzebę rozwoju tzw. badań wielo- i interdyscyplinarnych (interdziedzinowych). Postęp nauki wymaga przekraczania granic dyscyplin, na ich „skrzyżowaniu” powstają często nowe idee i ważne odkrycia. W ekonomii pojawiły się interdyscyplinarne „hybrydy”, które w starą naukę tchnęły zupełnie nowe życie (chodzi m.in. o ekonomię ewolucyjną, ekonomię złożoności, ekonomię behawioralną, neuroekonomię).

Emocje mają kluczowy wpływ na krótkoterminowe decyzje finansowe. Jednym z ekscytujących nowych pól neuronauk jest neurobankowość, zwłaszcza po kryzysie finansowym 2007/2008+ i w związku ze wspomnianą wcześniej tzw. finansyzacją. Neurobankowość (subdyscyplina *in statu nascendi*) bada procesy podejmowania

decyzji, które leżą u podstaw zachowań finansowych. Neurobankowość można zdefiniować jako badanie i stosowanie neuronauk do aktywności bankowej. Chodzi o badanie, w jaki sposób mózg odbiera, przetwarza, dokonuje oceny, rozumie i podejmuje decyzje, opierając się na danych ze świata zewnętrznego. Neurobankowość jako nowa projektowana neuro nauka jest studium działalności ludzkiego mózgu. Oferuje nowe spojrzenie i może pomóc wyjaśnić ludzkie zachowanie. Łączy psychologię, neuronauki i bankowość, w celu zbadania, w jaki sposób mózg podejmuje decyzje. Nasza niezdolność do zachowań racjonalnych jest zakorzeniona w naszej psychofizjologii. Neurobankowość (i neurofinanse) opiera się na założeniu, że ludzie mają różne psychofizjologiczne oblicza, które silnie oddziałują na ich zdolność do podejmowania racjonalnych decyzji finansowych.

Neurobankowość (jako jedna z tzw. neuronauk, do których zalicza się również modny neuromarketing) próbuje odpowiedzieć na pytanie, dlaczego decydenci (bankierzy, bankowcy, klienci banków – deponenci, kredytobiorcy itd., inni uczestnicy systemu bankowego) zachowują się tak, a nie inaczej podczas podejmowania decyzji, klasyfikowania zagrożeń i korzyści wynikających z wykonywanych transakcji bankowo-finansowych. Zajmuje się więc badaniem motywów i zasad ludzkiego działania w warunkach panujących na współczesnym rynku bankowo-finansowym, tzn. na ogół w „gąszczu” informacji i pod presją czasu (zakładanie rachunków bankowych, oszczędzanie, zaciąganie kredytów, płacenie gotówką lub z użyciem karty płatniczej itd.). Organem służącym do podejmowania decyzji finansowych jest ludzki mózg, ze swoją „architekturą neuronową”. W chwili obecnej dysponujemy takimi technikami badawczo-diagnostycznymi, które pozwalają „zajrzeć” do mózgu, zaobserwować go w trakcie podejmowania decyzji i dokonywania wyborów, również wyborów dotyczących pieniądza i finansów.

Podsumowanie

Tezę programową rozwoju ekonomii i finansów o szczególnym znaczeniu staje się obecnie nastawienie na interdyscyplinarność, na tzw. podejście kompleksowe. U jego podstaw leży związek wszystkich aspektów badanych zjawisk i procesów, fakt, że każdy z tych aspektów może być rozpatrywany tylko jako względnie samodzielny, wreszcie różne style pracy poszczególnych dyscyplin współdziałających ze sobą w celu poznania jednego problemu. Bez badań kompleksowych, w których uczestniczą różne nauki ze swoimi specyficznymi metodami i aparaturą pojęciową, nie można obecnie uzyskiwać osiągnięć naukowych. Globalny kryzys finansowy 2007/2008+ spowodował rozmaite zmiany, nie tylko w sferze realnej, ale i w warstwie intelektualnej. Można zaryzykować spostrzeżenie, że nic już nie będzie takie samo jak było.

Żyjemy w czasach turbulencji w polityce, turbulencji klimatyczno-pogodowych, w świecie „czarnych

łąbodzi”, nieustających anomalii, niebezpiecznym, kruchym, trudno przewidywalnym, w czasach niepewności i podwyższonego ryzyka, w erze zawirowań, chaosu, braku równowagi, w świecie ekonomii niedoskonałej. Wielu badaczy, nie tylko ekonomistów, nieprzypadkowo u progu trzeciej dekady XXI wieku wskazuje na ponadprzeciętną zmienność, niepewność, złożoność, niejednoznaczność (*volatility, uncertainty, complexity, ambiguity*).

Na uwagę w tym kontekście zasługuje stanowisko prof. Keena, że ekonomia jest pranauką, jak astronomia przed Kopernikiem, Tychohem de Brahe i Galileuszem (w pierwszym wydaniu swojej książki Keen uznawał ekonomię za naukę „patologiczną”). Wyraził nadzieję na jej lepsze działanie w przyszłości, jednocześnie odnotował, że byłoby obrazą dla innych dziedzin nauki przyznawanie ekonomii nawet warunkowego obywatelstwa w państwie nauk, jeśli zważyć na popełniane pod jej sztandarem parodie logiki oraz jej antyempiryzm⁹. Autorów podających w wątpliwość naukowy status ekonomii i wskazujących na jej przedparadygmatyczny charakter było znacznie więcej. Steve Keen, po poddaniu krytyce ekonomii neoklasycznej, zauważył, że żadna alternatywna, kompletna teoria na razie nie istnieje. Ale istnieją alternatywne sposoby myślenia o ekonomii zapewniające solidne fundamenty, na których można budować wolną od ideologii, empirycznie uzasadnioną nową teorię ekonomii¹⁰. Do takich sposobów myślenia – przykładowo oprócz ordoliberalizmu czy nowego pragmatyzmu – należy zaliczyć bez wątpienia postulat interdyscyplinarności w badaniach prowadzonych przez ekonomistów i finansistów.

Bibliografia

- Alińska A., Wasiak K. (red.), *Mechanizmy stabilności systemu finansowego*, C.H. Beck, Warszawa 2016.
- Dembinski P.H., *Globalizacja – wyzwanie i szansa* (porozumienie.kik.opoka.org.pl/tekst/gl/dembiński.html).
- Ferguson N., *Potęga pieniądza. Finansowa historia świata*, Wydawnictwo Literackie, Warszawa 2010.
- Flejterski S., *Metodologia finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Gorynia M., *Współczesne nauki ekonomiczne – tożsamość, ewolucja, klasyfikacje*, w: Gorynia M. (red.), *Ewolucja nauk ekonomicznych*, PAN, Warszawa 2019.
- Keen S., *Ekonomia neoklasyczna. Fałszywy paradygmat*, Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox, Poznań 2017.
- Klein J.T., *Interdisciplinarity: History, theory, and practice*, Wayne State Press, Detroit, Michigan 1990.
- Leibenstein H., *Poza schematem homo oeconomicus*, PWN, Warszawa 1988.
- Wilkin J., *Nauka przekracza wszelkie granice, także w ekonomii*, w: Gorynia M. (red.), *Ewolucja nauk ekonomicznych*, PAN, Warszawa 2019.

⁹ S. Keen, *Ekonomia neoklasyczna. Fałszywy paradygmat*, Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox, Poznań 2017, s. 232.

¹⁰ Ibidem, s. 433.

Piotr Masiukiewicz*

Rozwój piramid finansowych a nieskuteczność państwa

Niniejszy artykuł poszukuje odpowiedzi na pytania o skuteczność, ale i słabość organów państwa w dezaktywacji piramid finansowych w Polsce.

Wstęp

Piramidy finansowe od lat są stałym elementem rynku krajowego i rynków międzynarodowych. Mimo łamania prawa, nie kryją one zwykle swojej działalności, a nawet płacą podatki; nie mogą być zatem zaliczane do szarej strefy. Ich właściciele i menedżerowie liczą na zdobycie fortun z przestępczej działalności, także klienci liczą na olbrzymie zyski.

Stale aktualna jest teza J.M. Keynesa, że na rynku pojawiają się „namiętności wpływające na ludzkie zachowanie, określone przez niego „instynktem zwierzęcym”, scharakteryzowanym, jako spontaniczny entuzjazm w miejsce racjonalnych oczekiwań moralnych, hedonistycznych bądź ekonomicznych”¹. Opisując patologie zachowań rynkowych (m.in. nietetyczny marketing i bankructwo dla zysku), G. Akerlof i R. Shiller wskazują, że do głównych sił wpędzających gospodarkę w recesję należą oszustwo i nieodpowiedzialność zderzająca się z naiwnością i chciwością. Chociaż nie odnoszą się do piramid finansowych, te stwierdzenia można oczywiście odnieść do kryzysów w gospodarstwach domowych lokujących w piramidy oraz bankructw przedsiębiorstw prowadzących piramidy².

Polska lekcja Amber Gold została wykorzystana w znikomym zakresie; podobnie zresztą jak afera

B. Madoffa w USA – powstały po niej kolejne piramidy³.

1. Typologia piramid finansowych

Federalne Biuro Śledcze (FBI) w Stanach Zjednoczonych zdefiniowało piramidę finansową, jako schemat działania, w którym środki finansowe zbierane są od nowo przyjętych osób i są wykorzystywane do spłaty zobowiązań wobec wcześniejszych wierzycieli, co służy zniwelowaniu ryzyka podejrzeń ze strony klientów o niewypłacalności instytucji, bądź też o nielegalności biznesu⁴. Definicja ta nie uwzględnia nowych form organizacyjno-prawnych występujących współcześnie na rynku. Stąd moja definicja jest następująca: „piramida finansowa jest to działalność przedsiębiorstwa, polegająca na przyjmowaniu środków finansowych, w celu inwestowania z wysoką stopą zwrotu (cel deklarowany); cel ten jednak nie jest realizowany w ogóle lub w dostatecznym stopniu; co powoduje spiralę strat. W okresie funkcjonowania piramidy finansowej wypłaty eksperymentalnego kapitału i odsetek dokonywane są z bieżących wpłat nowych klientów (inwestorów)”⁵.

Nowe metody formułowania ofert piramid obejmują: pełnomocnictwo do lokowania środków, emisja papierów wartościowych, sprzedaż pseudo-kryptowalut, prowadzenie składu celnego (np. złota), system wzajemnych darowizn poprzez firmę prowadzącą piramidę, inwestowanie w instrumenty marketingowe i inne. Organizatorzy piramid wykorzystują specyficzny zestaw instrumentów marketingu (marketing pozorów,

* Dr hab. Piotr Masiukiewicz, prof. SGH, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, Instytut Zarządzania Wartością, prezes Towarzystwa Naukowego Prakseologii.

¹ Cyt. za: A. Zawojcka, *Spekulacja jako forma aktywności ekonomicznej – aspekty moralne i etyczne*, sj.wne.sggw.pl/pdf/EIOGZ_2010_n83_s81.pdf (15.04.2018).

² G.A. Akerlof, R.J. Shiller, *Złowić frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*, PTE, Warszawa 2017, s. 50 i nast.

³ P. Masiukiewicz, *Piramidy finansowe – aspekty ekonomiczne i etyczne decyzji klientów*, „Kwartalnik Ethos, KUL” 2018, nr 121.

⁴ *Common fraud schemes – investment-related scams: „Ponzi” schemes*, The FBI – Federal Bureau of Investigation, <http://www.fbi.gov/scams-safety/fraud> (26.04.2014).

⁵ P. Masiukiewicz, *Piramidy finansowe – aspekty...*, op.cit.

Tabela 1. Lista ostrzeżeń publicznych KNF – liczba zamieszczonych firm

Lp.	Zakres postępowania	2016	2017	2018	Dynamika w %
1.	Postępowanie w sprawie o czyn z art. 171 ust. 1 ustawy Prawo bankowe	62	75	81	130,6
2.	Postępowanie w sprawie o czyn z art. 178 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi	50	78	97	194,0

Źródło: opracowanie na podst. *Sprawozdanie z działalności Komisji Nadzoru Finansowego w 2016, 2017, 2018 r.*

Tabela 2. Szacowane straty klientów w polskich piramidach finansowych

Lp.	Wyszczególnienie	2012	2013	2017	2018
1.	Szacowana wartość strat w mld zł	2,1	2,2	0,5	0,5
2.	Dynamika w % do okresu poprzedniego	210,0	104,8	25,0	0,0

Źródło: opracowanie własne na podst. „Bloomberg Business Week Polska” 2014, 27 stycznia; P. Słowik, *Powrót piramid finansowych: oszustom nie brakuje pomysłów*, www.gazetaprawna.pl (30.09.2019).

naganiacze klientów, *word of mouth*, *affinity fraud*, *phishing*); często spersonalizowany⁶.

Mimo wielu informacji w mediach na temat afery Amber Gold, liczba firm wykazujących cechy piramid rośnie w ostatnich latach w Polsce; chociaż są to firmy małe.

Trudności w identyfikowaniu i kontroli piramid przez organy ścigania związane są też z faktem ich rejestracji niekiedy poza granicami kraju. W Polsce piramidy pochodziły m.in. z Cypru, Dubaju, Hongkongu, Nowej Zelandii, Republiki Zielonego Przylądka, USA i innych krajów⁷.

Nie ma metody identyfikacji piramidy we wczesnym etapie jej rozwoju; dopiero na podstawie skarg klientów urzędy państwowe wszczynają procedury prawne. Pewną miarą skali zjawiska i tendencji rozwojowych jest liczba firm zamieszczanych na liście ostrzeżeń publicznych KNF (**tabela 1**). Własną listę ostrzeżeń prowadzi też UOKiK.

Zdaniem dziennikarzy śledczych „Dziennika Gazeta Prawna” walka z nielegalnymi schematami inwestycyjnymi to fikcja; w ciągu ostatnich dwóch lat (2017–2018) Polacy stracili na nich około 500 mln zł⁸. Większe są szacunki przedstawione na Europejskim Kongresie Finansowym w 2019 r. Niestety straty klientów piramid finansowych w Polsce ciągle są wysokie (**tabela 2**). Równie niebezpieczne są duże przedsiębiorstwa takie jak np. Amber Gold, jak i małe, lokalne firmy naciągające klientów detalicznych.

Nieskuteczność organów państwa w dezaktywacji piramid już we wczesnym etapie działalności, gdy możliwe są do uratowania środki zdeponowane przez klientów, powoduje utratę zaufania do organów wymiaru sprawiedliwości i władz państwowych ze strony setek tysięcy poszkodowanych⁹.

⁶ Ibidem.

⁷ P. Masiukiewicz, *Piramidy finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015.

⁸ P. Słowik, J. Styczyński, *Piramidy finansowe rosną z błogostawieństwem Skarbu Państwa*, www.fosal.pl (7.09.2018).

⁹ P. Masiukiewicz, *Pyramid scheme – growth global problem*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2016, nr 8.

2. Luki regulacji

2.1. Stan regulacji. Wybrane problemy

W Polsce brak jest wyraźnej definicji oraz regulacji wprost zabraniającej tworzenia piramid finansowych – wzorem na przykład Hiszpanii, Niemiec, Rosji i innych krajów. Piramidy przyjmują formę różnych produktów finansowych i stąd odnosi się je do definicji i regulacji danego produktu uregulowanego ustawowo. Nie obejmuje to jednak wszystkich możliwości np. niepublicznej emisji akcji lub obligacji, obrotu złotem i innych.

Wprowadzenie uczestników piramidy finansowej w błąd co do faktycznego mechanizmu funkcjonowania takiej struktury, w celu skłonienia ich do wniesienia środków finansowych, wyczerpuje znamiona przestępstwa oszustwa określonego w art. 286 § 1 Kodeksu karnego. Nieumieszczanie przez organizatora w dokumentacji instrumentu finansowego informacji, które mają istotne znaczenie dla nabywającego, wyczerpuje natomiast znamiona art. 311 Kodeksu karnego.

W walce z piramidami stosowany jest art. 171 Prawa bankowego, stwierdzający, że kto bez zezwolenia prowadzi działalność polegającą na gromadzeniu środków pieniężnych innych osób fizycznych, prawnych lub jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej, w celu udzielania kredytów, pożyczek pieniężnych lub obciążania ryzykiem tych środków w inny sposób, podlega grzywnie do 5 mln zł i karze pozbawienia wolności do lat 3¹⁰. Pojęcie „gromadzenie” jest nieprecyzyjne. Twórcy piramid, w ramach kreatywnej księgowości, tworzą nowe produkty depozytowe, by ominąć ten przepis; na przykład stosują umowę pożyczki albo użyczenia środków, lub przyjęcia w komis (np. złota) w celu sprzedaży z odroczoną zapłatą, a nawet emitują (emisja niepubliczna) papiery wartościowe¹¹.

¹⁰ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (DzU 1997, nr 140, poz. 939, z późn. zm.).

¹¹ P. Masiukiewicz, *Piramidy finansowe a bezpieczeństwo gospodarstw domowych*, „*Kurier Finansowy*” 2014, nr 2.

Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym stwierdza (art. 4 ust. 1), niestety dość ogólnie, że praktyka rynkowa stosowana przez przedsiębiorców wobec konsumentów jest nieuczciwa, jeżeli jest sprzeczna z dobrymi obyczajami i w istotny sposób zniekształca lub może zniekształcić zachowanie rynkowe przeciętnego konsumenta przed zawarciem umowy dotyczącej produktu, w trakcie jej zawierania lub po jej zawarciu (art. 7 pkt 14)¹².

Mieści się w tym zakładanie, prowadzenie lub propagowanie systemów promocyjnych typu piramida, w ramach których konsument wykonuje świadczenie w zamian za możliwość otrzymania korzyści materialnych, które są uzależnione przede wszystkim od wprowadzenia innych konsumentów do systemu, a nie od sprzedaży lub konsumpcji produktów. Niestety prokuratury często czekają z podjęciem działań na wnioski poszkodowanych. Nie mają też uprawnień do zawieszenia szkodliwej i bezprawnej działalności – w celu niedopuszczenia do wyprowadzania środków deponentów.

Pewne możliwości skutecznych działań miała stworzyć ustawa o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych, ale tak się nie stało¹³. Chociaż w art. 6 ww. projektu stwierdza się, że „odpowiedzialność albo brak odpowiedzialności podmiotu zbiorowego na zasadach określonych w niniejszej ustawie nie wyłącza odpowiedzialności cywilnej za wyrządzoną szkodę, odpowiedzialności administracyjnej ani indywidualnej odpowiedzialności prawnej sprawcy czynu zabronionego”.

Ochronie klientów służy też konstrukcja klauzul abuzywnych uregulowana w Kodeksie cywilnym (art. 3851–3853). Zanim jednak zabronione klauzule do stosowania w umowach zostaną umieszczone w wykazie UOKiK mijają wiele miesięcy, a prawnicy tworzą nowe konstrukcje omijające te klauzule.

W przestępstwa gospodarcze wymierzona jest również ustawa o tzw. konfiskacie rozszerzonej, pozwalająca zająć na rzecz Skarbu Państwa bądź poszkodowanych nawet prywatny majątek winowajcy¹⁴.

W toku postępowania prokurator może zastosować względem osoby podejrzanej określone przepisami Kodeksu postępowania karnego np. środki zapobiegawcze:

- poręczenie majątkowe (obowiązek zdeponowania określonej sumy pieniężnej),
- poręczenie społeczne, tj. złożenie zapewnienia np. przez organizację społeczną, której podejrzany jest członkiem, że podejrzany nie będzie utrudniał postępowania,
- dozór policji,

- zawieszenie w wykonywaniu zawodu lub obowiązek powstrzymania się od prowadzenia określonej działalności,
- nałożenie obowiązku powstrzymania się od ubiegania się o określone zamówienia publiczne,
- zakaz opuszczania kraju.

Na etapie postępowania sądowego środki zapobiegawcze mogą być również zastosowane¹⁵.

2.2. Krytyka projektu zmian regulacji

Projekt regulacji ministerstwa sprawiedliwości z 2018 r. zakłada silne zaostrzenie przepisów w obszarze możliwości karania firm za przestępstwa gospodarcze. Projekt nowej „ustawy o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary i zmianie niektórych ustaw” został przyjęty przez Komitet Stały Rady Ministrów. Zdaniem ministerstwa sprawiedliwości zaostrzenie przepisów jest konieczne, gdyż na podstawie obecnych przeprowadza się zaledwie 14–31 spraw rocznie, a nakładane kary są niewielkie. Prokurator będzie mógł zawiesić działalność firmy¹⁶.

Zaproponowano, aby firmę można było stawiać przed sądem zanim zostanie skazany jej pracownik (dziś taki wymóg jest konieczny); będzie zatem można to przeprowadzić, nawet gdy nie zostanie ustalona osoba winna. Prokurator będzie mógł wszcząć postępowanie, gdy zajdzie „uzasadnione podejrzenie popełnienia czynu zabronionego oraz istnienie interesu społecznego przemawiającego za jego wszczęciem”. Zdaniem Sądu Najwyższego, który opiniował projekt, takie sformułowanie pozwoli na zupełną dowolność w działaniach prokuratora¹⁷.

Według projektu prokurator w trakcie postępowania będzie mógł ustanowić zarząd przymusowy przedsiębiorstwa, orzec zakaz jego łączenia i przekształcania, zakaz ubiegania się o środki publiczne czy wstrzymanie wypłat dotacji i subwencji, zakaz zawierania umów określonego rodzaju, prowadzenia określonej działalności, a także obciążania lub zbywania majątku bez zgody sądu. Takie same decyzje będzie mógł podjąć sąd w trakcie postępowania sądowego. Środki zapobiegawcze będzie można zastosować, gdy „wystąpiło duże prawdopodobieństwo popełnienia czynu przez podmiot zbiorowy” lub gdy działanie przedsiębiorstwa może spowodować „popełnienie kolejnego czynu zabronionego, wyrządzić szkodę Skarbowi Państwa lub innej osobie”. Jednak zdaniem Sądu Najwyższego „oznaczać to może arbitralność w działaniach organów władzy publicznej, zwłaszcza prokuratury”¹⁸.

Ustawa przewiduje podwyższenie kar dla firm. Obecnie sądy mogą nałożyć od 1 tys. zł do 5 mln zł kary (maksymalnie 3% przychodu). Proponowane kary będą wynosić od 30 tys. zł do 30 mln zł – bez

¹² Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (DzU 2007, nr 171, poz. 1206).

¹³ Ustawa z dnia 28 października 2002 r. o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary (DzU 2002, nr 197, poz. 1661).

¹⁴ M. Milan, *Kiedy prokurator wkracza do firmy – przestępstwa gospodarcze*, „Poradnik Przedsiębiorcy” 2019, 13 maja, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-kiedy-prokurator-wkracza-do-firmy-przestępstwa-gospodarcze> (13.05.2019).

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ *Prokuratorzy i sędziowie będą przejmować prywatne firmy*, www.forbes.pl/prawo-i-podatki (2.01.2019).

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ Ibidem.

krzyterium przychodu. Sąd będzie też mógł zdecydować o przepadku mienia lub korzyści majątkowych, o zakazie prowadzenia określonej działalności, zakazie korzystania z pomocy organizacji międzynarodowych, o stałym albo czasowym zamknięciu oddziału lub likwidacji przedsiębiorstwa. To ostatnie będzie możliwe, gdy popełniony czyn jest zagrożony karą pozbawienia wolności nie niższą niż 5 lat. Majątek wtedy przepadałby na rzecz Skarbu Państwa, o ile nie podlegał zwrotowi pokrzywdzonym klientom.

Pomysł kary dla podmiotu gospodarczego z punktu widzenia ochrony interesów klientów piramid finansowych należy ocenić negatywnie, bowiem umniejszy to aktywa przeznaczone dla zaspokojenia ich roszczeń. Raczej należy ustalić wysokie kary dla właścicieli i menedżerów. Na przykład w rozporządzeniu UE-MAR z 2014 r., zaimplementowanym już w Polsce, karę maksymalną dla członków zarządu spółki giełdowej ustalono na 4,2 mln zł. To niewątpliwie odstraszyłoby część menedżerów piramid.

KNF zaproponował nieco inne rozwiązania, tj. zmiany w kodeksie karnym oraz w ustawie o nadzorze nad rynkiem finansowym¹⁹. Mają one zapewnić skuteczniejsze przeciwdziałanie działalności firm opierających swój model biznesowy na piramidzie finansowej, a także wzmocnić ochronę konsumentów. Projekt przewiduje wprowadzenie do kodeksu karnego przepisu art. 286a, określającego ustawowe znamiona szczególnego typu przestępstwa oszustwa. Chodzi o „oszustwo finansowe obejmujące zakresem penalizacji zachowania oparte na wykorzystaniu w organizowanym przedsięwzięciu lub w prowadzonej działalności modelu piramidy finansowej. W aktualnym stanie prawnym, powyższe działania kwalifikowane są, jako wyczerpujące znamiona przestępstwa oszustwa typu podstawowego, określonego w art. 286 kodeksu karnego”²⁰. Uregulowanie szczególnego typu przestępstwa oszustwa finansowego pozwoli na większy poziom ochrony uczestników rynku usług finansowych oraz zwróci ich uwagę na konieczność zachowania szczególnej ostrożności przy podejmowaniu decyzji o skorzystaniu z usług podmiotów wpisanych na listę ostrzeżeń publicznych.

R. Wójcik krytycznie ocenił ten projekt, uważając, że „istnieje ryzyko, że oszuści i osoby starające się wykorzystać naiwność, brak doświadczenia czy trudne położenie konsumentów – będą w podobnym «wyścigu zbrojeń» poruszać się nieco szybciej niż regulator. Dlatego podstawą obrony przed nimi jest edukacja konsumentów i nauka samodzielnego, krytycznego myślenia. Bardziej świadomi konsumenci mogliby zaoszczędzić regulatorowi sporo pracy. Choć oczywiście wszelkie regulacyjne starania KNF zasługują na uznanie”²¹.

¹⁹ KNF ma pomysł jak walczyć z piramidami finansowymi, <https://www.prawo.pl/biznes/knf-...> (15.09.2019).

²⁰ Ibidem.

²¹ R. Wójcik, *Mój komentarz dot. planów uzupełnienia KK o przestępstwo piramidy finansowej*, www.korporacyjny.pl/newsy (15.09.2019).

3. Nowa piramida DasCoin

Na polskim rynku pojawiła się w 2017 roku kolejna duża piramida finansowa, która wyciągała od klientów środki w zamian za obietnicę szybkiego zysku na obrocie kryptowalutą DasCoin. Tak zwani naganiacze do systemu DasCoin obiecywali wysokie zyski z zakupu licencji na wytworzenie tej nowej waluty; za przykład pokazując bitcoina.

Firmy Netleaders oraz CL Singapore w Singapurze (właścicielem jest firma Shell Ltd z Dubaju) reklamowały i oferowały tę inwestycję. Namawiano też klientów, którzy zainwestowali w DasCoin, aby zachęcili innych do inwestowania (za prowizję). Kryptowaluta DasCoin jednak nie istnieje, organizatorzy obiecali rozpoczęcie jej emisji (tzw. wydobywania). Tysiące polskich inwestorów straciło miliony złotych kapitału na tym przedsięwzięciu²².

DasCoin to jedna z większych piramid finansowych działających w Polsce, co do której ostrzeżenia pojawiły się w prasie już dwa lata temu, a KNF poinformowała UOKiK, że może to być nieuczciwa praktyka rynkowa typu piramida²³. Jak każda kryptowaluta, aby być cokolwiek warta, musi być wymienna: albo na pieniądze, albo na towary; natomiast DasCoin nie można było wymienić na nic. Według szacunku DGP do twórców tej piramidy z Polski trafiło ponad 100 mln zł, a szanse na ich odzyskanie są znikome²⁴.

W wielu państwach organy nadzoru finansowego lub ochrony konsumentów zapowiedziały twórcom DasCoina, że nie radzą im rozpoczynać na ich terytoriach swego przedsięwzięcia i promować go, grożąc procesami karnymi – tak szybko sobie poradzono z problemem. A w Polsce to o czym od lat wiadomo wciąż umyka urzędnikom. UOKiK postępowanie w tej sprawie wszczął już w grudniu 2017 r. i od tego momentu niewiele się dzieje (choć postępowanie prokuratorskie trwa)²⁵.

Twórcy oszukańczego systemu pozostają bezkarni; między innymi ze względu na słabe i nieskoordynowane działania organów państwa. Postępowania prokuratorskie w sprawie firmy DasCoin są dwa. Jedno prowadzi prokuratura okręgowa w Warszawie, drugie – okręgowa we Wrocławiu. Jedna nie ma pojęcia o działaniach drugiej²⁶. „Organy państwa zareagowały, gdy tysiące Polaków straciło pieniądze”²⁷.

Reasumując, prawo i nadzór zawsze działają wolniej niż rynek; to zrozumiałe, ale czy nie zbyt wolno? Mamy coraz więcej procedur, teoretycznie mających chronić inwestorów, za to w praktyce pojawia się wiele dokumentów i pozornych działań. Na przykład w sprawie Amber Gold prokuratura przygotowała 5 tys. tomów akt.

²² P. Słowik, J. Styczyński, *Piramida upada, budowniczy zarabiają*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2019, 27 września.

²³ P. Słowik, J. Styczyński, *Piramidy finansowe rosą...*, op.cit.

²⁴ Ibidem.

²⁵ P. Słowik, J. Styczyński, *Piramida upada...*, op.cit.

²⁶ P. Słowik, J. Styczyński, *Piramidy finansowe rosą...*, op.cit.

²⁷ P. Słowik, J. Styczyński, *Piramida upada...*, op.cit.

Tabela 3. Przykłady procesów i kar dla twórców piramid finansowych (stan w III kw. 2019)

Lp.	Nazwa firmy – piramidy finansowej	Typ postępowania	Okres postępowania w latach	Kary sądowe dla zarządu
1.	Warszawska Grupa Inwestycyjna	Śledztwo i proces sądowy	9 (do 2015 r.)	1 rok i 2 mies. pozbawienia wolności z zawieszeniem i grzywna 125/180 tys. zł.
2.	Amber Gold	Śledztwo i proces sądowy	7 (do 2019 r.)	Odczytywanie wyroku przez 30 sesji sądu. Wyrok będzie nieprawomocny.
3.	Finroyal	Śledztwo i proces sądowy	7 (do 2019 r.)	10 lat pozbawienia wolności, grzywna 1 mln zł i obowiązek naprawy szkód. Wyrok nieprawomocny.
4.	DasCoin – firmy sprzedające licencję kryptowaluty	Śledztwo	2 (w trakcie)	Brak

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Działania państwa, w tym organów sprawiedliwości dot. piramid finansowych

Lp.	Pytania dot. organów państwowych. Liczba respondentów w 2014 r. N= 82, w 2019 r. N=79	Odpowiedzi w %	
		2014 r.	2019 r.
1.	Czy ogólnie kontrola organów państwa nad zjawiskiem piramid finansowych w gospodarce jest: (proszę zaznaczyć 1 odpowiedź)		
	a) dobra	1,2	1,3
	b) słaba	45,1	43,0
	c) niedostateczna	52,4	49,4
	d) nie wiem	1,2	5,1
2.	Czy postępowanie organów wymiaru sprawiedliwości wobec parabanków tworzących piramidy i łamiących prawo jest na poziomie: (proszę zaznaczyć 1 odpowiedź)		
	a) dobrym	0,0	1,3
	b) słabym	40,2	46,8
	c) niedostatecznym	58,5	46,8
	d) nie wiem	1,2	5,1
3.	Czy KNF należy wyposażyć w większe uprawnienia ustawowe wobec parabanków prowadzących piramidy finansowe: (proszę zaznaczyć 1 odpowiedź)		
	a) tak	76,8	68,4
	b) nie	13,4	16,5
	c) nie wiem	9,8	15,2
4.	Czy UOKiK należy wyposażyć w większe uprawnienia ustawowe wobec parabanków prowadzących piramidy finansowe: (proszę zaznaczyć 1 odpowiedź)		
	a) tak	72,0	72,2
	b) nie	18,3	19,0
	c) nie wiem	9,8	8,9

Legenda: KNF – Komisja Nadzoru Finansowego, UOKiK – Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Źródło: badanie własne metodą Delphi; zob. P. Masiukiewicz, *Pyramids scheme – growth global problem*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2016, nr 8.

4. Nieskuteczność organów państwa

Analizy UOKiK wskazują na kolejne nieuczciwe firmy, które tworzą systemy typu piramida i wyłudniają pieniądze; urząd prowadzi w tym zakresie postępowania. Dotyczą one m.in. następujących firm²⁸:

- OneLife Network, tj. spółka z Belize oferująca projekty OneLife, OneAcademy i kryptowalutę OneCoin,
- Omega, Hybryd Cykler, Alternet&AdBlast, Team-Coin,
- M&K Promotim z Wielkiej Brytanii i M&K Promoteam ze Stanów Zjednoczonych.

Problemem nierozwiązanym jest odpowiednio wcześnie wykrywanie piramid finansowych przez stosowne instytucje (m.in. UOKiK, KNF, Rzecznika Finansowego).

Jeżeli nawet bank będący własnością państwa pośredniczył w sprzedaży oferty piramidy, która spowodowała wielomilionowe straty klientów (Alior Bank) – to skuteczność nadzoru państwowego jest wątpliwa²⁹.

Analiza temporalna przypadków piramid finansowych wskazuje na znaczne niesprawności prowadzonych procedur przez wymiar sprawiedliwości i niskie kary w niektórych przypadkach (**tabela 3**).

Dochodzenie i proces B. Madoffa; twórcy największej piramidy świata – BLMIS w USA, trwały zaledwie dwa lata (przy wartości strat 65 mld USD, tj. ponad 300 razy większych niż w Amber Gold), a wyrok to 150 lat więzienia i przepadek mienia³⁰.

Bywa, że popyt stymuluje niewiedza. Działalność organów państwa w obszarze edukacji finansowej społeczeństwa jest śladowa; rząd powinien nałożyć obowiązki w tym zakresie dla poszczególnych resortów, także w celu ograniczenia m.in. popytu na ofertę piramid finansowych³¹.

Badanie autora dotyczące m.in. opinii ekspertów o działaniach państwa w obszarze dezaktywacji piramid wykazało wysokie negatywne oceny (**tabela 4**).

²⁸ *One life network – ostrzeżenie konsumentom*, www.uokik.gov.pl/aktualności (1.10.2019).

²⁹ *Dlaczego Alior Bank oferował inwestowanie w piramidę finansową?* www.forbes.pl (10.06.2019).

³⁰ E. Arvedlund, *Madoff the man who stole \$ 65 billion*, Penguin Books, New York 2009.

³¹ P. Masiukiewicz, *Pyramids scheme...*, op.cit.

Kwestie poruszone w tym badaniu są aktualne; potrzebne są dalsze działania organów państwa zarówno w obszarze doprecyzowania regulacji prawnych, jak i skuteczności działania w dezaktywacji piramid finansowych.

Podsumowanie

Współcześnie rządy niektórych państw nie mogą uporać się z działalnością piramid finansowych; ciągle też pojawia się popyt na niezgodną z prawem ofertę lokat, depozytów, inwestycji kapitałowych i inne. W rezultacie upadłości piramid pojawiało się szereg konsekwencji, przede wszystkim straty deponentów, w tym głównie gospodarstw domowych, koszty bankructw, utrata zaufania do sektora finansowego. A przecież to zjawisko przyczynia się także do nierówności społecznych.

Bez popytu na produkty finansowe piramid nie byłoby podaży. Na popyt klientów detalicznych oddziaływają czynniki ekonomiczne i behawioralne; weryfikację stanowią stosowane kryteria racjonalności oraz normy etyczne; nie zawsze przyswojone i stosowane w praktyce przez klientów.

Poprawy wymaga skuteczność organów państwa w obszarze identyfikacji i dezaktywacji piramid, ale także potrzebne są efektywne działania ograniczające popyt na ofertę piramid, a przede wszystkim edukacja finansowa. Istotna jest także szybkość działania organów ścigania i sądów.

Luki regulacji, wydłużające się śledztwa i procesy sądowe oraz niskie kary – nie odstraszą coraz to nowych założycieli i menedżerów piramid. Nowe projekty regulacji przygotowane przez resort sprawiedliwości i KNF budzą w części kontrowersje; chociaż generalnie kierunek zmian jest właściwy. Niewątpliwie potrzebne jest zwiększenie penalizacji tych przestępstw i likwidacja luk prawnych. Uzasadnione jest wprowadzenie prawnej definicji piramidy finansowej oraz bardziej skutecznych regulacji w tym obszarze w prawie bankowym, prawie rynku kapitałowego, kodeksie postępowania karnego i innych. Również regulacje dotyczące nieuczciwej reklamy są nieskuteczne. Ważna wydaje się możliwość szybkiego zawieszania działalności piramid przez organy wymiaru sprawiedliwości lub KNF; przeciwdziałając lawinie rosnących strat.

Bibliografia

- Akerlof G.A., Shiller R.J., *Złowić frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*, PTE, Warszawa 2017.
 Arvedlund E., *Mad of the man who stole \$ 65 bilion*, Penguin Books, New York 2009.

- „Bloomberg Business Week Polska” 2014, 27 stycznia.
Common fraud schemes – investment-related scams: „Ponzi” schemes, The FBI – Federal Bureau of Investigation, <http://www.fbi.gov/scams-safety/fraud> (26.04.2014).
Dlaczego Alior Bank oferował inwestowanie w piramidę finansową? www.forbes.pl (10.06.2019).
KNF ma pomysł jak walczyć z piramidami finansowymi, <https://www.prawo.pl/biznes/knf-...> (15.09.2019).
 Masiukiewicz P., *Piramidy finansowe – aspekty ekonomiczne i etyczne decyzji klientów*, „Kwartalnik Ethos, KUL” 2018, nr 121.
 Masiukiewicz P., *Piramidy finansowe a bezpieczeństwo gospodarstw domowych*, „Kurier Finansowy” 2014, nr 2.
 Masiukiewicz P., *Piramidy finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015.
 Masiukiewicz P., *Pyramids scheme – growth global problem*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2016, nr 8.
 Milan M., *Kiedy prokurator wkracza do firmy – przestępstwa gospodarcze*, „Poradnik Przedsiębiorcy” 2019, 13 maja, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-kiedy-prokurator-wkracza-do-firmy-przestepstwa-gospodarcze> (13.05.2019).
One life network – ostrzeżenie konsumentom, www.uokik.gov.pl/aktualności (1.10.2019).
Prokuratorzy i sędziowie będą przejmować prywatne firmy, www.forbes.pl/prawo-i-podatki (2.01.2019).
Pułapka na naiwnych, wywiad P. Masiukiewicza, „Dziennik Gazeta Prawna” 2018, 7–9 września.
 Słowik P., *Powrót piramid finansowych: oszustom nie brakuje pomysłów*, www.gazetaprawna.pl (30.09.2019).
 Słowik P., Styczyński J., *Piramida upada, budowniczy zarabiają*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2019, 27 września.
 Słowik P., Styczyński J., *Piramidy finansowe rosną z błogosławieństwem Skarbu Państwa*, www.fosal.pl (7.09.2018).
Sprawozdanie z działalności Komisji Nadzoru Finansowego w 2016, 2017, 2018 r.
 Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (DzU 1997, nr 140, poz. 939, z późn. zm.).
 Ustawa z dnia 28 października 2002 r. o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary (DzU 2002, nr 197, poz. 1661).
 Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (DzU 2007, nr 171, poz. 1206).
 Wójcik R., *Mój komentarz dot. planów uzupełnienia KK o przestępstwo piramidy finansowej*, www.korporacyjnie.pl/newsy (15.09.2019).
 Zawojcka A., *Spekulacja jako forma aktywności ekonomicznej – aspekty moralne i etyczne*, sj.wne.sggw.pl/pdf/EIOGZ_2010_n83_s81.pdf (15.04.2018).

Anna Moździerz*

O trudnościach pomiaru wpływu niezależnych instytucji fiskalnych na stabilność finansów publicznych

Wstęp

Niezależne instytucje fiskalne (NIF) uważane są za jedną z najważniejszych innowacji we współczesnym modelu zarządzania finansami publicznymi¹. NIF mają długą historię w niektórych krajach na świecie (np. USA, Holandia, Austria), jednak ich powstanie w większości krajów należących do Unii Europejskiej datuje się na lata przypadające po ostatnim kryzysie finansowym. Od roku 2008 w Unii Europejskiej powołano aż 21 niezależnych instytucji fiskalnych. Wymóg funkcjonowania NIF w krajach członkowskich UGW wynika z prawa unijnego, a ich głównym zadaniem ma być monitorowanie numerycznych reguł fiskalnych. Instytucje międzynarodowe, tj. OECD, MFW czy Komisja Europejska dostrzegają potencjał niezależnych instytucji fiskalnych w zapewnieniu stabilności finansów publicznych. OECD dla krajów członkowskich i krajów niebędących członkami tej organizacji, ale rozważających utworzenie NIF opracowała zalecenia w zakresie dobrych praktyk, formułując 22 zasady ich funkcjonowania.

Teoretyczne przesłanki powołania niezależnej instytucji fiskalnej (rady fiskalnej) są racjonalne i pozwalają wnioskować, że ich funkcjonowanie sprzyja dyscyplinie finansów publicznych. W badaniach empirycznych nie ma jednak zbyt wielu dowodów na skuteczność tych instytucji w podnoszeniu efektywności polityki fiskalnej.

Dokonywana przez Komisję Europejską ocena instytucji na podstawie zakresu uprawnień, pozwala ocenić ich jakość organizacyjną, ale nie daje odpowiedzi na pytanie o ich skuteczność w dyscyplinowaniu

finansów publicznych. Instytucje funkcjonujące w krajach UE są istotnie zróżnicowane, stąd można zakładać, że oddziałują na politykę fiskalną różnymi kanałami. Wysoki indeks zakresu uprawnień (*Scope Index of Fiscal Institutions* – SIFI) nadany danej instytucji przez Komisję Europejską nie musi być skorelowany z efektami polityki fiskalnej, które są pochodną różnych czynników.

Celem artykułu jest wskazanie trudności w pomiarze i ocenie wpływu niezależnych instytucji fiskalnych na stabilność finansów publicznych. Na podstawie rozpoznanych ograniczeń w zastosowaniu metod ilościowych w tych badaniach w pracy przedstawiono propozycje wykorzystania metod jakościowych. Analizą objęto instytucje funkcjonujące w krajach UE ujęte w aktualnej bazie Komisji Europejskiej. Ocena dyscypliny fiskalnej dokonano na podstawie kształtowania się w latach 2010–2018 trzech parametrów fiskalnych: nominalnego salda budżetowego, strukturalnego salda budżetowego, zadłużenia publicznego (dane dla sektora *general government*).

1. Problemy definicyjne jako źródło trudności w pomiarze wpływu niezależnych instytucji fiskalnych na stabilność fiskalną

Przystępując do pomiaru skuteczności niezależnych instytucji fiskalnych w zachowaniu stabilności finansów publicznych, należy rozpoznać zasady jej organizacji i zakres delegowanych uprawnień. Funkcjonujące na świecie instytucje pod wspólną nazwą niezależnych instytucji fiskalnych są istotnie zróżnicowane. W podejściu OECD nadaje się im charakter rad fiskalnych (*fiscal council*)² i są definiowane jako niezależne od partii politycznych instytucje publiczne, które mają

* Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

¹ L. von Trapp, I. Lienert, J. Wehner, *Principles for independent fiscal institutions and case studies*, „OECD Journal on Budgeting” 2016, vol. 15, no. 2, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/budget-15-5jm2795tv625>, s. 9–10.

² NIF mogą też funkcjonować jako niezależne parlamentarne biura budżetowe (*independent parliamentary budget offices*).

uprawnienia do krytycznej oceny, a w niektórych przypadkach także do doradztwa w zakresie realizowanej polityki fiskalnej. Według OECD niezależne instytucje fiskalne mają służyć promowaniu rozsądnej polityki fiskalnej i zrównoważonych finansów publicznych (*sustainable public finances*)³. Do podstawowych funkcji tak rozumianych NIF należą: a) ocena lub przygotowywanie prognoz makroekonomicznych, b) opracowywanie prognoz fiskalnych, c) monitorowanie i ocena wyników fiskalnych. Publikowanie wyników analiz NIF ma sprzyjać zwiększeniu przejrzystości i odpowiedzialności fiskalnej, a także podnieść jakość debaty publicznej.

Komisja Europejska terminem niezależnych instytucji fiskalnych określa natomiast niezależne od partii politycznych organy publiczne, inne niż bank centralny, rząd lub parlament, których celem jest sprzyjanie dyscyplinie finansów publicznych poprzez realizację takich funkcji jak: monitorowanie zgodności z regułami budżetowymi, sporządzanie lub zatwierdzanie prognoz makroekonomicznych dla budżetu i/lub doradzanie rządowi w sprawach polityki fiskalnej. Istotną kwestią jest to, że instytucje te mają być finansowane ze środków publicznych, ale funkcjonalnie mają być niezależne od władz fiskalnych⁴. Definicja niezależnych instytucji fiskalnych stosowana przez Komisję Europejską jest znacznie szersza od definicji OECD, ponieważ zakresem obejmuje także państwowe instytucje audytu (kontroli), jeżeli ich działalność wykracza poza kontrolę księgową i obejmuje którekolwiek z wymienionych w powyższej definicji funkcji. W wyniku zastosowania tak szerokiej definicji, Najwyższa Izba Kontroli jako naczelny i niezależny organ kontroli państwowej w Polsce została zaliczona przez Komisję Europejską do niezależnych instytucji fiskalnych. Nie spełnia ona jednak wymogów pozwalających na taką klasyfikację przy zastosowaniu metodologii OECD.

W prowadzonych badaniach nad wpływem niezależnych instytucji fiskalnych na stabilność finansów publicznych wyłania się jeszcze jeden problem, tj. różnic w definiowaniu pojęcia stabilności. Stabilność finansów publicznych (*sustainable of public finances*) może być rozumiana w wąskim znaczeniu jako zrównoważone finanse publiczne (zrównoważony budżet). W odniesieniu do polityki fiskalnej stabilność rozumiana jest zazwyczaj jako odpowiednik terminu *sustainability*, któremu nadaje się szersze znaczenie, powiązane ze zrównoważeniem, lecz odnoszące się do długiego okresu. M. Mackiewicz definiuje stabilność fiskalną jako zdolność sektora finansów publicznych

do kontynuowania dotychczasowej polityki bez naruszania międzyokresowego ograniczenia budżetowego sektora publicznego⁵. Th. Vassilis i in.⁶ przyjmują, że sytuacja fiskalna kraju jest stabilna, gdy instytucje (system podatkowy, system zabezpieczenia społecznego i publicznej opieki zdrowotnej itp.) wykazują zdolność do funkcjonowania w perspektywie długoterminowej bez generowania niekontrolowanego wzrostu długu publicznego. Z kolei P. Włodarczyk używa określenia „stabilność fiskalna” dla podkreślenia konieczności prowadzenia polityki gwarantującej w długim horyzoncie czasowym dostęp do źródeł finansowania wydatków, zapobiegającej jej przymusowym zmianom spowodowanym trudnościami finansowymi państwa, jak i przyczyniającej się do stabilizacji całej gospodarki⁷.

Przyjęta konkretna definicja przez danego badacza będzie wpływać na wyniki oceny stabilności finansów publicznych (stabilności fiskalnej). Dla obiektywizacji wyników w badaniach zasadnym jest uwzględnienie zarówno krótkiej, jak i długiej perspektywy, w której (których) funkcjonują niezależne instytucje fiskalne.

2. Próby empirycznej weryfikacji wpływu niezależnych instytucji fiskalnych na stabilność finansów publicznych

Przegląd badań empirycznych nad wpływem niezależnych instytucji fiskalnych na stabilność finansów publicznych (dyscyplinę fiskalną) odsłania ich zazwyczaj powierzchowny charakter, co sprawia, że wnioski formułowane na ich podstawie są ogólnikowe. Niejednokrotnie badacze powołują się wyłącznie na analizy Komisji Europejskiej⁸, z których wynika, że poziom deficytu budżetowego w krajach, w których działa niezależna instytucja, jest znacznie niższy w porównaniu z krajami bez takich instytucji⁹.

Próby oceny skuteczności rad fiskalnych na stan finansów publicznych w krajach UE w latach 2008–2013 za pomocą metod statystycznych podjęli

³ M. Mackiewicz, *Metody weryfikacji stabilności fiskalnej – porównanie własności*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 41(2), s. 88.

⁴ V.Th. Rapanoss, G. Kaplanoglou, *Independent fiscal councils and their possible role in Greece*, „Economic Bulletin, Bank of Greece”, May 2010, no. 33, s. 16.

⁵ Zob. np. P. Włodarczyk, *Stabilność fiskalna – koncepcja teoretyczna i jej znaczenie praktyczne. Analiza na przykładzie państw Grupy Wyszehradzkiej w latach 1995–2009*, „Materiały i Studia” 2011, nr 256, Narodowy Bank Polski, Warszawa, s. 8.

⁶ European Commission, *Public finances in EMU*, „European Economy” 2006, no. 3, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication423_en.pdf (5.10.2019).

⁷ Zob. np. R. Dziemianowicz, *Independent fiscal institutions as a tool of fiscal governance*, „Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy” 2014, vol. 9, no. 1, <http://dx.doi.org/10.12775/EQUIL.2014.004>, s. 68.

³ L. von Trapp, I. Lienert, J. Wehner, *Principles for independent...*, op.cit., s. 11.

⁴ Zob. https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/fiscal-governance-eu-member-states/independent-fiscal-institutions_en (4.10.2019).

np. R. Dziemianowicz i in.¹⁰ Badania prowadzono z wyodrębnieniem trzech grup krajów, w których rada fiskalna: 1) nie funkcjonowała, 2) została utworzona w czasie kryzysu, 3) została powołana przed 2008 r. Do rozwiązania problemu badawczego postanowiono wykorzystać testy nieparametryczne (test U Manna-Whitneya i test Kruskala-Wallis), których zaletą jest możliwość uwzględnienia zmiennych o charakterze jakościowym (skala, typ porządkowy), jednak charakteryzują się one mniejszą mocą. Do wyników badań należy podchodzić z ostrożnością również z tego powodu, że przeprowadzone zostały na bardzo krótkich szeregach czasowych, tj. lata 2008–2013.

Rezultaty wskazują, że poprawa salda budżetowego nastąpiła niezależnie od tego czy w danym kraju funkcjonowała rada fiskalna, czy też rady takiej nie było. O ile wyniki sugerują brak wpływu rad fiskalnych na lepsze efekty w zakresie kształtowania się salda budżetowego, o tyle zidentyfikowany został pozytywny wpływ instytucji funkcjonujących dłużej niż 7 lat na relację długu publicznego do PKB. Krajami tymi były: Austria, Belgia, Dania, Holandia, Szwecja i Niemcy¹¹. Z wnioskami tymi można polemizować, gdyż niższy przyrost zadłużenia publicznego w krajach, w których funkcjonują rady fiskalne od ponad 7 lat, nie musi mieć związku z działalnością rady. Ustalenie związku wymaga rozpoznania zakresu kompetencji poszczególnych rad oraz faktycznego ich wpływu na podjęte decyzje w zakresie zarządzania długiem publicznym. Należy też pamiętać, że przyjęta do badań wielkość relacji długu publicznego do PKB jest kształtowana także pod wpływem dynamiki wzrostu gospodarczego. Wreszcie, zjawisko to może być też efektem wynikającym wyłącznie z respektowania przez władze fiskalne numerycznych unijnych i krajowych reguł fiskalnych odnoszących się do zadłużenia publicznego. Paradoksalnie w Polsce, w której nie powołano rady fiskalnej, przyrost długu publicznego był niższy niż w krajach, w których rady funkcjonują powyżej 7 lat, z wyjątkiem Szwecji. Podobnymi przykładami mogą być Estonia, Luksemburg czy Malta, w których nie funkcjonowały wówczas jeszcze rady fiskalne. Wydaje się więc, że przedstawione argumenty są zbyt słabe na potwierdzenie skuteczności rad fiskalnych w ograniczaniu długu publicznego.

Pomimo dobrze przemyślanej koncepcji badań ilościowych, silnych dowodów na istotny wpływ niezależnych instytucji fiskalnych na wyniki fiskalne nie dostarczyły też badania S. Franka i M. Postuły¹².

Wykorzystując model regresji panelowej z efektami stałymi i dane przekrojowo-czasowe dla krajów Unii Europejskiej za lata 2004–2016, ustalono, że siła powiązania niezależnych instytucji fiskalnych i reguł fiskalnych z wynikami fiskalnymi jest zauważalnie mniejsza niż stosowania wieloletnich ram budżetowych. Na kolejnym etapie badań autorzy skonstruowali indeks syntetyczny stosowanych instrumentów fiskalnych, opierając się na trzech kryteriach: 1) publikowane przez Komisję Europejską indeksy reguł fiskalnych, 2) niezależne instytucje fiskalne, 3) średnioterminowe ramy budżetowe. Rezultaty estymacji modelu ukazującego związek między syntetycznym indeksem a wynikami fiskalnymi wskazywały na statystycznie istotny i pozytywny wpływ stosowania tych instrumentów na relację salda sektora *general government* do PKB. Wykorzystanie indeksu syntetycznego utrudnia ocenę wpływu niezależnych instytucji fiskalnych, tym bardziej, że zastosowano równe wagi dla każdego z instrumentów fiskalnych, choć z badań siły poszczególnych instrumentów fiskalnych na wyniki fiskalne wynikało, że jest ona słaba. Warto zaznaczyć, że na niektóre słabości zastosowanych metod badawczych uwagę zwracali sami autorzy badań¹³.

Przegląd krajowych i międzynarodowych badań empirycznych pozwala dostrzec, że wpływ NIF na wyniki fiskalne odbywa się na podstawie zmian długu publicznego do PKB i salda sektora finansów publicznych (budżetowego) do PKB. Wpływ na wyniki badań ma stosowanie zmiennych w ujęciu relatywnym, na co uwagę zwrócono wcześniej. Zastanawiające jest jednak to, dlaczego przedmiotem analiz nie jest saldo dostosowane cyklicznie (lub strukturalne), które odzwierciedla wyniki aktywnej (dyskrecjonalnej) polityki fiskalnej.

Zasadność ustanowienia niezależnej instytucji fiskalnej była przedmiotem weryfikacji empirycznej przy wykorzystaniu metody teorii gier, którą przeprowadzili w 2010 r. A. Gersl i J. Zápal¹⁴. Do tego celu wykorzystali dynamiczny model mikroekonomiczny, uwzględniający interakcje zachodzące między polityką monetarną a polityką fiskalną. Badania wykazują, że stabilność fiskalną, obejmując swym zakresem politykę makroekonomiczną, której polityka fiskalna jest integralną częścią. Wyniki badań sugerują, że ustanowienie niezależnej instytucji fiskalnej jest pożądaną zmianą instytucjonalną. Wniosek ten formułują jednak pod pewnymi warunkami. Zmiana instytucjonalna nie musi poprawiać dobrobytu wówczas, gdy prawdopodobieństwo

¹⁰ R. Dziemianowicz, A. Kargol-Wasiluk, R. Budlewska, *Fiscal councils as an element of the concept of fiscal governance in the European Union member states*, „Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy” 2016, vol. 11, no. 4, <https://doi.org/10.12775/EQUIL.2016.030>.

¹¹ Ibidem, s. 684–686.

¹² S. Franek, M. Postuła, *Pomiar siły instrumentów fiskalnych oraz ich skuteczność w poprawie stabilności finansów*

publicznych w krajach Unii Europejskiej, „Materiały i Studia” 2019, nr 334, Narodowy Bank Polski, Warszawa.

¹³ Ibidem, s. 45, 56 i 59.

¹⁴ A. Gersl, J. Zápal, *Economic volatility and institutional reforms in macroeconomic policymaking: The case of fiscal policy*, Working Papers IES 2010/15, Charles University Prague, Faculty of Social Sciences, Institute of Economic Studies.

rozpoznania wstrząsów gospodarczych przez nową instytucję jest niskie. Negatywny wpływ źle zaprojektowanej instytucji o niskiej zdolności do rozpoznawania wstrząsów znacznie wzrasta w czasach zwiększonej niestabilności gospodarczej, takiej jaka była obserwowana podczas ostatniego globalnego kryzysu finansowego¹⁵. Praktyczna przydatność rezultatów tych badań jest ograniczona, ponieważ zakładają one niezależność instytucji fiskalnych w takim znaczeniu jaka ma zastosowanie do banków centralnych, tymczasem NIF stanowią głównie rady fiskalne, których istota niezależności jest w jednak inny sposób rozumiana. Z tego też względu należy zwrócić uwagę na konieczność precyzyjnego określenia typu agencji fiskalnej będącej przedmiotem teoretycznych rozważań lub weryfikacji empirycznej. Międzynarodowy Fundusz Walutowy wyróżnia dwa rodzaje agencji fiskalnych: niezależne organy fiskalne (*Independent Fiscal Authorities*) oraz rady fiskalne (*Fiscal Councils*), których uprawnienia zasadniczo się różnią¹⁶. Koncepcja niezależnego organu fiskalnego jest wzorowana na rozwiązaniach przyjętych w polityce pieniężnej i jest być może atrakcyjna teoretycznie, ale w praktyce niewskazana i nieznajująca uzasadnienia. Przekonujący jest pogląd A. Alesiny i G. Tabellini¹⁷, że problemu uznaniowości w redystrybucji środków publicznych nie rozwiąże delegacja kompetencji w tym zakresie do niezależnego organu, gdyż spowoduje ona jedynie przekazanie uprawnień instytucji, która nie posiada – w odróżnieniu od parlamentarzystów – demokratycznego mandatu. Niemniej jednak w literaturze obecny jest pogląd, że niezależność od sfery politycznej powinna być przyznana w podobny sposób, jak w przypadku banków centralnych¹⁸. Presja na zwiększenie niezależności instytucji fiskalnych może wynikać też stąd, że w przypadku części z nich niezależność ta jest wątpliwa. Wątpliwości te rodzą się nawet przy obserwacji działalności niezależnej instytucji fiskalnej, tj. Wysokiej Rady Finansów (High Council of Finance) funkcjonującej w Belgii, która jest przez instytucje międzynarodowe podawana jako przykład dobrych praktyk, podczas gdy jej przewodniczącym jest minister finansów¹⁹.

Stopień niezależności instytucji fiskalnej od władz fiskalnych i wpływów politycznych ma zasadnicze

znaczenie dla możliwości realnego oddziaływania na finanse publiczne i poprawę ich transparentności. Pogląd ten znajduje potwierdzenie w badaniach S. Franka²⁰, który zmierzył stopień niezależności instytucji fiskalnych przy wykorzystaniu metody rangowania. Źródłem danych były bazy NIF Komisji Europejskiej i MFW. Rezultaty badań wskazują na duże pole do zwiększenia niezależności względem rządu. Według autora niskie wskaźniki niezależności, zwłaszcza operacyjnej, oznaczają, że nawet jeśli działalność instytucji jest silnie odpolityczniona, to skutki w zakresie kształtowania polityki fiskalnej i wpływ na decyzje podejmowane przez władze fiskalne są jednocześnie silnie ograniczone, wręcz iluzoryczne. Wyniki te dostarczają argumentów za potrzebą jakościowych badań nad skutecznością niezależnych instytucji fiskalnych w zarządzaniu finansami publicznymi. Potrzebę prowadzenia badań jakościowych dostrzega też M. Horvath²¹, choć własne badania oparł na prostych metodach statystycznych, tj. rangowaniu i na tej podstawie tworzył indeksy. Zaproponował jednak interesujący wskaźnik potencjału NIF do wywierania wpływu na proces polityczny w celu utrzymania długu publicznego na zbliżonym do pożądanego poziomie. Ograniczeniem tych badań – dostrzeżonym również przez badacza – jest oparcie ich na danych zagregowanych i subiektywnych informacjach pochodzących ze stron poszczególnych niezależnych instytucji fiskalnych.

Konkludując, analiza prób empirycznej weryfikacji wpływu NIF na wyniki fiskalne wskazuje na brak silnych zależności statystycznych, jednak większość rezultatów sugeruje ich pozytywne oddziaływanie.

3. Powstawanie niezależnych instytucji fiskalnych w krajach UE

W roku 2019 w Unii Europejskiej funkcjonowały 33 niezależne instytucje fiskalne, spełniające kryteria określone w definicji stosowanej przez Komisję Europejską. Obecna baza danych dotyczących działalności niezależnych instytucji różni się od założonej w 2006 r., w której znajdowały się informacje na temat różnego typu niezależnych instytucji. Przykładowo w Austrii funkcjonowało jednocześnie pięć, a w Niemczech aż sześć instytucji. Bazę tę aktualizowano do 2013 r., a od 2015 r. liczbę instytucji ograniczono do tzw. podstawowych (rdzennych „core IFIs”), posiadających formalny mandat, będący pochodną prawa unijnego.

¹⁵ Ibidem, s. 14–15.

¹⁶ Więcej na ten temat w: X. Debrun, D. Hauner, M.S. Kumar, *Independent fiscal agencies*, „Journal of Economic Survey” 2009, vol. 23, no. 1, s. 57.

¹⁷ A. Alesina, G. Tabellini, *Bureaucrats or politicians? Part II: Multiple policy tasks*, „Journal of Public Economics” 2008, no. 92, no. 3–4, s. 444.

¹⁸ Zob. np. L. Calmfors, *The role of independent fiscal policy institutions*, CESifo Working Paper no. 3367, CESifo Group, Munich 2011.

¹⁹ <https://www.highcounciloffinance.be/en/high-council-finance> (1.10.2019).

²⁰ S. Frank, *Are independent fiscal institutions really independent?*, „Eurasian Journal of Economics and Finance” 2015, vol. 3, no. 3, DOI: 10.15604/ejef.2015.03.03.004, s. 43.

²¹ M. Horvath, *European fiscal compact in action: Can independent fiscal institutions deliver effective oversight?*, „Discussion Papers, Council for Budget Responsibility” 2017, no. 1/20, s. 18.

Bazą objęto też niewielką liczbę instytucji, które nie są rdzennymi niezależnymi instytucjami fiskalnymi, ale państwowymi instytucjami audytu (kontroli), których działalność obejmuje którąkolwiek z funkcji przypisanych tym instytucjom. W bazie zamieszczono więc Najwyższą Izbę Kontroli działająca w Polsce.

W niektórych krajach mandat NIF nadal jest fragmentaryzowany i delegowany do dwóch instytucji (w Austrii, Belgii, Luksemburgu, Holandii, Słowenii), co nie stoi w sprzeczności z prawem UE. Wśród niezależnych instytucji fiskalnych funkcjonujących w UE można wyróżnić takie, które mają długą historię jak np.: Austrian Institute of Economic Research (1927 r.), Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (1945 r.), The Council of State – Advisory Division (1945 r.)²², Federal Planning Bureau w Belgii (1959 r.), Danish Economic Council (1962 r.), National Institute of statistics and economic studies of the Grand Duchy of Luxembourg (1962 r.). Warto zauważyć, że żadna z tych instytucji nie była określana radą fiskalną. Nazwy instytucji wskazują, że delegowane im zadania dotyczą analizy polityki gospodarczej, studiów ekonomicznych lub planowania budżetowego. Spośród krajów należących do UE w jej obecnym składzie po raz pierwszy nazwę rada fiskalna, z podkreśleniem jej doradczego charakteru, zastosowała Austria, powołując w 1970 r. Austrian Fiscal Advisory Council. W latach 80. i 90. XX w. powstały tylko trzy niezależne instytucje: w Belgii (1989 r.), na Liwie (1990 r.) i w Słowenii (1991 r.). W Belgii powstała wówczas High Council of Finance – Section „Public sector borrowing requirement”. W roku 2007, tuż przed kryzysem, utworzono radę fiskalną w Szwecji, a w 2008 r., ustanowiono taką instytucję na Węgrzech. Daty powstania niezależnych instytucji fiskalnych są istotne z uwagi na różną genezę i przyczyny powoływania ich w różnych okresach. Z 33 instytucji funkcjonujących w UE aż 20 powstało w latach 2010–2018 i w większości przypadków są to rady fiskalne. Powoływanie niezależnych instytucji fiskalnych w tym okresie miało bezpośredni związek z wdrażaniem unijnych regulacji. Przyjęto bowiem, że instytucje te będą stanowić element ram budżetowych państw członkowskich, dla zapewnienia przestrzegania obowiązków państw członkowskich wynikających z Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) w odniesieniu do unikania nadmiernego deficytu publicznego. Szczegółowe zasady określono w Dyrektywie Rady z 8 listopada 2011 r.²³ Zgodnie

z tymi zasadami do zadań niezależnych instytucji fiskalnych powinno należeć skuteczne i terminowe monitorowanie przestrzegania numerycznych reguł fiskalnych opierające się na wiarygodnej i niezależnej analizie przeprowadzanej przez niezależne organy lub organy, które są funkcjonalnie niezależne od władz budżetowych państw członkowskich²⁴. Ich zadaniem powinno być również sporządzanie obiektywnych i realistycznych prognoz makroekonomicznych, na wszystkich etapach procedury budżetowej.

Konkretyzacja zadań NIF i zasady, których powinny przestrzegać, zostały określone w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) z 21 maja 2013 r. w sprawie wspólnych przepisów dotyczących monitorowania i oceny projektów planów budżetowych oraz zapewnienia korekty nadmiernego deficytu w państwach członkowskich należących do strefy euro. Rozporządzenie definiuje NIF jako organy strukturalnie niezależne lub organy, które są funkcjonalnie niezależne od władz budżetowych państwa członkowskiego i które działają na podstawie przepisów krajowych zapewniających wysoki poziom funkcjonalnej niezależności i odpowiedzialności za podejmowane działania, obejmujący:

- statut oparty na krajowych przepisach ustawowych, wykonawczych lub wiążących przepisach administracyjnych;
- nieprzyjmowanie instrukcji od władz budżetowych danego państwa członkowskiego lub od jakichkolwiek podmiotów publicznych lub prywatnych;
- zdolność do terminowego informowania opinii publicznej;
- procedury mianowania członków na podstawie ich doświadczenia i kompetencji;
- adekwatne środki i odpowiedni dostęp do informacji umożliwiający sprawowanie ich mandatu²⁵.

Z powyższego wynika, że skuteczność wykonywania mandatu niezależnych instytucji fiskalnych uzależniona jest od wysokiego stopnia funkcjonalnej niezależności i odpowiedzialności za podejmowane działania.

W związku ze zróżnicowaniem niezależnych organów pod względem zakresu zadań, uprawnień i odpowiedzialności przyjęto zasadę, aby za monitorowanie zgodności z regułami fiskalnymi odpowiadał więcej niż jeden niezależny organ, o ile istnieje jasny podział odpowiedzialności i nie zachodzą na siebie

²² Niezależna instytucja jest wydziałem w ramach umówionej konstytucyjnie instytucji państwowej – Rady Stanu, której geneza sięga 1531 r.

²³ Dyrektywa Rady 2011/85/UE z dnia 8 listopada 2011 r. w sprawie wymogów dla ram budżetowych państw członkowskich (DzUrz UE z 23.11.2011).

²⁴ Ibidem, art. 6.

²⁵ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 473/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie wspólnych przepisów dotyczących monitorowania i oceny projektów planów budżetowych oraz zapewnienia korekty nadmiernego deficytu w państwach członkowskich należących do strefy euro (DzUrz UE z 27.05.2013), art. 2.

zakresy właściwości tych organów w odniesieniu do konkretnych aspektów monitorowania. Jednocześnie wskazano, że należy unikać nadmiernej instytucjonalnej fragmentaryzacji czynności monitorowania.

W rozporządzeniu²⁶ doprecyzowano też zalecenia dyrektywy z 2011 r. odnoszące się do sporządzania prognoz przez niezależne organy. Krajowe średniookresowe plany budżetowe i projekty budżetów, mają opierać się na niezależnych prognozach makroekonomicznych, a co więcej należy podać w nich informacje, czy prognozy budżetowe zostały sporządzone lub zatwierdzone przez niezależny organ. Prognozy te mają być podawane do wiadomości publicznej.

Specyfika NIF ustanowionych w krajach członkowskich po kryzysie finansowym polega więc na tym, że są elementem ram budżetowych, funkcjonujących w systemie nadzoru fiskalnego UE. Nazywane są one instytucjami nowej generacji. W ramach UE funkcjonują więc instytucje różnych generacji, z czym wiąże się wyraźne zróżnicowanie pod względem zakresu ich zadań, uprawnień czy stopnia niezależności. Zróżnicowanie to występuje pomimo przeprowadzanych w niektórych krajach reform, mających na celu uwzględnienie regulacji unijnej dyrektywy i rozporządzenia.

Na tym tle rodzi się pytanie, czy ustanowienie w niektórych krajach rad fiskalnych nie jest wyłącznie skutkiem wdrożenia regulacji UE do prawa krajowego. Powołanie rady fiskalnej bez zapewnienia jej odpowiednich warunków umożliwiających faktyczny wpływ na decyzje podejmowane w polityce fiskalnej uczyni tę instytucję nieefektywną. Warunkami, o których mowa są np. silne umocowanie prawne czy gotowość władz fiskalnych do włączenia tej instytucji do swoich prac. W Polsce rada fiskalna nie została dotychczas powołana, czego przyczyn można upatrywać przede wszystkim w braku woli politycznej. Należy jednak przypomnieć, że podejmowane były próby powołania rady fiskalnej. Pierwszy projekt opracowała grupa posłów Klubu Parlamentarnego SLD w 2012 r.²⁷

Na zasadach dobrowolności 23 kraje UE, w których funkcjonują niezależne instytucje fiskalne, przystąpiło do sieci niezależnych instytucji fiskalnych (EU IFIS Network), która została powołana we wrześniu 2015 r. Sieć tworzą: Austria, Cypr, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Węgry, Irlandia, Włochy, Łotwa, Litwa, Luksemburg, Malta, Holandia, Portugalia, Słowacja, Hiszpania, Szwecja i Wielka Brytania. Jest to platforma wymiany poglądów, wiedzy, wspierania wysiłków na rzecz przeglądu

i wzmocnienia ram budżetowych UE²⁸. Krajowe rady fiskalne współpracują z Europejską Radą Budżetową, która jest niezależnym organem doradczym Komisji Europejskiej.

4. Indeks zakresu instytucji fiskalnych a dyscyplina fiskalna w krajach UE

Komisja Europejska ocenia jakość niezależnych instytucji fiskalnych funkcjonujących w krajach członkowskich na podstawie indeksu zakresu ich uprawnień (tzw. *Scope Index of Fiscal Institutions* – SIFI), opracowanego przez Dyрекcję Generalną ds. Gospodarczych i Finansowych. Indeks jest obliczany według formuły:

$$SIFI_{n,t} = \sum_{a=1}^6 TK_{a,n,t} \cdot C_{TK,t} \cdot W_{a,h}$$

gdzie:

$SIFI_{n,t}$ – indeks dla instytucji n w roku t ,

$TK_{a,n,t}$ – zadanie wykonane przez instytucję n w roku t ,

$C_{TK,t}$ – współczynnik umocowania prawnego dla realizacji zadania TK w roku t ,

$W_{a,h}$ – waga przypisana zadaniu TK_a ²⁹.

Zakres zadań danej instytucji jest ustalany w ramach sześciu grup, tj.: 1) monitorowanie zgodności z regułami fiskalnymi, 2) prognozowanie makroekonomiczne, 3) prognozowanie budżetowe i kalkulowanie kosztów prowadzonej polityki, 4) analiza stabilności finansów publicznych w długim okresie, 5) promowanie przejrzystości fiskalnej, 6) formułowanie zaleceń normatywnych dotyczących polityki fiskalnej.

Zadaniom przypisuje się oceny z zakresu 0–1, przy czym dla zadań 4, 5 i 6 możliwe są tylko oceny 0 lub 1, odpowiadające aktywności lub jej braku w danym zakresie.

Współczynnik umocowania prawnego przybiera najwyższą ocenę, tj. 1, gdy zadanie wynika z przepisów prawnych. Jeśli zadanie jest realizowane z inicjatywy danej instytucji to otrzymuje 0,5 pkt w przypadku jego regularnej powtarzalności, a 0,25, gdy realizowane jest sporadycznie.

Na **rysunku 1** zamieszczono indeksy SIFI obliczone dla instytucji funkcjonujących w UE w 2017 r. (ostatnie badanie Komisji Europejskiej). Wśród instytucji nie ma żadnej z Czech, gdyż ustanowiły one radę fiskalną w 2018 r.

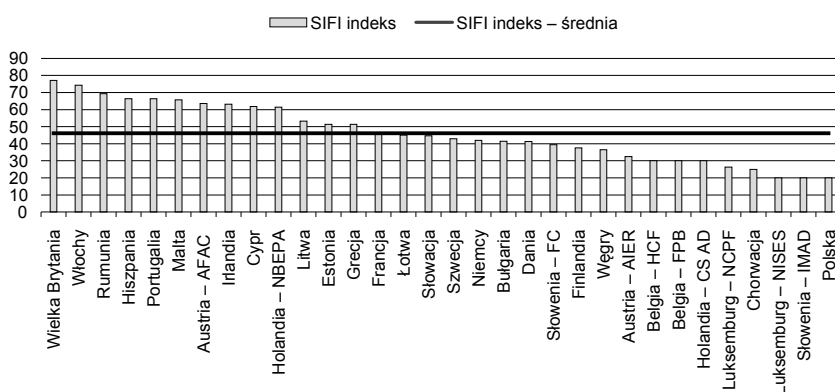
²⁸ <https://www.euifis.eu/eng/fiscal/108/about-us> (5.10.2019).

²⁹ System wag znajduje się w: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/fiscal-governance-eu-member-states/independent-fiscal-institutions_en (5.10.2019).

²⁶ Ibidem, art. 4 pkt 4.

²⁷ Więcej na ten temat w: A. Moździerz, *Przesłanki powołania rady fiskalnej w Polsce*, „Zeszyty Naukowe” 2012, nr 12, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

Rysunek 1. Indeks zakresu uprawnień niezależnych instytucji fiskalnych w krajach UE w 2017 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Komisji Europejskiej, https://ec.europa.eu/info/publications/fiscal-institutions-database_en (6.10.2019).

Najwyższy indeks zakresu uprawnień (77,14) otrzymało Biuro Odpowiedzialności Budżetowej (*Office of Budget Responsibility*) funkcjonujące w Wielkiej Brytanii od 2010 r. Instytucja ma szeroki mandat do realizacji zadań. Z wymienionych wyżej sześciu grup zadań, nie ma jedynie uprawnień do wydawania zaleceń normatywnych. Mandat do wydawania zaleceń posiada 16 badanych instytucji: Austria (2), Belgia, Chorwacja, Cypr, Dania, Finlandia, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Malta, Niemcy, Rumunia, Słowenia, Szwecja. W uprawnienia takie została też wyposażona rada fiskalna Węgier w momencie jej stanowienia w 2008 r., jednak została ich pozbawiona w czasie reorganizacji instytucji w 2011 r.

Można zakładać, że tak mocny mandat do wydawania zaleceń w większym stopniu może sprzyjać zwiększeniu wpływu niezależnej instytucji na prowadzoną politykę fiskalną i jej wyniki. Rozpoznania wymaga jednak to, czy i w jakim stopniu uprawnienia te są stosowane w praktyce.

Najwyższej Izbie Kontroli nadano najniższą ocenę (indeks = 20), na którą złożyły się punkty przyznane wyłącznie za realizację zadań monitorowania zgodności z numerycznymi regułami fiskalnymi i promowanie przejrzystości finansów publicznych.

Należy pamiętać, że indeks SIFI jest miarą związków instytucjonalnych, ale nie daje odpowiedzi na ich skuteczność w dyscyplinowaniu finansów publicznych. Wysokiej ocenie zakresu uprawnień danej instytucji nie zawsze towarzyszą zdyscyplinowane finanse publiczne, i przeciwnie, niski indeks nadany instytucji nie wyklucza dobrej kondycji finansów publicznych w kraju, w którym ona funkcjonuje.

W **tabeli 1** zamieszczono wyniki fiskalne za lata 2010–2018 pięciu krajów, w których niezależne instytucje fiskalne otrzymały najwyższe indeksy SIFI, a w **tabeli 2** odpowiednio dla pięciu krajów, w których były one najniższe. W **tabeli 2** pominięto kraje, w których działają dwie niezależne instytucje fiskalne, a tylko jedna z nich otrzymała niski indeks. Wyniki

fiskalne poddane analizie to saldo budżetowe i dług publiczny, wyrażone w relacji do PKB oraz saldo strukturalne jako procent potencjalnego PKB. Wszystkie wielkości dotyczą sektora finansów publicznych i lat 2010–2018.

Z pięciu krajów, których niezależne instytucje fiskalne uzyskały wysoki indeks SIFI, aż cztery mają dług publiczny powyżej limitu unijnego (60% PKB) i są zaliczane do tzw. grupy PIIGGS.

We Włoszech i Portugalii dług przekracza wartość referencyjną, tj. 60% PKB ponad dwukrotnie. Regułę długu w całym badanym okresie respektowała tylko Rumunia. W Rumunii problemem jest jednak nierównowaga strukturalna, która zmniejszała się do 2015 r., po którym notowano coraz większe deficyty. Na te niekorzystne zmiany w finansach publicznych zareagowała Rada UE, wydając w czerwcu 2019 r. zalecenie mające na celu skorygowanie znaczącego odstępstwa od ścieżki prowadzącej do średniookresowego celu budżetowego. Fakt ten świadczy o niskiej skuteczności rumuńskiej rady fiskalnej, która w ocenie Komisji Europejskiej otrzymała maksymalną ocenę za monitorowanie zgodności z regułami fiskalnymi oraz posiadała mandat do wydawania zaleceń normatywnych. Saldo strukturalne, dające lepszy obraz wyników aktywnej polityki fiskalnej, wzrastało w ostatnich latach także we Włoszech, a w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii zaczęło się zmniejszać. Interesującym przypadkiem jest Portugalia, w której deficyty strukturalne i dług publiczny sukcesywnie zmniejszają się. Portugalia w latach 2011–2014 przeprowadziła szereg reform strukturalnych i poniosła duży wysiłek fiskalny w celu zdyscyplinowania finansów publicznych, co było warunkiem uzyskania pomocy finansowej, udzielonej przez MFW i UE w związku z zagrożeniem niewypłacalnością. Program reform był uzgadniany z instytucjami UE. Nie uwzględnienie tych faktów może skłaniać do uproszczonego wniosku, że dyscyplina fiskalna to rezultat skutecznych działań Rady Finansów Publicznych, powołanej w Portugalii w 2012 r.

Z danych zamieszczonych w **tabeli 2** wynika, że wszystkie pięć krajów, których instytucje otrzymały najniższe indeksy SIFI, respektują w ostatnich latach regułę salda budżetowego (3% PKB), a dwa z nich (Polska i Luksemburg) także regułę zadłużenia. Paradoksalnie najwyższy dług publiczny występuje w Belgii, w której funkcjonują dwie niezależne instytucje fiskalne mające długą historię i są wskazywane przez

Tabela 1. Wyniki fiskalne w krajach o wysokim indeksie SIFI

Kraj	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Wielka Brytania									
Saldo budżetowe	-9,3	-7,5	-8,1	-5,3	-5,3	-4,2	-2,9	-1,9	-1,5
Saldo strukturalne	-7,0	-5,6	-6,5	-4,3	-5,0	-4,4	-3,2	-2,4	-2,0
Dług publiczny	75,2	80,8	84,1	85,2	87,0	87,9	87,9	87,1	86,8
Włochy									
Saldo budżetowe	-4,2	-3,7	-2,9	-2,9	-3,0	-2,6	-2,5	-2,4	-2,1
Saldo strukturalne	-3,4	-3,4	-1,3	-0,7	-0,9	-0,7	-1,7	-2,1	-2,2
Dług publiczny	115,4	116,5	123,4	129,0	131,8	131,6	131,4	131,4	132,2
Rumunia									
Saldo budżetowe	-6,9	-5,4	-3,7	-2,2	-1,3	-0,7	-2,7	-2,7	-3,0
Saldo strukturalne	-5,3	-2,7	-2,6	-0,9	-0,3	-0,1	-1,7	-2,9	-3,0
Dług publiczny	29,8	34,2	37,0	37,6	39,2	37,8	37,3	35,2	35,0
Hiszpania									
Saldo budżetowe	-11,0	-9,4	-9,6	-10,5	-7,0	-6,0	-5,3	-4,5	-3,1
Saldo strukturalne	-6,8	-6,0	-2,7	-1,2	-1,0	-2,2	-3,1	-2,7	-2,7
Dług publiczny	60,1	69,5	85,7	95,5	100,4	99,3	99,0	98,1	97,1
Portugalia									
Saldo budżetowe	-9,8	-11,2	-7,4	-5,7	-4,8	-7,2	-4,4	-2,0	-3,0
Saldo strukturalne	-8,5	-6,6	-3,5	-2,9	-1,6	-2,2	-2,0	-1,3	-0,4
Dług publiczny	96,2	111,4	126,2	129,0	130,6	128,8	129,2	124,8	121,5

Tabela 2. Wyniki fiskalne w krajach o niskim indeksie SIFI

Kraj	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Polska									
Saldo budżetowe	-7,3	-4,8	-3,7	-4,1	-3,7	-2,7	-2,2	-1,5	-0,4
Saldo strukturalne	-7,8	-5,7	-3,8	-3,4	-2,8	-2,3	-1,9	-1,9	-1,4
Dług publiczny	53,1	54,1	53,7	55,7	50,4	51,3	54,2	50,6	48,9
Luksemburg									
Saldo budżetowe	-0,7	0,5	0,3	1,0	1,3	1,4	1,9	1,4	2,4
Saldo strukturalne	0,7	1,6	2,7	2,7	2,3	1,3	1,7	1,5	2,1
Dług publiczny	19,8	18,7	22,0	23,7	22,7	22,2	20,7	23,0	21,4
Chorwacja									
Saldo budżetowe	-6,3	-7,9	-5,3	-5,3	-5,1	-3,2	-1,0	0,8	0,2
Saldo strukturalne	-5,4	-7,0	-3,5	-3,0	-3,1	-1,7	-0,6	0,6	-0,3
Dług publiczny	57,3	63,9	69,5	80,4	84,0	83,7	80,5	77,8	74,6
Belgia									
Saldo budżetowe	-4,0	-4,2	-4,2	-3,1	-3,1	-2,4	-2,4	-0,8	-0,7
Saldo strukturalne	-3,9	-4,1	-3,5	-3,1	-2,9	-2,3	-2,3	-1,4	-1,4
Dług publiczny	99,7	102,6	104,3	105,5	107,5	106,4	106,1	103,4	102,0
Węgry									
Saldo budżetowe	-4,5	-5,4	-2,4	-2,6	-2,6	-1,9	-1,6	-2,2	-2,2
Saldo strukturalne	-3,2	-4,0	-1,2	-1,3	-2,1	-2,0	-1,8	-3,4	-3,7
Dług publiczny	80,2	80,5	78,4	77,2	76,7	76,7	76,0	73,4	70,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych AMECO, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/macro-economic-database-ameco/ameco-database_en (6.10.2019) i Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (6.10.2019).

instytucje międzynarodowe jako wzór dobrych praktyk. Jedną z nich High Council of Finance – Section „Public sector borrowing requirement” ustanowioną w 1989 r., została zreformowana w 2013 r. Po reformie wyniki fiskalne sukcesywnie poprawiały się, jednak ustalenie wpływu zmian instytucjonalnych na tę poprawę wymaga również pogłębionych badań.

Interesujący jest przypadek Luksemburga, w którym też funkcjonują dwie niezależne instytucje fiskalne (National Council of Public Finance i National Institute of Statistics and Economic Studies of the Grand Duchy of Luxembourg), którym nadano bardzo niskie indeksy, tj. odpowiednio 26, 25 i 20,0. Finanse publiczne tego kraju cechuje niski dług publiczny, występujące nieprzerwanie od 2011 r. nominalne nadwyżki budżetowe, a także coroczne nadwyżki strukturalne. Polska również wykazuje lepsze wyniki fiskalne niż wiele państw nawet z grupy pięciu krajów, w której niezależnym instytucjom fiskalnym nadano wysoki indeks. Zakres uprawnień Najwyższej Izby Kontroli nie pozwala jednak na zbyt silne powiązanie jej działalności z wynikami polityki fiskalnej³⁰.

Niezależna instytucja fiskalna w Chorwacji (Commission on Fiscal Policy) została ustanowiona w 2011 r., dwa lata po przystąpieniu do UE. Instytucji tej, mającej uprawnienia do realizacji zadań w dwóch obszarach, tj.: monitorowaniu zgodności z regułami fiskalnymi i wydawania zaleceń normatywnych, nadano indeks SIFI wynoszący 25,0. Od roku 2015 można zaobserwować poprawę wyników fiskalnych, jednak z uwagi na brak uprawnień niezależnej instytucji do sporządzania prognoz czy analizowania polityki fiskalnej, trudno przeceniać jej wpływ w tym zakresie. W większym stopniu można zakładać pozytywny wpływ na gospodarkę i finanse publiczne akcesji do UE, co było zjawiskiem obserwowanym w początkowych latach także w przypadku innych krajów, które przystąpiły do UE w latach 2004 i 2007.

Jak wcześniej wspomniano, węgierska rada fiskalna przeszła reorganizację, w wyniku której osłabiono jej możliwości wpływu na politykę fiskalną. Informacje zamieszczone w **tabeli 2** wskazują, że kraj ten od 2012 r. utrzymuje deficyt budżetowy zgodnie z zasadami UE poniżej wartości referencyjnej, przy narastającej nierównowadze strukturalnej. W czerwcu 2019 r. Rada UE wydała Węgrom – podobnie jak w przypadku Rumunii – zalecenie mające na celu skorygowanie znaczącego odstępstwa od ścieżki prowadzącej do średniookresowego celu budżetowego. W badaniach nad wpływem rady fiskalnej na stabilność finansów publicznych w tym kraju należałoby

ocenić siłę oddziaływania w jej pierwotnym i przebudowanym modelu.

Konkludując, indeks SIFI pozwala ocenić przyjęte rozwiązanie instytucjonalne. Poszukiwanie statystycznych zależności między tym indeksem a parametrami fiskalnymi wydaje się błędnym wyborem metody badawczej, która nie pozwoli na uzyskanie odpowiedzi na pytanie o faktyczny wpływ niezależnych instytucji fiskalnych na stabilność finansów publicznych.

Wnioski

Ustanowienie niezależnych instytucji fiskalnych w krajach członkowskich stanowiło ważny element reform instytucjonalnych w UE w ramach budowy nowego systemu nadzoru fiskalnego. Funkcjonowanie NIF uznawane jest za niezbędny warunek zwiększenia transparentności polityki fiskalnej i poprawy dyscypliny finansów publicznych. W teorii dostarczono wielu racjonalnych argumentów przemawiających na rzecz skuteczności takich instytucji. W rozważaniach teoretycznych zwraca się jednak uwagę, że samo utworzenie NIF nie jest gwarancją poprawy dyscypliny fiskalnej. Skuteczność NIF jest uzależniona m.in. od zakresu jej uprawnień, umocowania prawnego i gotowości rządu do włączenia jej do swoich prac. Modele NIF funkcjonujących w UE wykazują bardzo duże zróżnicowanie pod względem przyjętych rozwiązań, co utrudnia prowadzenie badań ilościowych, mających na celu ustalenie wpływu instytucji na stabilność finansów publicznych. Wyniki weryfikacji empirycznych nie dostarczają wielu dowodów na skuteczność NIF w zachowaniu stabilności finansów publicznych. Siła argumentów teoretycznych oraz potwierdzenie – w części badań statystycznych – dodatniej korelacji między funkcjonowaniem instytucji a wynikami fiskalnymi czyni jednak interesującym ten obszar badawczy. Przeprowadzone w niniejszej pracy analizy pozwalają sądzić, że brak empirycznych dowodów lub słaba ich moc może wynikać z nieodpowiedniego doboru metody badawczej. Ograniczenia poznawcze badań statystycznych w tym zakresie wynikają też z krótkiego okresu funkcjonowania większości instytucji. Prowadzi to do wniosku, że badania nad skutecznością funkcjonowania NIF powinny się opierać przede wszystkim na metodach jakościowych. Od niezależnych instytucji fiskalnych (rad fiskalnych) oczekuje się, że będą dostarczać informacji w debacie nad polityką fiskalną. Istotne dla pomiaru ich skuteczności powinno więc być ustalenie, w jaki sposób i w jakim stopniu wpływają one na decyzje władz fiskalnych. Badania jakościowe pozwolą zidentyfikować procesy prowadzące do realizacji określonego rezultatu (wyniku fiskalnego). Szczególna rola przypada tutaj metodzie studium przypadków (*case study*). Informacje publikowane na stronach

³⁰ Kompetencje NIK określa Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., rozdział IX (DzU 1997, nr 78, poz. 483) oraz Ustawa z dnia 23 grudnia 1994 r. o Najwyższej Izbie Kontroli (DzU 1995, nr 13, poz. 59).

poszczególnych NIF można wykorzystać do rozpoznania ich aktywności medialnej, za pomocą której możliwe jest wpływanie na kształt debaty publicznej i podejmowane decyzje. W przypadku instytucji, które mają mandat do formułowania zaleceń, rozpoznania wymaga, czy – jeśli zostały wydane – były respektowane przez decydentów.

Indeks zakresu uprawnień (SIFI) jest wyłącznie miarą jakości przyjętych rozwiązań regulacyjnych. W poszukiwaniu modelu niezależnej instytucji fiskalnej dla Polski, należy zapoznać się z regulacjami stanowiącymi podstawę funkcjonowania instytucji wysoko ocenionych przez KE za pomocą indeksu zakresu uprawnień (SIFI). Równie istotne powinno być jednak zbadanie też instytucji, którym nadano niski zagregowany indeks SIFI, ale są wysoko oceniane pod względem rozwiązań dotyczących określonych zadań (np. w zakresie prognozowania makroekonomicznego i fiskalnego). Poddana analizie dokładność sporządzanych prognoz może być jedną z miar skuteczności tych instytucji. Niska ocena niektórych instytucji wynika z fragmentaryzacji zadań i delegowania ich do dwóch instytucji. W Wielkiej Brytanii sporządzanie prognoz należy do zadań jedynej niezależnej instytucji fiskalnej w tym kraju – Biura Odpowiedzialności Budżetowej. Natomiast we wszystkich pozostałych krajach UE, w których NIF mają kompetencje w zakresie prognozowania, zostały one delegowane do oddzielnej instytucji. Bez uwzględnienia podziału kompetencji wyniki badań statystycznych mogą prowadzić do błędnych wniosków.

Bibliografia

- Alesina A., Tabellini G., *Bureaucrats or politicians? Part II: Multiple policy tasks*, „Journal of Public Economics” 2008, no. 92, no. 3–4, s. 426–447.
- Calmfors L., *The role of independent fiscal policy institutions*, CESifo Working Paper no. 3367, CESifo Group, Munich 2011.
- Debrun X., Hauner D., Kumar M.S., *Independent fiscal agencies*, „Journal of Economic Surveys” 2009, vol. 23, no. 1.
- Dyrektywa Rady 2011/85/UE z dnia 8 listopada 2011 r. w sprawie wymogów dla ram budżetowych państw członkowskich (Dz. Urz. Unii Europejskiej z 23.11.2011).
- Dziemianowicz R., *Independent fiscal institutions as a tool of fiscal governance*, „Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy” 2014, vol. 9, no. 1, s. 59–70, <http://dx.doi.org/10.12775/EQUIL.2014.004>.
- Dziemianowicz R., Kargol-Wasiluk A., Budlewska R., *Fiscal councils as an element of the concept of fiscal governance in the European Union member states*, „Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy” 2016, vol. 11, no. 4, s. 675–687, <https://doi.org/10.12775/EQUIL.2016.030>.
- European Commission, *Public finances in EMU*, „European Economy” 2006, no. 3, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication423_en.pdf (5.10.2019).
- Franek S., *Are independent fiscal institutions really independent?*, „Eurasian Journal of Economics and Finance” 2015, vol. 3, no. 3, s. 35–44 DOI: 10.15604/ejef.2015.03.03.004.
- Franek S., Postuła M., *Pomiar siły instrumentów fiskalnych oraz ich skuteczność w poprawie stabilności finansów publicznych w krajach Unii Europejskiej*, „Materiały i Studia” 2019, nr 334, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Gersl A., Zápál J., *Economic volatility and institutional reforms in macroeconomic policymaking: The case of fiscal policy*, Working Papers IES 2010/15, Charles University Prague, Faculty of Social Sciences, Institute of Economic Studies.
- Horvath M., *European fiscal compact in action: Can independent fiscal institutions deliver effective oversight?*, „Discussion Papers, Council for Budget Responsibility” 2017, no. 1/20.
- <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (6.10.2019).
- https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/fiscal-governance-eu-member-states/independent-fiscal-institutions_en (4–5.10.2019).
- https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/macro-economic-database-ameco/ameco-database_en (6.10.2019).
- <https://www.euifis.eu/eng/fiscal/108/about-us> (5.10.2019).
- <https://www.highcounciloffinance.be/en/high-council-finance> (1.10.2019).
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. 1997, nr 78, poz. 483).
- Mackiewicz M., *Metody weryfikacji stabilności fiskalnej – porównanie własności*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 41(2), s. 87–110.
- Moździerz A., *Przesłanki powołania rady fiskalnej w Polsce*, „Zeszyty Naukowe” 2012, nr 12, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Rapanos V.Th., Kaplanoglou G., *Independent fiscal councils and their possible role in Greece*, „Economic Bulletin, Bank of Greece”, May 2010, no. 33, s. 7–20.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 473/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie wspólnych przepisów dotyczących monitorowania i oceny projektów planów budżetowych oraz zapewnienia korekty nadmiernego deficytu w państwach członkowskich należących do strefy euro (Dz. Urz. Unii Europejskiej z 27.05.2013).
- Trapp L. von, Lienert I., Wehner J., *Principles for independent fiscal institutions and case studies*, „OECD Journal on Budgeting” 2016, vol. 15, no. 2, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/budget-15-5jm2795tv625>, s. 9–24.
- Ustawa z dnia 23 grudnia 1994 r. o Najwyższej Izbie Kontroli z dnia 23 grudnia 1994 r. (Dz.U. 1995, nr 13, poz. 59).
- Włodarczyk P., *Stabilność fiskalna – koncepcja teoretyczna i jej znaczenie praktyczne. Analiza na przykładzie państw Grupy Wyszehradzkiej w latach 1995–2009*, „Materiały i Studia” 2011, nr 256, Narodowy Bank Polski, Warszawa.

Publikujemy podsumowania dyskusji panelowych,
które odbyły się podczas X Kongresu Ekonomistów Polskich.

Panel 1 Pomyśleć ekonomię (nauki ekonomiczne) od nowa. Synteza wyników

Moderatorzy: prof. Bogusław Fiedor, prof. Marian Gorynia.

Paneliści: prof. Stanisław Flejterski, dr hab. Łukasz Hardt prof. UW, prof. Witold Kwaśnicki, prof. Elżbieta Mączyńska, prof. Ryszard Rapacki, prof. Mirosław Szreder, prof. Jan Wiktor.

Organizacja Panelu

Panel został zorganizowany według następującego, przygotowanego przez moderatorów i przesłanego z odpowiednim wyprzedzeniem panelistom schematu czasowego:

- Wprowadzenie przez moderatorów – ok. 10 minut.
- Odpowiedzi, ustosunkowanie się przez panelistów do pytań i problemów sformułowanych przez moderatorów – ok. 90 minut
- wygłaszanie komentarzy, zadawanie pytań z sali itp. – ok. 25 minut.
- Ustosunkowanie się panelistów do zgłoszonych uwag, komentarzy itp. – ok. 20 minut.
- Podsumowanie przez moderatorów – ok. 5 minut.

Merytoryczna podstawa dyskusji

Podstawę tę stanowiły przygotowane przez moderatorów pytania (zagadnienia), które zostały odpowiednio wcześniej przesłane wszystkim panelistom. Myślą przewodnią przy ich formułowaniu była dysfunkcja: pluralizm versus jedność (jednolitość), odnoszona przede wszystkim do fundamentalnych założeń metodologicznych, a także do sposobu prowadzenia dyskursu w naukach ekonomicznych, a w ekonomii w szczególności, zwłaszcza z uwzględnieniem rozróżnienia: myślenie pozytywne versus myślenie normatywne, oraz teoretyczny a stosowany charakter nauk ekonomicznych.

Pytania:

1. Modelowanie gospodarki w naukach ekonomicznych – w naukach ekonomicznych mamy do czynienia z wieloparadygmatowością, wielomodelowością. Czasami określane to jest jako potrzeba

pluralizmu ekonomii czy pluralizmu nauk ekonomicznych. Często wiąże się to również z rozróżnieniem ortodoksji (głównego nurtu, mainstream) i heterodoksji, w różnym stopniu wykluczających się bądź uzupełniających się. Czy taka sytuacja jest korzystna z punktu widzenia rozwoju nauk ekonomicznych i ich percepcji przez otoczenie społeczne?

2. Rdzeń analizy ekonomicznej a interdyscyplinary charakter nauk ekonomicznych – co oznacza i jakie ograniczenia ma postulat interdyscyplinarności odniesiony do nauk ekonomicznych?
3. Z zagadnieniem interdyscyplinarności nauk ekonomicznych wiąże się zarzut imperialistycznego podejścia do innych dyscyplin, zwłaszcza w ramach nauk społecznych. Czy zarzut ten jest zasadny?
4. Postrzeganie nauk ekonomicznych w otoczeniu społecznym nie jest najlepsze. Podnoszone są zarzuty zwłaszcza o „wsobności” ich rozwoju (a ekonomii w szczególności), o swoistym rozmiędzeniu się „świata ekonomistów” czy „świata ekonomicznych modeli” z rzeczywistością społeczno-gospodarczą, o ignorowaniu kryterium społecznej użyteczności. Czy krytyka jest słuszna i co możemy zrobić jako środowisko, by poprawić reputację nauk ekonomicznych?

Przebieg debaty

W krótkim wprowadzeniu do debaty moderatorzy wyjaśnili, dlaczego w tytule panelu posłużyli się zwrotem *pomyśleć ekonomię od nowa*, a nie *przemysleć ekonomię od nowa*. Chodziło z jednej strony o pewną prowokację intelektualną, o podkreślenie, że być może zakres zmian technologiczno-cywilizacyjnych i kulturowych obserwowanych współcześnie, a także kryzysowe zjawiska w sferze ekonomicznej, a jeszcze bardziej społecznej, wymagają radykalnego przeformułowania fundamentów metodologicznych, ontologicznych i behawioralnych nauk ekonomicznych. Po drugie, było to świadome nawiązanie do dwóch „głośnych” ostatnio publikacji: *Pomyśleć ekonomię od nowa. Przewodnik po głównych nurtach ekonomii heterodoksyjnej* oraz *Ekonomia neoklasyczna. Fałszywy paradygmat*.

Przebieg debaty był bardzo żywy, obfitował w kontrowersyjne wypowiedzi i ciekawe polemiki, co gwarantował wysoki poziom kompetencji merytorycznych panelistów, zróżnicowanie ich poglądów na fundamentalne kwestie współczesnej gospodarki i polityki ekonomicznej, jak i fakt reprezentowania różnych dyscyplin i subdyscyplin w naukach ekonomicznych.

Zdecydowaliśmy jako moderatorzy, żeby w związku sposób odtwarzając przebieg debaty, nie robić tego w sekwencji dokładnie odpowiadającej powyższym pytaniom, ale żeby zwrócić uwagę na główne wątki i problemy, jakie w tej debacie się pojawiały.

1. Z całą pewnością problemem najżywiej dyskutowanym była kwestia relacji: nurt ortodoksyjny – nurt heterodoksyjny w ekonomii. Wyraźnie dominował pogląd, że jest potrzeba ich współistnienia. Innymi słowy, że uzasadniona krytyka ortodoksji, albo głównego nurtu, czyli szeroko rozumianej ekonomii neoklasycznej, krytyka obejmująca jej podstawy teoriopoznawcze i behawioralne w szczególności, nie musi oznaczać potrzeby poszukiwania „nowej” (w domyśle lepszej) ortodoksji. Po drugie, podkreślano bogactwo i zróżnicowanie w obrębie samego nurtu heterodoksyjnego, obficie też nawiązującego do metod i osiągnięć badawczych wielu nauk społecznych i przyrodniczych: socjologia i psychologia, antropologia kulturowa, biologia, a zwłaszcza teoria ewolucji, medycyna i fizjologia, kognitywistyka i inne.

2. Podkreślano, że granice między ortodoksją i heterodoksją, tak w ekonomii, jak i finansach czy zarządzaniu, zawsze były płynne, nieostre, zmieniające się w czasie. Jeśli chodzi o ekonomię, to ważne jest zwłaszcza obserwowane już od przynajmniej 50–60 lat, czyli pierwszej *wielkiej neoklasycznej syntezy* (Samuelson, Hicks, Modigliani i inni) swoiste przenikanie się niektórych nurtów, w tym zwłaszcza ekonomii neoklasycznej i keynesizmu, współcześnie na przykład związane z nową klasyczną makroekonomią (teorią równowagi ogólnej w warunkach racjonalnych oczekiwań) czy teorią realnego cyklu koniunkturalnego. Po drugie, chodzi o swoistą inkorporację dorobku niektórych nurtów heterodoksyjnych, na przykład ekonomii behawioralnej i nowej ekonomii instytucjonalnej, do mainstreamu, wzbogacające czy urealnijające zwłaszcza od lat krytykowane – jako nierealistyczne – jego podstawy mikroekonomiczne (konceptcja *homo oeconomicus* i związana z nią hipoteza maksymalizacji użyteczności czy założenie o powszechnej mikroekonomicznej racjonalności). Jednak musimy mieć świadomość, że zawsze w naukach ekonomicznych była, jest i będzie przestrzeń dla szkół czy nurtów, które można by nazwać „twardą heterodoksją”, które takiemu przenikaniu czy inkorporacji nie podlegają. Przykładem może być współcześnie nowa szkoła austriacka czy ekonomia postkeynesowska.

3. Zwracano uwagę, że dla dystynkcji ekonomia ortodoksyjna – ekonomia heterodoksyjna niezwykle istotne jest to, jak pojmujemy ekonomię jako naukę. Naturalną niejako pożywką dla krytyki głównego nurtu w obrębie różnych kierunków heterodoksyjnych jest dominujący przez dekady w głównym nurcie pogląd, że ekonomia jest swoistą „fizyką gospodarczą”, że jest ona czy powinna być „nauką twardą”, opartą na ściśle

pozytywistycznej – jak nauki przyrodnicze – metodzie badawczej. Wynika to przede wszystkim z ogromnego zróżnicowania uwarunkowań, jakim podlegają ekonomiczne wybory i decyzje. W tym kontekście ważne jest także zwrócenie uwagi na statystyczne ograniczenia pomiaru w naukach ekonomicznych. Chodzi o tak zwany kryzys replikowalności, czyli fakt, że w badaniach nad zjawiskami i procesami gospodarczymi nie osiągamy nigdy porównywalnego z naukami przyrodniczymi stopnia wiarygodności danych ze względu na niemożliwość precyzyjnego powtarzania warunków badania (obserwacji). Wreszcie, w ekonomii nie obserwujemy tak jak w fizyce modelu rozwoju nauki polegającego na tym, że „gorsze teorie są wypierane przez lepsze”.

4. Problem interdyscyplinarności w naukach ekonomicznych był podnoszony w debacie w kilku kontekstach. Po pierwsze, wewnętrzne różnicowanie się związane z rozwojem nurtu heterodoksyjnego i częściowym jego przenikaniem się z *mainstreamem* (patrz punkt 2), czy też inkorporacją założeń i metod badawczych niektórych szkół heterodoksyjnych do niego – szczególnie przypadkiem są tutaj ekonomia i finanse behawioralne – stwarza naturalne przesłanki do zwiększania zakresu współpracy między poszczególnymi dyscyplinami i subdyscyplinami; na przykład mikroekonomia i finanse czy mikroekonomia i nauki o zarządzaniu. Po drugie, choć jest to według niektórych dyskusyjne, można też mówić o „intradyscyplinarności” (pojęcie zaproponowane przez moderatorów), polegającej na tym, że w obrębie tej samej dyscypliny, dane zjawiska czy procesy gospodarcze mogą być analizowane z perspektywy „konkurujących” ze sobą pozycji teoriopoznawczych i behawioralnych, akceptowanych z jednej strony przez ekonomię głównonurtową, z drugiej zaś na przykład przez ekonomię behawioralną i ewolucyjną. Jest z kolei oczywiste, że sięganie przez wiele kierunków (szkół) heterodoksyjnych do założeń, metod badawczych, czy nawet konkretnych kategorii i praw (prawidłowości) z „pozaekonomicznych” dziedzin i dyscyplin nauki – społecznych, humanistycznych i przyrodniczych – rozszerza pole racjonalnej współpracy interdyscyplinarnej i interdyscyplinarnej w tym szerszym rozumieniu. Spektakularnym przykładem jest tutaj zwłaszcza rozwój ekonomii behawioralnej, która przełamując ograniczenia poznawcze wynikające w ekonomii z tzw. rewolucji paretowskiej („wyzwolenie ekonomii od psychologii”), czyli sięgając w twórczy i otwarty sposób do osiągnięć współczesnej psychologii, pozwoliła nam wyjaśnić wiele pozornych „irracjonalności” w zachowań konsumentów czy inwestorów finansowych, w sposobie funkcjonowania i mechanizmach równowagi i/lub nierównowagi na wielu rynkach.

5. Dyskusja nad interdyscyplinarnością w sposób niejako płynny łączyła się z wypowiedziami

dotyczącymi imperializmu ekonomii jako nauki (pytanie 3) oraz „społecznej służebności” nauk ekonomicznych (pytanie 4). Sformułowano w związku z tym nawet dość radykalny pogląd, że ekonomia będzie albo interdyscyplinarna, albo „jej w ogóle nie będzie”. Ową służebność, czy też użyteczność, łączono przede wszystkim z umiejętnością ekonomistów do dokonywania dystynkcji między ekonomią jako „sztuką”, nauką czystą, opartą wyłącznie na logiczno-dedukcyjnym rozumowaniu (przykładem może być teoria ujawnionych preferencji czy teoria racjonalnego wyboru oparte na aksjomatycznych założeniach dotyczących racjonalności mikroekonomicznej), a ekonomią jako nauką, w której fundamentalne znaczenie z punktu widzenia wyboru modeli teoretycznych ma kontekst społeczny. Można to też ująć jako społeczną kontekstualność ekonomii jako nauki, przesądzającą też o tym, czy i na ile ekonomia i ekonomiści poruszają się we „własnym świecie idei”, na ile zaś rozpoznają i adresują ważne problemy ekonomiczne czy społeczno-ekonomiczne. Jeśli chodzi o imperializm ekonomii jako nauki, to – co dość oczywiste – wiązano go głównie z dominacją nurtu ortodoksyjnego, podkreślając z kolei, że rozwój ekonomii związany z różnymi szkołami heterodoksyjnymi tworzy duże i rosące pole racjonalnej współpracy z innymi dziedzinami i dyscyplinami nauki. Rozwój ekonomii – nawet i tej ortodoksyjnej – może przy tym zwrotnie tworzyć inspiracje dla innych dziedzin, czego przykładem jest psychologia ekonomiczna.

Bogusław Fiedor
Marian Gorynia

Panel 2

Stan gospodarki a wyzwania czwartej rewolucji przemysłowej

Moderatorzy: prof. Eugeniusz Kwiatkowski, prof. Adam Noga.

Paneliści: prof. Tadeusz Baczek (INE PAN), dr Jakub Górka (UW), prof. Ewa Okoń-Horodyńska (UJ), dr inż. Anna Stankowska (SGH), prof. Marzenna Weresa (SGH), dr hab. Mariusz Zieliński, prof. PO (Polit. Opolska), prof. Jerzy Żyżyński (UW).

Pytania:

1. Akomodacja czwartej rewolucji przemysłowej w polskiej gospodarce. W czym można upatrywać szans i zagrożeń dla przedsiębiorstw, dziedzin gospodarki i regionów?
2. Jak ewoluuje i będzie ewoluował rynek pracy? Na ile „mogą mu pomóc” państwo, przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe?

3. Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw. Jak wyglądają polskie ogniwa w międzynarodowym łańcuchu wartości? Jakie są szanse na poprawę naszej pozycji konkurencyjnej?
4. Konieczność i sposoby dokonywania zmian infrastrukturalnych dla długookresowego wzrostu gospodarki Polski. Rewolucja czy ewolucja w energetyce? Ekonomia platform i infostrad? Centralizacja czy decentralizacja systemów komunikacyjnych? Jak stymulować ewolucję modeli agrobiznesu i infrastruktury regionalnej?

Przebieg debaty

Po dokonaniu wprowadzenia do dyskusji przez moderatorów, paneliści zaprezentowali idee i poglądy dotyczące pytań panelowych. Następnie odbyła się dyskusja wokół tych pytań i wystąpień panelistów z udziałem wielu osób uczestniczących w sesji. Zgodnie z tematem głównym panelu, dyskusja toczyła się wokół problemów sfery realnej gospodarki w warunkach czwartej rewolucji przemysłowej. Najważniejsze wnioski i spostrzeżenia były następujące.

1. W definicjach czwartej rewolucji przemysłowej podkreśla się zastosowanie nowoczesnych technologii i robotyki, inteligentne środowisko życia i pracy, cyfryzację i automatyzację, rewolucję platform i sieci, integrację świata fizycznego i cyfrowego. W rezultacie czwartej rewolucji przemysłowej dzisiejszy świat charakteryzuje się wysoką zmiennością i niepewnością, które wpływają na procesy realne w gospodarce.
2. Stan zaawansowania czwartej rewolucji przemysłowej w Polsce jest relatywnie niski w porównaniu z krajami rozwiniętymi. Mamy niski poziom cyfryzacji i robotyzacji, a także niski udział produktów high-tech w polskim eksporcie. Występują jednak również optymistyczne elementy, dotyczące wzrostu nakładów na B+R w Polsce, zmiany struktury finansowania B+R na rzecz przedsiębiorstw, stosunkowo wysokiego stopnia cyfryzacji w bankowości w Polsce i dosyć wysokiej skłonności banków w Polsce do finansowania technologii informacyjno-komunikacyjnych. W niektórych sektorach gospodarki Polska jest blisko granicy potencjalnej w zakresie cyfryzacji.
3. Podkreślono szereg barier wdrażania technologii informacyjno-komunikacyjnych w polskich przedsiębiorstwach. Są one związane z biurokracją administracji, brakiem kadr wykwalifikowanych, częstymi zmianami podatków, przedłużaniem okresów zwrotu VAT. W celu szerszego wdrażania innowacji konieczne jest skoordynowanie wysiłków sfer nauki, administracji i biznesu. Również

klastry są formą indukowania czwartej rewolucji przemysłowej. Podkreślono również potrzebę początkowej imitacji innowacyjnych rozwiązań zagranicznych w celu późniejszych dynamicznych wdrożeń własnych innowacji.

4. Choć nowoczesne narzędzia technologii informacyjno-komunikacyjnych są ważne, to same te narzędzia (komputery) nie rozwiązują problemu wdrożeń nowoczesnych technologii. Najważniejszy jest człowiek, który chce zastosować nowoczesne technologie. Kluczową rolę odgrywa tutaj przedsiębiorca zdobywca, który gotów jest zaryzykować i wdrożyć nowoczesne technologie.
5. W warunkach czwartej rewolucji przemysłowej następują istotne zmiany w przedsiębiorstwach. Zmiany te dotyczą zarówno modeli zarządzania przedsiębiorstwami, jak i zmian w ich konkurencyjności.
6. Nowoczesne technologie informacyjno-komunikacyjne wywierają wpływ na funkcjonowanie rynku pracy. Mogą one zmniejszyć na krótki okres wielkość popytu na pracę, łagodząc w ten sposób niedobory siły roboczej w polskiej gospodarce. Zmieniają one również strukturę popytu na pracę według kwalifikacji, zwiększając popyt na pracę wykwalifikowaną. Wymagają one także większej elastyczności zatrudnienia i większej mobilności siły roboczej.
7. Niedobory siły roboczej, które pojawiły się w polskiej gospodarce, mają różne przyczyny. Są one związane z trendami demograficznymi, nasiloną emigracją polskich pracowników, niesmiałą polityką imigracyjną w Polsce, obniżeniem wieku emerytalnego, a także częściowo z negatywnymi dla podaży pracy skutkami programu 500+.
8. Kluczowym czynnikiem dla czwartej rewolucji przemysłowej są inwestycje. Według trafnych założeń rządu powinny one w tej rewolucji stanowić 25% PKB. Jednak polityka gospodarcza, edukacyjna i w ogóle polityka rządu trwale zakotwicza inwestycje w Polsce na poziomie 18% PKB.
9. Obok niskiego poziomu inwestycji w PKB poważnym zagrożeniem dla czwartej rewolucji przemysłowej w Polsce jest ich niska jakość prorozwojowa: państwo opóźnia ekologiczne inwestycje energetyczne, infostradowe i edukacyjne, przedsiębiorstwa przeznaczają coraz więcej kredytu nie na inwestycje, lecz na bieżące funkcjonowanie a gospodarstwa domowe skracają silnie horyzont działania i w ograniczonym stopniu wydają pieniądze na konsumpcję inwestycyjną gwarantującą ich lepszą pozycję na rynku pracy i na emeryturze.

Adam Noga

Panel 3

Przekształcanie systemowych i regulacyjnych ram polskiej gospodarki – gdzie jesteśmy?

Moderatorzy: prof. Jerzy Wilkin, prof. Stefan Krajewski.

Paneliści: prof. Maciej Bałtowski, dr hab. Mirosław Bochenek prof. UMK, prof. Marek Ratajczak, prof. Urszula Żuławska.

Pytania/problemy zaproponowane do dyskusji:

1. Czy system instytucjonalny polskiej gospodarki upodabnia się do modelu kapitalizmu państwowego i jakie to może mieć skutki dla rozwoju naszego kraju?
2. Jakie przekształcenia systemowe i mechanizmy regulacyjne nie sprawdziły się w procesie rozwoju polskiej gospodarki, a jakie okazały się szczególnie przydatne i efektywne?
3. Jaki powinien być kierunek przyszłych przekształceń systemowych i ram regulacyjnych polskiej gospodarki? Czy preferować jakieś wzorce zagraniczne?
4. Dlaczego „Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju” nie jest realizowana i zapewne nie zostanie zrealizowana? Na czym polegają jej główne ułomności koncepcyjne?
5. Czy czwarta rewolucja przemysłowa wymaga nowego etapu transformacji systemowej w Polsce oraz zmiany roli państwa w gospodarce i na czym te zmiany powinny polegać?

Uczestnicy tego panelu zgłosili na Kongres swoje referaty, które są dostępne na stronie internetowej X Kongresu Ekonomistów Polskich. Nawiązują one w znacznym zakresie do wyżej sformułowanych pytań. To podsumowanie dotyczy jedynie wypowiedzi panelistów w części wprowadzającej do dyskusji oraz głosów uczestników z sali, a także podsumowania dyskusji przez moderatora sesji. Nie wszystkie pytania/problemy zaproponowane do dyskusji zostały podjęte.

Prof. Stefan Krajewski

Zwrócił on uwagę na stronę edukacyjną transformacji. Polskie społeczeństwo jest słabo wyedukowane w sprawach ekonomicznych i nie tylko. Nakłady na edukację i szkolnictwo wyższe są na bardzo niskim poziomie. Przykładem może być tzw. reforma Gowina, w tym program finansowania uczelni badawczych. Przyznanie dodatkowych 10%

środków finansowych wyróżnionym uczelniom to kpina. Nie poprawią one pozycji polskiej nauki w porównaniach międzynarodowych. Nakłady na badania naukowe w Polsce należą do najniższych w Europie i na świecie. Reforma edukacji przeprowadzona w ubiegłych kilku latach pogorszyła tylko sytuację w szkolnictwie.

Polska reforma systemowa polegała głównie na wymianie ludzi w gospodarce. Reformy Wilczka dały szansę rozwoju nowym przedsiębiorcom. Z kolei reformy L. Balcerowicza miały silne piętno doktrynalne. Widoczne to było w ich założeniach i tempie przeprowadzania. W przebiegu transformacji widoczna jest dominacja problematyki politycznej.

Prof. S. Krajewski zwrócił także uwagę na rozpiętość między tempem wzrostu wydajności pracy a tempem wzrostu płac w ostatnich dwudziestu latach. Tej problematyki dotyczy jego referat na ten Kongres przygotowany wraz z prof. A. Krajewską.

Prof. Maciej Bałtowski

To co dzieje się w Polsce jest procesem dotyczącym większej całości, zauważanym w skali międzynarodowej. Przez dziesięciolecia w głównym nurcie ekonomii tworzono przekonanie, że żyjemy w najlepszym z możliwych światów (nawiązanie do tezy G. Leibniza i A. Smitha). Ten świat był oparty na wolnym rynku, konkurencji i liberalnej demokracji. Po kryzysie w 2008 roku trudno jest obronić tezę, że jest to system „najlepszy z możliwych”.

W sferze gospodarczej pojawiło się zasadnicze pytanie: czy mechanizm rynkowy rzeczywiście dokonuje optymalnej alokacji zasobów? Można powiedzieć, że jest to prawdziwe tylko w odniesieniu do niektórych zasobów, a w innych, uważanych współcześnie za podstawę dobrobytu, takich jak np. dobra publiczne, mechanizm ten zawodzi. W długim okresie rynek lepiej wynagradza kapitał, a nie pracę. Wiele poważnych zastrzeżeń budzi też sposób mierzenia bogactwa i dobrobytu.

Reformy polityczne i gospodarcze przeprowadzane w naszym kraju kierują nasz system w stronę kapitalizmu państwowego (politycznego). Następuje ograniczenie rynku na rzecz interwencji państwa i wzrostu jego funkcji nie tylko regulacyjnych, ale też właścicielskich (szerzej o tym przedstawia referat prof. M. Bałtowskiego).

Dr hab. Mirosław Bochenek prof. UMK

Czym jest kapitalizm? Pojęcie to jest rozmaicie definiowane i interpretowane. Może zamiast pojęcia kapitalizm lepiej byłoby używać pojęcia

system rynkowy. Kapitalizm to ideologia, podstawy aksjologiczne, koncepcja człowieka itp.

Polityka i rola państwa w gospodarce mają w ekonomii długą tradycję i zajmowało się nimi wielu myślicieli. Rynek jest mechanizmem regulacji, podobnie jak działalność państwa. Konieczna jest symbioza państwa i rynku w regulowaniu gospodarki. Aby rynek dobrze działał, potrzebne jest silne państwo, które buduje ramy instytucjonalne, w tym prawo, dla różnych mechanizmów regulacji.

Prof. Marek Ratajczak

Łączenie państwa i rynku w sferze gospodarczej i ustrojowej może przybierać różne formy, a jedną z odmian jest kapitalizm państwowy. Także kapitalizm państwowy może przybierać różne postacie. W wersjach, w których ograniczoną rolę odgrywa merytokracja, a na dodatek brak silnego społeczeństwa obywatelskiego, kapitalizm państwowy może przybierać postać kapitalizmu politycznego. Szczególną formę kapitalizmu państwowego, o silnych cechach kapitalizmu politycznego stanowią rozwiązania, które można obserwować w niektórych krajach objętych wcześniej transformacją ustrojową. Chodzi o tzw. neoetatystyczny dyryżyzm, oparty na idei, że „dobrze” rządzone państwo, kierowane przez „właściwych” ludzi kierujących się „słuszną” ideologią, a zarazem państwo zachowujące istotną rolę jako właściciel w kluczowych obszarach gospodarki, jest w stanie nie tylko właściwie pełnić funkcję regulacyjną, ale może także w znacznej mierze skutecznie zastąpić rynek w sferze alokacyjnej. Odzwierciedleniem takich tendencji są niektóre dokumenty, takie jak chociażby polska Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju.

Prof. Urszula Żuławska

Bardzo pouczającym doświadczeniem w zakresie wyboru modelu kapitalizmu są kraje Ameryki Łacińskiej. W niektórych z nich gospodarka liberalna dała jeszcze gorsze rezultaty niż kapitalizm państwowy. Silnie odczuwalne były w tych krajach skutki braku instytucji społeczeństwa obywatelskiego.

W rozwoju tych krajów uwidoczniło się działanie zjawiska określanego jako *path dependence* (zależność drogi czy zależność od ścieżki rozwojowej). Nawiązuje to do znanej tezy ekonomii instytucjonalnej, która stwierdza, że tzw. instytucje nieformalne zmieniają się bardzo powoli.

Zainteresowanych pełniejszymi opiniami członków panelu odsyłamy do ich referatów, które dostępne są na stronie X Kongresu Ekonomistów Polskich

Wybrane wątki dyskusji z udziałem publiczności

Jednym z pytań i tematów dyskusji była teza moderatora sesji, że w Polsce od końca 2015 r. mamy do czynienia z etapem transformacji regresywnej. Pytano, na czym polega ta transformacja?

W opinii prof. Jerzego Wilkina główne cechy tego etapu to: nacjonalizacja i etatyzacja gospodarki, osłabianie cech tzw. dobrego rządzenia (*good governance*), w tym praworządności, dążenie do ograniczenia samorządności, nieufność wobec instytucji społeczeństwa obywatelskiego, podważanie pozytywnych skutków integracji obywatelskiej i osłabienie dążeń do pogłębienia tej integracji, pogorszenie wskaźników funkcjonowania demokracji w Polsce oraz priorytet publicznych wydatków socjalnych kosztem wspierania szeroko rozumianej infrastruktury rozwoju (inwestycji, badań, ochrony zdrowia, edukacji itp.).

Uczestnicy dyskusji zwracali uwagę na brak odrębnego panelu poświęconego wyłącznie ocenie efektów transformacji postsocjalistycznej. Trzydziestolecie tej transformacji i obecny Kongres powinny być szczególną okazją do takiej pogłębionej oceny i dyskusji.

Dużo głosów w dyskusji dotyczyło problemu: ile państwa, a ile rynku w gospodarce. Zwracano uwagę na to, że żadna skrajność w tej relacji jest niepożądana i rodzi negatywne skutki. Mamy wiele przykładów zarówno na niesprawność rynku, jak i niesprawność państwa. Ekonomisci powinni poświęcić więcej uwagi tym niesprawnościom. Godne uwagi są też pośrednie formy instytucji gospodarczych, jak np. przedsiębiorstwa społeczne.

Jednym z problemów poruszanych w dyskusji była sprawa wspierania inwestycji przez państwo, co w obliczu bardzo niskiej obecnie stopy inwestycji prywatnych staje się problemem niezwykle ważnym.

Jerzy Wilkin
Stefan Krajewski

Panel 4 Edukacja w warunkach czwartej rewolucji przemysłowej

X Kongres Ekonomistów Polskich przypada w okresie, w którym można podsumowywać nie tylko 30 lat transformacji polskiej gospodarki, ale także 30 lat transformacji edukacji związanej z gospodarką. Oczywiście w przypadku edukacji wyższej, ale także w przypadku systemu oświaty w ciągu minionych 30 lat zachodziły liczne zmiany i reformy zarówno organizacyjne, jak i programowe. Warto więc zadać pytanie: czy były to zmiany pozytywne? i podyskutować na ten temat.

Tytuł sesji zawierał słowo kultura, ale de facto w nadesłanych referatach problem „kultury” się nie pojawił, a szkoda, bo mamy dorobek „ekonomiczno-kulturalny”, jak choćby prace Janusza Beksiaka i Joanny Papuzińskiej dotyczące wątków ekonomicznych w *Bankructwie małego Dżeka i Królu Maciusiu Pierwszym*.

Jak sądzę, ustawa z 12 września 1990 o szkolnictwie wyższym (DzU nr 65, poz. 385) dla szkolnictwa wyższego była tym, czym dla gospodarki była ustawa Wilczka. Zapisano w niej, że:

Art. 15. Uczelnię niepaństwową może założyć osoba fizyczna lub osoba prawna (...) na podstawie zezwolenia udzielonego przez Ministra Edukacji Narodowej, po zasięgnięciu opinii Rady Głównej Szkolnictwa Wyższego.

Przepis ten otworzył możliwości tworzenia uczelni niepublicznych przez tych, którzy uważali, że uczelnie publiczne nie kształcą odpowiednio do potrzeb społeczeństwa i gospodarki, nie kształcą nowoczesnie.

Ale jednocześnie w ustawie tej zapisano, że:

Art. 23.2. Uczelnia może uzyskiwać środki finansowe także z innych tytułów, a w szczególności z:

2) opłat za zajęcia dydaktyczne, z wyłączeniem zajęć na studiach dziennych w uczelniach państwowych, chyba że są powtarzane z powodu niezadowolających wyników w nauce – co otworzyło możliwość tworzenia płatnych studiów zaocznych w uczelniach publicznych.

Ponieważ przed rokiem 1989 ze względu na panujący ustrój kompetencje ekonomistów i menedżerów nie były tak potrzebne, tak cenione jak stało się to po 1990 roku, to zacytowane przepisy – jak sądzę – były powodem eksplozji liczby uczelni prowadzących kierunki ekonomiczne, ale także liczby studentów tych kierunków.

Co więcej, trzeba pamiętać, że początek lat 90. był trudny dla całej polskiej gospodarki i z tego powodu kwoty z budżetu państwa przeznaczane na edukację wyższą nie były dla nikogo satysfakcjonujące. W opisie zasad podziału dotacji budżetowej pomiędzy uczelnie publiczne – czyli tak zwanego algorytmu – przesłanych rektorom uczelni w 1992 roku – prof. dr hab. A. Stelmachowski, ówczesny minister edukacji narodowej pisał: „podziału środków między uczelnie dokonano, biorąc przede wszystkim pod uwagę potrzebę utrzymania substancji i struktur szkolnictwa wyższego oraz zapewnienie niezbędnych warunków ich funkcjonowania i przetrwania”, a w marcu 1993 roku ówczesny podsekretarz stanu, J.S. Olędzki (1993) napisał: „zastosowane metody podziału uwzględniają przede wszystkim konieczność zapewnienia warunków przetrwania uczelni, przy wzięciu jednak pod uwagę elementów racjonalizujących ich funkcjonowanie”. Jeśli dodam, że minister

Stelmachowski na spotkaniu z rektorami wręcz zapowiedział karanie uczelni za brak wzrostu dynamiki przyjęć na studia, to jasne jest, dlaczego uczelnie publiczne masowo zaczęły zwiększać rekrutację (jednym z argumentów było także to, że lepiej, by młodzi ludzie byli „na studiach”, niż „na bezrobociu”) i zaczęły myśleć o pozyskiwaniu środków finansowych na rynku edukacji.

Co oczywiste, wobec ograniczonego finansowania nowo tworzone kierunki musiały być relatywnie tanie. To z tego powodu masowo tworzone były kierunki ekonomiczne w uczelniach nieekonomicznych.

Procesy zachodzące w całym systemie szkolnictwa wyższego w latach 1990–2006 M. Kwiek (*Prywatyzacja i deprywatyzacja: od ekspansji (1990–2005) do implozji (2006–2025) systemu szkolnictwa wyższego w Polsce*, „Nauka” 2017, nr 1, s. 39–67) określa jako ekspansję szkolnictwa wyższego, wskazując jednak na to, że po 2006 roku (2006–2015) o połowę wzrósł udział studentów niepłacących czesnego (z 40% do 60%), o połowę spadł udział studentów ponoszących koszty kształcenia w sektorze publicznym (z 38% do 22%), a także o połowę zmalała liczba studentów w sektorze prywatnym (z 640 tys. do 329 tys.). Wskazuje to na postępującą obecnie deprywatyzację systemu, co jest trendem odwrotnym od globalnych (poza Europą Zachodnią), ale jednocześnie obserwujemy zjawiska zmniejszania się liczby uczelni i liczby osób studiujących.

Wszystkie te fakty: nowe liczne uczelnie niepubliczne, tworzenie studiów zaocznych w uczelniach publicznych i rozszerzanie ofert dydaktycznych w większości uczelni publicznych, w znaczącym stopniu spowodowały gwałtowny wzrost wskaźnika skolaryzacji, ale także lawinowy wzrost liczby absolwentów kierunków ekonomicznych. Trwającym do dziś skutkiem okresu ekspansji jest to, że liczba studentów kierunków ekonomicznych po 1990 roku wzrosła ponad dziesięciokrotnie i obecnie corocznie ponad 20% absolwentów polskich uczelni może siebie nazywać ekonomistami lub menedżerami.

Czy faktycznie mogą tak mówić o swym wykształceniu? Z danych z rynku pracy gromadzonych poprzez ZUS, a udostępnianych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego (www.ela.nauka.gov.pl) wynika, że najlepiej cenieni są absolwenci klasycznych uczelni ekonomicznych i wydziałów ekonomicznych klasycznych uniwersytetów. A więc uczelnie, które „od zawsze” kształciły ekonomistów, co oznacza, że miały odpowiednie kadry i prowadziły badania naukowe w tym zakresie.

Nie da się tego niestety powiedzieć o politechnikach czy uczelniach rolniczych. Warto przy tym odnotować, że choć na politechnikach po 1990 roku ogólna liczba studentów wzrosła pięciokrotnie, to

na kierunkach ekonomicznych w politechnikach ten wzrost jest siedemdziesięciokrotny!

Warto przy tym pamiętać, że ustawa prawo o szkolnictwie wyższym z 2005 roku zniósła de facto egzaminy wstępne, wprowadzając jako zasadę rekrutację na podstawie wyników matur. Oznaczało to, że na studia mogą być przyjęte osoby niekoniecznie mające predyspozycje i motywację do studiów na danym kierunku.

Co więcej, podstawa programowa kształcenia ogólnego w systemie oświaty po 1990 roku nie zawiera treści dotyczących gospodarki rynkowej, rynku finansowego, rynku pracy, zasad funkcjonowania przedsiębiorstw, świadomego uczestniczenia w życiu społeczno-gospodarczym, bo pojawiają się one dopiero w klasach drugich i trzecich szkół ponadpodstawowych. Oznacza to, że dzieci i młodzież do 16 roku życia, to jest w okresie budowania aparatu pojęciowego i światopoglądu, nie mają dostępu do rzetelnej wiedzy w tym zakresie, a opierają ją na przekazie najbliższego otoczenia, czyniąc wiedzę o gospodarce „przynoszoną” przez wielu kandydatów na studia fragmentaryczną i opartą na wyobrażeniach lub błędnych przesłankach. Powoduje to, że uczelnie kształcące ekonomistów dla znaczącej części kandydatów są pierwszym miejscem, w którym słyszą o problemach gospodarki.

Wskazane wyżej uwarunkowania historyczne związane z edukacją ekonomiczną spowodowały, że do udziału w panelu zaproszone zostały osoby reprezentujące poglądy wynikające ze zróżnicowanych doświadczeń, badań i praktyk z różnych „poziomów edukacji ekonomicznej”:

- Bartosz Majewski, reprezentujący Fundację Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, która prowadzi Dziecięcy Uniwersytet Ekonomiczny i Akademię Młodego Ekonomisty oraz wiele innych podobnych przedsięwzięć edukacyjnych;
- dr hab. Ewa Mińska-Struzik, która jest członkiem Komitetu Głównego Olimpiady Wiedzy Ekonomicznej;
- prof. dr hab. Maciej Żukowski, rektor Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu;
- prof. dr hab. Tadeusz Kufel, przewodniczący Zespołu kierunków ekonomicznych Polskiej Komisji Akredytacyjnej.

Dyskusja i wypowiedzi koncentrowały się wokół pytania prowokacyjnie brzmiącego na Kongresie Ekonomistów: czy czwarta rewolucja przemysłowa powoduje, że nie trzeba uczyć mikro- i makroekonomii? Kolejne pytania dotyczyły tego, czy dotychczasowe programy i organizacja kształcenia ekonomistów są zgodne z potrzebami obecnej i przyszłej gospodarki, czy dotychczasowe masowe kształcenie ekonomistów

dało pozytywne efekty, czy studia dwustopniowe są dobrą ofertą dla rynku pracy, jak wcześniej i w jakim zakresie należy zaczynać kształcenie w zakresie podstaw wiedzy o gospodarce?

W kontekście 30-lecia transformacji istotną opinię sformułował prof. dr hab. M. Żukowski (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu) wskazując, że sukces transformacji jest sukcesem polskich ekonomistów co dobrze świadczy o poziomie ich wykształcenia. W tym kontekście podkreślano, że celem powinno być kształcenie ekonomiczne, a nie kształcenie ekonomistów. Wskazywano też, że kształcenie w tym zakresie powinno być prowadzone nie tyle na potrzeby gospodarki, ile na potrzeby społeczeństwa. W tym zakresie istotne jest też przekazywanie wiedzy ekonomicznej specjalistom, którzy wykonują inne zawody (np. sędziom i prokuratorom).

Uczestnicy panelu, jak i dyskutanci z sali zgodnie stwierdzali, że nauczanie „ekonomii” powinno się zaczynać jak najwcześniej, przy czym dobrze by było, aby zagadnienia ekonomiczne pojawiały się na różnych przedmiotach (matematyka, geografia, historia, język polski). Zwrócono uwagę na konieczność współpracy uczelni wyższych z praktyką gospodarczą, a w tym kontekście na brak interakcji uczelni z istniejącymi sektorowymi radami do spraw kompetencji.

W wielu wypowiedziach pojawił się postulat zmian w metodach nauczania, zwłaszcza w celu rozwijania tzw. umiejętności miękkich, innowacyjności i kreatywności, umiejętności rozwiązywania problemów, współpracy, pracy zespołowej.

W nawiązaniu do powtarzanej na Kongresie tezy o konieczności otwarcia ekonomii na inne dyscypliny, wskazywano także na potrzebę uwzględnienia w programach kształcenia ekonomicznego wiedzy z zakresu historii, geografii, politologii socjologii i innych nauk.

W toku dyskusji nad dwustopniowym systemem kształcenia wyższego wskazano na jego usterki (brak dobrze zdefiniowanej sekwencji kształcenia na studiach drugiego stopnia, pojawianie się na tych studiach osób nieznających podstaw ekonomii i zarządzania) i nakreślono możliwe sposoby ich eliminacji. Podkreślano także duży potencjał w zakresie rozwoju kształcenia ustawicznego, zwłaszcza na studiach podyplomowych czy kursach. Celowe jest też ekonomiczne kształcenie w takich formach osób, które ukończyły np. studia techniczne czy humanistyczne.

Podkreślano, że treści i metody kształcenia ekonomicznego powinny raczej odpowiadać na zapotrzebowanie zgłaszane przez społeczeństwo i gospodarkę, a nie wynikać w pierwszym rzędzie z zasobów posiadanych przez uczelnie.

Marek Rocki

Panel 5 Nauki ekonomiczne – ścisłe, społeczne czy humanistyczne?

Moderatorzy: prof. Stanisław Flejterski, dr hab. Łukasz Hardt prof. UW.

Paneliści: prof. Bogusław Fiedor, prof. Krzysztof Jaguga, dr Tomasz Kwarciański, prof. Witold Kwaśnicki, prof. Krzysztof Malaga, dr Krzysztof Nowak-Posadzy, dr hab. Jan Polowczyk prof. UEP.

Pytania:

1. Czy możliwa jest ekonomia wolna od normatywnych założeń etycznych, ontologicznych i epistemologicznych?
2. Na ile fizyka, a na ile biologia powinny być „wzorcami metodologicznymi” dla nauk ekonomicznych?
3. Czy ekonomia, finanse i zarządzanie jedynie biernie reagują na zmiany technologiczne, gospodarcze, społeczne i polityczne, a na ile rozwijane w tych naukach koncepcje mogą być źródłem inspiracji do zmiany świata na lepsze?
4. Jaki charakter mają prawa ekonomiczne? Czy możliwe są prawa o dużym stopniu uniwersalności, czy mogą być one jedynie „lokalnie prawdziwe” i zależne od kontekstu?
5. Na ile sposoby analizy metodologicznej innych nauk szczegółowych mogą mieć zastosowanie do nauk ekonomicznych?

Przebieg debaty

W kontekście pierwszego pytania większość uczestników panelu zgodziła się co do tego, że ekonomia nie jest wolna od założeń etycznych, ontologicznych, epistemologicznych, jak i generalnie sądów wartościujących. Założenia te i sądy często są jednak zawarte w ekonomii implicite i są przez to trudne do identyfikacji. Kilkoro uczestników panelu zwróciło jednak uwagę na to, że pojęcia te powinny najpierw zostać ściśle zdefiniowane, aby móc konkluzywnie odnieść się do postawionego przez moderatorów pytania. W tym kontekście odwoływali się m.in. do pracy B. Czarnego, *Pozytywizm a sądy wartościujące w ekonomii*, z 2010 roku.

Dyskutując na temat drugiego pytania, paneliści zgodzili się, że zarówno fizyka, jak i biologia mogą stanowić ważne źródła metod badawczych dla ekonomii, chociaż z drugiej strony większość dyskutujących opowiedziała się za pluralizmem metodologicznym, tj. sięganiem do różnych metod badawczych. Interesującym wątkiem w dyskusji była kwestia tego, że te

dwie nauki inaczej postrzegają badany przez siebie świat – ten widziany przez fizykę (zwłaszcza w jej klasycznym, Newtonowskim wydaniu) jest bardziej redukcjonistyczny, dedukcyjny i probabilistyczny niż ten analizowany przez biologów, gdzie chociażby normalność zjawisk ma bardziej charakter prototypiczny niż statystyczny. Niektórzy uczestnicy podkreślali konieczność budowy przez ekonomię własnych metod badawczych i nie poleganie w zbyt dużym stopniu na tych czerpanych z innych nauk.

Trzecie postawione przez moderatorów zagadnienie spotkało się z żywym zainteresowaniem panelistów. Wielu z nich zgodziło się z tezą, że nauki ekonomiczne mogą wspierać budowanie takiej polityki publicznej, która będzie podnosiła jakość życia. W tym kontekście jeden z uczestników panelu nawiązał do badań laureatów ekonomicznego Nobla z 2019 roku. Z drugiej strony, nie zawsze cele, których osiągnięcie może wspierać ekonomia są warte realizacji, co też nawiązuje do wcześniej debatowanego zagadnienia o sądach wartościujących w ekonomii. Jeden z uczestników dyskusji stwierdził w tym kontekście, że nie tylko ekonomia potrzebuje etyki, ale również polityka gospodarcza.

Co do charakteru praw ekonomicznych, to wszyscy uczestnicy panelu zgodzili się z tym, że w ekonomii nie ma praw uniwersalnych (choć kilkoro z nich zwracało uwagę na nieściśłość pojęcia uniwersalności praw), chociaż pojawiła się interesująca kontrowersja co do tego, na ile możliwe jest odkrywanie praw o wysokim stopniu uniwersalności. Dyskusję w tym punkcie dobrze streszcza poczynione podczas panelu spostrzeżenie prof. M. Goryni: „W wypadku praw cechujących się wysokim stopniem uniwersalizmu istnieje zagrożenie oderwania od konkretnych sytuacji albo trywializacji i banału. W wypadku praw lokalnych istnieje zagrożenie tym, że nie posiadają one waloru uogólniającego – odnoszą się bowiem do »tu i teraz«”.

Ostatnie pytanie panelu dotyczyło możliwości badania ekonomii za pomocą koncepcji wykorzystywanych przez filozofów innych nauk szczegółowych. Interesującym wątkiem, zwłaszcza w kontekście pytania o nieuchronność sądów wartościujących w ekonomii, była kwestia wykorzystania metodologii nauk o kulturze. Z drugiej strony, wielu panelistów potraktowało to pytanie jako zachętę do refleksji nad tym, do jakich innych nauk ekonomii jest najbliższej, co siłą rzeczy pośrednio prowadziło dyskusję w kierunku drugiego pytania.

Poza wypowiedziami panelistów, postawione zagadnienia spotkały się z żywą reakcją publiczności i interesującymi pytaniami kierowanymi do uczestników panelu. Jedno z ważniejszych dotyczyło tego, jak to się dzieje, że skoro kwestie metodologiczne

są tak ważne, to właściwie pomija się je w procesie edukacji ekonomicznej. Wszyscy zgodzili się co do potrzeby kontynuacji dyskusji.

Stanisław Flejterski
Łukasz Hardt

Panel 6

Demografia, nierówności, rynek pracy, obszary wiejskie i dobrobyt społeczny

Moderator: prof. Andrzej Czyżewski.

W trakcie sesji zaprezentowane zostały fundamentalne problemy ekonomii rolnej jako subdyscypliny ekonomii. W teorii ekonomii, tak jak jest ona uprawiana w Polsce dominują konsekwencje przepływów w procesie tworzenia dochodów i ich podziału na dwa czynniki, tj. pracę i kapitał. Czynniki w ekonomii głównego nurtu jest najczęściej pomijany, bądź co najwyżej traktowany jako *constans*. Ziemia, jako specyficzny czynnik produkcji, niemobilny, niepomnażalny musi mieć swoje szczególne miejsce w rozważaniach ekonomicznych, zwłaszcza ekonomii heterodoksyjnej, tj. w ramach ekonomii instytucjonalnej czy też wyboru publicznego. Poruszone tematy dotyczyły istoty kwestii agrarnej, która może być rozpatrywana holistycznie przez pryzmat roli rolnictwa w gospodarce, jego specyfiki i problemów oraz konsekwencji, które z tego wynikają dla całej gospodarki. Należy też zauważyć, że kwestia agrarna może się przejawiać w sprzecznościach na kilku płaszczyznach, m.in.: efektywności mikroekonomicznej *versus* racjonalności makroekonomicznej, sprawiedliwości społecznej *versus* sprawności ekonomicznej czy też bezpieczeństwa żywnościowego i zachowania środowiska *versus* dochodowości produkcji, co dodatkowo wzmocniają problemy globalizacji. Węższe podejście, ale częściej spotykane, sprowadza się do zdefiniowania, analizy i oceny jednego, bądź kilku jej przejawów. Przegląd literatury wskazuje, że współczesną kwestię agrarną możemy sprowadzić do trzech konkurencyjnych wobec siebie obszarów, w tym ekonomicznego, gdzie największym problemem jest dysparytet dochodów, jego geneza (kierat technologiczny, malejąca krańcowa produktywność ziemi i dochodowość pracy oraz zaangażowanego kapitału, zawodność rynku, która stymuluje rozwój struktur oligo- i monopolistycznych w relacjach dostawca – odbiorca, konieczność kompromisu pomiędzy wymogiem wzrostu konkurencji, wraz ze wzrostem poziomu intensywności produkcji, jej koncentracji i specjalizacji a barierą środowiskową i społeczną) oraz dylemat czy dysparytet ekonomiczno-społeczny rolnictwa i wsi w warunkach rynkowych jest uniwersalną prawidłowością

procesu gospodarowania, czy też osobliwą jego przypadłością. Kłopotliwy pozostaje również obszar społeczny przejawiający się wyższym od przeciętnego poziomem bezrobocia na wsi, wykluczeniem społecznym, niską dywersyfikacją rynku pracy, niską gęstością zaludnienia, gorszym dostępem do usług podstawowych, starzeniem się ludności wiejskiej; zanikaniem rolników, jako osobnej warstwy społecznej; czy najogólniej rzecz biorąc – zagrożeniem dla żywotności obszarów wiejskich oraz środowiskowy, zauważalny poprzez zależność od biofizycznych warunków produkcji, zanik bioróżnorodności, zanieczyszczenie i erozja gleb, ograniczoność zasobów wody, bezpieczeństwa żywności.

Ważnym problemem w dyskusji o stymulatorach trwałego wzrostu w gospodarstwach rolnych jest problem efektywności, rozwoju niskoemisyjnego oraz cen ziemi determinowanych ulokowaniem w przestrzeni. Wskazano na rolę rolnictwa w systemie społeczno-gospodarczym na poziomie regionalnym. Oczywiście jest, że mamy do czynienia z pewnym uniwersaliami, jak chociażby postępującym ograniczaniem zasobów dla produkcji rolnej (np. degradacja ziemi czy konkurencja jej funkcji produkcyjnej z mieszkaniową), zmiany klimatyczne i związane z nimi rosnące ryzyko produkcyjne, jednoczesny problem niedożywienia i marnotrawstwa żywności czy zmiany w modelach konsumpcji żywności na świecie. Stąd rodzą się dylematy związane z poszukiwaniem optymalnego modelu rozwoju rolnictwa, który powinien następować poprzez wzrost efektywności, innowacyjności czy wartości kapitału ludzkiego i społecznego w rolnictwie i na obszarach wiejskich. Zmiany te muszą następować poprzez instytucjonalny aparat regulacyjny, gdyż jak pokazuje rzeczywistość – klasyczne teorie ekonomii zawiodą w tym zakresie.

Podniesiono też problem luki dochodowej w gospodarstwach w kontekście roli budżetów rolnych w jej niwelacji. Można uznać, że występowanie luki dochodowej jest problemem uniwersalnym, wynikającym z naturalnie dłuższego cyklu konwersji gotówki (sześciokrotnie dłuższego niżeli w sektorze przemysłowym). Stąd też rodzi się pytanie, skoro alokacja kapitału, ale też i innych czynników z natury przynosi niską efektywność w sektorze rolnym, jak zwiększać dochody rolnicze i niwelować dysparytet dochodowy? Rozwiązanie tego problemu jest dwójakie – zmienić alokację czynników wytwórczych dotychczas zaangażowanych w rolnictwie, przemieszczając je do bardziej opłacalnych zastosowań bądź też zwiększać dochody poprzez intensyfikację i wzrost skali produkcji (drogą industrialną, wpadając w kierat technologiczny i niszcząc środowisko), co w dłuższym okresie nie rozwiązuje problemu luki

dochodowej i przynosi straty społeczne. Pozostaje zatem redystrybucja środków publicznych, która z jednej strony wspiera dochody rolnicze, z drugiej zaś motywuje do działań prośrodowiskowych. Badania wskazują, że wsparcie publiczne nie zniekształca impulsów rynkowych.

Innym ważnym problemem okazała się kwestia bezpieczeństwa żywnościowego i mechanizmów ograniczających ryzyko w produkcji żywności, a także innowacji w tym zakresie. W tym kontekście podniesiono problem zielonych projektów w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP) w agrobiznesie, zwracając uwagę na uwarunkowania ich funkcji usługowych. W odniesieniu do WPR podkreślono, że istnieje wiele instrumentów realizujących m.in. cele demograficzne czy dobrobytu społecznego na wsi. Nadal jednak trudna do rozwiązania pozostaje kwestia parytetowych dochodów, stabilnych cen produktów rolnych i ochrona środowiska oraz zmarginalizowanej pozycji rolnika w łańcuchu dostaw. Należy zatem postawić sobie pytanie, od czego odchodzimy i do czego dążymy w warunkach modernizacji WPR, co było przedmiotem dyskusji.

Moderator: dr hab. Michał Brzeziński.

W części panelu 6 poświęconej nierównościom, rynkowi pracy i dobrobytowi społecznemu moderator postawił tezę, że w zakresie zagadnień będących przedmiotem dyskusji polscy ekonomiści ponieśli w ostatnich latach ogromną porażkę. Fundamentalne reformy systemu emerytalnego i systemu edukacji, które popierała większość ekonomistów akademickich, zostały w ostatnich latach odwrócone, opierając się na decyzjach wyłącznie politycznych bez śladu merytorycznego uzasadnienia. Z drugiej strony partia rządząca wprowadziła lub ogłosiła zamiar wprowadzenia szeregu kosztownych reform i transferów społecznych (rozszerzenie programu „Rodzina 500+” na pierwsze dziecko, „wyprawka szkolna”, trzynasta i czternasta emerytura, podniesienie płacy minimalnej do radykalnie wysokiego poziomu), które nie są efektywne redystrybucyjnie, a mogą wypychać wydatki budżetowe w innych, kluczowych dla rozwoju dziedzinach (zdrowie, edukacja). Nieefektywność redystrybucyjna wprowadzonych rozwiązań widoczna jest najlepiej w obliczu faktu, że ubóstwo absolutne wzrosło w Polsce w 2018 roku o niemal jeden punkt procentowy. Wydaje się zatem, że rola ekonomistów akademickich w procesie reformowania polskiej gospodarki i kształtowania polityki społeczno-gospodarczej została w ostatnim okresie dramatycznie zredukowana.

W dyskusji podniesiono wątek nierówności dochodowych w Polsce. Ostatnie badania pokazują, że faktyczne nierówności dochodowe w Polsce mogą

być nawet 25% wyższe, niż pokazują to oficjalne dane GUS. Fakt, że w odniesieniu do poziomu nierówności istnieje w Polsce tak duża niepewność wskazuje, że środowisko ekonomistów akademickich i instytucje państwa nie poświęciły do tej pory wystarczających zasobów na badanie tego problemu.

Prof. Anna Krajewska zauważyła, że poza nierównościami ekonomicznymi, jednym z najważniejszych problemów rozwojowych dla Polski jest nierównowaga sił pomiędzy pracodawcami a pracownikami. Według tej opinii polska transformacja gospodarcza od początku charakteryzowała się znaczną przewagą przedsiębiorców w stosunku do pracowników pod względem wysokości opodatkowania, siły przetargowej, oraz pozycji i znaczenia grup interesów (związki pracodawców a związki zawodowe pracowników). Innym ważnym problemem z perspektywy szans rozwojowych polskiego modelu państwa dobrobytu jest regresywność systemu podatkowego, która dużej części obywateli nie wydaje się sprawiedliwa. Regresywność ta ogranicza również możliwości zwiększania dochodów podatkowych przez państwo.

Dr hab. Beata Woźniak-Jęchorek prof. UEP stwierdziła, że jednym z najważniejszych problemów rozwojowych przed którym stoi polska gospodarka jest jakość instytucji rynku pracy (zarówno formalnych, jak i nieformalnych). Szczególnym problemem jest brak wystarczająco inkluzywnych instytucji, które w większym stopniu mobilizowałyby wciąż nisko wykorzystane zasoby pracy (współczynnik aktywności zawodowej wzrósł w Polsce w latach 1993–2017 jedynie o 1 punkt procentowy, natomiast średnio w UE 15 – o 10 punktów procentowych). Spada również liczba godzin pracy na zatrudnionego. W Polsce brakuje regulacji ułatwiających pracę w niepełnym wymiarze godzin lub pracę tymczasową. Potrzebne jest także właściwe dostosowanie systemu podatkowo-świadczeniowego, tak aby opodatkowanie pracy nie zniechęcało kolejnych członków gospodarstwa domowego do podejmowania pracy, jak i, aby transfery społeczne nie zachęcały do bierności zawodowej lub niepełnego zatrudnienia. Wyzwaniem jest również czwarta rewolucja przemysłowa, która radykalnie zmienia charakter pracy we wszystkich branżach i zawodach. Prowadzi to do wzrostu samozatrudnienia i pracy pozostających poza tradycyjnymi formami uregulowania. Analiza dokumentów Rady Dialogu Społecznego i związku zawodowego Solidarność prowadzi do wniosku, że niestety zagadnienie to wciąż nie jest jeszcze postrzegane w Polsce jako istotne.

Anna Matuszczak
Andrzej Czyżewski
Michał Brzeziński

Panel 7 Finanse publiczne i system podatkowy

Moderatorzy: prof. Stanisław Owsiak, prof. Teresa Lubińska.

Paneliści: dr Paweł Dziekański (Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach), dr hab. Marcin Gorazda (Uniwersytet Jagielloński), dr hab. Hanna Kuzińska (Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie), dr hab. Anna Moździerz prof. UEK (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie), dr hab. Marta Postuła (Uniwersytet Warszawski), mgr Przemysław Włodarczyk (Uniwersytet Łódzki).

Podstawowym kryterium przy zaproszeniu osób do udziału w panelu 7 była tematyka nadesłanych na Kongres referatów. Zgodnie z intencją Rady Programowej X Kongresu Ekonomistów przedmiotem dyskusji panelowej były sprawy o podstawowym znaczeniu dla rozwoju społeczno-gospodarczego Polski. W związku z tym uczestnikom panelu postawione zostały i rozesłane elektronicznie kilkanaście dni przed Kongresem dwa problemy, na których powinni skoncentrować się paneliści podczas debaty. Były to następujące kwestie:

1. Bezpieczeństwo finansów publicznych a rozwój społeczno-gospodarczy Polski.
2. Czy i jakie zmiany są konieczne w systemie podatkowym Polski.

Wyniki obrad panelu zostały przedstawione na sesji plenarnej zamykającej Kongres.

Można je ująć w następujące punkty:

Po pierwsze, finanse publiczne są narzędziem polityki społeczno-gospodarczej państwa. Konstatacja ta jest oczywistością, jednak nie zawsze jest zauważana i respektowana w praktyce. Finanse publiczne w sensie praktycznym nie mają autonomicznych celów, stąd też nie można fetyszyzować niektórych kryteriów wynikających z doktryny ekonomicznej. Przykładem tego może być bezwzględnie respektowana zasada równowagi budżetowej, gdyż na finanse publiczne silny wpływ wywiera cykl koniunkturalny. Stąd przy ich kształtowaniu konieczne jest rozróżnienie strukturalnych i cyklicznych czynników równowagi budżetowej (finansów publicznych). Przedmiotem oceny stanu finansów publicznych powinien być w większym niż dotychczas stopniu bilans (saldo) całego sektora finansów publicznych, stan i zmiany długu publicznego z podziałem na dług rządowy i samorządowy. W dotychczasowej praktyce eksponowana było przede wszystkim ocena stanu finansów publicznych na podstawie salda budżetu państwa, które jest zaledwie elementem salda całego sektora finansów

publicznych. Eksponowanie kształtowania się długu publicznego sprzyjałoby bezpieczeństwu finansów publicznych w średnim i długim okresie i mogłoby być czynnikiem mitygującym, a więc korzystnym dla rządu, nadmiernie żądaniami wydatkowymi.

Po drugie, finanse publiczne są – w sensie dochodowym – elementem produktu krajowego brutto. W związku z tym w kształtowaniu racjonalnego stanu finansów publicznych, a więc w posługiwaniu się instrumentami dochodowymi i wydatkowi, należy dążyć do wykształcenia pozytywnego sprzężenia zwrotnego między tymi kategoriami (wielkościami) makroekonomicznymi. Kształtowanie tej pozytywnej zależności jest trudne, ale możliwe. Chodzi o elastyczne posługiwanie się instrumentami finansów publicznych przy osiąganiu celów społeczno-gospodarczych, ale jednocześnie przy zachowaniu kontroli nad finansami publicznymi i ich bezpieczeństwem.

Po trzecie, rozwiązania instytucjonalne, zarówno Unii Europejskiej, jak i krajowe, takie jak średnio-okresowy cel budżetowy (MTO), stabilizacyjna reguła wydatkowa, kryteria zbieżności i pozostałe sprzyjają zachowaniu bezpiecznych finansów publicznych. Warunkiem skuteczności wymienionych rozwiązań instytucjonalnych jest jednak to, że nie będą podejmowane próby ich zmieniania dla doraźnych celów politycznych. Tak np. podejmowane próby zmiany formuły wydatkowej mogą nie tylko naruszać wymienione powyżej pozytywne zależności między wzrostem gospodarczym a finansami publicznymi. Skutkiem tego może być wypieranie wydatków inwestycyjnych (majątkowych) budżetu państwa przez wydatki bieżące.

Po czwarte, dostrzega się potrzebę utworzenia w Polsce rady fiskalnej, na wzór istniejących takich rad niemal we wszystkich państwach członkowskich Unii Europejskiej. Instytucja taka odgrywałaby ważną rolę w kształtowaniu bezpiecznych finansów publicznych, w lepszej alokacji wydatków publicznych.

Po piąte, w dyskusji mocno akcentowano potrzebę realokacji wydatków publicznych w kierunku zwiększenia wydatków na ochronę zdrowia, infrastrukturę energetyczną ze względu na bezpieczeństwo energetyczne kraju, na naukę oraz B+R. Wielkim wyzwaniem dla badaczy polityków jest wykształcenie takich instrumentów tkwiących w finansach publicznych, które skutecznie wspierałyby zrównoważony rozwój.

Po szóste, w dyskusji przeważał pogląd, że w polityce społecznej bardziej skutecznym narzędziem są wydatki (transfery) niż preferencje w podatkach dochodowych (ulgi, zwolnienia) adresowane do obywateli. Nie oznacza to, że należy rezygnować z aktywnej polityki podatkowej dla osiągania celów społecznych, ale przy zachowaniu właściwych proporcji między stosowanymi instrumentami, czyli preferowaniu instrumentów wydatkowych (transferowych), czego

przykładem może być wspieranie polityki prorodzinnej, ograniczanie nadmiernych nierówności dochodowych, zmniejszanie zakresu ubóstwa.

Po siódme, zwracano uwagę, że nazbyt opresyjne działanie aparatu skarbowego w stosunku do przedsiębiorców obraca się przeciwko państwu, gdyż przedsiębiorcy przenoszą swoją dzielność do krajów bardziej przyjaznych pod względem poboru podatków.

Po ósme, zwracano uwagę, że w Polsce przy gromadzeniu dochodów publicznych nadużywane są podatki pośrednie. Tymczasem z badań wynika, że poza znanym problemem ściągłości podatku od towarów i usług (VAT), podatki te są mniej przydatne do stabilizowania cyklu koniunkturalnego. Ze względu na konstrukcję podatków pośrednich utrwalają i pogłębiają one nierówności dochodowe w społeczeństwie.

Po dziewiąte, w debacie publicznej zauważalna jest słaba działalność różnych podmiotów na rzecz podniesienia świadomości podatkowej obywateli. Wyraża się to w sumie szkodliwym zrywaniem więzi między nakładanymi podatkami a korzyściami, jakie odnosi społeczeństwo jako całość czy społeczności lokalne. Podniesienie świadomości podatkowej korzystnie wpływałoby na ściągłość podatków. Należy zaniechać zauważalnych często praktyk, w których zamazuje się związek między wydatkami („rząd daje”) a ciężarami podatkowymi. Takie podejście do finansów publicznych może – wbrew intencjom – sprzyjać roszczeniom wydatkowym wobec budżetu państwa (finansów publicznych).

Po dziesiąte, zdrowe relacje między podatnikami a państwem muszą być oparte na zaufaniu. Zaufanie to jest osłabiane przez niską jakość stanowienia prawa podatkowego, co wyraża się częstymi zmianami, nieszanowaniem *vacatio legis*, wprowadzanie istotnych zmian w ciągu roku podatkowego (fiskalnego), co w normalnych (niekryzysowych) warunkach powinno być niedopuszczalne, gdyż destabilizuje dodatkowo środowisko, w którym prowadzona jest działalność gospodarcza. Jest to symptomem wspomnianej nieuzasadnionej i szkodliwej opresji podatkowej państwa.

Po jedenaste, dla przyszłej skutecznej ściągłości podatków, czyli respektowania zasady sprawiedliwego rozkładania ciężaru podatkowego, aparat skarbowy musi sprostać wyzwaniom związanym z liberalizacją przepływów czynników wytwórczych, cyfryzacją gospodarki.

Po dwunaste, jeżeli chodzi o system i politykę podatkową, to poza potrzebą ponownego spojrzenia na relacje między stosowanymi podatkami pośrednimi a bezpośrednimi, czego rezultatem powinno być zwiększenie roli podatków dochodowych w gromadzeniu dochodów publicznych, uczestnicy dyskusji wyraźnie opowiedzieli się za koniecznością wprowadzenia podatku katastralnego *ad valorem*. Wprowadzenie tego podatku nie musi oznaczać wzrostu obciążenia

społeczeństwa podatkami (fiskalizmu), lecz zmianę struktury systemu podatkowego, zmianę struktury obciążeń podatkowych. Stworzyłoby to też szanse (okazję) wzmocnienia roli podatków bezpośrednich i sprzyjałoby bardziej sprawiedliwemu rozłożeniu opodatkowania gospodarstw domowych; bardziej racjonalnemu gospodarowaniu zasobem mieszkaniowym. W dyskusji nie było wyraźnego stanowiska co do ewentualnych zmian w systemie opodatkowania rolnictwa w Polsce.

Stanisław Owsiak
Teresa Lubińska

Panel 8

Ekonomiczna analiza prawa – sektor finansowy

Moderatorzy: prof. Stanisław Kasiewicz, prof. Małgorzata Zaleska.

Paneliści: prof. Jan Krzysztof Solarz, prof. Marek Szczepański, dr hab. Jan Bednarczyk prof. UTH, dr hab. Ireneusz Dąbrowski prof. SGH, dr hab. Paweł Marszałek prof. UEP.

W odpowiedzi na ostatni, globalny kryzys finansowy wzrosła rola instytucji sieci bezpieczeństwa finansowego, a także zwiększyła się liczba oraz wzrósł stopień skomplikowania przepisów prawnych odniesionych do instytucji finansowych. Nowe i zmienione regulacje prawne dotyczące sektora finansowego koncentrują się zarówno na ograniczaniu ryzyka w działalności instytucji finansowych, jak i na coraz większej ochronie klientów tych instytucji. Rozrost i skomplikowanie prawa, przy jednoczesnym wzroście kosztów funkcjonowania instytucji finansowych, bez możliwości zapewnienia w pełni bezpieczeństwa na rynkach finansowych, rodzi pytanie o optymalny poziom regulowania sektora finansowego.

Pytania:

1. Co oznacza optymalny poziom regulowania sektora finansowego z punktu widzenia jego bezpieczeństwa oraz konsekwencji ekonomicznych, jakie kryteria powinny być uwzględniane w procesie tworzenia i stosowania prawa?
2. Czy instytucje sieci bezpieczeństwa, w tym banki centralne powinny skupiać swoją działalność przede wszystkim na zapewnieniu bezpieczeństwa finansowego, czy powinna nastąpić formalna zmiana przepisów prawnych umożliwiającą bezpośrednie wspieranie wzrostu gospodarczego oraz celów społecznych, nawet kosztem utraty niezależności instytucji?

3. Czy dotychczasowe regulacje ostrożnościowe są wystarczające, czy ich liczba, stopień skomplikowania i adekwatność do współczesnych oraz przyszłych uwarunkowań ekonomicznych i społecznych (rewolucja technologiczna) są właściwe?
4. Jaki powinien być stopień ochrony klienta instytucji finansowych, a w jakim stopniu powinien on partycypować w ryzyku, przy uwzględnieniu wyzwań związanych ze świadomością i edukacją finansową?

Przebieg debaty

Dyskutując problematykę optymalnego regulowania sektora finansowego, trzeba zadać pytanie, z czyjego punktu widzenia powinien być on optymalny, tj. z punktu widzenia regulatora czy klienta? Interesy i oczekiwania tych podmiotów są sprzeczne w krótkim okresie, ale zbieżne w ujęciu długoterminowym. Tym samym do omawianego zagadnienia ma zastosowanie teoria gier oraz dialektyka regulacyjna.

Kryteriami, które powinny być uwzględniane w procesie tworzenia i stosowania prawa powinny być przede wszystkim: powszechność i elastyczność regulacji oraz ochrona klientów instytucji finansowych.

Wyzwaniem w obszarze regulacyjnym jest potrzeba rzetelnej oceny skutków regulacji. Pożądane jest wzmocnienie roli Biura Analiz Sejmowych i stworzenia niezależnej instytucji oceniającej skutki regulacji.

Odnosząc się do działalności banków centralnych, należy zauważyć, że ich rola – w odpowiedzi na ostatni globalny kryzys finansowy – wzrosła, m.in. w zakresie nadzoru makroostrożnościowego. Niemniej jednak banki centralne nie powinny być bezpośrednio odpowiedzialne za wspieranie wzrostu gospodarczego oraz nie powinny być nakładane na banki centralne dodatkowe, nowe zadania. Dyskusyjna jest zaś propozycja zmiany celu inflacyjnego, tj. odejścia od ustalania sztywnego celu inflacyjnego.

Współcześnie rośnie też rola zarządzania danymi będącymi w posiadaniu instytucji finansowych. Znaczenie danych zyskuje, a sam klient schodzi na plan dalszy. Ochrona tych danych i umiejętne ich wykorzystywanie są więc jednymi z istotnych wyzwań współczesnych regulacji. Wyzwaniem jest też regulowanie nowoczesnych instrumentów i technologii kreowanych w procesie rewolucji cyfrowej. Przykładem rozbieżności opinii jest chociażby potrzeba regulowania lub jej brak w odniesieniu do kryptowalut. nierozwiązanym problemem pozostaje także nadzorowanie i regulowanie działalności konglomeratów finansowych, zwłaszcza działających globalnie.

Nawet najlepsze regulacje nie są w stanie zapewnić pełnego bezpieczeństwa sektora finansowego. Twarzyszyć im muszą etyka funkcjonowania instytucji finansowych oraz świadomość finansowa klientów. Roli edukacji finansowej, od najmłodszych lat, prowadzonej w sposób rzetelny, atrakcyjny i przystępny dla społeczeństwa, nie można przecenić.

Stanisław Kasiewicz
Małgorzata Zaleska

Panel 9 Czy PKB jest *passé*?

Moderatorzy: prof. Marek Ratajczak, prof. Krzysztof Jajuga.

Paneliści: dr hab. Michał Brzeziński, prof. Piotr Dominiak, prof. Krzysztof Firlej, prof. Mirosław Sułek, prof. Mirosław Szreder, prof. Marzenna Weresa.

Głosy moderatorów

Prof. Marek Ratajczak:

1. Od początku dostrzegano różne problemy związane z PKB, jako miarą efektów gospodarowania. W ostatnim czasie PKB jest głównie kwestionowany w kontekście dyskusji o idei rozwoju trwałego i dobrobytu, a nawet przenoszonej na grunt rozważań o warunkach życia ludzi idei dobrostanu.
2. De facto PKB to soczewka, w której skupiają się wszystkie problemy związane z pewną koncepcją funkcjonowania gospodarki i rozumienia efektów gospodarowania. Kwestia efektów gospodarowania nabrała nowego znaczenia wraz z rozwojem finansjalizacji i umacnianiem się idei tworzenia czegoś z niczego.
3. W ramach filozofii leżącej u podstaw PKB w jakiejś mierze „więcej” (w rozumieniu wytworzenia) jest utożsamiane z „lepiej” (w rozumieniu jakości życia).
4. W tle jest też problem wycofania się nauk ekonomicznych najpierw z dyskusji o postępie sprowadzonym do idei postępu technicznego, a następnie w znacznej mierze z dyskusji o rozwoju, który domyślnie zaczął być utożsamiany z problemami pewnej grupy gospodarek umownie określanych mianem rozwijających się.
5. Mierniki alternatywne też mają liczne słabości i PKB trochę funkcjonuje na zasadach zbliżonych do stwierdzenia o demokracji, że jest najgorszym ze sposobów rządzenia, ale nie wymyślono lepszego. „PKB jest najgorszym ze sposobów pomiaru

efektów gospodarowania, ale nie wymyślono lepszego”.

Prof. Krzysztof Jajuga:

1. Pojawiły się inne mierniki rozwoju, jak np. human development index (HDI), które mogłyby być konkurencyjne do PKB per capita. Jeśli jednak wyznaczymy rankingi według PKB per capita i według HDI, to korelacja obu rankingów jest wysoka, a jeśli jeszcze do tego pominiemy kilka krajów Bliskiego Wschodu (Katar, ZEA, Arabia Saudyjska, Kuwejt, Bahrajn, Oman) oraz Brunei, to korelacja jest bliska 1.
2. Może warto się zastanowić nad tym, czy przy liczeniu PKB można wykluczyć te elementy, które nie są „społecznie użyteczne”, a nawet „szkodliwe”, np. produkcja szkodząca środowisku, inne kwestie przywoływane przez Roberta Kennedy’ego w 1968 roku.
3. Poziom PKB jest istotny, ale czy nie powinno się „obligatoryjnie” jednocześnie raportować zróżnicowania w każdym kraju?
4. Jeśli szukamy globalnej miary dobrostanu czy też dobrobytu (*well-being*), to czy jest możliwa uniwersalna miara, jeśli w różnych kulturach i krajach to pojęcie może być różnie rozumiane?

Głosy panelistów

1. Dr hab. Michał Brzeziński: Nie jest konieczne odejście od PKB jako miernika, ale przede wszystkim potrzebne są statystyki dotyczące podziału dochodu narodowego (dystrybucyjne rachunki narodowe) między różne grupy społeczne i dochodowe.
2. Prof. Piotr Dominiak: PKB nie jest *passé*. Bardziej istotne jest pytanie o to, jak ta miara jest wykorzystywana w kontekście dyskusji o wzroście i rozwoju.
3. Prof. Krzysztof Firlej: PKB mierzy wzrost gospodarczy i na razie nie ma lepszej miary. Gdyby taki „substytut” został zaproponowany, byłaby kwestia ogólnoświatowej zgody na jego stosowanie.
4. Prof. Mirosław Sułek: PKB jako miara nie jest zła, lecz jest problem rozumienia nakładów i efektów przy konstrukcji tej miary.
5. Prof. Mirosław Szreder: PKB jest wykorzystywane jako szukanie sposobu pomiaru satysfakcji społecznej w znacznej mierze na użytek polityków. Nie wolno mylić mierników statystycznych z prawdziwym życiem. Jest problem zaakceptowania, postrzegania i użyteczności ewentualnej nowej miary. Łatwiej byłoby ją skonstruować niż uzyskać akceptację jej stosowania.
6. Prof. Marzenna Weresa: Problemem jest to, co naprawdę ma być mierzone: wzrost, rozwój, dobrobyt,

konkurencyjność. Powinno to być skonfrontowane z oczekiwaniami ludzi. Jest np. miara SPI (social progress index), informująca o kwestiach społecznych.

W konkluzji należy stwierdzić, że może dojść do konieczności poszukiwania konkurencyjnej miary, w przypadku wzrostu znaczenia tzw. gospodarki podziału (*sharing economy*).

Marek Ratajczak
Krzysztof Jajuga

Panel 10 Model kapitalizmu, granice ewolucji

Moderatorzy: prof. Elżbieta Mączyńska, prof. Piotr Pysz.

Paneliści: dr Justyna Bokajło, dr hab. Sławomir Czech, prof. Jerzy Kleer, prof. Kazimierz Meredyk, prof. Maciej Miszewski, dr hab. Marcin Piątkowski, prof. ALK, prof. Ryszard Rapacki.

Wprowadzenie

Uczestnicy wcześniej otrzymali od moderatorów zestaw pytań, przedstawionych poniżej. Zarazem jednak moderatorzy zastrzegli, że mają pełną świadomość, że 90 minut przeznaczonych na debatę, to czas zbyt krótki, aby szczegółowo ustosunkować się do każdego z wymienionych pytań. Stąd też pytania te mają jedynie charakter orientacyjny, kierunkowy. Zakładana jest bowiem interakcyjność dyskusji, w ramach której to wypowiedzi dyskutantów przesądzą o tym, które z podanych zagadnień zostaną potraktowane bardziej lub mniej szczegółowo.

Zagadnienia i pytania do dyskusji

1. Jak przebiega i jaki ma kierunek ewolucja współczesnych typów (odmian) kapitalizmu? Czy poddaje się ona jeszcze kontroli i sterowaniu przez narodowe i – przede wszystkim – międzynarodowe organy władzy politycznej? (Dla ścisłości: należy rozróżnić pomiędzy ewolucją teoretycznych modeli kapitalistycznej gospodarki rynkowej w literaturze oraz realnie istniejącymi typami – odmianami – tej gospodarki. Konkurencyjny ład gospodarczy w ujęciu Euckena jest przykładem modelu teoretycznego).
2. Czy ludzkość może współcześnie pozwolić sobie jeszcze na dalszą, bardzo słabo kontrolowaną i prawie niesterowalną ewolucję rynkowego kapitalizmu zgodnie z fizjokratyczną zasadą *laissez-*

-faire, laissez passer, le monde va de lui même? Może rynkowy kapitalizm podlega obecnie swoistej metamorfozie, jak to ujął Ulrich Beck?

3. Karl Popper: „historia sama w sobie (...) nie ma ani celu ani też sensu. Ale my możemy się zdecydować zapewnić jej zarówno jedno, jak i drugie”. Czy spełnienie tego postulatów wiedeńsko-brytyjskiego filozofa jest jeszcze możliwe (realistyczne) we współczesnym świecie?
4. W wielu publikacjach występuje porównanie obecnej sytuacji świata z ostatnimi laty przed I wojną światową. W związku z tym wyłania się pytanie, czy czeka nas dalsza ewolucja kapitalistycznej gospodarki, czy też może jednak jakaś, niekoniecznie proletariacka, rewolucja, wojna, czy nawet globalna katastrofa ekologiczna?
5. Wychodząc od znanych z literatury teoretycznych modeli ładu społeczno-gospodarczego, stanowionego (Eucken) i spontanicznego (von Hayek), uzasadniona wydaje się teza, że ład/nieład spontaniczny wypiera coraz bardziej w skali międzynarodowej ład stanowiony. Czy można to ocenić jako sukces polityki społeczno-gospodarczej, czy też raczej jako oznakę jej zawodności?
6. Jeśli teza o głębokim kryzysie współczesnego rynkowego kapitalizmu jest prawdziwa (kapitalizm jest w ciągłym kryzysie, może mu grozić nawet upadek), to czy można sobie wyobrazić, co będzie po kapitalizmie?
7. Jak ocenić występujący współcześnie trend ku kapitalizmowi państwowo-rynkowemu (przede wszystkim Chiny)?
8. Czy kryzys liberalnej demokracji i idący z tym w parze zwrot wielu społeczeństw w kierunku politycznych rozwiązań autorytarnych zagraża, czy może wręcz przeciwnie – wspiera rozwój rynkowego kapitalizmu?
9. Czym można wytłumaczyć fakt, że w zasadniczych dyskusjach dotyczących przyszłości rynkowego kapitalizmu ekonomiści nie odgrywają już – jak w przeszłości – wiodącej roli, zdają się być wypierani coraz bardziej przez przedstawicieli innych nauk społecznych (zwłaszcza socjologowie, politolodzy i inni)?
10. Czy model społecznej gospodarki rynkowej traci obecnie na użyteczności?
11. Jaki wpływ na ewolucje modeli kapitalizmu miał Konsensus Waszyngtoński?
12. Czy właściwym kierunkiem dla Polski jest koncepcja Konsensu Warszawskiego (autorstwa M. Piątkowskiego)?

We wprowadzeniu do dyskusji moderatorzy, w kontekście przedstawionego wyżej szerokiego zestawu pytań, ukierunkowywali ją przede wszystkim na przemiany, które dokonują się w wyniku siły

czwartej rewolucji przemysłowej i w tym kontekście stawiali wyjściowe pytanie, czy model (modele) kapitalizmu, jaki znamy, będzie funkcjonował nadal i czy może funkcjonować efektywnie?

Pytanie to było m.in. związane z poglądami amerykańskiego socjologa Immanuela Wallersteina, który wieszczył rychły koniec kapitalizmu. W swoim wywiadzie sprzed kilku lat, powołując się na badania, dał kapitalizmowi jeszcze około 20–40 lat „życia” (kwestie te omawiane są m.in. w „Biuletynach PTE” oraz serii publikacji PTE na temat społecznej gospodarki rynkowej – dostępne są one na stronie internetowej PTE).

Powstaje zatem pytanie, czy rzeczywiście Wallerstein miał rację twierdząc, że już obecnie istnieją zwiastuny końca kapitalizmu. Jego podstawowe filary ulegają bowiem erozji. Dotyczy to m.in. fundamentalnej dla kapitalizmu kategorii prywatnej własności i własności w ogóle. Własność jest bowiem wypychana przez dostęp, era *własności* ewoluuje zatem ku erze *dostępu*. Ponadto obecnie coraz więcej produktów wytwarzanych jest przy zerowych niemal kosztach krańcowych i zwiększa się zakres różnego rodzaju wyrobów, a zwłaszcza usług, w tym cyfrowych, oferowanych nieodpłatnie.

Kolejne zadawane przez moderatorów pytanie to, czy w polityce ustrojowej można w odniesieniu do tych procesów zdawać się na spontaniczny rozwój, czy też podejmować działania na rzecz ram regulacyjnych. Pytanie to dotyczy zarazem kierunków instytucjonalnych przemian w systemie kapitalizmu jaki znamy. Jest to pytanie istotne tym bardziej, że w Polsce tylko nieliczni ekonomiści (m.in. prof. Kołodko) pokazują dysfunkcje tych modeli kapitalizmu, które są pokłosiem doktryny neoliberalnej.

Przedstawione, formułowane pod kątem debaty panelowej, pytania mają specjalny wymiar, albowiem w Polsce dyskusja na temat modelu/modeli ustroju społeczno-gospodarczego właściwie do dziś nigdy nie zaistniała, nawet na początku transformacji, a jest to zagadnienie o charakterze fundamentalnym.

Wypowiedzi panelistów

Dr Justyna Bokajło (Uniwersytet Wrocławski) podkreślała, że nie można wprawdzie mówić o końcu kapitalizmu, ale ewolucja tego ładu społeczno-gospodarczego jest faktem niepodlegającym dyskusji. Kapitalizm zmienia się pod wpływem nowych dynamicznych czynników, tj. globalizacji, europeizacji, powstawania nowych podmiotów takich jak wielkie korporacje transnarodowe, pojawianiu się nowych coraz bardziej skomplikowanych instrumentów finansowych itp. Szczególnie niepokojące jest

jednak to, że kapitalizm odchodzi od swoich korzeni moralno-etycznych, zaczyna „żyć własnym życiem” w oderwaniu od założenia, że jest przecież formacją społeczno-ekonomiczną. Rozwija się w kierunku nazwanym przez Arystotelesa chrematystyką, czyli skoncentrowaniem całej działalności gospodarczej przede wszystkim wokół zarabiania pieniędzy, pomnażania zysków i powiększania produkcji. Nie spełnia już konstytuujących go aksjologicznych warunków jego funkcjonowania, do respektowania których nawoływali niemieccy ordoliberalowie, Walter Eucken i Ludwig Erhard czy Max Weber, mianowicie współzależności łańdów (ekonomicznego, społecznego, politycznego, aksjologicznego i prawnoinstytucjonalnego). To, co Weber postulował jako myślenie o ładzie „Denken in Ordnungen”, przejął Eucken, twórca ordoliberalizmu, stwierdzając „Ten kapitalizm warto, by było uporządkować i również patrzeć nań przez pryzmat porządków”. Chodziło mu bowiem o kapitalizm, który jest dla ludzi i stawia człowieka w centrum zainteresowania.

Dr hab. Sławomir Czech (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach) podkreślił, że ewolucja kapitalizmu nie posiada z góry predefiniowanego punktu dojścia. Ewolucja ta będzie więc nadal postępować, choć z racji swej nikłej sterowalności, albo wręcz niesterowalności, niekoniecznie w kierunku pożądanym przez szerokie masy społeczne i politykę. Sama w sobie bowiem ewolucja nie ma granic, nie ma też punktu dojścia. Ostateczną granicą tego rodzaju ewolucji jest według ekonomii instytucjonalnej upadek, a nawet śmierć systemu. Panujący obecnie w większości krajów świata porządek neoliberalny akumuluje coraz więcej wewnętrznych sprzeczności, które w pewnym momencie zagrażają jego stabilności i ograniczą jego możliwości przetrwania. Nie zgodził się z rozpowszechnionym optymistycznym poglądem, że narastające sprzeczności i problemy systemu neoliberalnego można będzie rozwiązać na drodze postępu technologicznego. Postęp ten prowadzi bowiem do tego, że systemy społeczno-gospodarcze stają się coraz bardziej złożone. Stąd też nie ma i nie będzie podmiotu regulującego, który potrafiłby wprowadzić ład globalny w tak wysoce złożonym systemie. Od układu sił społecznych i istniejących instytucji będzie w przyszłości zależeć konstrukcja nowego ładu społeczno-gospodarczego kapitalizmu. Na znaczeniu stracą modele niemiecki, szwedzki czy anglosaski. W perspektywie wzrosną rola państw Azji, Ameryki Łacińskiej i Afryki, od których może zależeć w decydującym stopniu przyszła forma kapitalizmu. Szczególna, a może nawet dominująca rola, przypadnie pod tym względem najprawdopodobniej specyficznemu chińskiemu modelowi kapitalizmu państwowego.

Prof. Jerzy Kleer (Polska Akademia Nauk) zwrócił uwagę na decydujący dla ewolucji kapitalizmu fakt, że współcześnie mamy do czynienia w gospodarce i społeczeństwie z przesileniem cywilizacyjnym. Polega ono na przechodzeniu od cywilizacji przemysłowej do cywilizacji informacyjnej, co idzie w parze z destrukcją cywilizacji agrarnej w większości części współczesnego świata. Przesilenie to jest napędzane przez wielkie, ponadnarodowe podmioty gospodarcze. Każdemu przesileniu cywilizacyjnemu towarzyszą z reguły głębokie przemiany regulacji instytucjonalnych. Współcześnie w warunkach tego przesilenia państwa narodowe (szczególnie mniejsze i średnie) tracą na znaczeniu. Będą one w ramach cywilizacji informacyjnej zastępowane stopniowo w swoich funkcjach przez różne formy ponadnarodowej integracji. W ich ramach ukształtują się jednak nie czysto liberalne, tylko hybrydowe łądy społeczno-gospodarcze. Przykładem może tu być integracja europejska. Niektóre formy ponadnarodowej integracji pojawiły się ostatnio nawet w Afryce. Prof. Kleer postuluje, aby badań procesów ewolucji kapitalizmu nie pozostawić tylko ekonomistom, ale uwzględnić także inne, istotne społeczne czynniki wpływające na jego rozwój.

Prof. Maciej Miszewski (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach) zgodził się w zasadzie z opiniami swoich przedmówców, dra hab. Czecha i prof. Kleera, zastrzegając jednak, że nie jest pewne, czy wobec rozlicznych zagrożeń wynikających z przesilenia cywilizacyjnych kapitalizm zdoła rzeczywiście przetrwać. System neoliberalny utrwała istniejący stan rzeczy i brak mu tego co było w przeszłości silną stroną kapitalizmu, tj. zdolności adaptacyjnych także w sferze polityki i realizacji dostosowań instytucjonalnych. Pytanie, co trzeba zrobić, aby kapitalizm w ogóle przetrwał, składa się z trzech dylematów:

- chodzi o niezbędne kroki w zakresie polityki społeczno-gospodarczej, o czym pisał m.in. G.W. Kołodko,
- o sprawczość międzynarodowych ośrodków decyzyjnych,
- o sterowność społeczności globalnej, ograniczoną przez jej wewnętrzne zróżnicowanie i wynikające z tego odmienne interesy, tzn. czy ludzie w istocie chcą coś zmieniać i czy są gotowi się z tymi zmianami pogodzić.

W tych dwu ostatnich kwestiach trudno jest jednak o optymizm. Wyłania się wątpliwość, czy łądy społeczno-gospodarcze w skali globalnej w ogóle poddają się jeszcze kształtowaniu. Chodzi o sprawczość aktualnej cywilizacji ludzkiej jako takiej. Z tym wiąże się następne pytanie o sterowalność zachowań żyjących na naszej planecie prawie 8 miliardów

ludzi. Jest ona raczej ograniczona. Prof. Miszewski skłania się jednak do akceptacji tezy Wallersteina, że kapitalizm w swej obecnej neoliberalnej formie nie będzie trwał wiecznie. Obecny neoliberalny system jest jednak bardzo silnie umocowany instytucjonalnie, zwłaszcza przez sieci instytucji nieformalnych i wspierających je instytucji formalnych. Dlatego też wykazuje wysoki stopień odporności na krytykę nauki i protesty społeczne. Jednak doświadczenia historyczne pouczają, że im sztywniejszy jest dany system, tym bardziej gwałtowne będzie jego przyszłe załamanie.

Dr hab. Marcin Piątkowski prof. ALK (Akademia im. Leona Koźmińskiego, Bank Światowy) podjął kwestię rozprzestrzeniania się kapitalizmu w prawie całym świecie. W parze z tym idzie nieuchronnie postępująca komercjalizacja gospodarek i życia społecznego wielu krajów. Jednak sceptycyzm wobec kapitalizmu jest jego zdaniem raczej problemem wysoko rozwiniętych krajów Zachodu, a nie tych, które dopiero od pewnego czasu wkroczyły na kapitalistyczną ścieżkę rozwojową. Ich społeczeństwa łączą z tym nadzieję na wyraźną poprawę materialnych warunków ich egzystencji. Dr hab. Piątkowski prof. ALK wyraził nadzieję, że wbrew wielu ponurym prognozom kapitalizm jednak się nie skończy. Nigdy bowiem kapitalizm nie miał się lepiej niż teraz, o czym świadczy jego imponująca ekspansja geograficzna i przenikanie w życie osobiste ludzi, sposób spędzania przez nich czasu wolnego, jak i codzienne funkcjonowanie każdego z nas. Wielkim problemem kapitalizmu są jednak narastające nierówności dochodów i majątków. Piątkowski używa w stosunku do tej światowej tendencji sugestywnego określenia „rak nierówności”. Stanowi to aktualnie najistotniejsze realne zagrożenie dla stabilności i rozwoju kapitalistycznego ładu społeczno-gospodarczego. Na terenie Europy, ale i całego świata, do stabilizacji i usprawnienia funkcjonowania kapitalizmu mogłoby przyczynić się pogłębienie integracji europejskiej zorientowane na cel sformułowany po zakończeniu II wojny światowej przez Winstona Churchilla w przemówieniu na uniwersytecie w Zurychu, tj. ukształtowaniu Stanów Zjednoczonych Europy.

Prof. Ryszard Rapacki (Szkola Główna Handlowa w Warszawie) nie podjął się odpowiedzi na ogólnie sformułowane pytanie o los kapitalizmu i granicę jego ewolucji. Jego zdaniem jednak można powiedzieć, że chyba pogłoski o rychłej śmierci kapitalizmu są mocno przesadzone. Główną przesłanką tej wypowiedzi była myśl, że w ogóle nie ma czegoś takiego jak kapitalizm, tylko są różne odmiany czy modele kapitalizmu. Jeżeli ziszczą się wskazywane przez przedmówców, m.in. prof. Kleera, zagrożenia

i pułapki rozwojowe neoliberalnego modelu kapitalizmu, to odpowiedź na pytanie o przyszłość kapitalizmu trzeba bardziej zniuansować. W tym celu konieczne wydaje się skoncentrowanie dalszych wywodów na jednym konkretnym modelu kapitalizmu. Prof. Rapacki przedstawił wyniki badań empirycznych opartych na metodzie Bruno Anable w połączeniu z metodą statystyczno-ekonometryczną analizy skupień podprzestrzeni. Wynika z nich, że w Unii Europejskiej współistnieją od dwóch do czterech modeli kapitalizmu. Jednocześnie badania wykazały stąpienie się idealizowanego w wystąpieniach niektórych panelistów modelu nordyckiego z kontynentalnym modelem kapitalizmu. Stwierdzono także występowanie szczególnego środkowoeuropejskiego potskomunistycznego klastra, który nazwany został kapitalizmem patchworkowym.

Podsumowanie wystąpień panelistów i dyskusji

W stojącej na wysokim akademickim poziomie, w pewnych momentach frapującej dyskusji uczestniczyła spora liczba znajdujących się na sali osób. Zainteresowanie było duże. Ze względu na ograniczone ramy czasowe nie wszyscy zainteresowani mogli zabrać głos. Zostało im jednak zaproponowane złożenie głosów do protokołu.

Wypowiedzi panelistów i dyskutantów skupiły się wokół postawionych przez moderatorów dwóch zasadniczych pytań. Jeżeli chodzi o pytanie dotyczące ewolucji (przemian) współczesnego kapitalizmu, zresztą mocno ukształtowanego przez trwającą od kilku dziesięcioleci dominację neoliberalnych idei anglosaskiej proweniencji, to przeważał pogląd, że w obecnej formie kapitalizm nie jest już zdolny do skutecznego rozwiązywania problemów współczesności. Zatem jego ewolucja i dalsza świadomie kształtowana przemiana jest po prostu twardą koniecznością.

W nurcie rozważań dotyczących dalszych losów ewoluującego kapitalistycznego ładu społeczno-gospodarczego zarysowała się dość istotna różnica poglądów pomiędzy prof. Miszewskim i dr hab. Piątkowskim prof. ALK. O ile ten pierwszy dostrzega jako całkiem realistyczną możliwość gwałtownego załamania się kapitalizmu, to jego adwersarz wskazuje na udokumentowaną poprzez imponującą ekspansję „wszerz” w skali ogólnosiwiatowej jego żywotność. Kapitalizmowi nie grozi więc upadek. Większość panelistów i dyskutantów skłaniała się jednak do poglądu o – wprawdzie trudno sterowalnej, ale w miarę ciągłej – ewolucji kapitalizmu bez nadmiernych szoków i nagłych głębokich załamania.

W tym stanowisku dyskutujących znajdują wyraz rozpowszechnione obawy przed naruszeniem, panującej dotychczas w Europie Środkowo-Wschodniej i Polsce, korzystnej dla znacznych grup społecznych, ekonomicznej i socjalnej stabilizacji. Są to obawy zasadne, tym bardziej, że na postawione w dyskusji przez **prof. Jerzego Wilkina** (Polska Akademia Nauk) pytanie, co mogłoby być po upadku kapitalizmu, nie znaleziono odpowiedzi. Ewentualny „skok” w postkapitalizm byłby więc czymś o wiele bardziej ryzykownym, czy nawet wręcz karkołomnym, niż zrealizowane na przełomie lat 1989/1990, w zasadzie udane transformacyjne przejście do gospodarki rynkowej i parlamentarnej demokracji.

W odniesieniu do drugiego pytania przeważało stanowisko, że wymogiem chwili i następnych dziesięcioleci XXI wieku jest prowadzona przez instytucje władzy politycznej w skali narodowej i międzynarodowej zdecydowana polityka kształtowania ładu społeczno-gospodarczego. Większość wypowiadających się w tej kwestii kwestionowała pozostawienie ukształtowania tego ładu samoczynnemu oddolnemu działaniu sił rynkowych. Z naciskiem zwracano uwagę na to, że spontaniczne kształtowanie się ładu stało się w ostatnich dziesięcioleciach praprzyczyną ogólnie znanych głębokich dysfunkcji funkcjonowania gospodarek rynkowych. Na miejsce propagowanego przez Augusta von Hayeka ładu spontanicznego wysunął się w poglądach dyskutujących ekonomistów coraz bardziej ład stanowiony, odpowiadający mniej czy bardziej koncepcji konkurencyjnego ładu gospodarczego Waltera Euckena. Mocno akcentowano konieczność prowadzenia polityki kształtowania ładu nie tylko w poszczególnych krajach, ale przede wszystkim poprzez kontynuowanie wysiłków zmierzających do pogłębienia międzynarodowej integracji gospodarczej (**prof. Jerzy Kleer**, Polska Akademia Nauk). Przy tej okazji podkreślano fundamentalne znaczenie integracji europejskiej dla Polski i Europy. W obecnej, pełnej konfliktów i sprzeczności politycznej i gospodarczej sytuacji w świecie nikt nie postulował oczywiście wielce pożądanej, ale na razie całkowicie nierealistycznej integracji w skali ogólnosiwiatowej. Ogólnie można stwierdzić, że priorytet przyznany polityce kształtowania ładu społeczno-gospodarczego jest zrozumiałą i rozsądną reakcją na panujący współcześnie w gospodarce światowej i poszczególnych krajach chaos i rozpowszechniające się elementy anarchii.

Szereg szczegółowych podniesionych w dyskusji aspektów ewolucji współczesnego kapitalizmu wymaga tu przypomnienia. **Prof. Bogusław Fiedor** (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu) wskazał na niebezpieczną dla Stanów Zjednoczonych i całego

świata tendencję amerykańskiego kapitalizmu do przekształcania się w oligarchiczny neofeudalizm. Zdaniem **prof. Joanny Kotowicz-Jawor** (Polska Akademia Nauk) jednym z wariantów kapitalizmu przyszłości mógłby być model kapitalizmu 4.0. według koncepcji brytyjskiego publicysty Anatole Kaletskyego. W tym kontekście na obiektywne trudności przewidywania przyszłości i związane z tym ryzyko popełnienia błędu zwrócił uwagę **prof. Alojzy Czech** (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach) na przykładzie opublikowanej w języku polskim w roku 1960 książki Fritza Baade *Jak będzie świat wyglądał w roku 2000*. Jej autor znany ekonomista niemiecki i dyrektor Instytutu Gospodarki Światowej w Kilonii przewidywał daleko idące rozpowszechnienie się do roku 2000 socjalizmu w skali światowej!

Na nasilające się występowanie nacjonalistyczno-godnościowych aspektów zwłaszcza w Polsce i na Węgrzech zwrócił uwagę w dyskusji **prof. Ryszard Rapacki**. Jego zdaniem pociąga to za sobą stopniowe zastępowanie rynku przez dyskrecjonalnie interweniujące w gospodarce organa władzy państwowej.

Dr Magdalena Śliwińska (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu) postawiła pragmatyczne i jednocześnie ważne pytanie, czy istnieje możliwość ulepszenia niedoskonałego współczesnego kapitalizmu poprzez ukształtowanie odpowiednich ram politycznych i reguł prawnych? Czy kapitalizm wtedy może być bardziej zdolny do sprostania stojącym przed nim wielkim ekonomicznym, społecznym i ekologicznym wyzwaniom?

Debata o modelu kapitalizmu i granicach jego ewolucji miała w tle toczącą się aktualnie światową dyskusję na ten temat. Jest ona jednak o wiele bardziej ostra i dramatyczna w porównaniu z debatą w panelu kongresowym PTE. Na przykład dostępny w Internecie wywiad ze znanym amerykańskim socjologiem Immanuelem Wallersteinem na temat końca kapitalizmu opatrzony został rysunkiem drogowskazu, na którym znajduje się napis *The end is near (koniec jest bliski)*, ale słowo *near* zostało skreślone i zamienione na *here*, czyli, że koniec na Zachodzie. Dyskusja na temat końca kapitalizmu (dyskusja w tonacji endyzmu, tj. wokół hasła *The end*) toczy się niezwykle wartko. W wielu publikacjach przepowiada się np. upadek kapitalizmu nawet w ciągu najbliższych 15–20 lat. Ikona światowego młodzieżowego ruchu „Friday for Future”, 16-letnia aktywistka Greta Thunberg, stawia pod znakiem zapytania dalsze istnienie ludzkiej cywilizacji, a nawet przetrwanie ludzkości na naszej planecie zrujnowanej przez zorientowaną jednostronnie na wzrost PKB i zysków kapitalistyczną industrializację. Przemawiając na Światowym Forum Gospodarczym w Davos 25 stycznia 2019 r., stwierdziła: „*Ja jestem tutaj, aby powiedzieć, że nasz dom*

stoi w płomieniach. Według Światowej Rady Klimatycznej od punktu, w którym stracimy ostatecznie możliwość skorygowania naszych błędów dzieli nas już tylko dwanaście lat” (Greta Thunberg, *Ich will dass ihr in Panik geratet*, Fischer Verlag, Frankfurt am Main, 2019, s. 43). Wybitny niemiecki socjolog Ulrich Beck w książce *The Metamorphosis of the World* (Polity Press Cambridge, 2016) stawia tezę, że współczesny świat nie zmienia się w sposób znany z dotychczasowej historii ludzkości, lecz przechodzi aktualnie fazę gwałtownej metamorfozy, której wynik jest nikomu nieznany i całkowicie nieprzewidywalny.

Podsumowując, można jeszcze zacytować wiedeńsko-brytyjskiego filozofa nauki Karla R. Poppera, „historia sama w sobie (...) nie ma ani celu, ani też sensu. Ale my możemy się zdecydować zapewnić jej zarówno jedno, jak i drugie” (Karl R. Popper, *Die offene Gesellschaft und ihre Feinde*, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Band 2, Tübingen 1992, s. 326–328). Popper postuluje więc aktywną postawę ludzkości w obronie tradycyjnych wartości europejskiego kręgu kulturowego – wolności gospodarującej jednostki ludzkiej, równości ludzi i społecznej sprawiedliwości. To cechy bliskie założeniom koncepcji społecznej gospodarki rynkowej. Jest to model ustrojowy zasługujący obecnie na szczególną uwagę, nie tylko ze względu na jego konstytucyjną (jak w Polsce) oraz traktatową (jak w Unii Europejskiej) rangę. Jest to model skoncentrowany na ładzie społeczno-gospodarczym, zaś ładu obecnie bardzo brakuje, zarówno w wielu krajach, jak i w wymiarze globalnym.

Przedstawiona tu 90-minutowa debata nie wyczerpuje oczywiście ogromu zagadnień związanych z kwestią ewolucji i przyszłości kapitalizmu. Ze względu na ograniczenie czasowe, rozmaite złożone kwestie mogły zostać jedynie zasygnalizowane. Dlatego też uznajemy, że dyskusja na ten temat powinna trwać. W związku z tym, w imieniu PTE zachęcamy zainteresowanych do przedstawiania swoich opinii na ten temat. Będziemy je prezentować na łamach „Biuletynu PTE” i na stronie internetowej.

Rozwinięciem debaty kongresowej będą też przygotowywane obecnie monografie pokongresowe, o czym PTE będzie informować na bieżąco.

Zachęcamy zatem do lektury tych i innych opracowań PTE. Część z nich jest dostępna nieodpłatnie na stronie internetowej kongresekonomistow.pl, gdzie prezentowany jest pełny dorobek X Kongresu Ekonomistów Polskich, w tym także stenogramy z debaty.

Elżbieta Maczyńska
Piotr Pys

Panel 11

Ekonomiczna analiza prawa – kwestie instytucjonalne, Unia Europejska, strefa euro

Moderatorzy: prof. Maciej Bałtowski, prof. Józef Orczyk.

Paneliści: dr hab. Ewa Kiryluk-Dryjska prof. UPP (Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu), dr hab. Katarzyna Szarzec prof. UEP (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu), dr hab. Jacek Tomkiewicz prof. ALK (Akademia L. Koźmińskiego), dr hab. Bogdan Miedziński (Europejska Uczelnia w Warszawie), dr Gabriela Przesławska (Uniwersytet Wrocławski), dr hab. Lech Kurkliński prof. SGH (Szkola Główna Handlowa w Warszawie), dr hab. Katarzyna Kreczmańska-Gigol prof. SGH (Szkola Główna Handlowa w Warszawie).

Przebieg debaty

Dyskusję prowadzili wspólnie moderatorzy panelu – profesorowie Maciej Bałtowski i Józef Orczyk.

Panel rozpoczął się od wypowiedzi prof. J. Orczyka, który przedstawił ideę przewodnią panelu sformułowaną wcześniej w piśmie przesłanym uczestnikom. Proponowano w nim skoncentrowanie wypowiedzi i dyskusji na szeroko rozumianych kwestiach instytucjonalnych, a w szczególności na znaczeniu różnorodnych ram instytucjonalnych we współczesnej gospodarce i polityce gospodarczej. Przede wszystkim w odniesieniu do gospodarki Polski jako państwa członkowskiego UE.

Następnie prof. M. Bałtowski przypomniał zasady wypowiedzi – tj. każdy uczestnik otrzymał 8 minut na wypowiedź związaną z tematem panelu.

Dr hab. Ewa Kiryluk-Dryjska skoncentrowała się głównie na kwestii algorytmów sprawiedliwego podziału środków europejskich, przyznawania ulg, niejasności zasad ich określania.

Dr hab. Katarzyna Szarzec prof. UEP wystąpienie poświęciła roli i znaczeniu przedsiębiorstw państwowych we współczesnej gospodarce. Przedstawiła autorski miernik udziału własności państwowej w gospodarce w Polsce w porównaniu z krajami europejskimi.

Dr hab. Jacek Tomkiewicz prof. ALK zwrócił uwagę na instytucjonalne aspekty przebudowy finansów publicznych, a także analizował współczesne zmiany i przeobrażenia polityki gospodarczej.

Dr hab. Bogdan Miedziński skoncentrował wypowiedź wokół instytucjonalnych dysfunkcji rozwoju gospodarki. Wskazał na kluczową rolę interesów różnych

grup społecznych w kształtowaniu współczesnego ładu gospodarczego.

Dr Gabriela Przesławska poświęciła swą wypowiedź kwestiom instytucjonalnych determinant międzynarodowej konkurencyjności kraju w dobie czwartej rewolucji przemysłowej.

Dr hab. Lech Kurkliński prof. SGH przedstawił zagadnienie konkurencyjności w ramach współczesnych, cyfrowych modeli biznesowych. Zwrócił szczególną uwagę na wzrost znaczenia globalnych firm technologicznych i problemy z nadużywaniem przez nie dominującej pozycji rynkowej.

Dr hab. Katarzyna Kreczmańska-Gigol prof. SGH mówiła o ograniczeniach międzynarodowych oraz o ekonomicznych warunkach przystąpienia Polski do strefy euro.

Następnie prowadzący dyskusję prof. M. Bałtowski poprosił obecnych na sali uczestników Kongresu do wyrażenia opinii i ustosunkowania się do wypowiedzi panelistów. Głos zabrało siedem osób. Ożywiona dyskusja dotyczyła m.in. problemów roli państwa i przedsiębiorstw państwowych w gospodarce, a także instytucjonalnych i politycznych aspektów przystąpienia Polski do strefy euro. Na zakończenie uczestnicy panelu krótko odpowiadali na pytania zadane w trakcie dyskusji.

Podsumowując wypowiedzi panelistów i dyskusję, można stwierdzić, że w obecnych czasach, kiedy widoczna jest tak duża dynamika zmian, znaleźliśmy się w sytuacji odbiegającej od credo doktryny instytucjonalnej, tzn. że instytucje nadają kierunek zmian organizacjom. Można raczej mówić o dostosowywaniu instytucji do zmian i przekształceń strukturalnych w gospodarce, w znacznym stopniu determinowanych czynnikami politycznymi. Jaka będzie ostatecznie skala tych procesów, koszty transakcyjne z tym związane, a także społeczna akceptacja w dłuższym okresie, trudno obecnie przewidzieć.

Maciej Bałtowski
Józef Orczyk

Panel 12

Problemy bibliometryczne (punktoza, testozza i grantozza). Konsekwencje dla nauki

Moderatorzy: prof. Ewa Okoń-Horodyńska, prof. Robert Ciborowski.

Paneliści: prof. Sławomir Bukowski (Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny w Radomiu), dr hab. Ewa Mińska-Struzik, prof. UEP (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu), dr Anna Mijal (Uniwersytet Opolski, PTE Oddział w Opolu), dr hab. Ewa Zeman-Miszewska (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach), dr Wojciech Bizon (Uniwersytet Gdański,

dyrektor Instytutu Konfucjusza), dr hab. inż. Magdalena Wyrwicka, prof. PP (Politechnika Poznańska).

Jako podtytuł moderatorzy zaproponowali tezę: edukacja a kreatywność jako mantra naszych czasów – „kreatywna klasa” z uniwersytetu?

Skład panelu obejmował grono ekspertów.

Przebieg debaty

Rozpoczynając spotkanie panelowe, prof. Ewa Okoń-Horodyńska wskazała, że na 20 przestudiowanych (na potrzeby tej dyskusji, jako wyznacznika sesji) definicji edukacji znajdujących się w czołowych publikacjach, można zauważyć, że najczęściej wiąże się ją z „wychowaniem, socjalizacją, kształceniem, nauczaniem, uczeniem się, zmienianiem ludzi, uświadamianiem, osiąganiem podmiotowości, rozwojem, samorealizacją...” itp. Trudno jednak doszukać się jej roli dla nauki i gospodarki zasadniczej – **wyzwalania kreatywności**, jej podtrzymywania, pielęgnowania, wspierania.

Wymiar kreatywności, oznaczający potencjał wiedzy i umiejętności zarazem, tworzenia czegoś nowego, choć jest procesem myślowym to ostatecznie prowadzi do nowych, oryginalnych pomysłów, idei, koncepcji, skojarzeń i nowych sposobów rozwiązywania problemów w praktyce. Do wykreowania czegoś nowego może bowiem dochodzić zarówno w wyniku żmudnych badań, jak i zupełnie przypadkowo, a także w wyniku intuicyjnych impulsów i co najważniejsze wyobraźni, w sposób niekonwencjonalny, co właśnie należy wychwycić w procesie edukacji, a co niestety jest nierzadko ignorowane.

Kreatywność może bowiem służyć poprawie jakości życia społecznego i gospodarczego, ale manipulowana przez nielicznych może tę jakość obniżyć. Trudności oceny i pomiaru kreatywności mają związek z niedostatkiem statystyki na ten temat i jej meandrami. W dodatku nakładają się na to rozmaite stereotypy społeczne i uprzedzenie, często błędne oceny. Mając na uwadze, że naturalna kreatywność swoje apogeum osiąga w wieku przedszkolnym, potem zdecydowanie maleje, to aby te spadki nie były drastyczne, należy nieustająco korzystać z różnych formuł jej podtrzymywania. I tak np. w wyniku edukacji, zdobywania i kumulowania wiedzy można poprawić sprawność kreatywną, która jednak pozostawiona bez pogłębiania wiedzy i stosowania w edukacji, życiu i pracy technik kreatywności także maleje. Techniki kreatywności oraz celowe zwiększanie wiedzy pozwala bowiem na poszerzenie skali cech kreatywnego myślenia, jak np. doskonałość, samodyscyplina, otwartość na ryzyko, inność itd. Wykształcanie się tych cech z istoty rzeczy zdeterminowane jest przez

indywidualne predyspozycje psychospołeczne i kulturowe, w tym przez warunki i jakość edukacji. A skala wykorzystania wskazanych cech determinuje jakość naszego myślenia, korzyści i straty w kreatywności.

Instytucjonalizacja myślenia o kreatywności ma różne wymiary, np. tzw. kluczowe kompetencje dla kreatywności, przypisywanie wag, punktów, wskaźników subiektywnie interpretujących kreatywność, najczęściej odrzucających badanie niemożliwego (Einstein nie dostałby żadnego grantu w Polsce).

Prof. Robert Ciborowski dodał, że ogromnie ważna jest w tym zakresie rola uczelni wyższych. Uniwersytety mają realizować postulat uniwersalności nauki, budować umiejętności o różnej specyfice. Niestety ewaluowanie i punktowanie nauki prowadzi do ograniczenia rozwoju poszczególnych dyscyplin oraz przyczynkarskości publikacji. W dłuższej perspektywie „zabijania” kreatywności, bo wymusza skupianie się na liczbie punktów, a nie jakości tekstów.

Głównym zadaniem uczelni musi być zawsze dydaktyka, która powinna być powiązana z rozwojem nauki i badań, specyficznych dla poszczególnych uczelni czy naukowców.

Fatalnym pomysłem jest punktacja czasopism i wydawnictw. Czy w nauce chodzi o jak największą liczbę punktów czy dotarcie do jak największej liczby odbiorców (co jest bardziej wartościowe: publikacja w czasopiśmie punktowanym, które czyta kilkadziesiąt czy kilkaset osób, czy może tekst w Internecie, docierający do tysięcy czytelników?).

Nauka nie potrzebuje ogromu publikacji. Jak powiedział N. Davila: „*Problemem nauki nie jest to, że ludzie mało czytają, tylko to, że wszyscy piszą*”. Nauka to wymiana poglądów, dlatego najbardziej wartościowe i kreatywne są konferencje i seminaria naukowe. To one tworzą warunki przyszłej kreatywności, przenosząc się na dydaktykę, inspirując studentów czy doktorantów. Z kolei wartość naukowa powinna wynikać z oceny środowiska, a nie urzędniczej punktacji.

Postawienie właściwego pytania ekspertom zajmującym się szeroko pojętą edukacją ekonomiczną ze wskazaniem konsekwencji dla nauki i praktyki jest wyjątkowo ryzykowne, ale zakładamy, że nasi eksperci wskażą szereg kwestii z tym związanych.

Prof. Sławomir Bukowski scharakteryzował obecny system szkolnictwa wyższego w kontekście jego podporządkowania decyzjom urzędniczym. Widać to w wielu kwestiach, ale chyba najbardziej istotne jest to w obszarze nauki, gdzie rozpoczęto absurdalne kwantyfikowanie osiągnięć naukowych (punktoza, lista wydawnictw, grantoz). Profesor porównał szereg elementów do systemu francuskiego, gdzie udział naukowców w ewaluacji naukowej jest zdecydowanie szerszy.

Tworząc nową ustawę 2.0, zbyt mało miejsca poświęcono konsekwencjom ewaluacji i czy jej obecna formuła nie doprowadzi do zmniejszenia dynamiki rozwoju nauki? Wszyscy paneliści zwracali uwagę na szereg niedociągnięć i zagrożeń występujących w nowej formule polskiej nauki.

Dr hab. Ewa Mińska-Struzik, prof. UEP wskazała, że w 2003 roku wprowadzono do szkół ponadgimnazjalnych przedmiot *podstawy przedsiębiorczości*, a dziewięć lat później kolejny – *ekonomia w praktyce*. Panelistka przedstawiła mocne i słabe strony podstaw programowych obu przedmiotów, a także wyniki analizy metod nauczania stosowanych przez nauczycieli oraz problemy, z jakimi stykają się w trakcie realizacji zajęć szkolnych. Zauważyła, że z przeprowadzonych analiz wyłania się dość smutny obraz. *Podstawy przedsiębiorczości* wbrew nazwie mają bardzo skromny wymiar praktyczny i raczej nie kształtują postaw przedsiębiorczych. Niewielka liczba godzin na ich realizację oraz przeładowanie podstawy programowej detaliczną i (przynajmniej w pewnej części) zbędą nastolatkom wiedzą pozostawia niewiele czasu na stymulowanie kreatywności oraz ćwiczenie umiejętności praktycznych, czemu jak się wydaje edukacja ekonomiczna w szkołach średnich powinna służyć przede wszystkim.

Kolejna z panelistek, dr hab. Ewa Zeman-Miszewska, wskazała, że nasilające się zmiany i zmienność zjawisk towarzyszących gospodarowaniu wymagają zauważenia tego, że ewolucja procesów gospodarowania ma charakter dynamiczny. Komplikuja się związki i relacje gospodarcze w państwach narodowych i na arenie międzynarodowej coraz trudniej jest zrozumieć bez odniesień interdyscyplinarnych. Nauczanie ekonomii bez kontekstu zakorzenienia procesów gospodarczych w kulturowych i politycznych uwarunkowaniach sprawia, że „społeczny charakter ekonomii” coraz częściej jest przez studentów postrzegany jako deklaracyjny. Dominujące podejście formalistyczno-matematyczne w interpretacji zjawisk społeczno-ekonomicznych i „rozgrzeszanie” uproszczeń formułą „*ceteris paribus*” coraz częściej bywa przyjmowane krytycznie. Wyrazem tego są oddolne ruchy studenckie postulujące wprowadzanie do nauczania „ekonomii postautystycznej”. Nauczanie ekonomii w szkołach wyższych nadal, pomimo licznych świadectw dysfunkcji systemu gospodarczego opiera się na stanowisku, że głównym, właściwym kryterium działania podmiotów gospodarczych jest racjonalność ekonomiczna i że nie istnieje problem koordynacji działań gospodarczych (zwłaszcza w skali międzynarodowej i na styku gospodarka narodowa/gospodarka światowa).

Dr Wojciech Bizon wskazał, że tradycyjna polityka edukacyjna, czerpiąc z nauk pedagogicznych, bazuje na wypracowanych przez wieki metodach nauczania,

które na bieżąco są poddawane ocenie pod względem ich aktualnej przydatności. Z uwagi na specyfikę uczących się, nie zawsze postępujących racjonalnie, można wykorzystać szereg oddziaływań behawioralnych, których skuteczność uprzednio pozytywnie zweryfikowano poza edukacją i założyć, że przyłożona interwencja będzie też efektywna w działaniach skupionych na nauczaniu ekonomii i transferze wiedzy ekonomicznej. Potęgą takich rozwiązań polega na tym, że są relatywnie tanie oraz w zasadzie nie ograniczają swobody decyzyjnej zainteresowanych. Innymi słowy, stosowane metody, przy akceptowalnych lub żadnych niedogodnościach dla części osób, wymuszają u pozostałych określone reakcje i skłaniają do pożądanego typu postępowania w celu wywołania oczekiwanych skutków.

Dr hab. inż. Magdalena Wyrwicka, prof. PP przedstawiła autorskie badania porównawcze prowadzone od 2004 roku, które wskazują na spójną interpretację pojęcia kultury technicznej w Polsce, jak i eksponują przekonanie respondentów, że kultury technicznej można się nauczyć. W kontekście wdrażania nowych technologii informacyjnych, automatyzacji oraz rozpowszechniania Internetu rzeczy, kompetencje techniczne stają się przekrojowymi – dotyczą wszystkich profesji. Stąd zamiar zaprezentowania nie tylko wyników badań, ale i metod przekazu wiedzy, umiejętności i budowania postaw niezbędnych do kreowania prorozwojowej kultury technicznej.

Po wystąpieniach panelistów pojawiło się kilkanaście pytań i głosów w dyskusji, nawiązujących do przedstawianych wcześniej kwestii. Panel zakończyły podsumowania moderatorów.

Ewa Okoń-Horodyńska
Robert Ciborowski

PTE dziękuje wolontariuszom

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne dziękuje wolontariuszom za pomoc przy organizacji X Kongresu Ekonomistów Polskich:

- Agnieszce Błaszczuk
- Alicji Obrębskiej
- Emilii Piątkowskiej
- Maksymilianowi Glapińskiemu
- Marcinowi Prokopowi
- Martynie Matusiewicz
- Oldze Ślusarz

Minifotorelacja z X Kongresu Ekonomistów Polskich



Prof. Paul Dembinski



Prof. Henryk Domański



Krzysztof Domarecki, prezes Selena FM



Prof. Jerzy Hausner



Prof. Grzegorz W. Kołodko



Prof. Andrzej K. Koźmiński



Prof. Ewa Łętowska



Prof. Jerzy Osiatyński

Minifotorelacja z X Kongresu Ekonomistów Polskich



Prof. Leon Podkaminer



Prof. Stanisław Owskiak



Prof. Stefan Krajewski



Prof. Jerzy Żyżyński



Prof. Marek Rocki



Prof. Stanisław Rudolf



Prof. Katarzyna Kreczmańska-Gigol



Prof. Andrzej Sławiński

Minifotorelacja z X Kongresu Ekonomistów Polskich



Prof. Józef Orczyk



Prof. Marcin Piątkowski



Prof. Maciej Miszewski



Krzysztof Pietraszkiewicz, prezes Związku Banków Polskich



Prof. Jan Toporowski



Prof. Jerzy Wilkin



Prof. Łukasz Hardt

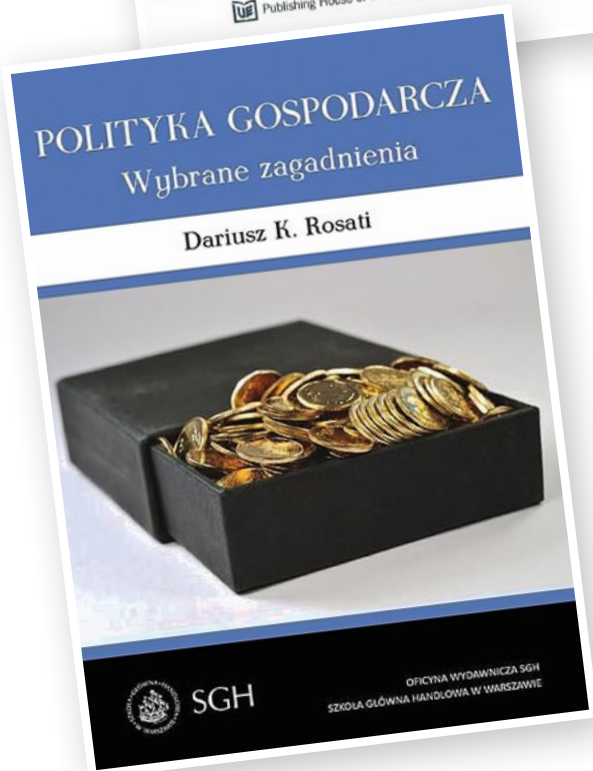
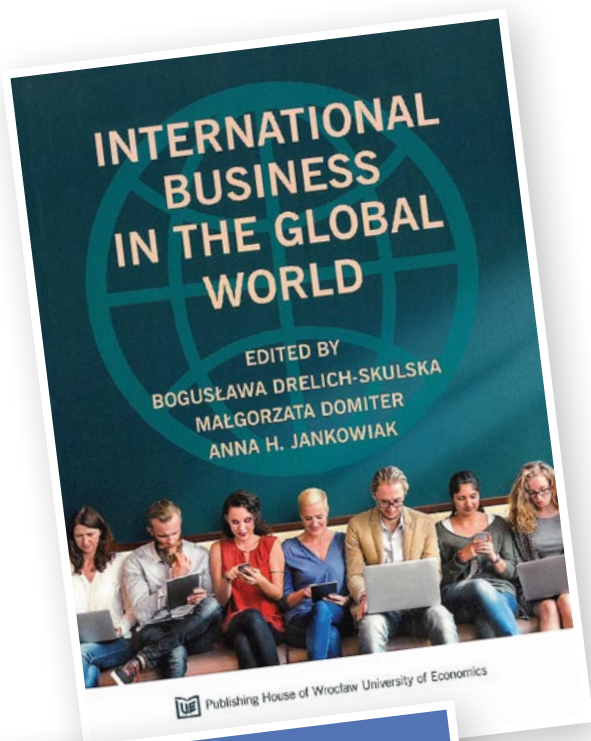


Prof. Małgorzata Zaleska



Prof. Piotr Pysz

MISCELLANEA



Aneta Kosztowniak*

Asymetrie danych statystycznych w zakresie inwestycji bezpośrednich występujące pomiędzy krajami w gospodarce światowej

Wyniki skoordynowanych badań inwestycji bezpośrednich za 2018 r. opublikowanych przez MFW

Wprowadzenie

Dane statystyczne zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) są publikowane przez liczne międzynarodowe instytucje finansowe, banki centralne oraz agendy. Dane te są prezentowane w różnych ujęciach metodologicznych i sprawozdaniach, począwszy od bilansu płatniczego przez międzynarodową pozycję inwestycyjną po różne zestawienia analityczne ZIB, uwzględniające statystyki zagregowane lub szczegółowe.

Dlatego też dla prawidłowej analizy i oceny ZIB ważne znaczenie ma ich wyjaśnienie metodologiczne, czyli sposób wyliczenia konkretnej wielkości statystycznej. Zbieranie danych dotyczących ZIB, ich

* Dr hab., prof. Uniwersytetu Technologiczno-Humanistycznego im. K. Pułaskiego w Radomiu; wiceprezes PTE Oddział w Radomiu; ekspert ekonomiczny, Departament Statystyki, Wydział Inwestycji Bezpośrednich i Portfelowych Bilansu Płatniczego NBP. W artykule autorka przedstawia własne poglądy.

** Artykuł jest próbą odniesienia się do dyskusji toczącej się na forum takich instancji jak np. MFW czy OECD w zakresie prób modyfikacji szacowania inwestycji bezpośrednich, w związku z występującymi różnicami w publikowanych danych inwestycji bezpośrednich występujących w międzynarodowych bazach statystycznych oraz rozwijania tzw. dobrych praktyk w zakresie tych inwestycji. Ponadto artykuł nawiązuje do zagadnień prezentowanych przez autorkę w opracowaniach: A. Kosztowniak, *Impact of the financial structure of FDI inflows on economic growth in Poland*, „Ekonomista” 2019, nr 5, s. 516–542; A. Kosztowniak, *Jaka powinna być polityka inwestycyjna w krajach EŚW wobec ZIB?*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2019, nr 2(85), s. 17–29.

kompilacja oraz prezentacja uregulowane są standardami ujętymi w *Benchmark Definition* opracowanym przez OECD oraz w *Balance of Payment and International Investment Position Manual – Sixth Edition* (BPM6) wydanego przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) i obowiązującego od 2008 r.¹ Standardy te określają różne podejścia metodologiczne we wspomnianych sprawozdaniach.

Ponadto pomimo stosowanych przez kraje międzynarodowych standardów kalkulacji danych ze względu na *alternatywne rozwiązania*, które te standardy dopuszczają np. w zakresie szacowania populacji, progów sprawozdawczych czy wyceny kapitału – pojawiają się rozbieżności wartościowe (asymetrie) w danych pomiędzy krajami. Przykładem tych asymetrii mogą być różnice wartości napływu ZIB do Polski pochodzących np. z Wielkiej Brytanii a danymi wykazywanymi przez Wielką Brytanię w zakresie inwestycji bezpośrednich w Polsce. Rozbieżności te ujawniają się w tzw. danych lustrzanych prezentowanych jako wyniki skoordynowanych badań inwestycji bezpośrednich (*Coordinated Direct Investment Survey, CDIS*) prowadzonych przez MFW.

W związku z powyższym celem artykułu jest przedstawienie ważniejszych wytycznych metodologii szacowania inwestycji bezpośrednich oraz alternatywnych sposobów liczenia, które determinują występowanie rozbieżności (asymetrii) wartościowych pomiędzy danymi statystycznymi prezentowanymi przez kraje sprawozdające.

¹ *Balance of payment and international investment position manual – sixth edition* (BPM6), IMF, Washington 2009.

Poruszane w artykule zagadnienia wydają się ważne szczególnie dla użytkowników danych statystycznych, którzy opierając się na tych danych podejmują analizy empiryczne, próbując zweryfikować stawiane liczne hipotezy badawcze.

1. Wybrane aspekty metodologii liczenia danych statystycznych inwestycji bezpośrednich

Jak wspomniano we wprowadzeniu, międzynarodowe standardy kalkulacji danych statystycznych w zakresie inwestycji bezpośrednich regulują przepisy MFW oraz OECD. Zgodnie z nimi w *bilansie płatniczym* w rachunku finansowym uwzględniane są transakcje finansowe z zakresu inwestycji bezpośrednich oraz portfelowych, pozostałych inwestycji, pochodnych instrumentów finansowych, a także aktywa rezerwowe. W tym przypadku cechą wyróżniającą inwestycje bezpośrednie jest – „zasada bilansowa”, tj. podział na aktywa (należności) oraz pasywa (zobowiązania), zgodnie z przepisami określonymi w BPM6. Czyli zgodnie z tą zasadą statystycznym kryterium podziału jest kierunek inwestycji bezpośredniej, krajowe inwestycje za granicą uwzględniane są w aktywach, zaś zagraniczne inwestycje w kraju w pasywach². Po ustaleniu kierunku inwestycji bezpośredniej, transakcje z różnych stron bilansu płatniczego pomiędzy podmiotami powiązanymi relacją inwestycji bezpośredniej są nettowane, tj. saldowane (np. kredyty udzielone zagranicznej spółce-matce i kredyty otrzymane od tej samej spółki-matki zaliczane są do zagranicznych inwestycji w Polsce i nettowane). Inwestycje bezpośrednie obejmują akcje i inne formy udziałów kapitałowych, reinwestycje zysków oraz należności i zobowiązania związane z instrumentami dłużnymi.

W *międzynarodowej pozycji inwestycyjnej* (MPI) wykazywane są zasoby (stany), czyli skumulowane strumienie zarówno inwestycji bezpośrednich realizowanych za granicą, jak i zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kraju. Oznacza to tym samym inne podejście kompilacji danych niż w bilansie płatniczym, gdzie wykazywane są strumienie/transakcje. Podobieństwem jest zaś to, że zarówno w MPI, jak i w bilansie płatniczym inwestycje bezpośrednie prezentowane są w podziale na aktywa i pasywa.

Poza bilansem płatniczym i MPI publikowane są oddzielne *raporty statystyk inwestycji bezpośrednich*, w których dane są prezentowane zgodnie z „zasadą kierunkowości”, z wyłączeniem stanów i transakcji podmiotów specjalnego przeznaczenia. Zasada ta wprowadza podział na krajowe inwestycje bezpośrednie

za granicą oraz zagraniczne inwestycje bezpośrednie w kraju. Ponadto występują różnice pomiędzy *zagregowanymi statystykami ZIB* a *szczegółową statystyką ZIB*, które obejmują różnice dotyczące ich zakresu, włączeń i wyłączeń. Analityczna prezentacja statystyki inwestycji, pokazująca należności i zobowiązania inwestorów bezpośrednich i przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w relacji z nierezydentami, jest cechą *Benchmark Definition*. Jest ona całkowicie zgodna z ogólną prezentacją statystyki makroekonomicznej. Zobowiązania z tytułu ZIB obejmują saldo napływu tych inwestycji z zagranicy, są efektem aktywności nierezydentów w kraju goszczącym. Z kolei należności z tytułu inwestycji bezpośrednich za granicą, obejmują saldo odpływu tych inwestycji prowadzonych przez rezydentów za granicą.

W raportach ZIB stosowany jest ich podział na trzy mierniki, tj.:

- strumienie (transakcje finansowe, przepływy),
- zasoby (stany, skumulowane wartości)³,
- dochodowość.

Wymienione przesłanki metodologiczne ZIB skutkują brakiem bezpośredniej porównywalności z danymi o inwestycjach bezpośrednich w bilansie płatniczym i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej prezentowanymi w podziale na aktywa i pasywa⁴.

W przypadku międzynarodowych instytucji finansowych jak: Bank Światowy, MFW, OECD czy UNCTAD, prezentacja statystyk ZIB również odbywa się w różnych ujęciach metodologicznych. Bank Światowy publikuje dane napływu strumieni ZIB korygowane o wartości dezinwestycji. MFW publikuje dane inwestycji bezpośrednich w formie przepływów kapitałowych, ujmowanych w bilansie płatniczym. OECD publikuje statystyki ZIB w ujęciu *Benchmark Definition* wyłącznie dla krajów członkowskich, należących do jej struktur organizacyjnych⁵. UNCTAD publikuje statystyki dotyczące sald netto ZIB, np. wartości strumieni napływu ZIB skorygowane o odpływ tych inwestycji, z tytułu różnych transakcji rozliczeniowych pomiędzy filiami a spółką matką bezpośredniego inwestora. Oznacza to, że dane te są w pewien sposób „oczyszczone”, czyli urealnione. Zaletami statystyk publikowanych przez UNCTAD są również: długie szeregi czasowe, zestawienia dla różnych grup krajów, ugrupowań handlowych i indywidualnie dla kraju oraz dane wyrażone w różnych wielkościach bezwzględnych oraz względnych.

³ Określenie strumienie ZIB (*FDI flows*) często używane w literaturze przedmiotu jest tożsame z danymi statystycznymi podawanymi przez NBP jako transakcje, z kolei zasoby ZIB (*FDI stocks*) jako dane stanów tych inwestycji.

⁴ *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w Polsce w 2018 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2019.

⁵ Oznacza to brak statystyk dotyczących ZIB dla Bułgarii i Rumunii, które nie należą do OECD, spośród badanych krajów EŚW-10.

² Wzrost inwestycji nierezydentów w kraju goszczącym (pasywa) oznacza napływ kapitału, w odróżnieniu od inwestycji rezydentów za granicą (aktywa), gdzie wzrost aktywów oznacza odpływ kapitału.

2. Założenia i wyniki skoordynowanych badań inwestycji bezpośrednich (CDIS) Międzynarodowego Funduszu Walutowego

2.1. Cel i zakres badań CDIS

Od roku 2009 Departament Statystyki Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) prowadzi skoordynowane badania inwestycji bezpośrednich (*Coordinated Direct Investment Survey*, CDIS) wśród krajów członkowskich będących sprawozdawcami danych w zakresie inwestycji bezpośrednich.

Celem badań CDIS jest poprawa jakości zbieranych i przetwarzanych danych oraz wskazanie bilateralnych asymetrii statystyk w zakresie inwestycji bezpośrednich.

Zakresem badania CDIS objętych jest wiele danych dotyczących inwestycji bezpośrednich, w ujęciu agregatowym, jak i jednostkowym (np. w podziale na instrumenty finansowe). Rezultatem badania są dane publikowane z pojedynczej gospodarki sprawozdającej równoległe z danymi uzyskanymi ze wszystkich innych gospodarek sprawozdawczych będących jej odpowiednikami. Taka prezentacja danych lustrzanych ujawnia dysproporcje w danych bilateralnych.

2.2. Źródła asymetrii w danych lustrzanych o inwestycjach bezpośrednich

Należy podkreślić, że asymetrie te mogą pojawiać się pomimo stosowanych przez kraje standardów szacowania danych, zgodnych z metodologią Międzynarodowego Funduszu Walutowego (*Balance of Payments and International Investment Position Manual*, BPM6) oraz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju w *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (BD4).

Wśród głównych etapów decydujących o powstaniu rozbieżności, dopuszczających „alternatywne” rozwiązania należy wymienić następujące.

Na etapie *zakresu zbierania danych populacji* – akceptowalne jest:

- szacowanie populacji na podstawie próby – wytypowanej liczby podmiotów gospodarczych/institucji raportujących lub na cenzusie,
- stosowanie różnych progów sprawozdawczych dla inwestycji bezpośrednich wyrażonych wartościowo np. w Polsce obowiązkiem sprawozdawczym objęci są rezydenci, u których łączna kwota określonych aktywów i pasywów na koniec roku jest wyższa niż 10 mld PLN, w Szwajcarii 10 mln CHF, czy w Niemczech i Hiszpanii jest wyższa niż 3 mln EUR,
- stosowanie wyceny kapitału według wartości rynkowej lub księgowej czy instrumentów dłużnych według wartości rynkowej lub nominalnej,
- ustalenie wartości inwestycji bezpośrednich wśród podmiotów sprawozdawczych – przedsiębiorstw

bezpośredniego inwestowania we Francji, w Hiszpanii, Polsce, Luksemburgu lub wobec lokalnych grup przedsiębiorstw w przypadku Szwajcarii czy Wielkiej Brytanii.

Na etapie *konsolidacji i ustalania relacji inwestycji bezpośrednich* możliwe jest stosowanie metodyki zgodnej z:

- Framework for Direct Investment Relationship (FDIR) wykorzystywanej np. przez Hiszpanię, Polskę czy Luksemburg,
- Participation Multiplication Method (PMM) stosowanej przez Szwajcarię czy Wielką Brytanię,
- Direct Influence/Indirect Control Method (DIIC) realizowanej przez Francję, Niderlandy czy Niemcy.

Z kolei, na etapie *kompilacji danych* – większość krajów OECD kompiluje dane według BD4, lecz są nadal również kraje stosujące standardy BD3.

Wskazane przyczyny determinują pojawiające się rozbieżności wartościowe (*asymetrie bilateralne*) pomiędzy krajami. Niemniej mogą pojawić się również *asymetrie geograficzne*, z którymi ma do czynienia np. Wielka Brytania wobec Luksemburga, Niderlandów i Stanów Zjednoczonych (w tym Wysp Normandzkich – The Channel Islands).

Efektem identyfikacji przyczyn tych asymetrii w publikowanych danych o inwestycjach bezpośrednich są opracowywane tzw. *dobrze praktyki kompilacji danych*. Praktyki te upowszechniane są przez MFW wśród krajów raportujących dane a ich celem jest poprawa zrozumienia wzajemnych powiązań finansowych między krajami.

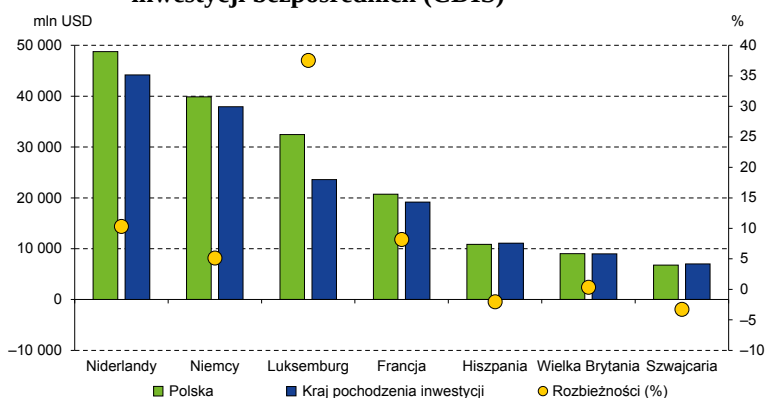
2.3. Skala asymetrii danych stanu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce wobec innych krajów z obszaru Europy

W grudniu 2019 r. MFW opublikował wyniki Skoordynowanej Bezpośredniej Ankiety Inwestycyjnej 2019 (CDIS), które obejmują dane za 2018 r., poprawione dane za lata 2009–2017 oraz zaktualizowane metadane. Do badania CDIS za 2018 r. swoje dane zgłosiło sto dziesięć gospodarek.

Porównując dane publikowane przez Polskę (Inward Reported by Economy) dotyczące stanu zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na koniec 2018 r. z danymi wybranych krajów inwestujących w Polsce (Outward Reported by Counter part Economy), ujawnione zostały następujące asymetrie.

Polska wykazała wyższe wartości stanu zobowiązań (Inward Direct Investment Positions) wobec danych publikowanych m.in. przez Luksemburg (o 8,9 mld USD, 37,5%), Niderlandy (o 4,6 mld USD, 10,3%), Niemcy (1,9 mld USD, 5,1%), Francję (o 1,6 mld USD, 8,2%) i Wielką Brytanię (o 0,03 mld USD, 0,4%). Natomiast niższe wartości Polska wykazała m.in. wobec krajów raportujących takich jak: Szwajcarii (o –0,2 mld USD, –3,3%) czy Hiszpania (o –0,2 mld USD, –2,0%) (**wykres 1**).

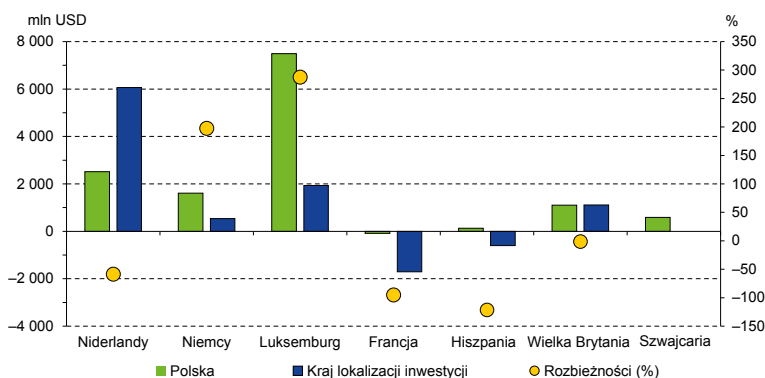
Wykres 1. Stan zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce na koniec 2018 roku w podziale geograficznym (w mln USD, %) – według krajów raportujących w ramach skoordynowanego badania inwestycji bezpośrednich (CDIS)*



* Kraje o najwyższym stanie zobowiązań z tytułu inwestycji bezpośrednich w Polsce.

Źródło: wyliczenia na podstawie: Coordinated direct investment survey (CDIS), International Monetary Fund, <http://data.imf.org/CDIS>.

Wykres 2. Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą na koniec 2018 roku w podziale geograficznym (w mln USD) – według krajów raportujących w ramach skoordynowanego badania inwestycji bezpośrednich (CDIS)



* Szwajcaria nie wykazała wartości, podano informację o danych objętych tajemnicą statystyczną. Polska wykazała wartość stanu należności z tytułu polskich inwestycji w Szwajcarii o wartości 0,6 mld USD (tj. 0,592 mld USD, w tym inwestycji w formie: udziałów kapitałowych 0,538 mld USD oraz instrumentów dłużnych 0,053 mld USD).

Źródło: wyliczenia na podstawie: Coordinated direct investment survey (CDIS), International Monetary Fund, <http://data.imf.org/CDIS>.

2.4. Skala asymetrii polskich inwestycji bezpośrednich za granicą

Z kolei porównując dane publikowane przez Polskę (Outward Reported by Counter part Economy) dotyczące stanu należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą na koniec 2018 r. z danymi krajów goszczących polskie inwestycje (Inward Reported by Economy), wystąpiły następujące asymetrie w danych (**wykres 2**).

Polska wykazała wyższe inwestycje za granicą wobec krajów raportujących (Outward Direct Investment

Positions) takich jak m.in.: Niemcy (o 1,1 mld USD, 197,8%), Luksemburg (o 5,5 mld USD, 287,7%) czy Hiszpania (o 0,7 mld USD, 121,3%). Natomiast niższe wartości Polska wykazała wobec danych publikowanych przez takie kraje jak: Niderlandy (o -0,3 mld USD, -58,5%), Francja (o -1,6 mld USD, -95,0%) czy Wielka Brytania (o -0,01 mld USD, -1,2%).

Podsumowanie

W artykule przedstawiono ważniejsze aspekty metodologiczne kalkulacji danych na poziomie krajów przyjmujących ZIB, jak i podejmujących inwestycje bezpośrednie za granicą, sprawozdających dane statystyczne do międzynarodowych organizacji, tj. ECB, OECD, MFW, UNCTAD, Eurostat czy inne.

Jak wskazano, asymetrie danych mogą powstawać pomimo „poprawnych” wyliczeń zgodnych ze standardami, ze względu na dopuszczalne alternatywne warianty zbierania i kompilacji danych o inwestycjach bezpośrednich.

Świadomość tych alternatywnych wariantów wyliczeń jest szczególnie ważna dla odbiorców (czytelników) tych danych, którzy nie powinni myśleć, że instytucje statystyczne (głównie banki centralne) źle wyliczyły dane, lecz wyliczyły je zgodnie z obowiązującymi standardami międzynarodowymi.

Bibliografia

Balance of payment and international investment position manual – sixth edition (BPM6), IMF, Washington 2009.

Coordinated direct investment survey (CDIS), International Monetary Fund, <http://data.imf.org/CDIS>.

Kosztowniak A., *Impact of the financial structure of FDI inflows on economic growth in Poland*, „*Ekonomista*” 2019, nr 5.

Kosztowniak A., *Jaka powinna być polityka inwestycyjna w krajach EŚW wobec ZIB?*, „*Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*” 2019, nr 2(85).

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w Polsce w 2018 r., Narodowy Bank Polski, Warszawa 2019.

Grzegorz Malinowski*

Chiński model rozwoju. Naukowy rozwój czy nowoczesny konserwatyzm?

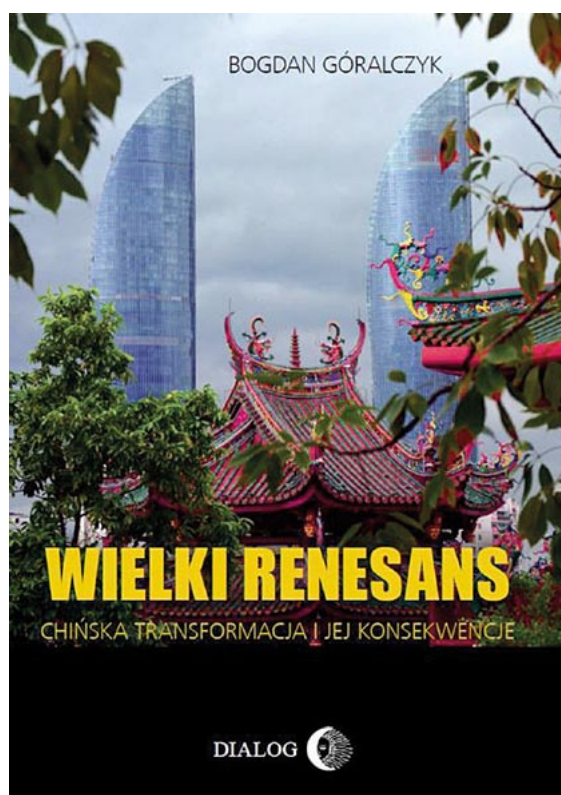
Na marginesie książki B. Góralczyka pt. *Wielki renesans. Chińska transformacja i jej konsekwencje*

Wstęp

August Hayek (1952) w swojej książce *Nadużycie rozumu* stwierdza, że sposób uprawiania ekonomii uległ zasadniczemu przeobrażeniu w ciągu ostatnich stuleci. W XVIII wieku i na początku XIX ekonomia była zasadniczo zorientowana na rozwiązywanie konkretnych problemów, i to od charakteru tychże uzależniony był dobór metod badawczych oraz narzędzi polityki gospodarczej, którymi wówczas dysponowano.

XIX wiek to przede wszystkim sukces nauk ścisłych i przyrodniczych. Wielkie odkrycia naukowe, jakich wówczas dokonywano, stawały się pośrednim dowodem skuteczności metody naukowej. Fascynacja fizyką i matematyką zaczęła się przenosić także na grunt innych dyscyplin. Najlepszym tego przykładem jest socjologia Augusta Comte'a, którego aspiracją było stworzenie teorii opisującej i przewidującej zachowania społeczeństw. Podobne aspiracje zaczęły przenikać do ekonomii. Stopniowo istotą ekonomii zaczęło stawać się odkrywanie nowych, uniwersalnych twierdzeń i praw dotyczących gospodarki, a nie bezpośrednie, pragmatyczne pokonywanie aktualnych przeszkód rozwojowych. Stanowiło to wyraz przekonania, że w ekonomii, tak samo jak w fizyce newtonowskiej, można wyszczególnić pewne prawa, które odpowiednio uogólnione i zmatematyzowane pozwolą na szybkie i precyzyjne kształtowanie polityki rozwojowej państwa.

Ów proces został przez Hayeka określony mianem „tyranii metod i technik Nauki” zaś zwińczeniem tego procesu jest jego zdaniem swoista „umysłowość inżynierska”, która wręcz zdominowała myślenie o ekonomii. Przejawem tej mentalności jest przede wszystkim ciągła pogoń za abstrakcyjnym



i uniwersalnym paradygmatem ekonomicznym, połączona z coraz bardziej wyrafinowanym posługiwaniem się metodami ilościowymi oraz patrzeniem na rzeczywistość przez pryzmat abstrakcyjnych modeli matematycznych.

Jednak za każdym razem, gdy wydaje się, że świat ekonomii został ostatecznie zdominowany przez jedną teorię opisującą i przewidującą zdarzenia gospodarcze, nagle okazuje się, że jakiś proces, bądź jakiś incydent doprowadza do istotnego zachwiania wiary w zdolności wyjaśniające paradygmatu. W tym kontekście można wskazać takie wydarzenia jak szok

* Akademia Leona Koźmińskiego.

pożądowy z 1973 roku lub niedawny światowy kryzys finansowy. W takich przypadkach większość starań ekonomistów nakierowana jest na wyjaśnienie przyczyn danego zjawiska oraz na stworzenie nowej teorii naukowej.

W XXI wieku ekonomia stanęła jednak przed koniecznością wyjaśnienia fenomenu, który wymyka się właściwie wszelkim funkcjonującym w tej dyscyplinie paradygmatom. Tym zjawiskiem jest historyczny sukces gospodarki Chin. Wszakże kraj ten doświadcza nieprzerwanego, wysokiego tempa wzrostu gospodarczego już od przeszło 30 lat, i był w stanie bardzo znacząco podnieść jakość życia swoich obywateli, stanowiących około 15% populacji całego świata. Ponadto Chiny były w stanie zasadniczo zmodernizować swoją gospodarkę, czyniąc ją coraz bardziej konkurencyjną i zaawansowaną do tego stopnia, że współcześnie doświadczamy światowej ekspansji chińskich marek technologicznych. Niebagatelne znaczenie ma także fakt, że Chiny z największego światowego importera kapitału stopniowo przeistaczają się w największego eksportera kapitału – kapitału, który penetruje światowe rynki, i który trwale przeobraża (abstrahując od kontrowersji z tym związanych) gospodarkę kontynentu afrykańskiego oraz południowoamerykańskiego.

Chiński cud gospodarczy próbowano wyjaśnić, odwołując się do koncepcji kapitalizmu, socjalizmu czy państwowego kapitalizmu, ale żaden z tych modeli nie wytrzymuje krytyki. Swego rodzaju konsensem jest ukucie określenia „chinizm” (Kołodko, 2018), jako właściwego tylko Chinom modelu rozwoju, będącego w swej istocie mieszanką różnych systemów ekonomicznych. Pojęcie to jednak nie spełnia oczekiwań badaczy próbujących zrozumieć i uogólnić zaobserwowane zjawiska do rangi teorii naukowej.

W swojej książce pt. *Wielki renesans* Bogdan Góralczyk (2018) przeanalizował, jak chińscy intelektualiści, politycy i ekonomiści postrzegają model rozwoju swojego kraju. Góralczyk nie ograniczył się jedynie do samego opisu, ale także wskazał podstawowe zasady, jakimi rządzi się jego zdaniem chińska strategia rozwoju.

W tym tekście najpierw chciałbym pokrótce przedstawić wnioski Góralczyka odnośnie do chińskiego modelu gospodarczego, a następnie skonfrontować te wnioski z poglądami Edmunda Burke’a – XVIII-wiecznego brytyjskiego polityka i filozofa, twórcy tak zwanego *nowoczesnego konserwatyzmu*. To ekstrawaganckie porównanie pozwoli na wyciągnięcie dość nieoczekiwanych wniosków odnośnie do charakteru i specyfiki chińskiego modelu rozwoju. Rozważania te zostaną zwieńczone poglądowym schematem chińskiej strategii rozwoju gospodarczego.

1. Chiński model rozwoju gospodarczego

Wielu różnych badaczy próbowało wyjaśnić przyczyny historycznego sukcesu gospodarczego Chin (Bolesta, 2006; Kissinger, 2011; Chołaj, 2014; Fenby, 2014). Wśród najważniejszych czynników rozwojowych wymieniano takie czynniki jak tania siła robocza, ogromny rynek wewnętrzny, opanowanie trudności demograficznych, a nawet korzystne położenie geograficzne.

Wśród ekonomistów rozwoju upowszechnił się jednak pewien szczególny wzorzec wyjaśniania fenomenu chińskiego. Polega on na tym, że najpierw próbuje się wskazać różnice teoretyczne pomiędzy chińskim spojrzeniem na ekonomię a tak zwanym ekonomicznym *mainstreamem*. W kolejnym kroku zwraca się uwagę na podstawowe przewagi chińskiego ujęcia ekonomii (zazwyczaj w ujęciu retrospektywnym). Proces ten zwykle kończy się konstatacją, że Chińczycy w okresie ostatnich dekad dysponowali lepszą teorią ekonomii, która umożliwiła im uniknięcie ewidentnych błędów gospodarczych (takich, jakie popełniono na przykład w Rosji). Przy czym należy zaznaczyć, że podstawą rozumowania zwieńczonego wyciągnięciem takiej konkluzji jest założenie, że fundamentem dobrej polityki gospodarczej musi być właściwa teoria ekonomii. Owo założenie doczekało się ostrej krytyki wskazującej na to, że tak zwana *evidence – based policy* jest złudzeniem ze względu na niepewność naukową (Malinowski, 2017) oraz z uwagi na fakt, że w polityce gospodarczej trudno jest udowodnić to, że skoro dane rozwiązanie sprawdziło się w jednym miejscu, to podobnych efektów należy się spodziewać gdzie indziej (Cartwright, Hardie, 2012).

W kontekście Chin można zauważyć również pewne wątki platońskie. Często bowiem badacze stawiają ten kraj jako wzór technokracji w tym sensie, że nie ma tam żadnych przeszkód we wdrażaniu rozwiązań proponowanych przez merytoryczną elitę ekonomiczną. O ile więc w Stanach Zjednoczonych czy w Unii Europejskiej istotne decyzje muszą być poparte mandatem wyborczym, a jeśli go nie ma, to działanie jest niemożliwe do wdrożenia, o tyle w Chinach tego typu wymogi nie obowiązują, w wyniku czego słuszne decyzje mogą być podejmowane sprawnie i szybko. Specyfikę tego problemu dobrze oddaje konstatacja Kołodki, który stwierdza, że w zachodnich demokracjach posiadanie racji nie wystarczy, gdyż trzeba mieć jeszcze większość parlamentarną (Kołodko, 2013), zaś w Chinach posiadanie racji niemal przesądza o zielonym świetle dla realizacji swoich idei.

Nie dziwi zatem fakt, że takie spojrzenie wygląda bardzo atrakcyjnie dla ekonomisty zajmującego się rozwojem gospodarczym. Chiny jawią się jako swoisty wzór racjonalności ekonomicznej, w ramach której polityka gospodarcza zostaje podporządkowana

dominującej teorii ekonomicznej, zaś na emocje oraz dominującą w demokracjach zachodnich krótkowzroczność, zwyczajnie nie ma miejsca. Chiny to kraj, w którym mamy do czynienia z ugruntowanym w najnowszych ustaleniach teorii ekonomii „naukowym rozwojem”, abstrahującym od przesłanek ideologicznych.

Lektura książki Bogusława Góralczyka zmusza jednak do istotnego przeobrażenia powyższej wizji modelu rozwojowego Chin. Wprawdzie sam autor wielokrotnie chiński model określa mianem „merytokracji”, to jednak wydaje się, że ów termin odnosi się raczej do tego, kto jest decydentem, a nie do tego, na podstawie czego podejmowane są decyzje. W przypadku Chin przejawem merytokracji jest decyzyjność aparatu rządzącego, która wynika z wąskiego grona osób nadających kierunek chińskiej polityce. Osoby te muszą posiadać odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie w zarządzaniu, potwierdzone konkretnymi osiągnięciami.

W kwestii *stricte* makroekonomicznego podejścia do rozwoju gospodarczego Góralczyk wskazuje następujące czynniki jako kluczowe w sposobie myślenia o polityce gospodarczej, szczególnie na pierwszym etapie reform gospodarczych kraju (Góralczyk, 2018, s. 191):

- nadrzędne znaczenie wzrostu gospodarczego;
- priorytet dla eksportu;
- wysoki poziom inwestycji;
- otwarcie na inwestycje zagraniczne, połączone z bardzo skrupulatnym ich nadzorowaniem;
- eksploatacja taniej siły roboczej.

Powyższe elementy nie są jednak unikatowe w perspektywie modeli rozwoju gospodarczego. Zbliżone podejście prezentowane jest w przypadku tak zwanych azjatyckich tygrysów (Stiglitz, 1996) lub chociażby w strategiach rozwoju gospodarczego Polski (Kołodko, 1994).

W toku rozważań nad specyfiką chińskiej ścieżki rozwoju gospodarczego, autor *Wielkiego renesansu* idzie o krok dalej i decyduje się na wskazanie podstawowych elementów chińskiego paradygmatu rozwojowego. Jest to pojęcie szersze względem modelu rozwojowego i odnosi się nie tylko do zagadnień ekonomicznych *sensu largo* i makroekonomicznych *sensu stricto*, lecz także do całokształtu polityki wewnętrznej i zagranicznej tego kraju. Ze względu na pojemność znaczeniową, Góralczyk decyduje się nawet na określenie „filozofia rządzenia i zarządzania”, które najlepiej oddaje istotę specyficznego chińskiego podejścia do polityki rozwoju.

Ów chiński paradygmat rozwojowy oparty jest na następujących założeniach (Góralczyk, 2018, s. 264):

- pragmatyczne, wyzute z ideologii podejście do reform, wywodzące się z prostych maksym;
- gradualizm, ostrożność i eksperymentowanie.

Należy zaznaczyć, że Góralczyk wylicza znacznie więcej założeń. Wśród nich pojawiają się między innymi postulaty elastyczności we wprowadzaniu zmian, trzeźwej oceny własnych możliwości i szans, konstruktywne łączenie gospodarki planistycznej z wolnorynkową, a także bezpośrednie zalecanie interwencjonizmu w przypadku sektorów strategicznych. Założenia dotyczą także sfery ustrojowej. Postuluje się wolny rynek oraz wolność gospodarczą przy jednoczesnym braku demokracji i pełni swobód obywatelskich, powrót do chińskich korzeni, przede wszystkim do patriarchalnego i hierarchicznego ducha konfucjanizmu.

Pierwsze dwa wyszczególnione założenia przewijają się przez cały tekst *Wielkiego renesansu*, stanowiąc niejako ramy interpretacyjne chińskiego modelu gospodarczego. Z tego właśnie względu wymagają pogłębionego komentarza.

Góralczyk zapewne aprobowałby określenie „naukowy rozwój” jako charakterystykę chińskiego sposobu podejmowania decyzji o charakterze gospodarczym, niemniej jednak zdecydowana większość jego wypowiedzi na temat stosunku chińskich decydentów oraz samych Chińczyków do wszelkiej ideologii i poniekąd także do teorii wyraźnie wskazuje na fakt, że ideologie i teorie są traktowane z dużą rezerwą. Wydaje się, że przez cały okres chińskiej transformacji decydenci chińscy wraz z architektami reform gospodarczych z wielkim zainteresowaniem śledzili aktualny stan wiedzy z zakresu ekonomii rozwoju gospodarczego i uważnie konfrontowali go ze wszystkimi światowymi przypadkami, w których próbowano go bezpośrednio zaimplementować. „Pragmatyczne” podejście do gospodarki w przypadku Chin oznacza, że Chiny nie opierały swojego rozwoju na żadnej konkretnej teorii naukowej (teorii rozwoju), ale wręcz od teorii stroniły. Sukces gospodarczy tego kraju zbudowany jest na umiejętnym, instrumentalnym wykorzystaniu (po uprzednim przetestowaniu) podstawowych narzędzi gospodarczych, w oderwaniu od abstrakcyjnych teorii ekonomicznych, w ramach których niejednokrotnie powstawały.

Z drugiej strony, chiński pragmatyzm oznacza działanie na zasadzie prób i błędów, a więc *learning by doing*, które zawsze odbywa się z uwzględnieniem lokalnych uwarunkowań. Oznacza to, że w chińskim modelu rozwoju nie ma miejsca na koncepcję *one size fits all*.

Chiński pragmatyzm gospodarczy jest bardzo mocno osadzony w kulturowej tradycji, czego wyrazem jest budowanie strategii rozwoju wokół starych maksym i mądrości ludowych. „Nieważne, czy kot jest biały, czy czarny, ważne, żeby łapał myszy”, „poszukiwać prawdy w faktach” czy „praktyka jedynym kryterium prawdy”. Warto zauważyć, że ten sposób myślenia o efektywności procesów decyzyjnych jest

współcześnie bardzo płodnie rozwijany w ramach nurtu tak zwanej racjonalności adaptacyjnej (Gigerenzer, Todd, 2000; Potocki, Opolski, 2015). Niczym mantra w książce Góralczyka pojawia się sformułowanie „kroczyć przez rzekę, czując kamienie pod stopami”, które wymienia się jako zasadnicze w chińskim sposobie myślenia o reformach gospodarczych.

Drugie założenie chińskiego paradygmatu rozwojowego dotyczy stopniowych, ostrożnych zmian, a więc gradualizmu. W tym kontekście należy podkreślić, że chiński sposób myślenia o gospodarce naznaczony jest obawą przed możliwością popełnienia błędu. Chińscy decydenci aprobują błędy na poziomie lokalnym – są bowiem drobne i nie mają charakteru systemowego, natomiast są bardzo ostrożni przy wdrażaniu jakichkolwiek rozwiązań, których konsekwencje mogą mieć charakter systemowy. Między innymi z tej perspektywy należy postrzegać rezerwę, z jaką Chiny podchodzą do demokracji. W przyszłości demokracja w Chinach zapewne pojawi się na wielu różnych płaszczyznach lokalnych (gdzie konsekwencje błędnych decyzji są niewielkie), natomiast raczej nie zyska popularności w sferze zarządzania całym państwem.

Chiński gradualizm należy przeciwstawić radykalizmowi. *Natura non facit saltus* – natura nie czyni skoków, powiada średniowieczne przysłowie, sugerując, że systemy organiczne, budowane przez przyrodę ewoluują stopniowo, a nie gwałtownie. Zdaniem Góralczyka, ten właśnie sposób myślenia charakteryzuje chińskich decydentów. „Efektem rewolucyjnych zakusów, doświadczeń i testów zawsze jest (cywilizacyjny, ekonomiczny, instytucjonalny, często nawet mentalnościowy) regres zamiast spodziewanego postępu” (Góralczyk, 2018, s. 10). Oznacza to, że w chińskim procesie transformacji na próżno można doszukiwać się „terapii szokowych” oraz przykładów ostrego zbaczania z wcześniej obranego kursu.

W tym kontekście warto zwrócić uwagę, w jaki sposób Góralczyk uzasadnia chiński gradualizm, komentując przytoczoną wcześniej maksymę, dotyczącą przechodzenia przez rzekę, czując kamienie pod stopami: „Logika stojąca za tą poręczną maksymą była mniej więcej taka: nie mamy doświadczenia, nikt przed nami przez tak burzliwy nurt i tak szeroką rzekę (reform) nie przechodził, natomiast wiemy, że musimy przejść na drugi brzeg, bo tylko tak postępując, mamy szansę modernizacji i postępu. Co więc robimy? Wchodzimy do rzeki i badamy jej nurt lub ewentualne wiry. Jeśli są one zbyt wielkie i tracimy grunt pod nogami, cofamy się, przesuujemy o kilometr czy dwa w bok i próbujemy od nowa – aż do skutku. A równocześnie nie wkraczamy do tej rzeki pełną ławą, wszyscy razem, wpuszczamy tam tylko nielicznych wybrańców, eksperymentujemy i badamy, co ich wyczyny przyniosą” (Góralczyk, 2018, s. 62).

Na koniec tej części rozważań pragnę zaznaczyć, że istnieje pewna analogia pomiędzy sukcesem chińskiej transformacji oraz niedawnym światowym kryzysem finansowym. Mianowicie podobnie, jak istnieje co najmniej kilkanaście sposobów patrzenia na przyczyny globalnego kryzysu, tak samo możemy wyliczyć bardzo wiele różnych (często wzajemnie się wykluczających) ram interpretacyjnych chińskiego procesu rozwoju gospodarczego. Podejście zaprezentowane w książce Góralczyka wraz z kontekstem przedstawionym w niniejszym artykule może być sprzeczne z wieloma zastanymi opiniami o Państwie Środka oraz o specyfice procesów rozwojowych. Nawet jeśli zaprezentowane spojrzenie posiada pewne słabości, gdyż zapewne stosunkowo łatwo można wskazać przykłady poczynań w ramach chińskiej polityki gospodarczej, które są sprzeczne z omówionymi wyżej założeniami chińskiego paradygmatu rozwoju, to jednak powinno stanowić ono zaczątek do dalszej dyskusji w tym obszarze. Chiny bowiem jak dotąd wymykają się wszelkim próbom kategoryzacji.

2. Nowoczesny konserwatyzm Edmunda Burke'a

Na początku pragnę postawić hipotezę, że koncepcja *nowoczesnego konserwatyizmu* Edmunda Burke'a znacznie lepiej opisuje chiński model rozwoju niż idea *naukowego rozwoju*.

Edmund Burke (1729–1797) to brytyjski filozof i polityk, członek partii wigów. Znaczny rozgłos przyniosły mu liczne wystąpienia parlamentarne, w których podejmował zagadnienia związane między innymi z amerykańskim buntem przeciw Koronie Brytyjskiej, traktowaniem irlandzkich katolików oraz rewolucją francuską, którą zaciekle krytykował. Jego poglądy filozoficzne można określić mianem antyracjonalistycznego sceptycyzmu, w ekonomii opowiadał się za liberalizmem gospodarczym.

Wprawdzie Burke nie uważał się za teoretyka, ale za praktyka, i z tego względu nie pozostawił po sobie znaczących rozpraw teoretycznych, to jednak uważany jest za twórcę koncepcji konserwatyizmu określanego także mianem *nowoczesnego konserwatyizmu* w celu odróżnienia go od tradycjonalizmu.

Nie mam zamiaru przeprowadzać dokładnej hermeneutyki tekstów Burke'a, tylko ograniczę się do krótkiego streszczenia jego poglądów, które wydają się najistotniejsze z punktu widzenia celów niniejszego tekstu.

Polityczny konserwatyizm Burke'a można zredukować do dwóch fundamentalnych założeń (O'Hear, 1998):

- nieufność (sceptycyzm) względem teorii;
- gradualizm – pochwała zmian powolnych.

Należy zaznaczyć, że wszelkie podobieństwo do podstaw przedstawionego przez Góralczyka paradygmatu rozwojowego Chin jest zupełnie przypadkowe. Autor *Wielkiego renesansu* nie cytuje dzieł Burke'a i nie przejawia zainteresowania myślą konserwatywną.

Sceptycyzm Burke'a jest wyrazem przyznawania priorytetu doświadczenia nad rozumem i przejawia się w podejrzliwości względem wszelkiej nowości niesprawdzonej upływem czasu, do wszelkiej spekulacji oderwanej od konkretnego i do wszelkiego papierowego projektu zdradzającego bak doświadczenia (Klejdyś-Michałek, 2003). Jakie są podstawy tej podejrzliwości? Pierwszą przyczyną jest organicyzm – przekonanie, że wspólnota polityczna (państwo) jest złożonym organizmem – ekosystemem, którego poszczególne części spleta subtelna i unikatowa sieć zależności. Takie składniki jak obyczaje, religia, demografia, prawo, geografia, ekonomia, historia – to wszystko aspekty jednej, złożonej rzeczywistości (Kłoczowski, 1968). Naruszenie jednego elementu powoduje daleko idące konsekwencje w funkcjonowaniu pozostałych elementów. Tymczasem wszelkie teorie „naukowe” dotyczące życia społecznego opisują niewielki fragment rzeczywistości, a próba gwałtownego przeobrażenia rzeczywistości, inspirowana tymi koncepcjami prowadzi zazwyczaj do zmaterializowania się „prawa niezamierzonych rezultatów”, które współczesna ekonomia określa mianem negatywnych efektów zewnętrznych. Skutki takich modyfikacji są nieprzewidywalne i mogą być bardzo niebezpieczne, dlatego właśnie możliwość ich implementacji powinna spotkać się z postawą niechęci. Burke kładzie akcent na unikatowość każdego tworu politycznego. Zwraca uwagę na fakt, że każdy kraj ma swoją własną, niepowtarzalną historię i kulturę, swoje instytucje, obyczaje i swój charakter. Z tego właśnie względu metodologicznym nadużyciem jest bezkrytyczne przenoszenie instytucji politycznych z jednego narodu do drugiego. To, co jest dobre dla jednego kraju, niekoniecznie jest dobre dla drugiego kraju.

Drugą przyczyną sceptycyzmu Burke'a ma charakter pozytywny. Mianowicie wierzył on w konstruktywną moc historii, której przejawem jest tak zwana skumulowana, zbiorowa mądrość. Pogląd ten jest swego rodzaju antycypacją darwinowskiego ewolucjonizmu, który również stwierdza, że aktualne rozwiązania występujące w świecie organicznym są wyrazem przystosowania się do środowiska naturalnego – często owe przystosowania wydają się nie być doskonałe, ale nawet współcześnie, pomysły „udoskonalania natury” rodzą wiele wątpliwości w związku z możliwością pojawienia się nieprzewidzianych, negatywnych skutków ubocznych. Zdaniem Burke'a, porządku społecznego nie można powoływać

na zawołanie, ponieważ powstawanie społeczeństwa bardziej przypomina organiczny wzrost, aniżeli inżynierskie projektowanie.

W tym kontekście należy także wspomnieć o idei zadawnienia. Dla Burke'a podobnie jak wcześniej dla myślicieli starożytnego Rzymu, długotrwałe stosowanie, wykorzystanie czegoś – może to być zwyczaj, instytucja, norma lub religia – jest dowodem na to, że to coś nie może zostać usunięte, wykorzenione, gdyż stanowi (lub może stanowić) ważny element funkcjonowania społeczności. Innymi słowy, sam fakt, że coś przetrwało przez długi czas, pomimo różnych szczególnych okoliczności, jakie niewątpliwie wystąpiły – powinien sugerować, że w tym czymś tkwi pewna zakumulowana mądrość. Owo „coś” może niejednokrotnie wydawać się tworem irracjonalnym lub zbyt cennym, ale dla Burke'a jedynym kryterium racjonalności jest przetrwanie. W tej właśnie koncepcji bierze swój początek idea „konserwowania” instytucji, które powinny stanowić kontynuację opartą na wnioskach zweryfikowanych przez doświadczenia pokoleń. W tym kontekście Burke stwierdza: „nauka rządzenia jest praktyczna i ma służyć praktycznym celom, wymaga doświadczenia i to większego niż to, jakie w toku całego swego życia może zyskać nawet najmądrzejsza i najbardziej spostrzegawcza osoba – dlatego właśnie z największą ostrożnością powinien postępować każdy, kto decyduje się na rozebranie budowli, która przez wieki w zadowalającym choćby stopniu służyła wspólnym celom społeczeństwa, lub chce ją zbudować od nowa, nie mając przed oczyma modeli i wzorów o potwierdzonej użyteczności” (Burke, 1790). Nie dziwi zatem fakt, że konserwatyzm Burke'a kojarzony jest z hasłem *if it ain't broke, don't fix it* – jeśli coś działa, to tego nie poprawiaj, co w wersji polskiej lepiej oddaje sformułowanie „lepsze jest wrogiem dobrego”.

W ten sposób dochodzimy do drugiego istotnego elementu konserwatyizmu Burke'a, a mianowicie do gradualizmu, czyli przekonania, że zmiana powinna mieć charakter stopniowy, nie zaś rewolucyjny. Ten postulat stanowi linię demarkacyjną między konserwatyzmem a tradycjonalizmem. Tradycjonalista pragnie bowiem spetryfikować daną rzeczywistość historyczną, zaś konserwatysta akceptuje zmiany. Konserwatysta nie dąży do przywrócenia tego, co stare, lecz do zachowania tego, co stałe i trwałe.

Idea zmiany w myśli konserwatywnej jest jednak sprawą złożoną. Wprawdzie zmiana co do zasady ma być powolna i stopniowa, to jednak Burke dopuszcza sytuacje, w których musi ona mieć charakter skokowy. Podstawowym kryterium, upoważniającym suwerena do dokonania radykalnej zmiany jest groźba katastrofy. Sam Burke możliwości wystąpienia katastrofy upatrywał głównie na płaszczyźnie społeczno-politycznej. Najbardziej obawiał się społecznego

niezadowolonia i sugerował, że wówczas, gdy przybiera ono postać masową i poważną – powstaje sytuacja losowa, wymagająca wykroczenia poza reguły normalnego funkcjonowania ładu społecznego (Pielniński, 1993). Burke, niczym Keynes, wskazuje zatem na konieczność stosowania odmiennych algorytmów decyzyjnych w sytuacji kryzysu, w odróżnieniu od sytuacji normalnej. O ile więc konserwatysta będzie akceptować dążenie do określonych korzyści wyłącznie wtedy, gdy osiągnięte zostaną w ramach istniejącego porządku instytucjonalnego, o tyle udzieli poparcia działaniom wyjątkowym, stanowiącym odstępstwo od tegoż porządku wówczas, gdy zajdzie taka potrzeba. Konserwatysta jest więc pragmatykiem.

Takie podejście do zmiany jest logiczne i spójne w ramach konserwatyizmu. Należy bowiem zwrócić uwagę na fakt, że warunkiem skuteczności zadawania, rozumianego jako przenoszenie byłych doświadczeń w ramy współczesności jest przyjęcie, że rzeczywistość społeczno-polityczna jest do pewnego stopnia niezmienna. Innymi słowy, zadawanie jest zasadne tak długo, jak długo zjawiskom historycznym przysługują cechy typowości i ciągłości. Kiedy zaś w wyniku zbiegu różnych okoliczności rzeczywistość społeczno-polityczna traci te właściwości, wówczas działanie oparte na zadawnionych schematach nie ma sensu. Z tego względu konserwatysta domniemywa, że reguły, które okazały się skuteczne w przeszłości, sprawdzą się również w teraźniejszości. Ciężar dowodu spoczywa więc na stronie, która wskazuje na wyjątkowy charakter aktualnych procesów historycznych, wymagających nadzwyczajnego traktowania.

Warto również zwrócić uwagę na fakt, że w ramach konserwatyizmu Burke'a bardzo mocno jest podkreślana funkcjonalność reguł w sprawowaniu władzy. Reguły te sam Burke określa mianem „przesądów”, „opinii”, albo też „maksym ojców”. Są to jego zdaniem stałe i zakorzenione przekonania dzielone wspólnie przez duże grupy osób na temat kwestii mających istotny wpływ na ludzkie życie. Tworzą one system złożony z między innymi z kodeksów honorowych, praw państwowych i religijnych oraz zwyczajów.

Sposób, w jaki Burke postrzega istotę oraz funkcję przesądu jest bardzo zbliżony do definicji *heurystyk*, badanych w ramach nurtu racjonalności adaptacyjnej. W odróżnieniu od myślenia inspirowanego dorobkiem Kahnemana i Tverskiego (1979) zwolennicy tego podejścia traktują heurystyki jako racjonalne¹ reguły decyzyjne.

¹ Racjonalność rozumiana jest jako „adaptowalność do określonego otoczenia decyzyjnego”, nie zaś jako „spełnienie aksjomatów racjonalnych decyzji” (Potocki, Opolski, 2015).

Zdaniem Burke'a podstawową zaletą opierania działania na przesądach jest szybkość podejmowania decyzji. Jego zdaniem przesąd jest czymś, co jest gotowe do zastosowania w nagłej potrzebie – „w sytuacji trudnej przesąd jest pod ręką, gotowy do użycia, bo skoro poprzednio utrzymywał umysł na drodze mądrości i cnoty, to nie opuści człowieka wahającego się w momencie wyboru: sceptycznego, zakłopotanego i niezdecydowanego. Przesąd sprawia, że cnota staje się nawykiem, że nie przejawia się wyłącznie w niepowiązanych działaniach. Dzięki słusznym przesądom powinności człowieka stają się częścią jego natury” (Burke, 1790).

Konserwatysta inspirowany się poglądami Burke'a powinien być także antyutopistom. Niemożliwość skonstruowania „progresywnych utopii doskonałości” będących jego zdaniem jednym z najbardziej niebezpiecznych skutków filozofii oświeceniowej, wynika z fundamentalnych ograniczeń kondycji ludzkiej. Wśród nich należy wymienić: skłonność do zła², uleganie fascynacji nowościami (i związanym z nią zgubnymi skutkami niszczenia instytucji o sprawdzonym działaniu), działaniem prawa niezamierzonych rezultatów (negatywne efekty zewnętrzne) oraz wyrokom Opatrzności (które w ramach współczesnej konwencji można określić mianem „czarnych łabędzi”).

Na koniec tej części rozważań należy odnieść się do samego konserwatyizmu. Otóż sam Burke nigdy nie miał zamiaru tworzyć nowej doktryny, ponieważ uważał, że wszelka teoria jest szkodliwa, nagina bowiem rzeczywistość do apriorycznych koncepcji (Olszewski, 2003). Konserwatyizm istnieje zatem na sposób niesamodzielny. Zawsze pojawia się w konfrontacji z apriorycznymi doktrynami, które tym samym stają się przyczyną jego istnienia. Z tych racji wydaje się słuszne traktowanie konserwatyizmu jako swoistej pragmatycznej postawy życiowej. Pragmatycznej, bowiem opartej na doświadczeniu i stroniącej od teorii niesprawdzonych w praktyce, postawy, gdyż konserwatyizm nie jest związany z konkretnymi tradycjami i wartościami. Konserwatystą może być zarówno Polak – katolik, jak i komunista z ZSRR czy członek Ligii Państw Arabskich.

Konserwatyizm to zatem pewne podejście do problematyki społeczno-politycznej, a nie doktryna czy szkoła polityczna.

„Być konserwatystą, to przedkładać znane nad nieznanne, preferować sprawdzone nad niesprawdzone, fakty nad tajemnice, rzeczywiste nad możliwe, ograniczone nad nieograniczone, bliskie nad dalekie, wystarczające nad nadmierne, odpowiednie nad doskonałe, śmiech nad utopijne szczęście kiedyś” (Oakeshott, 1975).

² Burke uważa, że grzeszność ludzka posiada wymiar zdecydowanie wykraczający poza religijny dogmat.

3. Chiński nowoczesny konserwatyzm i klucz do chińskiej strategii rozwoju

W *Wielkiej transformacji* Góralczyk, omawiając oficjalne deklaracje chińskiego rządu odnośnie natury polityki rozwojowej w Chinach, stwierdza, że Chiny nie kierują się w swych poczynaniach przesłankami czy uprzedzeniami ideologicznymi, lecz prowadzą swą politykę, opierając się na najnowszych badaniach naukowych.

Otóż jeżeli założymy, że wizja przedstawiona przez Góralczyka poprawnie odwzorowuje rzeczywistość chińskiego modelu rozwojowego, to należy wyciągnąć wnioski, że model ten wprawdzie nie ignoruje „naukowego rozwoju” w tym sensie, że nie stroni ani od badań naukowych, ani od opinii badaczy zajmujących się rozwojem gospodarczym, niemniej jednak wydaje się, że rzeczywista polityka rozwoju tego kraju prowadzona jest z radykalnie innej pozycji. Postawa Chin bardziej bowiem przypomina konserwatyzm w wersji Burke’a, z właściwą mu ostrożnością, brakiem zaufania do teorii oraz niechęcią względem radykalnych zmian. Oczywisty bowiem wydaje się fakt, że chiński model rozwoju należy przeciwstawić modelowi rozwoju w niektórych państwach posocjalistycznych, których transformacja – urynkowanie przybierała często postać „terapii szokowej”, opierającej się *stricte* na ówczesnych, *mainstreamowych* „najnowszych badaniach naukowych”.

Dokonane dotychczas ustalenia pozwalają na wskazanie wielu podobieństw pomiędzy specyfiką chińskiego spojrzenia na rozwój gospodarczy a konserwatywnym podejściem do rozwoju gospodarczego. Główną rolę w tym porównaniu odgrywają takie określenia jak „pragmatyzm”, „antyideologiczność” i „gradualizm”. Warto jednak także zwrócić uwagę na wielką rolę, jaką w Chińskim myśleniu o gospodarce przypisuje się „maksymom ojców”, które w tamtej kulturze przybierają najczęściej formę cytatów z nauk Konfucjusza. Jeszcze raz pragnę podkreślić, że tak

Tabela 1. Założenia chińskiego paradygmatu rozwojowego i założenia nowoczesnego konserwatyizmu

B. Góralczyk	E. Burke
Założenia chińskiego paradygmatu rozwojowego	Założenie nowoczesnego konserwatyizmu
<ul style="list-style-type: none"> Pragmatyczne, wyzute z ideologii podejście do reform, wywodzące się z prostych maksym Gradualizm, ostrożność i eksperymentowanie 	<ul style="list-style-type: none"> Nieufność (sceptycyzm) względem teorii Gradualizm – pochwała zmian powolnych

Źródło: opracowanie własne.

mocne przywiązanie do odkrywania znaczeń owych formuł w aktualnych kontekstach i okolicznościach nakazuje stwierdzić, że po pierwsze chiński model decyzyjny jest bardzo podobny do konserwatyizmu Burke’a, a po drugie może to oznaczać, że Chiny w swoich działaniach inspirowane są raczej spojrzeniem nurtu racjonalności adaptacyjnej (**tabela 1**).

Jednak pomimo licznych podobieństw między konserwatyżmem a postępowaniem Chin należy stwierdzić, że postawienie znaku równości pomiędzy postawą konserwatywną i zwieńczoną sukcesem strategią chińskiego rozwoju gospodarczego jest stanowczym nadużyciem. Jest tak przede wszystkim dlatego, że konserwatyzm koncentruje się przede wszystkim na bezpieczeństwie. Nie blokuje zmian, ale usiłuje uczynić je możliwie jak najbardziej bezpiecznymi. Próbuje oddać użyteczność konserwatyżmu za pomocą języka metaforycznego, ucieknę się do stwierdzenia, że konserwatyżm jest odpowiedzią na pytanie, „jak nie zatopić okrętu, na którym płyniemy?”.

Patrząc na użyteczność konserwatyżmu od strony wyjaśnienia specyfiki strategii rozwoju gospodarczego Chin, trzeba jednak stwierdzić, że nie jest on wystarczającym uzasadnieniem sukcesu tamtejszej gospodarki. Bezpieczeństwo wprawdzie jest ważne, ale samo w sobie nie gwarantuje pomyślanej zmiany, a przecież na zmianie właśnie zależało chińskim reformatorom pokroju Deng Xiaopinga.

Z tego punktu widzenia wydaje się zasadne pytanie o to, jakiego jeszcze komponentu brakuje w kreowanym przez nas wyobrażeniu chińskiego paradygmatu/strategii rozwoju gospodarczego?³ Zakładam jednocześnie, że pierwszym komponentem jest postawa konserwatywna. Odpowiedź na to pytanie jest jednocześnie prosta i złożona.

Otóż wnikliwa analiza transformacji gospodarczej Chin, połączona z rozeznaniem samego dyskursu toczącego w Chinach, który dotyczy spraw związanych z rozwojem gospodarczym, pozwalają na wyciągnięcie wniosku, że Chiny na swojej dotychczasowej ścieżce rozwoju stawiały sobie właściwe cele, we właściwym czasie (Kołodko, 2018). Szczególnego podkreślenia wymaga przede wszystkim właściwa sekwencja stawianych celów. Chiny najpierw chciały wyjść z biedy, następnie chciały rozwijać się w sposób pokojowy, później nastąpił okres dążenia do osiągnięcia średniego dochodu *per capita*, a współcześnie coraz głośniejszymi mówi się o tak zwanym *rozwoju asertywnym*, którego wyrazem jest, chociażby nieunikająca konfrontacja postawa w sporze handlowym z USA. Wskazane cele to tylko promień szczegółowych celów stawianych na poszczególnych etapach rozwoju gospodarczego. Ważne

³ Użyte sformułowanie sugeruje, że chodzi tylko o jeden komponent. W rzeczywistości może ich być więcej, niemniej jednak autor skupił się tylko na dwóch.

jest jednak to, że gdyby owe cele nie były realizowane właśnie w takiej kolejności, to Chiny byłyby dziś w zupełnie innym punkcie pod względem poziomu rozwoju, i najpewniej nie byłyby to pozycja lepsza od aktualnej. Współczesne rozważania dotyczące systemów złożonych, z właściwą im nieliniowością reakcji, przejść fazowych i przede wszystkim – zależności od ścieżki⁴, łączy konstatacja (Malinowski, 2018), że w długookresowej strategii rozwoju gospodarczego niezwykle istotną rolę odgrywa sekwencja zdarzeń, co bezpośrednio prowadzi do wniosku, że odpowiednia sekwencja stawianych celów może być kluczowa w kontekście progresu gospodarczego. Owa zdolność formułowania właściwych celów stanowi o sile Chin.

Ponadto należy również zauważyć, że status celów rozwojowych jest w przypadku chińskiej polityki gospodarczej niezwykle wysoki. Można mnożyć przykłady krajów, które stawiają sobie zupełnie nowe cele rozwojowe z częstotliwością zwykle mocno skorelowaną z wyborami parlamentarnymi. Stawiane cele mają więc często charakter populistyczny i przez samych decydentów są traktowane jako drugorzędne. Tymczasem w Chinach wskazanie konkretnego celu rozwojowego ma znaczenie priorytetowe i poprzedza je bardzo wytężona refleksja społeczno-polityczno-naukowa. Raz obrany kurs jest następnie realizowany za pomocą wszelkich dostępnych środków, zarówno w perspektywie krótko, jak i długoterminowej.

Powróćmy teraz do metafory statku. Chiński „statek” ma zawsze ściśle określony cel podróży. Chińczycy wiedzą, gdzie płyną, ponieważ mają wyraźnie postawione cele rozwoju.

Kluczem do chińskiej strategii rozwoju jest połączenie rozsądnie dobranych celów rozwoju gospodarczego (gdzie płyniemy?) z postawą konserwatywną, która ma zagwarantować przede wszystkim bezpieczeństwo (jak nie utonąć?). Chińska gospodarka ma „kroczyć przez rzekę, czując kamienie pod stopami”, a więc ma dokładnie określony cel (przejście przez rzekę), nie ma natomiast gotowej recepty na to, w jaki sposób cel ten ma zostać osiągnięty. Problem ten nie jest jednak rozwiązywany za pomocą „naukowego rozwoju”, jak być może samym chińskim decydom się wydaje, ale za pomocą bardzo nieufnej, ostrożnościowej – konserwatywnej postawy. *Learning by doing*, uczenie się na błędach, eksperymentowanie, wszystko to zaś zawsze w bezpiecznych dawkach, bez radykalnych zmian i bez pośpiechu – to taktyczne źródła chińskiego sukcesu.

Specyfiką chińskiej kultury i mentalności jest łączenie przeciwieństw, czego wyrazem jest słynny

symbol *yin yang*. Chińczycy łączą socjalizm z kapitalizmem, nowoczesność z tradycją, planowanie ze spontanicznym funkcjonowaniem rynku. Ostateczną konkluzją niniejszych rozważań jest stwierdzenie, że sama strategia rozwoju Chin, którą można określić również mianem chińskiego paradygmatu rozwoju, stanowi połączenie dwóch przeciwieństw: z jednej strony mamy do czynienia z defensywną ostrożnością, której istotą jest zapewnienie bezpieczeństwa. Z drugiej zaś strony w chińskich poczynaniach łatwo się dopatrzeć postawy bardzo ofensywnej, odznaczającej się olbrzymią determinacją oraz wyznaczaniem sobie ambitnych celów rozwoju.

Rysunek 1. Chińska strategia rozwoju



Źródło: opracowanie własne.

Chińscy decydenci bardzo nieufnie podchodzą do narzędzi, za pomocą których mają być realizowane postawione przez nich samych cele rozwojowe. Są bardzo otwarci na wszelkie nowatorskie koncepcje rozwojowe, ale ich ewentualna implementacja zawsze podlega procesowi wyrafinowanego testowania, zazwyczaj na dedykowanym temu celowi terytorium kraju. Do strategii rozwoju Chin podchodzą więc podobnie jak do procesu wprowadzania na rynek nowego medykamentu. Po pierwsze musimy wiedzieć, jakie dysfunkcje ma ów środek leczyć, a więc jakiemu celowi ma służyć jego wprowadzenie. Po drugie zaś – ów lek musi zostać poddany długotrwałemu procesowi testowania. Najpierw będą to testy kliniczne, następnie testy na ograniczonej populacji a dopiero na samym końcu badany specyfik otrzyma zielone światło do stosowania w całym kraju.

Chiński paradygmat rozwoju wymyka się wszelkim próbom zamknięcia go w ramy formalnego modelu dlatego, że po pierwsze jego istotą jest nawiązanie do celu, jakiemu miała służyć ekonomia w XVIII i XIX wieku, a więc rozwiązywaniu konkretnych problemów rozwojowych, nie zaś budowaniu teorii rozwoju gospodarczego. Po drugie, głęboko zakorzeniona w strategii Chin ostrożność – odnosi się także do samych ustaleń

⁴ Koncepcja *zależności od ścieżki* wskazuje, że nie tylko same zdarzenia, ale także ich sekwencja mają znaczenie. Następujące po sobie zjawiska A, B, C, D mogą dać rezultat zupełnie inny niż analogiczne zjawiska pojawiające się w innej kolejności: D, B, A, C.

teorii rozwoju gospodarczego. W efekcie – chińscy decydenci bardzo pragmatycznie i wybiórczo korzystają z narzędzi, jakie dostarcza współczesna refleksja nad problematyką makroekonomiczną, co z punktu widzenia badacza tych zjawisk bardzo ciężko jest zamknąć w deterministyczne formuły naukowe.

Zakończenie

Niniejszy artykuł jest formą refleksji nad chińskim modelem rozwojowym. W toczonej na ten temat dyskusji wydaje się dominować pogląd, że źródłem sukcesu gospodarczego tego kraju jest stosowanie *evidence based policy*, rozumiane jako „naukowy rozwój”, a więc oparcie polityki gospodarczej na ustaleniach ekonomii rozwoju.

Jednak wniosek, jaki nasuwa się po lekturze *Wielkiej reformacji*, jest zgoła odwrotny. Okazuje się, że fundamentem chińskiego paradygmatu rozwojowego są założenia, które do złudzenia przypominają pryncypia, wokół których zbudowana jest koncepcja *nowoczesnego konserwatyzmu* Edmunda Burke’a. Swoistym jądrem tej koncepcji jest niechęć i sceptycyzm względem teorii naukowych, połączone z postulatem gradualnego charakteru wszelkich zmian ekonomiczno-społecznych.

Ostatecznie okazuje się jednak, że *nowoczesny konserwatyzm* w pojedynkę nie jest jedynym elementem chińskiego paradygmatu rozwojowego. Drugim filarem są odpowiednie cele rozwoju oraz ich właściwa sekwencja.

Wprawdzie artykuł dotyczy Chin, ale konkluzje z nim związane mogą mieć istotne znaczenie w myśleniu o długookresowych strategiach rozwoju w ogóle. W ekonomii rozwoju zazwyczaj idea strategii mniej więcej pokrywa się znaczeniowo z ideą planu i planowania. Niniejszy tekst prowadzi do konstatacji, że strategia to przede wszystkim ostrożność połączona z ambicjami. Ambicje to właściwe cele rozwoju a ostrożność to możliwie najbezpieczniejsza forma ich realizacji. Na tym etapie *evidence based policy* jest złym doradcą, ponieważ związana z nią naukowa niepewność (Malinowski, 2018) może prowadzić do nieodwracalnych, systemowych i bardzo kosztownych błędów. O „naukowym rozwoju” można natomiast myśleć w kontekście formułowania celów rozwoju gospodarczego. To właśnie na tym etapie refleksja ekonomii rozwoju w sposób istotny może wpływać na sposób myślenia o przyszłości, z jej szansami i niebezpieczeństwami.

Ostatecznie więc Chiny to zarówno nie jest dobry przykład „naukowego rozwoju”, jak i „nowoczesnego konserwatyzmu”. Chiny to przykład pragmatyzmu umiejętnie wkomponującego wszelkie dostępne narzędzia, postawy, ideologie czy hasła, w proces realizacji swoich ambicji rozwojowych.

Bibliografia

- Bolesta A. (2006), *Chiny w okresie transformacji*, Dialog, Warszawa.
- Burke E. (1790), *Rozważania o rewolucji we Francji*, Znak, Kraków 1994.
- Cartwright N., Hardie J. (2012), *Evidence – based policy. A practical guide to doing it better*, Oxford University Press, Nowy Jork.
- Cholań H. (2014), *Chiny a świat współczesny. Chiński model ekonomiczny*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Fenby J. (2014), *Will China dominate the 21st century?*, Polity Cambridge.
- Gigerenzer G., Todd P.M. (2000), *Simple heuristics that make us smart*, Oxford University Press, Oxford.
- Góralczyk B. (2018), *Wielki renesans. Chińska transformacja i jej konsekwencje*, Dialog, Warszawa.
- Hayek F.A. (1952), *Nadużycie rozumu*, Prohibita, Warszawa 2013.
- Kahneman D., Tversky A. (1979), *Theory of perspective: An analysis of decision under risk*, „Econometrica”, no. 47, s. 263–291.
- Kissinger H. (2011), *O Chinach*, Czarne, Warszawa.
- Klejdyś-Michałek N. (2003), *Konserwatyzm jako ideologia, doktryna, postawa*, w: S. Stępień (red.), *Konserwatyzm – historia i współczesność*, UMCS, Lublin.
- Kłoczowski P. (1968), *Wstęp*, w: E. Burke, *Rozważania o rewolucji we Francji*, Znak, Kraków.
- Kołodko G.W. (1994), *Strategia dla Polski*, Poltext, Warszawa.
- Kołodko G.W. (2013), *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kołodko G.W. (2018), *Czy Chiny zbawią świat?*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Malinowski G.M. (2017), *Renesans strategii – czyli o niemożliwości uprawiania evidence based policy*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej”, nr 1992, „Organizacja i Zarządzanie”, z. 113, s. 265–284.
- Malinowski G.M. (2018), *Zasada ostrożności, czyli heurystyka strachu oraz heurystyka odwagi w kontekście polityki gospodarczej*, „Prakseologia”, nr 160, s. 291–331.
- O’Hear A. (1998), *Conservatism*, Routledge Encyclopedia of Philosophy, Routledge, London.
- Oakeshott M. (1975), *On being conservative*, w: A. De Crespigny (red.), *Ideologies of politics*, Oxford University Press, London.
- Olszewski E. (2003), *Ideologia i ruch konserwatywny*, w: S. Stępień (red.), *Konserwatyzm – historia i współczesność*, UMCS, Lublin.
- Pieliński K. (1993), *Konserwatyzm jako osvajanie chaosu świata empirycznego*, Elipsa, Warszawa.
- Potocki T., Opolski K. (2015), *Decyzje w obliczu „niepewnych ryzyk” – rola heurystyk i nurtu racjonalności adaptacyjnej*, „Finanse”, nr 1(8), s. 43–70.
- Stiglitz J.E. (1996), *Some lessons from the East Asian miracle*, „The World Bank Research Observer”, vol. 11, no. 2.

Pułapki wykorzystania środków publicznych na innowacje

Istota współczesnych innowacji

Zgodnie z definicją Schumpetera „innowacja to rynkowe wdrożenie technicznej lub organizacyjnej nowości”. Definicja prosto określa istotę innowacji. Potrzebna jest nowa idea (niekoniecznie wynalazek techniczny) i jej komercjalizacja (więc nie wynalazek w szufladzie). Od dwóch dekad tak definiowane innowacje są postrzegane jako jedna z głównych sił napędowych gospodarki światowej. Innowacją jest nowatorstwo w zaspokajaniu potrzeb człowieka, którego miarą sukcesu i potwierdzeniem innowacyjnego charakteru jest popyt na nowe rozwiązanie i jego sprzedaż na rynku.

Innowacje w swojej masie są głównie efektem działań samego przedsiębiorcy. Niekoniecznie muszą za nimi stać istotne odkrycia naukowe. Eksperymentowanie i wykorzystanie w działaniach przedsiębiorcy upowszechnionych wyników prac badawczych stwarza mu szansę samodzielnego inicjowania projektów zmierzających do wytworzenia nowych produktów.

Najlepsze gospodarki światowe osiągają efektywność wykorzystania funduszy na innowacje na poziomie ponad 50%, podczas gdy w Polsce ten współczynnik kształtuje się najprawdopodobniej w okolicach kilku procent. Dopóki inwestorem jest sam innowator lub stowarzyszony z nim prywatny inwestor (klasyczny przypadek porozumienia z „venture capital”) – oni

* Autorzy rozpoczęli swoją karierę zawodową od pracy naukowej w SGPiS (dziś SGH). Potem jednak ponad 25 lat życia zawodowego spędzili w biznesie międzynarodowym i zarządzali przedsiębiorstwami, doradzają lub prowadzą własne firmy. Ich doświadczenie biznesowe i możliwości funkcjonowania w kluczowych branżach gospodarki oraz kontakty biznesowe dały im unikatową wiedzę z tzw. praktyki. Współzałożyciele i fundatorzy Fundacji Science&Management Professionals, której celem jest m.in. edukacja ekonomiczna dedykowana innowacjom i pomoc polskim utalentowanym wynalazcom w komercjalizacji wynalazków i odkryć.

ponoszą skutki niepowodzenia. W sytuacji, gdy innowacje są wspierane z funduszy publicznych – nadzór nad działaniem innowatora i zarządzanie ryzykiem związanym z inwestycją wymaga profesjonalnych działań gestorów funduszy publicznych

Rynek a innowacje

Innowacje są aktywnością niespójną z tradycyjnym pojęciem rynku. Są niestandardowym, unikatowym rozwiązaniem, trudnym do rynkowej ewaluacji poprzez porównanie z wytworami pochodzącymi od innych producentów z danej branży. Unikatowość kreuje dodatkową marżę żądaną przez dostawcę innowacji. Ma ona ekonomiczne uzasadnienie. Obok standardowych kosztów wytwarzania pojawia się bowiem koszt innowacji – nakładów poniesionych na jej opracowanie i wdrożenie.

Innowacja ma wieloetapowy i często długi okres ekonomizacji, co opisuje harwardzki model innowacji biznesowej. Początkowo nowe rozwiązania nie są wybitnie opłacalne. Osiągnięcie trwałej zyskowności wymaga rozwiązania problemów związanych ze skalowaniem biznesu i infrastruktury wymaganej do funkcjonowania innowacji na rynku. Należy stworzyć szereg procesów około-produkcyjnych, które budują efektywność wytwarzania. Dalszy wzrost efektywności osiąga się poprzez modularyzację i partnerstwo z innymi przedsiębiorstwami w zakresie podziału pracy nad produkcją komponentów. Przykładów trudności związanych z budowaniem ostatecznej formuły zyskowności jest wiele – choćby Tesla Elona Muska.

Dla nabywcy innowacyjnego rozwiązania brak standaryzacji wyklucza możliwość tradycyjnego postępowania przetargowego. Organizujący przetarg w takiej sytuacji może nawet nie być świadom wszystkich parametrów tego rozwiązania, by móc je właściwie umieścić w zaproszeniu do przetargu. Unikatowość rozwiązania utrudnia porównanie ofert złożonych w przetargu i traci

on sens. Jest powszechnie przyjęte, że w takich przypadkach można odstąpić od przetargu.

Jeśli innowacyjny produkt jest dobrem inwestycyjnym, działanie rynku zakłócać może także interwencja publiczna. Państwa są generalnie zainteresowane wspieraniem podmiotów gospodarczych, które inwestują w innowacyjne rozwiązania i gotowe są wspierać ich zakup poprzez dotacje. Innowacyjny aparat wytwórczy może zatem kosztować nabywcę całość kosztów wytworzenia i marży żądanej przez dostawcę lub tylko tę ich część, która nie jest finansowana z dotacji publicznych. W praktyce – koszt inwestycji w innowacyjne urządzenia do produkcji może się wahać od 0 do 100% wartości żądanej przez dostawcę – w zależności od wysokości dopłaty. To znów może rzutować na kalkulację cen produktów wytwarzanych na tak pozyskanych maszynach i urządzeniach.

Logika nakazywałaby sądzić, że kolejny sprzęt do wytwarzania zostanie nabyty bez dotacji – z biegiem czasu straci on swój innowacyjny charakter. Z drugiej strony koszt innowacyjnych urządzeń produkcyjnych spada gwałtownie z biegiem czasu i kolejna ich generacja będzie tańsza, a często także wydajniejsza. Zdyskontowany o te przewidywalne korzyści fundusz amortyzacji wystarczy zatem na odtworzenie majątku wytwórczego.

Obrót innowacjami tworzy także inne problemy natury transakcyjnej. Powodem jest wyższe ryzyko obrotu takimi produktami. Innowacja pozostaje eksperymentem w okresie czasu niezbędnym do uzyskania potwierdzenia poprawności i niezawodności nowego rozwiązania. Taki eksperyment trudno poddać standardowym klauzulom gwarancji i rękojmi. Rozwiązaniem mogłoby być poczekanie na moment wszechstronnego przetestowania nowego rozwiązania, gdy nabierze ono zdolności do obrotu na prawach produktów już na rynku istniejących. Przeciwdziała temu jednak trend przyspieszania wdrażania rynkowego innowacji (tzw. „wczesnej sprzedaży”). Występuje on poza nielicznymi branżami, gdzie ze względu na bezpieczeństwo klienta/konsumenta nie jest wskazane eksperymentowanie z niesprawdzonymi do końca rozwiązaniami (medycyna, awiacja). Przykładami są autonomiczne systemy sterowania pojazdami, czy, bliższe nam wszystkim, oświetlenie domowe w technice LED – o niezbadanym, długoterminowym wpływie na organizm człowieka.

Efektem przedstawionej wyżej specyfiki innowacji (brak standaryzacji, subwencjonowanie, nietypowe ujęcie w kosztach wytwarzania, wysokie ryzyko transakcyjne) jest odchodzenie od tradycyjnych, rynkowych narzędzi i akceptacja dla nietypowych umów wiążących podmioty zaangażowane w obrót innowacjami. Relacje czysto handlowe zastępuje różnie definiowane partnerstwo o współdzielonych kosztach, ryzykach i korzyściach. Oprócz ewidentnych zalet – często jedynie w ten sposób można doprowadzać do urynkwienia nowych

rozwiązań – są też i wady takiej sytuacji. Powstają okazje do nadużyć trudnych do ścigania ze względu na specyfikę tematu i nieadekwatność przepisów regulujących normalny obrót gospodarczy. Przykładowo – skoro unikatowość nabywanego rozwiązania jest przepustką zwalniającą z przetargowego trybu jego nabycia, to skąd pewność, że rozwiązanie jest faktycznie unikatowe? Inny przykład – skoro powodzenie innowacji (jej rynkowe i zyskowe wdrożenie) jest niepewne – jak zabezpieczać środki przekazywane innowatorowi na rozwój i urynkwienie innowacji, by nie zostały zmarnotrawione?

Potwierdzenie unikatowości (nowości) innowacji

W wielu konkursach związanych z udostępnianiem funduszy publicznych na innowacje w Polsce spełnieniem kryterium nowości ma być postępowanie patentowe. Na pozór to trudny do zmanipulowania proces, w który zaangażowany jest państwowy urząd patentowy oraz kancelarie patentowe. Te zewnętrzne w stosunku do innowatora podmioty winny gwarantować obiektywną i merytoryczną ocenę unikatowości przedstawianych im wniosków patentowych. Od badania stanu techniki poprzez rzetelny opis wynalazku do eksperckiej analizy zgłoszenia w relacji do istniejących rozwiązań.

W praktyce bywa inaczej. Zastrzeżenia patentowe da się tworzyć w sposób omijający kryterium nowości i nie odbiegający od aktualnego stanu techniki – choć badanie stanu techniki winno być bezwzględny weryfikatorem nowości zastrzeżanego rozwiązania. W pewnym postępowaniu eksperci patentowi, sami prezentujący stan wiedzy na poziomie podręczników szkół zawodowych z lat pięćdziesiątych ubiegłego wieku, ulegli argumentacji wnioskodawcy i przyznali lokalną ochronę patentową. Dopiero podczas starań o europejską ochronę patentową wysunięto wątpliwość co do oczywistości proponowanego zastrzeżenia. Zasada nieoczywistości zabrania patentowania rozwiązań, które mogłyby zostać opracowane przez każdą, logicznie rozumującą osobę na podstawie ogólnie dostępnej wiedzy.

Poza tym sam patent czy fakt złożenia wniosku patentowego trudno uznać za potwierdzenie potencjału rynkowego rozwiązania – nie jest to rolą tego starożytnego narzędzia ochrony własności intelektualnej. Odnosi się ono, czasami nieporadnie, jedynie do kwestii nowości rozwiązania. Pomija w swoim formacie potencjał rynkowy jego zastosowania. Kolejny problem – postępowanie patentowe nie uwzględnia innych, nietechnicznych rodzajów idei leżących u podstaw innowacji – a to jest 8 z 10 kategorii innowacji w systematyce przyjętej w Unii Europejskiej.

Ocena nowej idei i szans jej komercjalizacji winna mieć zatem bardziej heurystyczny charakter przy wykorzystaniu prawdziwie eksperckiej wiedzy osób

parających się zawodowo innowacjami – czyli ideami wdrażanymi na rynku – a nie wynalazkami. Prawo patentowe nie zostało stworzone do kwalifikowania współczesnych projektów konkurujących o środki na innowacje. Stało się narzędziem wykorzystywanym do swoistej certyfikacji zgłaszanych projektów. To tylko w minimalnym stopniu uprawdopodobnia, że mamy do czynienia z innowacją o rynkowym potencjale.

Panele eksperckie organizowane z okazji oceny projektów zgłaszanych do dofinansowania nie zawsze są obsadzone przez osoby posiadające kompetencje do weryfikacji tezy o innowacyjności rozwiązania: nowości idei i jej potencjale rynkowym. Nie są prowadzone badania, które potwierdziłyby to stwierdzenie, ale wystarczy posłuchać zadawanych pytań przez ekspertów i ich reakcji na udzielane odpowiedzi. Rzadko system oceny ociera się o metodologię wypracowaną w ostatniej dekadzie dla innowacyjnych przedsięwzięć w krajach o największym zaangażowaniu w innowacyjną gospodarkę: Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Izraelu.

Przypadek: wyjątkowe urządzenie produkcyjne

Od 2002 roku rozwijana jest nowa technika wytwarzania – jedna z tych, które należą do zbioru technologii przyrostowych. Tworzy ona wiele nowych możliwości dla projektantów i jest w stanie zastępować dotychczasowe, tradycyjne techniki. Jedna z firm (nazwijmy ją w tym procesie Innowatorem) stworzyła urządzenie w tej technice na bazie innego, nabytego od wcześniejszego wytwórcy w tym obszarze (nazwijmy go Pionierem). Innowator nie był zatem wynalazcą tej techniki, miał też konkurentów – choćby Pioniera. Jednakże urządzenie Innowatora zawierało elementy poprawiające pracę w relacji do wcześniejszego wytworu Pioniera.

Innowator był klasyczną firmą technologiczną – grupą inżynierów, którym świetnie poszło w fazie projektowej – gdy celem było stworzenie lepszego urządzenia działającego w ramach innowacyjnej techniki wytwarzania. Problem pojawił się po ukończeniu projektu i polegał na rozwinięciu sprzedaży opracowanego urządzenia. Nowa technika wytwarzania była jeszcze na tak wczesnym poziomie adaptacji przez potencjalny rynek wytwórców, że zarówno Pionier, jak i podążający jego śladami Innowator nie mieli zbyt wielu okazji na kontakty z zainteresowanymi.

W tym momencie pojawia się Pośrednik. Pośrednik jest małą firmą o ambicjach zaistnienia na rynku sprzedaży nowej techniki wytwarzania. Sama nie produkuje urządzeń. Zajmuje, na mocy porozumienia z Innowatorem, miejsce odsprzedawcy w łańcuchu wartości. Ma pomóc Innowatorowi w dotarciu do nabywców. Jej problemem znów jest pozycjonowanie się względem

nabywcy. Po pierwsze – urządzenie nie jest w tej konkretnej technice wytwarzania jedynym na rynku. Pojęcie unikatowości jest płynne w sferze innowacji poprzez brak standaryzacji. Nie jest określone, na ile muszą się od siebie różnić dwa urządzenia działające w tej samej technice wytwarzania, by uznać je za unikatowe – każde w swej „klasie”. Wrócimy jeszcze do tego problemu.

Drugim problemem pośrednika jest samo bycie pośrednikiem. Skoro Innowator jest twórcą unikatowego rozwiązania, to pośrednictwo w jego sprzedaży jest potencjalnym źródłem ogromnych marż, jeśli pośrednik ma wyłączność na sprzedaż. Przecież od nikogo innego nie będzie można kupić tego samego urządzenia wytwarzanego przez Innowatora. Pośrednik, podobnie jak Innowator, są w ten sposób wyłączeni z rynkowej konkurencji i cena urządzenia dla nabywcy negocjującego z takim dwuszczeblowym łańcuchem dostaw jest całkowicie arbitralna – może być dowolnie wysoka w rezultacie unikatowości rozwiązania i niezmiernie odległa od kosztów jego wytworzenia.

Kwestia pośrednictwa była rozwiązywana przez Pośrednika w dość nietypowy sposób. Pośrednik zaczął intensywnie pracować nad zmianą swojego wizerunku, starając się tworzyć u nabywców wrażenie, że posiada istotny udział we własności intelektualnej wytworzonej przez Innowatora. W transakcji przeprowadzonej w Polsce był wręcz przedstawiany jako wytwórca urządzenia, a sam Innowator tylko jako współpracownik w tym zakresie. Na zdjęciach urządzenia pojawiły się w Internecie fikcyjne, naniesione komputerowo, znaki towarowe Pośrednika, a samo urządzenie zmieniło nazwę z „Nazwa Innowatora, model xxx”, na „Nazwa Pośrednika, model xxx”). Te wszystkie zabiegi miały oddalać wątpliwości, czy nabycie unikatowego produktu przez pośrednika jest zgodne z procedurami zakupowymi.

Efekt tych zabiegów? Kilkudziesięcioprocentowe marże sprzedażowe Pośrednika, daleko wykraczające poza standardy rynkowe w segmencie dóbr inwestycyjnych. Jego złotym snem była monopolizacja całego sektora wytwarzającego urządzenia w tej technice, co jednak spotkało się z brakiem przychylności ze strony producentów. Pionier, Innowator i inni nie chcieli kanalizacji całej swojej sprzedaży przez jeden podmiot.

Ocena potencjału wdrożeniowego

Skoro ocena nowości rozwiązania jest problematyczna, to tym bardziej należy się skupiać na potencjale wdrożeniowym zgłaszanych do finansowania projektów. Tutaj też brakuje dobrych rozwiązań. Z jednej strony trudno jest karać wnioskodawców za nieudany projekt wdrożenia w sytuacji, kiedy wspomniana wzorcowa efektywność środków wydanych na innowacje jest w granicach 50%. Nie oznacza to jednak, że należy zwolnić wnioskodawców od realistycznego

i skrupulatnego przedstawienia planu rynkowego wdrożenia nowej idei.

O ile wnioski o dofinansowanie są często w satysfakcjonującym stopniu udokumentowane od strony merytorycznej idei, to już plany sprzedażowo-marketingowe pozostawiają wiele do życzenia. Naturą innowacji jest rosnąca wykładniczo krzywa kosztów. Są one jeszcze stosunkowo niskie na wstępnym etapie opracowania i weryfikacji koncepcji innowacyjnego rozwiązania. Składa się na nie zwykle praca jeszcze niewielkiego zespołu, obserwacje, rozważania i działania zmierzające do wykonania niewielkim kosztem dowodu poprawności koncepcji. Prace badawczo-rozwojowe i prototypowe oznaczają już znaczące koszty. Potrzebne jest do nich materiały, wyposażenie, praca szerszego grona pracowników – nie zawsze też osiąga się zamierzone rezultaty w jednym cyklu takich prac. Pojawiają się iteracje projektowe. Masowa sprzedaż i wytwarzanie oznacza kolejny, skokowy wzrost kosztów. Są one związane z rozwojem finalnej technologii wytwarzania, procesów produkcyjnych i sprzedażowych – zeskalowanych dla masowej sprzedaży. Te ostatnie wymagają zatem najbardziej starannego zaplanowania, a to często przerasta kompetencje innowatorów wyspecjalizowanych w aktywnościach badawczo rozwojowych, a nie biznesowych.

W sferze komercjalizacji wnioskodawcy powinni być zatem zobligowani do skorzystania z kompetentnej pomocy w tworzeniu swoich planów wdrożeniowych. Można zgodzić się z pozostawieniem im analizy technicznej wykonalności nowego rozwiązania, ale finansowa wykonalność (relacja między kosztami opracowania i dostarczania produktu i przychodami) powinna być powierzona opiece ekspertów – szczególnie w kwestii sposobu generowania przychodów (działania sprzedażowo – marketingowe) i ekonomizacji procesu wytwarzania. W przypadku venture capital są to oczywiste zabiegi fundatora środków na innowacje i należy uznać je za dobrą praktykę do naśladowania w wypadku funduszy o charakterze publicznym.

Główną trudnością w Polsce jest stworzenie korpusu ekspertów wspierających przedsięwzięcia, którym przyznano środki publiczne – na wzór zasobów eksperckich posiadanych przez prywatnych inwestorów. W stosunkowo młodej gospodarce rynkowej o kulejących innowacjach liczba takich osób z odpowiednim doświadczeniem i kompetencjami jest niewielka. Znacznie lepiej wygląda perspektywa sfinansowania ich współpracy przy projektach. Wystarczy generować oszczędności w wydatkowaniu pieniędzy publicznych, podnosząc współczynnik efektywności innowacji.

Częstą ucieczką od problemu finalizacji i komercjalizacji rozwiązania jest poprzestawanie na niskim poziomie gotowości technologicznej. Dopuszczalność braku finalnego rozwiązania – prawdziwej innowacji – w konkursach projektów prowadzi do finansowania prac badawczo-rozwojowe, których efekt końcowy jest

łatwiejszy do rozmycia i nie musi implikować konkretnego ich zastosowania w przyszłości. Finansowania prac badawczo-rozwojowych nie należy zatem mylić z finansowaniem innowacji, które z definicji powinny legitymować się rezultatami rynkowymi.

Głównym kryterium inwestowania w innowacyjne rozwiązania powinien być zwrot zainwestowanych środków z zysków pochodzących ze sprzedaży. Uczynienie z sukcesu rynkowego głównego warunku inwestowania środków wcale nie trywializuje zasad oceny wniosków o dofinansowanie. Przypomnijmy – innowacja to nowa idea plus komercjalizacja, a nie sam wynalazek. Przy mnogości rodzajów innowacji (wspomnianych wyżej 10 kategorii innowacji) kryterium finansowe jest po prostu ostrzejsze. A innowacyjność? Jej uzasadnienie rozmywa się w gąszczu stawianych warunków obejmujących rodzaj (w Polsce uznaje się w zasadzie tylko innowacje produktowe i procesowe), rozpowszechnienie wnioskowanego rozwiązania (dopuszcza się sytuacje, w których wnioskowane rozwiązanie już gdzieś na świecie istnieje) i jego świeżość (dopuszcza się sytuacje, kiedy wnioskowane rozwiązanie już powstało, ale nadal ma cechy nowości na rynku). Opinia eksperta oparta na nieostrych kryteriach ma charakter bardziej arbitralny niż ściśle merytoryczny. Zasada się bardziej na detekcji we wniosku słów-kluczy zawartych w regulaminie oceny niż na próbie ewaluacji merytorycznej i finansowej przedsięwzięcia w porównaniu do innych, zgłoszonych do konkursu wniosków.

Model venture capital, gdzie kryterium wyboru jest powodzenie rynkowe przyniesionego pomysłu oraz wsparcie specjalistów funduszu w dowiedzeniu spodziewanego rezultatu wydaje się lepiej skalibrowany. Rynkowa weryfikacja zamyka bowiem dyskusję na temat tego, czy ludzie potrzebowali tego rozwiązania i co było w nim nowe, zaś udział fachowców jest lepszą prewencją na wypadek nieporadności czy oszustwa pomysłodawców niż kontrolerzy wkraczający często po fakcie zaistnienia nieprawidłowości. W ostatecznym rachunku – to venture capital daje prywatne pieniądze i sam ich pilnuje, angażując własnych fachowców. W europejskich modelach finansowania innowacji ze środków publicznych inwestor (państwo i reprezentujący je urzędnicy) jest gestorem, a nie właścicielem pieniędzy a przyznanie ich wnioskodawcy „zgodnie z regulaminem” jest czymś zupełnie innym niż zarabianiem na życie z tego tytułu.

Przypadek: inkubacja czy wegetacja?

W latach 2008–2013 wydano ze środków publicznych w Polsce 2/3 miliarda złotych na inkubatory przedsiębiorczości. Z opublikowanych fragmentarycznych danych 92% inkubowanych podmiotów nadal pozostaje w inkubatorach, a 2/3 z nich ma jakieś miesięczne przychody (nie zyski) – w większości przypadków

w granicach kilkudziesięciu tysięcy złotych. Należy zwrócić uwagę, że opublikowane około dwóch lat temu dane mają charakter wybitnie fragmentaryczny, jak na analizę wydatkowania 667 milionów złotych. Za to są alarmujące. Jeśli średnio po 6–7 latach inkubacji jej efekt jest taki, jak go wstydliwie opisano – to efektywność sfinansowanego procesu powstawania nowych przedsięwzięć gospodarczych jest na poziomie o rząd wielkości niższym od przedstawionego na początku poprzedniego rozdziału wzorca. Analiza tej porażki powinna prowadzić do wniosków pozwalających wydawać efektywniej pieniądze na inkubację czy innowacje – wszak inkubatory guszczą najczęściej nowe pomysły na biznes. Analizy jednak nie było, zatem sami pokażemy się o wnioski.

Polskie inkubatory przedsiębiorczości skupiają się głównie na wsparciu administracyjnym: użyczeniu miejsca biurowego, laboratorium, usług księgowych etc. Wsparcie merytoryczne nie ma charakteru usystematyzowanego. Powstanie nowych przedsięwzięć podlega spisaniu i doskonaleniu od ponad dwóch dekad zasadom. Ich znajomość wśród osób aspirujących do miana przedsiębiorców nowej generacji jest niewielka. Brakuje edukacji na ten temat, brakuje też znajomości tych zasad wśród gestorów funduszy publicznych. Lekcje w tym zakresie odrabiają jedynie polskie wydawnictwa, które nadzwyczaj szybko reagują polskimi wydawnictwami pojawiających się i uznanych na świecie opracowań w tym zakresie.

W gospodarce amerykańskiej terminowi „inkubacja” bardziej odpowiada „akceleracja”, w której młody zespół z pomysłem wstępujący do akceleratora otrzymuje przede wszystkim fachową pomoc w dalszym rozwijaniu przedsięwzięcia oraz pewien, niewielki wkład pieniężny ze strony akceleratora. Jest on gwarantem poważnego potraktowania akcelerowanej jednostki w kwestii jej potrzeb i wyboru metod wsparcia.

Opisany przypadek wydatkowania funduszy jest dowodem, że inkubowane przedsięwzięcie nie ma ze swej natury pełnego zasobu kompetencji niezbędnych do osiągnięcia sukcesu rozumianego jako udana komercjalizacja. Obecny system inkubacji nie dostarcza brakujących kompetencji, oferując przetrwanie, a nie udane życie nowego podmiotu gospodarczego.

Stopniowe finansowanie

W Polsce panuje obyczaj jednoetapowego przyznawania środków na innowacje. W jednej transzy są przyznawane wszystkie środki na projekt niezależnie od pierwotnego stanu zaawansowania. Tu właśnie wypada wrócić do współczynnika efektywności wykorzystania środków na innowacje. Technika, która pozwala podnosić ten współczynnik, zasadza się na skrupulatnej weryfikacji wykonalności projektu na

każdym jego etapie. Pozwala ona na blokowanie wydatków na nierokujące projekty na jak najwcześniejszym etapie, kiedy wydatki nie osiągają jeszcze wysokich poziomów, wynikających z wykładniczego wzrostu kosztów wdrożenia idei.

Stopniowe finansowanie tworzy łatwy dostęp do wielu projektów do niewielkich pieniędzy. Uzyskują one tzw. kapitał zalążkowy (seed capital), który pozwala na weryfikację stawianych przez innowatora hipotez dotyczących wartości proponowanego rozwiązania. Jeśli te środki pozwalają potwierdzić słuszność koncepcji – pojawia się kolejna transza finansowania.

Przesiewanie projektów na ich poszczególnych etapach jest logicznym rozwiązaniem, zgodnym z ideą lejka innowacji. Wiele idei pochłaniających na wstępie niewielkie pieniądze konkuruje w oparciu o rezultaty pierwotnej, drobnej inwestycji o kolejne, już większe pieniądze na dalszy rozwój. Do naprawde dużego wsparcia finansowego pretendują na końcu lejka jedynie te, których prawdopodobieństwo sukcesu jest już bardzo wysokie ze względu na stan zaawansowania i poziom weryfikacji rynkowej. Dla administracji publicznej to znacznie większy wysiłek związany z przyznawaniem środków na innowacje, ale lepiej odpowiadający logice krajów zwycięskich w tym wyścigu. Liczy się bowiem nie tylko determinacja w dochodzeniu do rezultatów końcowych projektu innowacji, ale także umiejętność wczesnej rezygnacji z tych projektów, których szanse na sukces są niewielkie.

Mistrzowie projektów – outsiderzy procesów

W dystrybucji środków na innowacje należy także wystrzegać się koncentracji środków w podmiotach permanentnie przebywających w tzw. fazie projektowej. Brak nacisku na udaną komercjalizację w postępowaniach finansujących innowacje motywuje starających się do składania kolejnych wniosków w sytuacji, gdy ich poprzednie przedsięwzięcia nie dotarły do stanu stabilności procesowej w wyskalowanej operacji, która przynosi trwałą zyskowność. Wieczni projektanci są znakomitymi konsumentami funduszy na innowacje, ale nie gwarantują oczekiwanych efektów.

Część stricte biznesowa innowacji, po opracowaniu nowego rozwiązania i zamknięciu tym samym fazy jego projektowania, jest dla innowatorów najtrudniejsza. Jednak dopiero tam rodzi się licznik ułamka wskaźnika efektywności zaangażowanych środków. Ocena kompetencji innowatorów w konkursach dzielących publiczne środki na innowacje za mało wnika w ten zasób kompetencji, który dotyczy właśnie fazy procesowej innowacji. Wysoka ocena zdolności do przeprowadzenia fazy projektowej nie ma wiele wspólnego z prawdopodobieństwem udanego przejścia

i ukończenia fazy procesowej. Zwykle to są zupełnie inne kompetencje. Mając długą drogę projektowania przed sobą, zespoły tworzące innowacje nie planują z wczasu zasobów ludzkich niezbędnych w przyszłości. Przewagą dużych korporacji jest kompletne know-how dla całego łańcucha aktywności związanych z opracowaniem i wdrożeniem rynkowych innowacji. To także tłumaczy fakt, dlaczego innowacyjne rozwiązania są zbywane na rzecz korporacji przez innowatorów. Wynagrodzenie zbywających jest satysfakcjonujące i co najmniej proporcjonalne do włożonego wysiłku i przekazanej własności intelektualnej. Należy jednak pamiętać, że przychody z masowej sprzedaży innowacji przez korporację są wielokrotnie wyższe od inwestycji w jej zakup. Efektywność tak zaangażowanych środków w innowacje jest dla korporacji wyższa niż w sytuacji, gdyby sama próbowała stworzyć to rozwiązanie.

Zarządzanie – kluczem do sukcesu

Opinie o dalszym losie innowacyjnej gospodarki w Polsce są zadziwiająco optymistyczne. Podkreśla się 20% wzrost nakładów na badania i rozwój w relacji do PKB, co nadal lokuje nas znacznie poniżej średniej europejskiej. Wskazuje się na faktycznie dużą dostępność funduszy pomocowych dla przedsięwzięć o charakterze innowacyjnym. Jednym zdaniem – ziarno zasiane, poczekajmy na rezultaty. Trudno się zgodzić z tym optymizmem w świetle dotychczasowych praktyk omówionych powyżej, a także uwzględniając poziom kompetencji zarządczych w obszarze innowacji.

Innowacje potrzebują zarządzania świadomego naszkicowanych w tym opracowaniu: specyfiki innowacji, zagrożeń związanych z inwestowaniem w nie oraz istoty procesów projektowania i wdrażania nowych rozwiązań. Takich specjalistów praktycznie brak i nie są kształceni. Dla uczelni technicznych innowacje kojarzą się z wynalazczością, zatem aspekt ekonomiczny-managerski ma znikome znaczenie. Dla uczelni ekonomicznych – skoro innowacje to wynalazek techniczny – tym bardziej brak jest zrozumienia dla ich ewentualnej roli we wsparciu gospodarki poszukującej innowacyjnej ścieżki rozwoju.

O ile można wykazać zrozumienie dla politechnik koncentrujących się raczej na wynalazczości, a nie istocie procesów innowacyjnych w gospodarce, to akademie ekonomiczne popełniają fatalny błąd. Można rozumieć jego źródła – słabość raczkujących nauk o biznesie i zarządzaniu, szczególnie słabość w dziedzinie zarządzania w warunkach gospodarki opartej na innowacjach. To nowa wiedza, rozkwitająca od ponad dwóch dekad, ale nadal dynamicznie zmienna. Oparta na aparacie poznawczym nie będącym

domeną polskich uczelni: studiach przypadku i badaniach ankietowych. Wiedza stosowana wymagająca wykształcenia u studentów kompetencji metodami interaktywnymi.

Efektom braku kompetencji zarządczych w dziedzinie innowacji jest niski poziom zaangażowania prywatnego biznesu w przedsięwzięcia innowacyjne. Wystarczy przestudiować dane sporządzonego cyklicznie Community Innovation Survey Eurostatu. Z 22% odsetkiem przedsiębiorstw deklarujących innowacyjność bijemy się o czerwoną latarnię w Unii z Rumunią. Najlepsze gospodarki Europy posiadają trzy razy większy odsetek innowacyjnych przedsiębiorstw. Średnia europejska to 51%. Rankingi i badania ankietowe nie są tak wiernym odwzorowaniem rzeczywistości jak ulubione w tradycyjnej ekonomii statystyki, ale dane Eurostatu znajdują potwierdzenie w innych tego typu badaniach, jak choćby Globalny Indeks Innowacyjności (GII) jest publikowany corocznie przez Cornell University, INSEAD i Światową Organizację Własności Intelektualnej.

Podsumowanie

Publiczne wsparcie innowacji ma miejsce w strategii rozwoju wielu gospodarek. Natura innowacji – ich źródłem jest nie tylko techniczna wynalazczość – utrudnia zero-jedynkowe wybory przedmiotów finansowania. Spełnione kryterium nowości musi być uzupełnione przez zakończoną sukcesem komercjalizację, o której trudno wyrokować na samym początku opracowywania nowego rozwiązania. Inwestor – także publiczny – musi się zmierzyć z ryzykiem. Bardzo dobrym rezultatem jest osiągnięcie zwrotu na połowie zaangażowanych środków – i to takiego, który pozwoli także pokryć stratę drugiej połowy środków w nieudanych projektach. Należy zwrócić uwagę, że mówiąc o proporcji 50/50, mówimy o ilości zaangażowanych środków, a nie ilości realizowanych projektów. Tutaj proporcje są bardziej drastyczne. Na 10 rozpoczętych projektów sukces osiąga jeden, najwyżej dwa. Jeśli pochłonęły 50% środków i zapewniły na nich wysoki zwrot, to oznacza, że sztuka jest wczesne rezygnowanie z finansowania pozostałych 8–9 wniosków o dotowanie.

Przeciąganie projektów nie kończących się sukcesem na rynku lub inwestowanie w niekomercjalizujące się prace badawcze nie są jedynymi grzechami publicznego finansowania innowacji. Ostrożność w zakresie finansowania i stopniowanie procesu wyposażania w środki to tylko jedno z rozwiązań. Innowatorzy potrzebują także profesjonalnego wsparcia – nie tylko nadzoru nad sposobem wydatkowania środków, ale także pomocy w sprawnej realizacji projektu. Ten aspekt wymaga innych kompetencji niż urzędnicze.

Akcept dla harmonogramu projektu wystawiony przez urzędnika czy eksperta, traci na znaczeniu w heglowskim świecie zdarzeń z rzeczywistością. Rzadko który projekt o charakterze innowacyjnym kończy się dokładnie na osiągnięciu wcześniej ustalonego celu po przebyciu zaprogramowanej ścieżki projektowej. Współczesne projektowanie to kluczenie do ruchomego celu. Szeroka ekspertyza biznesowa jest niezbędna w trakcie projektu, a nie tylko na etapie przyznania dofinansowania, okresowej kontroli zgodności przebiegu projektu z uzgodnionym harmonogramem i audytu zgodności rzeczywistych rezultatów z zamierzonymi.

Dochodzą jeszcze problemy z manipulacjami w świecie innowacji, które zasygnalizowano w jednym z opisanych przypadków. Wtedy bezcenne staje się doświadczenie biznesowe i heurystyczna ocena zjawiska wykraczająca poza techniczne i prawne standardy stosowane przy wydatkowaniu publicznych środków. To, na co nauka i prawo jest ślepe dostrzegają eksperci o szerokim spektrum kompetencji biznesowych. Mają oni w swoim warsztacie doświadczenie i intuicję niezbędną w takich wypadkach.

Polska nie miała okazji dokonać pierwotnej akumulacji kapitału, a polskie przedsiębiorstwa nie są gotowe ani kapitałowo, ani organizacyjnie do efektywnego uczestniczenia w wyścigu w ramach gospodarki opartej na innowacjach. Pomoc państwa – jako dysponenta funduszy na ten cel i jednocześnie właściciela podmiotów gospodarczych na tyle zamożnych, że posiadających własne środki na finansowanie innowacji – jest niezbędna. Musi wyrastać jednak poza działania administracyjne, skupione na wyborze kierunków inwestowania i dotowania wybranych przedsięwzięć. Nacisk należy położyć na rozwój infrastruktury sprzyjającej innowacjom i obsadzeniu jej fachowcami. Może już przyszedł czas na polskie MIT? Uczelnię kształcąca kompletnych inżynierów z umiejętnościami dostarczania przemyślanej wartości klientom i konsumentom oraz managerów – którzy wspólnie z nimi potrafią zaszczerpić nowatorstwo i kreatywność jako główne czynniki rozwoju przedsiębiorstw, w których realizują swoje ambicje.

Wnioski

1. Istota innowacji (idea plus jej komercjalizacja) nie tworzy jasnego kryterium wyboru projektów dla publicznego dofinansowania, których deklarowanym celem jest wdrożenie innowacyjnego rozwiązania.

2. O ile sukces komercjalizacji da się łatwo potwierdzić rezultatami sprzedaży – to na moment finansowania są to jedynie przewidywania. Aspirujący do bycia innowacją temat projektu jest jedynym bieżącym konkretem, na którym opiera się jego ocena.

3. Unikatowość innowacyjnego rozwiązania oraz ocena potencjału wdrożeniowego – decydujące o przyznaniu dofinansowania ze środków publicznych – mogą być przedmiotem manipulacji. Manipulacje od dawna rzucają wyzwanie przyjmowanym kryteriom finansowania, takim jak potwierdzanie innowacji toczącym się postępowaniem patentowym czy projekcją finansową nie uwzględniającą wszystkich kosztów komercjalizacji.

4. Głównym problemem jest niedobór kompetencji w zakresie oceny i realizacji publicznie finansowania projektów dotyczących wdrażania innowacji: zarówno po stronie gestorów środków publicznych, jak i samych przedsiębiorców starających się o nie. Nacisk w takiej sytuacji jest położony na dystrybucję środków według dających się obronić kryteriów, a nie na dochodzenie do rezultatów ich wykorzystania – według niedawno stworzonych i usystematyzowanych metod.

5. Zarządzanie procesem wdrażania innowacji jest nadal piętą achillesową polskiej gospodarki, co potwierdzają liczne dane z ankiet i opracowań na ten temat tworzonych na świecie. Należy zacząć od podstaw – łączącego innowatorów, przedsiębiorców i inwestorów wspólnego aparatu pojęciowego i języka pozwalającego na efektywne prace projektowe w zróżnicowanych zespołach. Ważnym krokiem naprzód byłoby stworzenie systemu kształcenia łączącego interdyscyplinarność ekonomii i nauk ścisłych oraz medycznych i politechnicznych, na różnych pożądanych przez rynek innowacji kierunkach wzorem np. Bostońskiego MIT, aby stworzyć już na poziomie absolwentów wyższe uczelnie (np. studiów magisterskich) kadry rozumiejące złożoność procesów zarządzania, nauk ścisłych i aparat pojęciowy innowacji.

Bibliografia

- Greg Stevens, James Burley, *3000 raw ideas = 1 commercial success*, „Research Technology Management”, Vol. 40/3, maj/czerwiec 1997.
- Clayton M. Christensen, *The hard truth about the business model innovation*, „MIT Sloan Management Review”, jesień 2016.
- Chan Kim, Renee Mauborgne, *Strategia Błękitnego Oceanu*, „Harvard Business Review”, 2004.
- Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, *Tworzenie modeli biznesowych*, Onepress, 2011.
- Superwizjer TVN, luty 2020 – <https://tvn24.pl/polska/start-upy-przekrety-i-unijne-pieniadze-reportaz-superwizjera-tvn-4261990>.
- Derek Lidow, *Surviving a Start-Up's Transition from Projects to Processes*, „Harvard Business Review”, marzec 2014.
- Community Innovation Survey, Eurostat.
- Carl Shramm, *Ramowa koncepcja jest nieprzydatna*, „Harvard Business Review”, czerwiec 2018.

Elżbieta Mączyńska

Dochodowy przyptyw nie unosi wszystkich łodzi

Recenzja książki Andrzeja Sopoćko:
Zaskakujący kapitalizm. Miraże ekonomii XXI wieku

Recenzowane dzieło dotyczy zagadnienia obecnie intensywnie dyskutowanego w czołowych kręgach naukowych wielu krajów wysoko rozwiniętych. W Polsce, niestety współczesne kwestie funkcjonowania megasystemu, jakim jest kapitalizm, relatywnie rzadko podejmowane są przez polskich autorów. W pewnej mierze wiąże się to być może z faktem niepodjęcia dyskusji, analiz oraz publikacji na ten temat nawet w początkowym okresie dokonywania transformacji ustrojowej, czyli przechodzenia od systemu socjalistycznego do kapitalistycznego. Z dzisiejszej perspektywy może to dziwić, ale w ferworze przemian transformacyjnych tak fundamentalna dla takich przemian problematyka współczesnego kapitalizmu i jego modeli przegrywała z tematami o charakterze bardziej narzędziowym, w tym zwłaszcza dotyczącymi polityki pieniężnej i finansowej, marketingu czy funkcjonowania przedsiębiorstw. Jednak dynamiczne przemiany światowej gospodarki, a także występujące w niej turbulencje, wymuszają wzrost zainteresowania właśnie funkcjonowaniem kapitalizmu. Współczesną gospodarkę światową cechuje bowiem przełomowy charakter przemian, kreowanych przede wszystkim przez rewolucję cyfrową, przez Internet. Świat doświadcza tzw. czwartej rewolucji przemysłowej (Przemysł 4.0). Dzięki Internetowi rozwijają się: gospodarka współdzielenia (*sharing economy*), sieci społecznościowe i Internet Rzeczy (*Internet of Things*). Towarzyszą temu opisywane przez znanego ekonomistę-futurologa Jeremy'ego Rifkina, spadające do niemal zerowego poziomu, koszty krańcowe, a przy tym kwestia dostępu do wyrobów i usług spycha na dalszy plan kwestie ich własności. Nieprzypadkowo też obecną erę określa się jako *wiek dostępu*. To tylko niektóre przejawy fundamentalnych zmian w funkcjonowaniu gospodarki i społeczeństwa. Narastająca wraz z rosnącą dynamizacją przemian złożoność opisu i kwantyfikacji istniejących warunków funkcjonowania poszczególnych gospodarek i przedsiębiorstw, a tym

bardziej perspektyw i zagrożeń ich działalności – z uwzględnieniem interesów narodowych, ponadnarodowych, postaw inwestorów, menedżerów, wierzycieli, konkurentów i innych – sprawia, że rośnie ryzyko interpretacyjnych błędów, sprzyjających kreowaniu rozmaitych mitów, czy – jak to określa Andrzej Sopoćko – miraży. Ich identyfikowanie, pomiar i ocena to ważny problem nie tylko teoretyczny, ale i praktyczny. Praca Andrzeja Sopoćko jest właśnie ukierunkowana na identyfikowanie owych miraży, a przede wszystkim ich podłoża oraz następstw. Ich rozpoznanie ma walor nie tylko poznawczo-teoretyczny, głównie (choć nie tylko) w obszarze nauk ekonomicznych, ale przede wszystkim walor użyteczności praktycznej.

Sopoćko nie kwestionuje dokonującego się w świecie postępu materialnego, ale zarazem wskazuje na nabrzmiewające problemy społeczne. Stwierdza wręcz, że „świat jest tygłem problemów. Takim był od zawsze. Tym razem jednak dotyczą one wszystkich jednocześnie”.



Stąd też chyba nigdy wcześniej dyskurs na temat przyszłości nie miał tak globalnego znaczenia jak obecnie. Rangę dyskursu wyznaczają nie tylko doświadczenia wynikające z niedawnego kryzysu finansowego, ale w znacznej mierze także nowe zjawiska, jakie kształtują się pod wpływem ogarniającej świat rewolucji cyfrowej. Wszystko to skutkuje głębokim zakwestionowaniem założeń i zasad leżących u podstaw istniejących dotychczas teorii oraz modeli gospodarczych i społecznych, a także towarzyszących im systemów wierzeń, jak i usprawiedliwiających je sposobów widzenia świata. Niełatwo jest jednak o przejrzystą odpowiedź, dlaczego tak się dzieje. Sopoćko podejmuje to wyzwanie, ale podkreśla, że choć życie społeczno-gospodarcze podlega głębokim zmianom w różnych płaszczyznach, to w podjętych w swym dziele analizach koncentruje się jednak tylko na jednej z tych płaszczyzn, mianowicie – na rozwarstwieniu społecznym. Przyznaje, że „było ono i prawdopodobnie dalej będzie, problemem jest jednak jego narastanie i charakter. Do niedawna prowadziło ono do umocnienia klasy średniej. Obecnie, przynajmniej w krajach rozwiniętych, ta właśnie klasa ulega osłabieniu”. Cechujące gospodarkę globalną rosnące nierówności społeczne traktowane są przez wielu ekonomistów jako przysłowiowa bomba z opóźnionym zapłonem. Nierówności społeczne są od lat stałym przedmiotem dorocznej debaty na światowym forum gospodarczym w Davos. Jednak mimo świadomości wagi problemu, wciąż brakuje dostatecznie satysfakcjonujących rozwiązań. Sopoćko wskazuje na ich niektóre kierunki. Zaznacza, że wspólnym mianownikiem dokonujących się w świecie przemian technologicznych i globalizacyjnych jest *zaskakujący charakter ich skutków. W ogromnej części wcale nie są takie, jak by wskazywała intuicja, względnie tzw. zdroworoządkowe spekulacje. Wielokrotnie obserwowane zjawiska okazywały się wręcz odwrotne od oczekiwanych. Najwcześniej odkryto to w przypadku procesu globalizacji.* W recenzowanej pracy punkt po punkcie analizowane są właśnie owe rozbieżności między oczekiwanymi a rzeczywistymi następstwami dokonujących się procesów globalizacji, sekurytyzacji i cyfryzacji. Procesy te rzutują na zmiany społeczne oraz gospodarcze, rzutują bezpośrednio lub pośrednio na życie niemal każdego człowieka, choć w niejednakowym stopniu i kierunku. Zmieniają nasze życie, nie zawsze w pożądanym sposób.

Tym samym trafność doboru tematu recenzowanej pracy i użyteczność analiz, będących jej przedmiotem nie budzi wątpliwości. Podjęta w pracy tematyka z pewnością spotka się z zainteresowaniem licznych czytelników, zarówno ze świata nauki, jak i praktyki społeczno-gospodarczej. Książka powinna zainteresować przede wszystkim głównych kreatorów i aktorów życia społeczno-gospodarczego, tym bardziej, że owe

tytułowe miraży nie omijają także tej grupy. Na podkreślenie zasługuje też bardzo udany i oddający treści dzieła jego tytuł.

Liczące 147 stron dzieło składa się z poprzedzonych wstępem czterech rozdziałów, które dotyczą głównych czynników narastania rozwarstwienia społecznego. Zdaniem Andrzeja Sopoćko głównymi przyczynami tego są procesy, będące zarazem *signum temporis* obecnych czasów, czyli:

- globalizacja,
- sekurytyzacja,
- cyfryzacja i komputeryzacja.

Tym właśnie czynnikom poświęcone są trzy rozdziały pracy, zaś swego rodzaju ich syntezą – przestrogą jest rozdział czwarty, w którym eksponowane są następstwa dokonujących się wymienionych procesów dla losów i sytuacji klasy średniej.

Każdy z rozdziałów kończy się podsumowaniem – syntetyzującym wyniki analiz.

W rozdziale pierwszym pt. *Globalizacja. Jak ocenić?* Autor wskazuje na rozmijanie się oczekiwań globalizacyjnych z rzeczywistością. Stwierdza m.in., że *globalizacja nie spowodowała wyrównania warunków życia i pracy. Różnice między krajami oraz wewnątrz krajów pogłębiają się. Nie da się tego wytłumaczyć nasileniem eksploatacji krajów słabo rozwiniętych przez stojące na wyższym poziomie ekonomicznym. Gdyby tak się działo, tempo wzrostu wymiany międzynarodowej powinno być dalej wysokie, a takie nie jest. Globalne obroty handlu zagranicznego słabną zarówno w obszarze towarowym, jak i kapitałowym. Poszkodowanym w procesie globalizacji jest tzw. Trzeci Świat. Odnosi się wrażenie, że zainteresowanie nim maleje. Widać to w spadku strumienia inwestycji zagranicznych w krajach rozwijających.*

Nie kwestionuję tej opinii, tym niemniej wymagałaby ona głębszego uzasadnienia, tym bardziej, że m.in. noblista Angus Deaton w głośnej i uwzględnianej przez Sopoćko w bibliografii książce *Wielka ucieczka* wykazuje, że nierówności między krajami jednak się zmniejszają.

Drugi rozdział pt. *Sekurytyzacja. Kapitał, który nie zarządza* dotyczy złożoności powiązań i przemian w rozmiarach i strukturze kapitału oraz związanego z tym ryzyka manipulacji, czy wręcz oszustw. Sekurytyzacja bowiem w uproszczeniu oznacza przekształcanie obciążonych ryzykiem aktywów, np. nieregulowanych terminowo wierzytelności (należności) w papiery wartościowe zabezpieczone tymi należnościami. Dynamiczny rozwój sekurytyzacji zwiększa kreację pieniądza, ale zarazem może prowadzić do rozmaitych nieprawidłowości. Doświadczamy tego także w Polsce, czego przykładem jest m.in. afera GetBacku, firmy zajmującej się m.in. skupem wierzytelności i ich obrotem, z wykorzystaniem właśnie sekurytyzacji. Szkoda, że Sopoćko nie nawiązuje do

tego typu przypadku z obszaru krajowego. Słusznie jednak wskazuje zarówno na pozytywne, jak i negatywne skutki sekurytyzacji i przestrzega przed powierzchowną tezą o przeroście sektora finansowego. Wskazuje na pogłębianie się nierówności dochodowych. *Menedżerowie, uzależnieni od kursu akcji kierowanych przez nich spółek, nastawieni są na ich, co najwyżej średniookresowe (czas kadencji), wzrosty. Aby to osiągnąć, za wszelką cenę starają się windować rentowność, bo to przekłada się bezpośrednio na zwyczajki kursów akcji. W okresie stałego niedostatku popytu, aby podnieść rentowność, najprościej jest obniżyć koszty, przede wszystkim płacowe. Podczas gdy wynagrodzenia top managementu szybką w górę, krzywa wzrostu wynagrodzeń pracowników jest prawie płaska. Wypłaty tych pierwszych zależą bowiem od kursów akcji, pompowanych grą finansową, drugich – koniecznością utrzymywania kosztów produkcji, pozwalających na konkurencyjne ceny rynkowe. Kapitał przechodzi tym samym we władanie nie jego właścicieli, a menedżerów. Elity finansowe to obecnie nie tylko właściciele fabryk, ale także ich top management, o dochodach przekraczających marzenia pozostałych pracowników.*

Szkoda jednak, że w tej części pracy Autor nie odniósł się do publikacji noblistów Shillera i Akerlofa, w tym *Złowić frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa* oraz książki Shillera *Finanse a dobrobyt społeczny*, jak i innych publikacji dotyczących finansyzacji, zdaniem wielu autorów jednak nadmiernej (vide np. publikacje P. Dembińskiego, S. Kluzy, A. Sławińskiego i innych, ale także J.M. Keynesa z jego słynną metaforą *piany na wirze spekulacji zburzonych falach oceanu*)¹.

Trzeci rozdział pt. *Cyfryzacja i robotyzacja. Co z ludźmi?* ukierunkowany jest na obalenie mitów dotyczących zagrożeń dla rynku pracy. Okazuje się bowiem, że jeśli sztuczna inteligencja w jednym obszarze redukuje miejsca prac, to jednocześnie w innym obszarze je tworzy. Zatem ilościowo rzecz biorąc, bilans obu zjawisk jest pozytywny. Z reguły ubywa miejsc pracy w dziedzinach tradycyjnych, natomiast powstają nowe – z nadwyżką. Nie zmienia to jednak faktu, że będzie to tworzyło krócej lub dłużej trwające napięcia i nierównowagi na rynku pracy. Dotyczy to też różnic w dochodach. Z pewnością *arystokracja cyfrowa* będzie zwiększała swe dochody, podczas gdy wykluczeni cyfrowo – przeciwnie. I warto byłoby te

kwestie szerzej przedstawić. Szkoda, że Autor nie uwzględnił niektórych publikacji na temat sztucznej inteligencji i jej następstw, w tym np. K. Schwaba *Czwarta rewolucja cyfrowa* czy K. Kelly'ego *Nieuniknione. Jak inteligentne technologie zmienią naszą przyszłość*.

Rozdział czwarty pt. *Klasa średnia w odwrocie* stanowi swego rodzaju kwintesencję następstw trzech wcześniej omawianych procesów (globalizacji, sekurytyzacji i cyfryzacji). Wbrew oczekiwaniom generowany przez postęp technologiczny *dochodowy przypływ nie unosi wszystkich łodzi*. Kurczenie się klasy średniej staje się groźnym zjawiskiem, wysoce negatywnie wpływającym na popyt i wzrost gospodarczy, przy tym pogłębiającym nierówności społeczne, a zarazem zwiększającym ryzyko sekularnej stagnacji. Zarazem jednak Autor przestrzega przed nadmierną wiarą w remedium upatrywanym nierzadko w zwiększaniu progresji podatkowej. Niestety te tezy nie zostały dostatecznie obudowane odniesieniami do literatury przedmiotu. Na przykład L. Summers, pisząc o sekularnej stagnacji, wskazuje na konieczność pogłębienia redystrybucji dochodowej, na co zwraca też uwagę R. Bugaj, podkreślając, że polski system podatkowy cechuje szkodliwa regresywność, oznacza to względnie wyższe opodatkowanie biedniejszych niż bogatszych, co pogłębia nierówności społeczne. Zasadne byłoby sięgnięcie tu do najnowszego, opublikowanego przed dwoma miesiącami, raportu OECD na temat właśnie zagrożeń dla klasy średniej i jej kurczenia się.

Sopoćko obejmuje analizami kraje OECD i Chiny. Te bowiem kraje w największym stopniu doświadczają cyfryzacji, sekurytyzacji i globalizacji. Taki dobór analizowanych krajów jest w pełni uzasadniony. Podstawą analiz są przede wszystkim dane statystyczne dotyczące tych krajów oraz gospodarki światowej ogółem. Autor korzysta z ogólnie dostępnych baz danych instytucji międzynarodowych, w tym OECD, Eurostatu, Banku Światowego i innych. Choć zastrzega, powołując się na znaną, choć nie jestem pewna czy należyście przełożoną, sentencję amerykańskiego akademika Aarona Levensteina, że *statistics are like bikinis. What they reveal is suggestive, but what they conceal is vital*, to jednak podstawą formułowanych w recenzowanej pracy ocen są w znacznej mierze właśnie dane i analizy statystyczne. Autor na szczęście bardzo starannie je interpretuje, nie poprzestając na analizie ilościowej, lecz wykorzystując przede wszystkim analizy jakościowe.

Przedstawione w pracy analizy – dzięki takiemu ujęciu – są wielowarstwowe, z zachowaniem należytych proporcji między aspektami teoretycznymi i empirycznymi, ilościowymi i jakościowymi. Taki układ pracy jest zasadny. Umożliwia ujęcie omawianej problematyki według przejrzystej sekwencji.

¹ „W miarę ulepszania organizacji rynków pojawia się istotne niebezpieczeństwo, że spekulacja weźmie górę nad przedsiębiorczością. Speculanci mogą być nieszkodliwi, gdy są niczym piana na spokojnych wodach przedsiębiorczości. Ale sytuacja staje się poważna, gdy przedsiębiorczość poczyna być pianą na wirze spekulacji” – J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 140.

Nawet tak pokrótce przedstawione treści recenzowanej pracy wskazują, że dotyczy ona fundamentalnych obecnie problemów. Wiele bowiem wskazuje, że sposoby ich rozwiązywania będą przesądzać o losach wielu gospodarek i grup społecznych. Francuskie „żółte kamizelki” można traktować jako jedną z egzemplifikacji problemów omawianych w recenzowanej pracy. Jej zaletą jest klarowna identyfikacja problemów. Autor przy tym pokusił się także o formułowanie pewnych kierunkowych propozycji rozwiązań.

Zabrakło jednak w pracy kontekstu dotyczącego przyszłości kapitalizmu. Powstaje bowiem pytanie, czy ten niemłody już przecież megasystem będzie w stanie sprostać wyzwaniom czwartej rewolucji przemysłowej. Pytanie to jest obecnie coraz częściej stawiane w światowej debacie ekonomicznej oraz socjologicznej, i to przez najwybitniejszych naukowców, w tym. m.in. czołowego amerykańskiego socjologa Immanuela Wallersteina, który zresztą wieszczy rychły koniec kapitalizmu.

Autor nie odnosi się do tych kwestii, a tytuł książki *Zaskakujący kapitalizm* sugeruje raczej jego witalność, aniżeli strukturalny kryzys. Jednak coraz bardziej liczne analizy nie potwierdzają owej witalności i sprawności (*vide* chociażby prace Komitetu Prognoz PAN Polska 2000 Plus, w tym *Państwo w warunkach przesileń cywilizacyjnych*). Jednak wnikliwa analiza

tego zagadnienia to z pewnością temat na odrębną książkę, do której napisania zachęcam Autora recenzowanej pracy.

Książka Andrzeja Sopoćko to fascynujące dzieło, którego lekturę warto polecić każdemu, kto nie chce ulec interpretacyjnym mirażom dotyczącym przemian współczesnego świata. Recenzowaną pracę cechuje nowatorstwo, wyrażające się przede wszystkim w przedstawieniu autorskich ocen dotyczących trzech fundamentalnych czynników dokonujących się przemian społeczno-gospodarczych, tj. globalizacji, cyfryzacji i sekuryzacji. Przemiany te analizowane są przede wszystkim pod kątem wpływu na rozwarstwienie społeczne, czyli na jeden z fundamentalnych obecnie problemów światowych.

Godne podkreślenia są przy tym walory empiryczne monografii, jej aktualność i waga podjętej tematyki, a także niedostatek publikacji na ten temat w Polsce. Dzieło to cechują walory teoretyczne i praktyczne, a także dydaktyczne. Przyczynia się do zmniejszenia luki poznawczej i badawczej w analizowanym obszarze. Zachęcam do zainteresowania się tą książką.

Na temat problemów poruszanych w książce Andrzeja Sopoćko odbyła się dyskusja w ramach Konwersatorium „Czwartki u Ekonomistów”. Informacja na str. 134.

Wydawnictwo PTE na liście wydawnictw punktowanych

Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego zostało umieszczone na liście Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w wykazie wydawnictw publikujących recenzowane monografie naukowe. Wydawnictwu PTE przyznano 80 punktów. Pozycja w wykazie: 636, Unikatowy Identyfikator Wydawnictwa: 73600. W wykazie znalazło się także Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Poznaniu (pozycja 396, Unikatowy Identyfikator Wydawnictwa 49600) oraz Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Zielonej Górze (pozycja 397, Unikatowy Identyfikator Wydawnictwa 49700).

Komunikat Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 17 grudnia 2019 r. w sprawie wykazu wydawnictw publikujących recenzowane monografie naukowe.

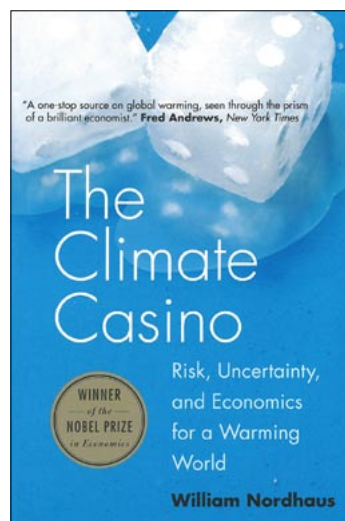
- <https://www.gov.pl/web/nauka/nowe-rozszerzone-wykazy-czasopism-naukowych-i-recenzowanych-materialow-z-konferencji-miedzynarodowych-oraz-wydawnictw-monografii-naukowych>

Wykaz wydawnictw publikujących recenzowane monografie naukowe.

- http://pte.pl/pliki/2/1/wykaz_wydawnictw.pdf

Zapowiedzi Wydawnictwa PTE

Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego przygotowuje polską edycję książki Williama D. Nordhousa *The Climate Casino* w tłumaczeniu Zbigniewa Matkowskiego.



Książki nadesłane



Włodzimierz Szpringer: *Zarządzanie przez algorytmy. Technologia. Ekonomia. Prawo*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2020.

Dorota Adamek-Hyska, Marzena Strojek-Filus, Katarzyna Tkocz-Wolny, Aneta Wszelaki: *Zmiany zakresu informacyjnego raportów finansowych i niefinansowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2019.

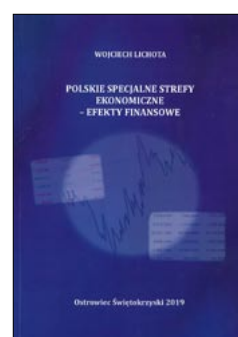
Inwestycje i nieruchomości. Współczesne wyzwania, redakcja: Anna Wojewnik-Filipkowska, Krzysztof Szczepaniak, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2019.



Irena Pyka, Mariusz Zygierewicz, Piotr Bolibok, Aleksandra Nocoń: *Polityka makroostrożnościowa w regulowaniu stabilności sektora bankowego. Innowacyjność, implementacja, bariery*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2019.

Ewa Kiryłuk-Dryjska: *Sprawiedliwy podział. Kryteria, metody i aplikacje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2019.

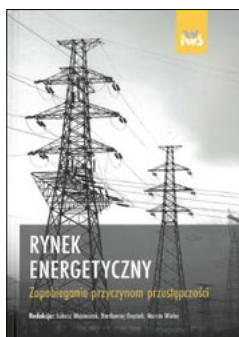
Rynek ubezpieczeniowy. Zapobieganie przyczynom przestępczości, redakcja: Maria Płonka, Bartłomiej Oręziak, Marcin Wielec, Wydawnictwo Instytutu Wymiaru Sprawiedliwości, Warszawa 2019.



Rynek energetyczny. Zapobieganie przyczynom przestępczości, redakcja: Łukasz Wojcieszak, Bartłomiej Oręziak, Marcin Wielec, Wydawnictwo Instytutu Wymiaru Sprawiedliwości, Warszawa 2019.

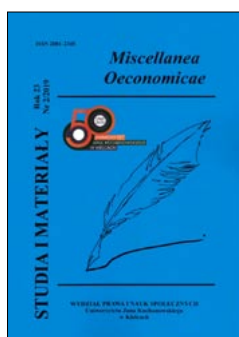
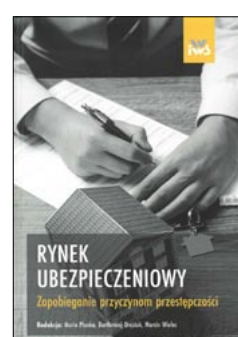
Katarzyna Bratnicka-Myśliwiec: *Bogactwo społeczno-emocjonalne i twórczość organizacyjna w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2019.

Dyskusje o kapitale wczoraj i dziś, redakcja naukowa: Grażyna Musiał, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2019.



Wojciech Lichota: *Polskie Specjalne Strefy Ekonomiczne – efekty finansowe*, Wyższa Szkoła Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Świętokrzyskim, Ostrowiec Świętokrzyski 2019.

„Studia i materiały” nr 2/2019, Wydział Prawa i Nauk Społecznych Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach, Kielce 2019.



„Czwartki u Ekonomistów”

Wszystkie debaty w ramach konwersatorium „Czwartki u Ekonomistów” odbywały się w siedzibie Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Warszawie, ul. Nowy Świat 49. Nie wszystkie przytoczone

cytaty są autoryzowane. Zapis wideo i pełne stenogramy z debat są dostępne na stronie internetowej pte.pl w dziale: Konwersatoria „Czwartki u Ekonomistów”.

Dylematy finansowania rozszerzonej rodziny

W ramach Konwersatorium „Czwartki u Ekonomistów” 7 listopada 2019 r. odbyła się debata zorganizowana przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne pt. „Dylematy finansowania rozszerzonej rodziny”.

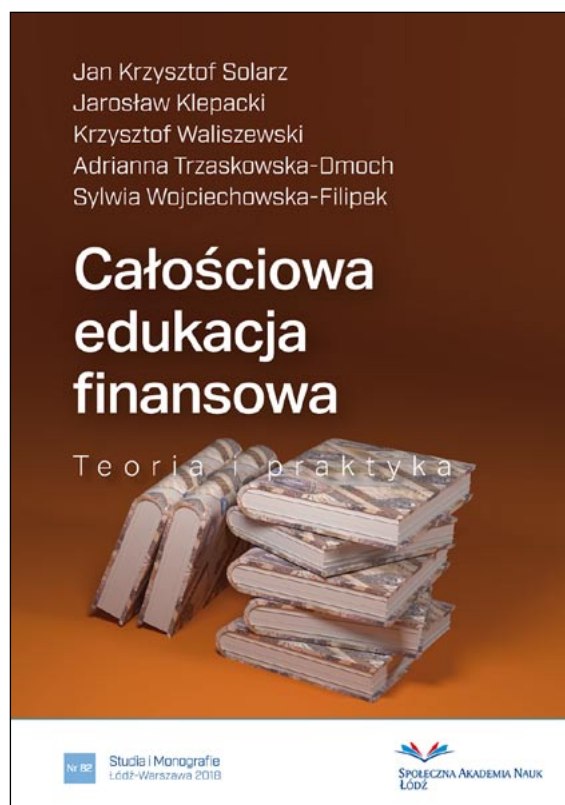
W debacie udział wzięli: prof. dr hab. Jan Solarz, Społeczna Akademia Nauk, dr hab. Krzysztof Waliszewski, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Marta Zięba-Szklarska, dyrektor ds. rozwoju międzynarodowego Europejskiej Federacji Doradców Finansowych. Moderatorem była prof. Elżbieta Mączyńska, prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

Zachęcamy do zainteresowania się publikacją panelistów: prof. dr hab. Jana Solarza i dr hab. Krzysztofa Waliszewskiego pt. „Całościowa edukacja finansowa. Teoria i praktyka”. Książka jest dostępna pod linkiem <http://piz.san.edu.pl/docs/sim-82.pdf>.

Publikujemy fragmenty stenogramu. Całość autoryzowanego stenogramu: http://pte.pl/pliki/2/21/autoryzowany%20stenogram_7_11_2019.pdf

Prof. dr hab. Jan Solarz: (...) mamy ryzyko długowieczności. Musimy zacząć mówić, że nie umrzesz natychmiast jak przejdziesz na emeryturę. Pamiętaj kobieto, że przechodząc na emeryturę, będziesz żyła jeszcze 20 lat. I pokaż z czego ty to sfinansujesz, dlaczego jesteś taka dumna, że przechodzisz na emeryturę wcześniej. Na czym opiera się racjonalność tego zachowania. To powinno zaniepokoić, a nie być powodem do radości. (...) Ludzie wiedzą, co robią, ale nie wiedzą, co z tego wyniknie. Ignorują świadomie wszystko co nie pokrywa się z ich intuicją. Chciałbym zwrócić uwagę, że w tej chwili pojawia się nowy nurt ekonomii, ekonomia nieuwagi (ignorowania faktów). To znaczy, zaczyna być dużo bardziej większa przepaść między tym, do czego przywiązujemy wagę i co widzimy, jakie mamy nawyki, a tym czego jeszcze nie dostrzegamy, a co za nas dostrzeże sztuczna inteligencja. I ona wykorzystuje tą naszą nieuwagę lub wręcz ignorancję na naszą korzyść lub naszą stratę. (...) Standard życia w późnej starości bezpośrednio zależy od dostępu do profesjonalnego, dobrej jakości zarządzania ryzykiem finansowym na co dzień, co jest warunkiem bezpieczeństwa finansowego rozszerzonej rodziny. I to pozwala na przezwyciężenie kruchości finansowej późnej starości. (...)

Dr hab. Krzysztof Waliszewski: (...) rokrocznie Związek Banków Polskich w ramach projektu Info Senior pyta o różne aspekty związane z zadłużeniem, z oczekiwaniem pomocy ze strony członków



gospodarstwa domowego. I można powiedzieć, że polscy seniorzy w 14 procentach tylko oczekują pomocy od swoich dzieci. Natomiast w 54 procentach łącznie w różnych wariantach pomagają dzieciom i wnukom. (...) dziadkowie, pradiadkowie, niekiedy biorą dla wnuków kredyty w celu wspomagania finansowego, natomiast praktyka jest później taka, że są problemy ze spłatą tego zadłużenia. W ciągu 5 lat, od 2013 do 2018 roku, skala długów emerytów, czyli osób 65+ wzrosła z 1,1 miliarda złotych do 5,6 miliarda złotych, czyli pięciokrotnie, a w liczbach bezwzględnych z 221 tysięcy osób do 328 tysięcy osób, czyli o ponad 100 tysięcy osób wzrosła liczba zadłużonych emerytów. (...)

Marta Zięba-Szklarska: (...) Odpowiedzialność za swoje finanse musimy wszyscy wziąć sami za siebie. (...) Polacy przede wszystkim czerpią wiedzę o finansach z tego, co się dzieje koło nas, a tak naprawdę dopiero tą wiedzę zaczynamy czerpać wtedy, kiedy problemy finansowe zaczynają nas dotyczyć. I to jest niebezpieczne. Dlatego w kontekście rodziny, więzi rodzinnych, rozmów społecznych jesteśmy zobowiązani przede wszystkim do pilnowania tej edukacji i uświadamiania różnych problemów finansowych. (...) w kontekście właśnie finansów rodziny rozszerzonej ta funkcja edukacyjna bardzo istotna. (...)

Prof. dr hab. Iwona Jakubowska-Branicka: (...) kwestia wysokości emerytur, zarówno starszego pokolenia, jak przede wszystkim młodszego pokolenia jest skomplikowana i w najwyższym stopniu niejasna. Jak więc można w tej sytuacji budować świadomość prawną społeczeństwa i kształtować poczucie odpowiedzialności za finanse, w tym za finanse gospodarstwa domowego? (...) Zarówno dane z badań jak wnioski płynące z obserwacji dnia codziennego wskazują, iż wielu przedstawicieli młodego pokolenia wykorzystuje i „żeruje” na seniorach, a w tej sytuacji

optymistyczne założenia prof. Solarza, że rodzina będzie harmonijnie współpracowała, dając sobie poczucie stabilności finansowej i bezpieczeństwa finansowego wydają się bezpodstawne. (...)

Janusz Andryszak: (...) w USA to, że można rozłożyć sobie wypłaty do wieku 92 lat powoduje, że amerykański emeryt jest lepiej zabezpieczony niż polski. Kwestia dostosowania ofert produktów finansowych do zmian relacji w pokoleniowych rodzinach, leży również w dostępnych dobrowolnych programach emerytalnych. Gdyby w Polsce podejmowane działania uwzględniały tą kwestię, to myślę, że byłoby lepiej. (...)

Dr hab. Józef Koziół: (...) Jak wynika z materiałów Biura Informacji Kredytowych, rośnie suma należności przeterminowanych zwłaszcza od kredytobiorców w wieku zaawansowanym, co jest pochodną często złych wyborów, a także bywa skutkiem niedostatecznego doradztwa. W związku m.in. z wspomnianymi sytuacjami problem doradztwa, jego rozwijania jest szalenie istotny. (...)

Jan Plesiński: (...) Myślę, że jedną z najważniejszych chyba rzeczy jest uświadomić przede wszystkim młodym ludziom, jakie jest ogromne ryzyko niezainteresowania się tym, co robi starsze pokolenie. (...) młode pokolenie nie zdaje sobie również sprawy z kwestii swoistej synergii, jaką może dać taka właśnie rodzina wielopokoleniowa, gdzie z jednej strony, starsi dzielą się doświadczeniami z młodszymi, a z drugiej strony młodzi to doświadczenie, po pierwsze, wykorzystują dla wspólnego, rodzinnego dobra, a po drugie uczą się życia od swoich poprzedników, w przypadku wnucząt już od najmłodszych lat. (...)

Zapis wideo całej debaty:

<https://www.youtube.com/watch?v=mfy-aFDYR2WM>



Od lewej: Marta Zięba-Szklarska, dyrektor ds. rozwoju międzynarodowego Europejskiej Federacji Doradców Finansowych, prof. dr hab. Jan Solarz, Społeczna Akademia Nauk, prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska, dr hab. Krzysztof Waliszewski, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

Gospodarka nieposłuszna ekonomistom

Deбата pt. „Gospodarka nieposłuszna ekonomistom” odbyła się 16 stycznia 2020 r. W dyskusji wzięli udział: prof. Andrzej Sopoćko, prof. Andrzej K. Koźmiński, prof. Alojzy Z. Nowak. Debacie przysłuchiwał się Sebastian Skuza, wiceminister nauki i szkolnictwa wyższego. Inspiracją do dyskusji była najnowsza książka Andrzeja Sopoćki „Zaskakujący kapitalizm. Miraże ekonomii XXI wieku” opublikowana przez Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Moderatorem była prof. Elżbieta Mączyńska.

Zdaniem prof. Andrzeja Sopoćki współcześni kapitaliści nie są gorsi od poprzedników. Trzy podstawowe procesy współczesnej cywilizacji: globalizacja, sekurytyzacja, cyfryzacja odpowiadają za zmianę struktury gospodarczej i społecznej. Sekurytyzacja zasila nie tyle przedsiębiorstwa, co top management. Ostateczni dysponenti kapitału preferują własność w postaci portfela akcji. Jego składniki wymieniają w zależności od krótkookresowych stóp zwrotu spółek-emitentów. Beneficjentami są tu CEO, wynagradzani od wzrostu kursu akcji. Poszkodowanymi pracownicy.

Globalizacja integruje najbardziej rozwiniętych. Konkuruje się nie tyle o cenę czynników produkcji,

ale o pozycję kooperanta w wiodących koncernach. Rynek zacieśnia się do układu Wielkiej Trójki światowej plus Chiny. Kapitał coraz mniej zainteresowany jest resztą świata.

Cyfryzacja zwiększa zatrudnienie i różnice płacowe. Tworzy zapotrzebowanie na pracowników o wysokich zdolnościach intelektualnych (twórców – innowatorów) oraz osoby do prostej obsługi urządzeń i terminali. Znika zapotrzebowanie na tzw. środek.

Globalizacja, sekurytyzacja i cyfryzacja uderzają w klasę średnią. Dobrego sposobu na przeciwstawienie się rozwarstwieniu dochodowemu nie ma. Te trzy procesy są za silne. Państwo może łagodzić skutki rozwarstwienia powszechnym i równym dostępem do usług publicznych.

Recenzja książki Andrzeja Sopoćki „Zaskakujący kapitalizm. Miraże ekonomii XXI wieku”, przygotowana przez prof. Elżbietę Mączyńską na str. 127.

Zapis wideo całej debaty:

<https://www.youtube.com/watch?v=q0Ii0QnGWL8>

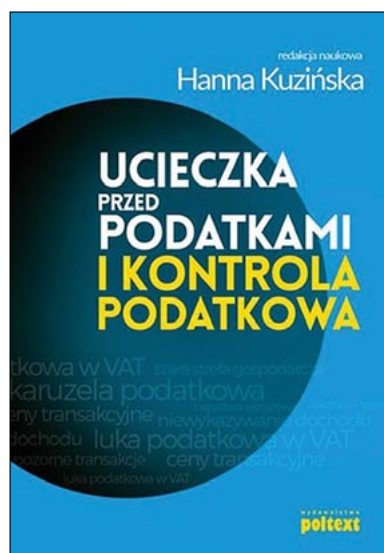


Od lewej: prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska, prof. dr hab. Andrzej Sopoćko, prof. dr hab. Andrzej K. Koźmiński, prof. dr hab. Alojzy Z. Nowak.

Ucieczka przed podatkami i kontrola podatkowa

Debata pt. „Ucieczka przed podatkami i kontrola podatkowa” odbyła się 30 stycznia 2020 r. W dyskusji wzięli udział: dr hab. Hanna Kuzińska z Akademii Leona Koźmińskiego, prof. dr hab. Jerzy Żyżyński, członek Rady Polityki Pieniężnej i dr Marek Beldzikowski, radca prawny i doradca podatkowy specjalizujący się w VAT. Podstawę dyskusji stanowiła książka pod redakcją naukową Hanny Kuzińskiej „Ucieczka przed podatkami i kontrola podatkowa” opublikowana przez Wydawnictwo Poltext. Moderatorem była prof. Elżbieta Mączyńska.

Całkowita luka podatkowa, nawet gdy już jej definicję starannie doprecyzujemy, zawsze będzie wielkością nieznaną. Wynika to nie tylko z faktu, że nie wszystkie oszustwa podatkowe mogą być wykryte, lecz także z tego, że pośród tzw. optymalizacji podatkowych są te legalne, których nie zaliczamy do luki podatkowej, te legalne, które jednak nie były zamysłem prawodawcy oraz takie, które jeszcze w ogóle nie zostały ujawnione. W związku z tym proponuje się pragmatyczne i ostrożne podejście do sposobu obliczania luki podatkowej, na tzw. poziomie podstawowym – minimalnym, użyteczne dla administracji podatkowej. Użyteczność ta wynika z przyjęcia założenia, że racjonalny ustawodawca nie zmienia prawa w taki sposób, by obniżyć fiskalną wydajność podatków. Nawet wówczas, gdy obniża stawki, czasem spodziewa się wzrostu wpływów podatkowych. Zaproponowany sposób obliczania wartości luki podatkowej wskazuje administracji potencjalną minimalną fiskalną wydajność poszczególnych podatków. Nie oznacza to, że nie należy opracowywać



metod oszacowania globalnej luki, szczególnie, że dorobek ekspertów pochodzących z różnych środowisk jest już imponujący. Wysoki poziom luki podatkowej powoduje niepewność planistów budżetowych co do prognozy wpływów, a więc także wymuszoną potrzebę „obcinania” wydatków w ciągu roku, niekiedy ekonomicznie uzasadnioną. Na podstawie odchylenia standardowego podstawowej luki podatkowej w latach 2007 – 2016 można wnioskować, że skala tej niepewności kształtowała się od zera do 18 mld zł.

W Polsce problem ucieczki przed podatkami nie wynika z akceptacji dla oszustw podatkowych, co potwierdzają badania społeczne przeprowadzone przez CBOS. Jest natomiast spore przyzwolenie dla dokonywania tzw. optymalizacji, gdyż kojarzą się one ze sprawnym poruszaniem się w środowisku gospodarczym. Tylko że, jak pokazują analizy orzeczeń sądowych, podatnicy nie zawsze zdają sobie sprawę z ryzyka płynącego z zastosowania tego rodzaju metod unikania opodatkowania. Dzieje się tak głównie z powodu braku precyzji przepisów prawa.

Fragment książki „Ucieczka przed podatkami i kontrola podatkowa”.

Zapis wideo całej debaty:

https://www.youtube.com/watch?v=5wm8Ezn_AHQ



Od lewej: dr Marek Beldzikowski, dr hab. Hanna Kuzińska, prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska, prof. dr hab. Jerzy Żyżyński.

Open Eyes Economy Summit 2019

Kultura rozpatrywana jako ścieżka wyjścia z kryzysu, overtourism, kompetencje w gospodarce cyfrowej, polityka klimatyczna, odpowiedzialność w biznesie – to niektóre z tematów, jakie zostały poruszone podczas czwartej edycji Open Eyes Economy Summit 2019. Międzynarodowy kongres ekonomii wartości (19 – 20 listopada 2019 r.) tym razem ściągnął do Krakowa ponad 3000 gości z całego świata.

Uroczystemu otwarciu towarzyszyło płomiennie wystąpienie Alberto Acosta – byłego Ministra Energetyki i Górnictwa Ekwadoru – który swoimi działaniami na rzecz Parku Narodowego Yasuní, nie tylko w swoim kraju, ale i na całym świecie, stał się symbolem walki w obronie natury. Sesji inauguracyjnej towarzyszyły również przemówienia Nancy Githaiga z WWF Kenia oraz prof. Andreas Novy z Uniwersytetu Ekonomicznego w Wiedniu. Na scenie pojawił się również David Throsby, pytając przewrotnie, czy ekonomia jest w stanie powiedzieć nam coś użytecznego?

– Mamy do czynienia z niebagatelnym ruchem i chcę wyraźnie podkreślić – ten ruch zaczął się tu, w Krakowie. Składa się na niego nie tylko jeden uniwersytet. Dziś Open Eyes Economy łączy wiele uczelni, ale też inne środowiska, pozauniwersyteckie. I na tym polega siła tego zrzeszenia, że jest w nim miejsce dla każdego, kto chce z otwartymi oczyma, w otwarty sposób spojrzeć na to, co chcemy zmieniać – mówił podczas Open Eyes Economy Summit prof. Jerzy Hausner, Przewodniczący Rady Programowej OEES.

Open Eyes Economy Summit to nietypowe wydarzenie, podczas którego spotykają się specjaliści

z różnych dziedzin życia społecznego: naukowcy, samorządowcy, biznesmeni, artyści i dziennikarze, aby rozmawiać o nowym modelu gospodarki, który może być receptą na kryzysy gnębiące współczesne społeczeństwa. Rozmowy toczą się w czterech blokach tematycznych: Firma-Idea, Marka – Kultura, Miasto-Idea oraz Ład międzynarodowy. Wśród wtorkowych sesji odbyły się rozmowy na takie tematy jak: Świat (bez) pracy, Firma-Idea jako fabryka wiedzy: kultura jako ścieżka wyjścia z kryzysu, Marki czempiony – osadzone w gospodarce, kulturze czy wartościach?, Overtourism – jak poradzić sobie z klęską obfitości?, Jakich umysłów potrzebuje świat w dobie rewolucji cyfrowej – analitycznych, selektywnych, elastycznych?, Zmiany klimatyczne: kogo i co można jeszcze uratować?, Odpowiedzialność, a opakowania i odpady. Jak zatrzymać inwazję odpadów?

Dużym zainteresowaniem cieszył się Trójgłos o Trójmieście – rozmowa z prezydentami Gdańska, Gdyni i Sopotu, a także konfrontacje w tzw. battle point’ach, gdzie zażartą dyskusję prowadzili m.in. Alberto Acosta, David Throsby, Andreas Novy i Nancy Githaga.

– Open Eyes Economy Summit to wielki wir – jak powiedział jeden z naszych uczestników. Wir, który wciąga, angażuje i naprawdę coś zmienia. W fascynujący sposób mieszają się w nim tysiące myślących ludzi z wszelkich możliwych środowisk, branż i dyscyplin – podsumował Mateusz Zmyślony, dyrektor kreatywny OEES.

www.oees.pl



Sesja New Deal for Nature and People. Od lewej: Nancy Githaiga, David Throsby, Andreas Novy, Alberto Acosta, tłumacz Alberto Acosta. Fot. Łukasz Popielarczyk/Open Eyes Economy Summit 4

Konferencja naukowa „Gospodarka – Społeczeństwo – Państwo” w Akademii Leona Koźmińskiego

Efektywna gospodarka, normalne społeczeństwo i dobre państwo to „triada marzeń” mieszkańca każdego kraju. Triada, której wymienione elementy w pożądanym stopniu we współczesnym świecie jest coraz trudniej osiągnąć jednocześnie.

Taka sytuacja występuje obecnie nawet w krajach tradycyjnie uznawanych za państwa dobrobytu. I tak na przykład Francja jest targana ostrymi protestami społecznymi czy Niemcy, które są w stanie istotnego spowolnienia gospodarczego.

Im rzadziej ten bliski ideału stan jest osiąganym w rzeczywistości, tym częściej występuje on w twórczości naukowej prof. Grzegorza W. Kołodko jako zbiór postulatów dotyczących dalszego rozwoju, nie tylko Polski, choć nasz kraj znajduje się w centrum jego zainteresowania. Jak ten ideał osiągnąć lub choćby się do niego zbliżyć, i wreszcie – jak zdiagnozować stan zaawansowania rozwoju społeczno-gospodarczego i jakość państwa?

Tej problematyce była poświęcona konferencja naukowa, która w podtytule mogłaby mieć zapis: „Stan obecny i perspektywy polskiej gospodarki, społeczeństwa, państwa i prawa (lub państwa prawa)”. O ile poziom rozwoju gospodarczego i tempo wzrostu stosunkowo łatwo zmierzyć (choć wokół niektórych stosowanych najczęściej mierników jest coraz więcej kontrowersji), to kondycję społeczeństwa ocenić jest o wiele trudniej, co nie znaczy, że jest to niemożliwe.

Dowodzą tego liczne badania, między innymi klasyczna już *Diagnoza społeczna* prof. Janusza Czaplińskiego czy też badania prowadzone w Akademii Leona Koźmińskiego i udane próby ustalenia wartości indeksu zrównoważonego rozwoju (IZR ALK). Dobre państwo nie jest definiowane tak łatwo i jednoznacznie, choć można je określić tak, jak to czyni prof. G.W. Kołodko – poprzez prowadzoną przez nie politykę, „pozwalającą wykorzystywać nadarżające się okazje rozwojowe”.

Wcześniejsze postulaty Profesora, sformułowane w opracowanej już ćwierć wieku temu *Strategii dla Polski* i w znacznym stopniu zrealizowane w procesie transformacji, aktualizowane są wraz z rozwojem społeczno-gospodarczym kraju. Obecnie zawarte są one w *Programie dla Polski*, opublikowanym niedawno m.in. na łamach dziennika „Rzeczpospolita”.

Prof. G.W. Kołodko uznawszy, że zadanie pokoleniowe, jakim było stworzenie materialnych podstaw społeczeństwa obywatelskiego zostało wykonane, proponuje przeformułowanie celów dalszego rozwoju, uwzględniające w większym stopniu kontekst unijny: inwestowanie w kapitał ludzki i ekologię, choćby kosztem ograniczenia wydatków na zbrojenia, ale także m.in. zwiększoną ochronę konsumenta, coraz bardziej bezbronnego wobec dyktatu podmiotów strony podaźowej gospodarki. Obecne propozycje w jeszcze większym stopniu uwzględniają aspekty społeczne i odnoszą się do najważniejszej instytucji – do państwa narodowego, wciąż najważniejszego podmiotu w polityce i w gospodarce, w dodatku o rosnącej roli wobec przyływu nacjonalizmów w ich współczesnej odsłonie.

To właśnie na kanwie tych propozycji została zorganizowana 28. z kolei konferencja naukowa Centrum Badawczego Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER pt. „Gospodarka – Społeczeństwo – Państwo”, która odbyła się w Akademii Leona Koźmińskiego 25 listopada 2019 roku.

Obrazy konferencji składały się z trzech części – z sesji zatytułowanych tak, jak na to wskazywał temat konferencji (I. Gospodarka, II. Społeczeństwo, III. Państwo). W każdej z tych części dominowała problematyka dziedzinowa określona w ich tytułach, lecz przeplatała się ona tak, jak splata się nierozzerwalnie w rzeczywistości.

Celem konferencji była nie tylko ocena sytuacji, ale również nakreślenie perspektyw i sformułowanie postulatów co do programu dalszego rozwoju dla

Polski. Ocena ta, dokonana przez uznanych specjalistów w każdej z tych trzech nie do końca przecież rozłącznych dziedzin była punktem wyjścia uwag o charakterze postulatywnym – jaka polityka społeczna i gospodarcza, jaki program dla Polski. I wreszcie – jakie państwo?

Jak przystało na środowisko ekonomistów, zaczęto od zagadnień gospodarczych. Wstępnej diagnozy i oceny stanu gospodarki oraz jej perspektyw dokonał prof. Marek Belka, obecnie poseł do Parlamentu Europejskiego, były wicepremier odpowiedzialny za gospodarkę i finanse, były prezes Narodowego Banku Polskiego, a przede wszystkim premier rządu w latach 2004–2005. Według niego *Strategia dla Polski* była doskonała i jej realizacja spełniła swoją historyczną rolę.

Przypomnę, że na poprzedniej, tegorocznej styczniowej konferencji w Akademii Leona Koźmińskiego podkreślono, iż „Strategia uratowała polską transformację. Doprowadziła bowiem do podporządkowania żywiołowych i nieskoordynowanych działań w zakresie polityki społeczno-gospodarczej logice planowania strategicznego. Została wprowadzona w życie dzięki determinacji jej twórców, ale także dzięki sprzyjającemu zbiegowi okoliczności”. Strategii, którą prof. Andrzej K. Koźmiński, Prezydent Akademii, określił nawet jako cud. Co prawda nie spowodowała ona jeszcze cudu gospodarczego, ale z pewnością przyczyniła się do stworzenia silnych podstaw polskiej gospodarki, podstaw materialnych społeczeństwa obywatelskiego.

Polityka makroekonomiczna obecnej władzy jest, zdaniem prof. M. Belki, dobra – trafnie zostały ocenione potrzeby społeczne i możliwości gospodarki w zakresie ich zaspokajania. Dla porównania przypominał, że obecne obietnice socjalne kosztowały rząd zaledwie, jeśli tak można powiedzieć, 1,7% PKB, natomiast, dla porównania, obniżka podatków dokonana przez minister Zytę Gilowską w 2006 roku to aż 2,4%. Jednak druga faza obietnic „nie spina się” – rząd ucieka się do sztucznych kombinacji i wprowadzania nowych podatków, ukrytych w różnego rodzaju paropodatkach i opłatach.

Natomiast ocena polityki mikroekonomicznej została odnotowana jako bardzo zła. Składa się na nią m.in. nomenklaturowe zarządzanie w gospodarce (w spółkach „aktywów państwowych”), niepewność działalności gospodarczej w sektorze prywatnym, a polityka energetyczna jest wręcz katastrofalna.

Ocena perspektyw rozwoju gospodarczego zależy natomiast od horyzontu czasowego. W krótkim okresie perspektywy są obiecujące; wszystko zależy od konsumpcji, choć pewnym niebezpieczeństwem jest wzrost inflacji. W okresie średnim wszystko, a przynajmniej wiele zależy od inwestycji sektora prywatnego, ale także od sektora publicznego we współfinansowaniu z budżetu UE. Tu krytycznym punktem jest

brak zaufania do państwa – nawet dobre inicjatywy rządu, takie jak Pracownicze Programy Kapitałowe są traktowane z nieufnością. Z kolei w dłuższym okresie wszystko zależy od dwóch czynników: demografii i technologii. Konieczne będzie odrabianie strat wynikających z ponownej zmiany wieku emerytalnego, czyli powrotu do poprzednich rozwiązań. Powinno ono polegać na zachęcaniu pracowników, aby pozostawali w aktywności zawodowej możliwie długo; są tu już propozycje i sygnały ze strony rządu.

W zakresie demografii, mimo pewnych pozytywnych skutków pronatalistycznej polityki rządu „trzeba będzie stwarzać skrajnie przyjazne warunki dla imigracji zarobkowej i nadawania imigracji cech trwałości”, choć, jak w dyskusji zwrócił na to uwagę prof. G.W. Kołodko, wysokim kosztem przede wszystkim Ukrainy.

Ważnym problemem ekonomiczno-społecznym jest sektor określony przez prof. M. Belkę jako „biedarolnictwo”. Sektor rolnictwa musi być nadal intensywnie przekształcany, a ten proces przecież znacząco wspiera Unia Europejska, podobnie jak programy na rzecz gospodarki innowacyjnej. Pełne otwarcie na te unijne programy będzie miało decydujące znaczenie dla rozwoju kraju. Natomiast przyjęcie euro będzie „paszportem do Europy innowacyjnej i nowoczesnej”.

Co do znaczenia konsumpcji w sensie może bardziej ekonomicznym niż społecznym, znaczenia jej jako czynnika wzrostu wypowiedział się prof. Adam Noga. Powołując się na własne badania i ich wyniki zawarte w opublikowanej niedawno książce pt. *Szczególna teoria zatrudnienia. Jak wykorzystać przedsiębiorstwa, rynki i państwa do tworzenia atrakcyjnej pracy*, zwrócił uwagę na istotny z rozwojowego punktu widzenia dwójaki charakter konsumpcji. W uproszczeniu można to streścić następująco: może być ona albo zdrowa, skierowana na dobra współproduktywne, prorozwojowa, odtwarzająca popyt, albo chora i rodząca sukces gospodarczy niejako na kredyt. Natomiast co do inflacji, to zdaniem prof. A. Nogi jest ona obecnie nominalnie stosunkowo niewysoka, ale za to przyczajona w swoim rzeczywistym i przyszłym wymiarze. Jej realny wskaźnik jest zaniżony głównie dzięki sztucznie powstrzymanym cenom energii. Co prawda nie kwestionuje się metody liczenia inflacji, ale trzeba zwrócić uwagę, że koszyk dóbr, na podstawie którego jest ona wyliczana, jest dynamiczny i to w coraz większym stopniu.

Natomiast obiektywnej oceny gospodarki, jej wzrostu i rozwoju wobec realnych uwarunkowań można dokonać dopiero w długim okresie i to tylko w odniesieniu do gospodarek krajów porównywalnych. Programowanie rozwoju kraju, *Strategia dla Polski*, *Program dla Polski* i inne opracowania strategiczne wymagają co najmniej dwóch elementów: realizatora oraz akceptacji głównego adresata, czyli społeczeństwa. Sam prof. G.W. Kołodko przy różnych okazjach

podkreśla, że mieć rację to nie wszystko, należy jeszcze umieć do niej przekonać.

Ten pogląd jeszcze dobitniej w swoim wystąpieniu wyraził prof. A.K. Koźmiński. Przypomniawszy, że już ćwierć wieku temu wyraził pogląd, iż na końcu każdej strategii powstaje pytanie – kto ją zrealizuje? Zdaniem Profesora nie ma takiej jednolitej siły sprawczej, aby radykalne reformy realizować, a uzyskanie swoistego konsensusu w interesie wszystkich nie jest możliwe. Do głosu dochodzą tu „rządy emocji”, a najnowszym przykładem może być kwestia wieku emerytalnego. Poza tym przyszłość zdefiniowana nie istnieje – jest otwarta, choćby ze względu na czynniki behawioralne i tzw. składnik losowy, czyli przypadkowe zdarzenie, które może istotnie wpłynąć na losy społeczeństwa. Obecnie mogą to być na przykład skutki zmian klimatycznych, o ile oczywiście w tym sensie mają one przyczynę niezależną od działalności człowieka. Pesymistycznie zatem wybrzmiała ocena znaczenia koncepcji, postulatów i programów sformułowanych przez świat nauki. Tak sformułowane wypowiedzi już na tym etapie konferencji spowodowały dyskusję i liczne pytania do panelistów, wymagając często doprecyzowania wypowiedzi. I tak wyjaśnienia wymagała relacja państwo-gospodarka w kluczowych dziedzinach życia społeczno-gospodarczego: w służbie zdrowia, edukacji czy w zakresie bezpieczeństwa. Zdaniem prof. A.K. Koźmińskiego w tych dziedzinach państwo istotnie ograniczyło dostęp rynkowi. W konsekwencji podaż usług w tych dziedzinach jest coraz widoczniej niedostateczna – „wszystkiego jest za mało i coraz gorszej jakości”. Tak więc można stwierdzić, że państwo nie radzi sobie, albo radzi najgorzej z tym, do czego głównie zostało powołane. Tam, gdzie dopuszcza się rynek, pojawia się wyższa jakość wymuszana konkurencją. Natomiast tak niska jakość w kluczowych obszarach, takich jak edukacja czy ochrona zdrowia staje się nieakceptowalna dla współczesnego społeczeństwa. Wniosek jest prosty: dopuścić rynek, co jednak nie znaczy, że należy wszystko prywatyzować.

Przy okazji tych wypowiedzi wynikła dyskusja wokół kilku podstawowych pojęć o charakterze zasadniczym – mianowicie: co to właściwie jest neoliberalizm, co oznacza demokracja, dobre państwo czy racja stanu?

W sporze o istotę i definicję neoliberalizmu prof. A. Noga zwrócił uwagę na podział ról i zadań między cztery regulatory w gospodarce. W uproszczeniu można powiedzieć, że każdy z nich ma swą właściwą dziedzinę, a wymiennosc ról jest tu ograniczona do tych obszarów, w których mogą one okazać zawodność. Dla rzeczowego poparcia swej myśli przytoczył wyniki własnych badań, dotyczących dyskryminacji sektora prywatnego w świadczeniu usług informatycznych. Firmy „państwowe” lub wewnętrzne służby informatyczne przedsiębiorstw nie są okładane

karami za nieterminowość lub zawodność tworzonego przez nie oprogramowania, natomiast prywatne nie mogą sobie na to pozwolić i w dziedzinie, do której są szczególnie predestynowane stają się niekonkurencyjne.

Spór naukowy objął także problem transferów społecznych, będących łącznikiem aspektów gospodarczych i społecznych (polityki gospodarczej i społecznej).

Nawiązując do stwierdzenia prof. M. Belki o trafnej diagnozie potrzeb społecznych, senator Marek Borowski zwrócił uwagę na ważny aspekt makroekonomiczny zrównoważonego rozwoju: polega on na równoważeniu transferów indywidualnych transferami zbiorowymi.

Natomiast prof. G.W. Kołodko zwrócił uwagę na już dostrzeżone błędy w tym zakresie, jak na przykład nieuzasadniona w kategoriach sprawiedliwości społecznej powszechność świadczeń w ramach „Programu 500 plus”, czy też przyznawanie świadczenia poczynając od drugiego dziecka.

Na rządziej dostrzegany pozytywny efekt „Programu...” wyrażający się zmianą pozycji przetargowej pracownika na rynku pracy zwrócił uwagę redaktor Rafał Woś, ale zauważyć trzeba, że wobec potrzeb zasilania polskiego rynku pracy imigrantami może pojawić się zjawisko dyskryminacji imigrantów (na rynku pracy), ale też i osłabienie znaczenia tego efektu w stosunku do obywateli polskich.

W sesji drugiej – „Społeczeństwo” – prof. Piotr Sztompka przedstawił analizę kondycji polskiego społeczeństwa w kategoriach powiązań między ludźmi – w przestrzeni moralnej, z uwzględnieniem podstawowych wartości takich jak zaufanie, lojalność, wzajemność, solidarność, szacunek, sprawiedliwość. Profesor stwierdził, że kondycja przestrzeni moralnej w Polsce jest zła, ma miejsce duży deficyt kapitału moralnego. We wcześniejszym okresie objaśniał on ten stan rzeczy teorią traumy związanej z gwałtownymi przeobrażeniami na początku transformacji, którą zawarł w wydanej w 2004 roku książce – rozmowie z prof. A.K. Koźmińskim pt. *Rozmowa o wielkiej przemianie*. Natomiast obecnie próbuje stan ten objaśnić nową koncepcją – teorią dysonansu moralnego. Dysonans ten może być rozumiany jako rozdźwięk między deklarowanymi wartościami a postępowaniem, zwłaszcza w przypadku grupy o szczególnych zobowiązaniach moralnych, czyli elit politycznych.

Na poparcie swej krytycznej oceny prof. P. Sztompka przypomniał o licznych patologiach, takich jak pedofilia wśród księży, korupcja wśród lekarzy, stronnictwo wśród sędziów, przypadki plagiatów wśród naukowców. Szczególnie demoralizujące są przypadki łamania prawa, z konstytucją włącznie, liczne przypadki korupcji, rujnowania instytucji kultury, napastliwych wypowiedzi polityków nawet z mównicy sejmowej.

Jest dość powodów, aby obywatele odczuwali dysonans moralny. Jak sobie z tym radzą, jakie strategie obierają, aby z tym sobie poradzić? Są one różne, m.in. kontestacja czy rezygnacja permissywna. Jeszcze inna postawa to strategia trywializacji, która może być uprzykładowiona stadionowym zawołaniem „Polacy, nic się nie stało”. I wreszcie strategia kompletnego znieczulenia, która jest najbardziej obronna, kiedy to obywatele stają się praktycznie jedynie mieszkańcami kraju. Skutki takich postaw to paranoiczna nieufność – według badań, na które powołał się Profesor, aż 78% Polaków nie ufa nieznanym, ale przecież także instytucjom, państwu. Tymczasem na przykład zaufanie do sektora bankowego okazuje się bardzo wysokie, a to dzięki istnieniu ważnej instytucji gospodarki rynkowej zapewniającej stabilne warunki dla klientów banków, czyli Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. W życiu społecznym pojawia się natomiast kult cwaniactwa, na przykład powszechnie łamanie przepisów w ruchu drogowym. Wobec takiej diagnozy powstaje pytanie: czy aż do tego stopnia polskie społeczeństwo jest pozbawione najcenniejszego kapitału, coraz ważniejszego w procesach rozwojowych? Czy jest aż tak chore? I co dalej z kapitałem społecznym i moralnym?

Na potwierdzenie oceny prof. P. Sztompki, prof. A.K. Koźmiński przytoczył wyniki przeprowadzonego przez siebie badania grupy liderów, zawarte w wydanej w 2013 roku książce pt. *Ograniczone przywództwo. Studium empiryczne*. Definiując siłę liderów jako zdolność do przewyższania ograniczeń, profesor opracował „indeks siły przywództwa”. Jego najniższe wartości, przy uwzględnieniu aspektów natury etycznej, ustalił w przypadku polityków. Zdaniem red. Jacka Żakowskiego pewien optymizm na przyszłość może wynikać z faktu, że społeczeństwo jest dopiero w trakcie tworzenia się i nie miało dotąd okazji do ukonstytuowania się.

Prof. Maciej Gdula zwrócił uwagę na znaczenie nowych wyzwań w społeczeństwie potransformacyjnym, takich jak kryzys ekologiczny, ale też kryzys kapitalizmu w krajach rozwiniętych, kapitalizmu, który został obrany na początku transformacji jako wzorzec, a który dziś rozczarowuje. Jednak nie zgodził się on z krytyczną oceną elit politycznych; jego zdaniem współcześni politycy są w swojej większości dobrze wykształceni i przygotowani do swych ról społecznych, ale też sfrustrowani z powodu niskich wynagrodzeń (w stosunku do posiadanej władzy i odpowiedzialności). Są to przysłowiowi „chłopcy do bicia”, ale warto zaznaczyć, że przecież z własnej i nieprzymuszonej woli.

Natomiast na niską pozycję przedstawicieli klasy politycznej w rankingach dotyczących najbardziej poważanych i godnych zaufania zawodów zwrócił uwagę prof. Piotr Chmielewski.

Powracając do perspektyw rozwoju stosunków społecznych, prof. P. Sztompka przedstawił dwa

scenariusze – „jeden cyniczny i drugi romantyczny”. Ale nawet w scenariuszu romantycznym i zarazem optymistycznym, zakładającym możliwość odbudowania kapitału moralnego powstaje pytanie: jak ten kapitał odbudowywać? Może dzięki oddolnym działaniom wspólnym, podejmowanym przez organizacje społeczne, może dzięki rosnącej roli samorządów?

Płynne przejście od sesji II („Społeczeństwo”) do sesji III („Państwo”) było możliwe dzięki uprzedniemu wywołaniu i przedyskutowaniu wielu aspektów dotyczących państwa i prawa w dwu poprzednich sesjach.

Prof. Ewa Łętowska zwróciła uwagę na proces przepływania realnej władzy od struktur politycznych do gospodarki. Deregulacja ta służy unikaniu przez nie odpowiedzialności, bowiem wszelka „władza prywatna” jest mniej odpowiedzialna za swoje decyzje. Transfer władzy do podmiotów prywatnych lub społecznych to dzielenie się z nimi problemami; na przykład z organizacjami społecznymi (zwanymi inaczej pozarządowymi) lub z samorządami odpowiedzialnością wobec istniejącej pustki prawnej. Profesor podała przykład komorników, których działalność została praktycznie sprywatyzowana. Jej zdaniem demokracja w tym wydaniu staje się oktrojowana, wyraża się to np. w preferowaniu organizacji pozarządowych „miłych władzy”. Dotyczy to także życia kulturalnego.

Specyficzne, prawnicze spojrzenie na propozycje prof. G.W. Kołodki zawarte w *Programie dla Polski* zostało przedstawione w wystąpieniu prof. Jana Barcza, który przypomniał kryteria kopenhaskie – wejście do UE było warunkowane istnieniem państwa prawa, samorządnym i wydolnym gospodarczo, czyli nie tylko zdolnym do funkcjonowania na unijnym rynku wewnętrznym, ale i będącym w stanie wywiązać się ze zobowiązań wynikających z członkostwa. A powracając do wątpliwości definicyjnych – co to jest demokracja – odpowiedź zdaniem Profesora jest prosta. To trójpodział władzy, ograniczenie swobody władzy wykonawczej, pewność prawa – wszystko to czyni państwo demokratycznym. Jeżeli natomiast te warunki nie są spełnione, to państwo przestaje być demokracją i państwem praworządnym. Z punktu widzenia prawnika członkostwo w strefie euro rozwiązuje tzw. problem fragmentacji – kraj niebędący jej członkiem może jedynie wyrażać opinie mające marginesowe znaczenie. Liczy się natomiast efektywny udział w procesie decyzyjnym dotyczącym wsparcia i przydziału środków na programy podnoszące poziom technologiczny, o czym mówił wcześniej prof. M. Belka. W sprawach definicyjnych, ale o zasadniczym znaczeniu poruszono również kwestię racji stanu. To pojęcie też jest różnie rozumiane.

W opinii dyplomaty Janusza Reitera, byłego ambasadora RP w Niemczech i w USA, to jest przede wszystkim reprezentowanie interesów państwa za granicą. Ambasador odwołał się do książki Henry’ego

Kissingera o nieco przewrotnym tytule *Does America Need a Foreign Policy? Towards a Diplomacy in 21st Century*. Zwrócił uwagę na fakt, że w przypadku kraju dużego i oddalonego od potencjalnych wrogów to ani geografia, ani historia takiej polityki w zasadzie nie wymusza. Ale w przypadku naszego kraju na pytanie, czy Polska potrzebuje polityki zagranicznej, czy jest ona możliwa i konieczna, odpowiedź jest oczywista. W tym przypadku geografia i historia to dwa czynniki istotnie kształtujące stosunki międzynarodowe. Od polityki zagranicznej zależy, „czy kraj jest graczem, czy polem do gry, a grać trzeba lepiej niż karty na to pozwalają”. W tym kontekście polski wybór dokonany w 2004 roku był wyborem trafnym. Obecne osłabienie Europy, nowi konkurenci na arenie światowej – to nowe uwarunkowania dokonywanych wyborów politycznych. Nie jest to koniec historii w sensie Francisa Fukuyamy, ale jej ostry zakręt. Kryzys 2008 roku ujawnił różnice w potencjale krajów członkowskich UE – jakość państwa i spójność, załamanie przekonania, że w Europie wszystko się ureguluje. Geopolityka powraca do swej znaczącej roli. Pojawia się wyniszczająca konkurencja państw narodowych, w której Polska nie będzie stroną wygraną. Zatem jeśli chodzi o euro, to Polska powinna wejść do strefy. W naszym interesie leży wzmacnianie Unii, również w relacjach UE ze światem zewnętrznym i nie możemy sobie pozwolić na lawirowanie w polityce zagranicznej tak, jak na przykład Węgry, bo to mały kraj i mała gospodarka.

Przedstawiciel środowiska dziennikarskiego, redaktor naczelny dziennika „Rzeczpospolita”, patrona

medialnego konferencji Bogusław Chrabota zwrócił uwagę na zawłaszczanie suwerenności przez globalne organizacje, a w wymiarze krajowym na narastające znaczenie pozakonstytucyjnych ośrodków władzy i podobnie jak prof. E. Łętowska zauważa oderwanie od odpowiedzialności tego podskórnego nurtu życia społecznego i gospodarczego. W aspekcie mediowym dzisiejszym problemem demokracji w „wirtualnej rzeczywistości internetowej” jest swoisty sposób porządkowania elektoratu i przejmowania nad nimi kontroli – poprzez polityczny trolling aż do wojny hybrydowej włącznie.

W podsumowaniu obrad konferencji prof. G.W. Kołodko stwierdził, że o ile gospodarka ma się dobrze i jej perspektywy, pod warunkiem prowadzenia właściwej polityki gospodarczej, też są obiecujące, to te wyniki znacznie przewyższają osiągnięcia w budowie społeczeństwa obywatelskiego i demokratycznego państwa praworządności. Degeneracja instytucjonalna i oddalanie napięć w gospodarce, zarówno budżetowych, jak i innych wcześniej omówionych, może jednak ograniczyć również wzrost gospodarczy. Profesor zapowiedział kontynuowanie prac nad problematyką przedstawioną na konferencji. Zgodnie z koncepcją trwałego rozwoju, o której w swoich pracach pisze od kilkunastu lat, a także z propozycją zgłoszoną w trakcie dyskusji przez prof. Elżbietę Mączyńską, zapowiedział wyeksponowanie w organizowanych w przyszłości konferencjach problematyki ekologicznej.

Jan Kruszewski



Od lewej: red. Rafał Woś, prof. Adam Noga, prof. Andrzej K. Koźmiński, prof. Grzegorz W. Kołodko, prof. Marek Belka. Fot. ALK.

XVII Kongres Eksporterów Polskich

W Sali „Pod Kopułą”, w Ministerstwie Rozwoju w Warszawie 5 grudnia 2019 r. odbył się XVII Kongres Eksporterów Polskich zorganizowany przez Stowarzyszenie Eksporterów Polskich pod honorowym patronatem Ministerstwa Rozwoju, Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Marszałków Województw.

XVII Kongres Eksporterów Polskich rozpoczął się uczczeniem chwilą ciszy śp. Stefana TKACZYKA Przewodniczącego Rady Głównej Stowarzyszenia Eksporterów Polskich.

XVII Kongres Eksporterów Polskich prowadził Prezes Zarządu Stowarzyszenia Eksporterów Polskich Mieczysław Twaróg.

Na początku XVII Kongresu Eksporterów Polskich Dziekan Warmińsko-Mazurskiego Korpusu Eksporterów Polskich Wojciech Krakowiński przeczytał List Premiera RP Mateusza Morawieckiego skierowany do organizatora i uczestników XVII Kongresu Eksporterów Polskich.

Udział w XVII Kongresie Eksporterów Polskich wzięli eksperci ze wszystkich branż i regionów Polski. XVII Kongres zaszczyli: przedstawiciele ministerstw: Rozwoju, Rolnictwa i Spraw Zagranicznych, Radca Minister Spraw Zagranicznych Cezariusz Kwaterski, Ambasador RP Zenon Kosiniak-Kamysz, Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomistów prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska, prof. Andrzej Szteliga, Zastępca Dyrektora Departamentu Handlu i Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju Tomasz Salomon, Zastępca Dyrektora Departamentu Współpracy Międzynarodowej Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi Tomasz Zwiejko, Wiceprzewodniczący Rady Polsko-Ukraińskiej Izby Gospodarczej Andrzej Grabowski, Przewodniczący Rady AgroBiznesKlub Janusz Gołas, Prezes Polsko-Białoruskiej Izby Handlowo-Przemysłowej Kazimierz Zdunowski, Prezes Polsko-Indyjskiej Izby Gospodarczej Ryszard Sznajder, Z-ca Dyrektora ds. Eksportu Krajowego

Ośrodka Wsparcia Rolnictwa Radosław Rogalski, dyplomaci, przedstawiciele urzędów marszałkowskich, izb gospodarczych i stowarzyszeń, a także dziennikarze z prasy, radia i telewizji.

Tematem XVII Kongresu Eksporterów Polskich był potencjał eksportowy polskiej gospodarki – szanse i możliwości rozwoju. Tematyka ta wyszła naprzeciw oczekiwaniom eksporterów mających na celu proeksportowy i proinnowacyjny rozwój gospodarki.

Celem nadrzędnym XVII Kongresu Eksporterów Polskich było określenie działań w zakresie wykorzystania potencjału eksportowego polskiej gospodarki oraz szans i możliwości jej rozwoju. Służyła temu debata poświęcona:

- wykorzystaniu instrumentów wsparcia w zakresie rozwoju konkurencyjności eksportu
- koncentracji sił i środków promocyjnych stanowiących siłę napędową rozwoju eksportu
- działaniom dyplomacji na rzecz wspierania eksporterów na rynkach zagranicznych

W części merytorycznej XVII Kongresu Eksporterów Polskich głos zabrali: przedstawiciel Ministerstwa Rozwoju Ewa Kubeł, Zastępca Dyrektora Departamentu Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi Tomasz Zwiejko. Należy podkreślić, że uczestniczący w XVII Kongresie Eksporterów Polskich przedstawiciele ministerstw przekazali eksporterom informacje nt. potencjału eksportowego polskiej gospodarki oraz szans i możliwości jego rozwoju. Trzeba zaznaczyć, że zadaniem nadrzędnym jest wdrożenie modelu gospodarczego opartego na konkurencyjności, innowacjach i nowoczesnych technologiach. Wsparciem dla tych działań będą środki finansowe m.in. z perspektywy unijnej.

W pierwszym panelu, któremu przewodniczył Radca Minister z Departamentu Współpracy Ekonomicznej MSZ Cezary Kwaterski udział wzięli: Ambasador Zenon Kosiniak-Kamysz, Dyrektor Centrum Ekspertów Branżowych Polskiej Agencji Inwestycji

i Handlu S.A. Robert Zawadzki, Wiceprzewodniczący Rady Polsko-Ukraińskiej Izby Gospodarczej Andrzej Grabowski oraz Prezes Zarządu Przedsiębiorstwa Handlu Zagranicznego Andrzej Stefański. Panel ten poświęcony był działaniom w zakresie dyplomacji ekonomicznej na rzecz wspierania eksporterów na rynkach zagranicznych.

Drugi panel poświęcony był potencjałowi i perspektywom konkurencyjności eksportu. Panelowi temu przewodniczył Prezes Zarządu PPH Ewa-Bis Sp. z o.o. Marek Marzec. Udział w panelu wzięli: prof. dr hab. Andrzej Kowalski, Z-ca Dyrektora Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa Radosław Rogalski, Prezes KUKA SA. Janusz Władyczak, Prezes Polsko-Białoruskiej Izby Przemysłowo-Handlowej Kazimierz Zdunowski, Prezes Polsko-Indyjskiej Izby Gospodarczej Ryszard Sznajder oraz Kierownik Zespołu Handlu Zagranicznego Polskiego Instytutu Ekonomicznego Janusz Chojna.

Podczas XVII Kongresu Eksporterów Polskich zwrócono uwagę na potrzebę dalszego wdrażania rozwiązań systemowych nakierowanych na realizację zagranicznej ekspansji konkurencyjności eksportu. Zwrócono także uwagę na potrzebę bardziej otwartej współpracy z mediami, w tym z prasą krajową i zagraniczną, a także z mediami polonijnymi.

XVII Kongres Eksporterów Polskich dokonał oceny stanu i perspektyw wykorzystania potencjału eksportowego polskiej gospodarki oraz szans i możliwości jego rozwoju. Zauważyć należy, że obecna sytuacja na rynkach zagranicznych spowodowana utrzymaniem się embarga na rynkach wschodnich wymaga dalszej dywersyfikacji eksportu. W związku z tym prowadzona będzie nadal spójna polityka proeksportowa stanowiąca główną siłę napędową rozwoju gospodarki. Polska ma szansę utrzymania się na optymalnym poziomie rozwoju gospodarczego, mimo słabnącego rozwoju gospodarki europejskiej. Czynniki utrzymania rozwoju polskiego eksportu są możliwości wykorzystania potencjału gospodarczego i naukowo-technicznego.

Następnie Tomasz Salomon Zastępca Dyrektora Departamentu Handlu i Współpracy Międzynarodowej wręczył nagrody Ministra Rozwoju w formie dyplomów i statuetek dla laureatów Konkursu „Wybitny Eksporter Roku 2019”:

1. **Zakładów Magnezytowych Ropczyce S.A.** z woj. podkarpackiego.
2. **Zakładów Mechanicznych „MESTIL”** z Gorzowa Wlkp.
3. **Zakładów Budowy Maszyn „ZREMB-Chojnice” S.A.**

Ponadto Tomasz Zwiejko, z-ca dyrektora Departamentu Współpracy Międzynarodowej wręczył nagrody

Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w formie pucharu i dyplomu dla:

- Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej we Włoszczowie woj. świętokrzyskie – laureatowi Konkursu „Wybitny Eksporter Roku 2019” w branży rolno-spożywczej.

Stowarzyszenie Eksporterów Polskich przyznało Medale Honorowe „Zasłużony dla Eksportu”.

Medale wręczył Prezes Zarządu Mieczysław Twaróg dla:

1. **Prof. dr hab. Elżbiety Mączyńskiej** – Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego
2. **Andrzeja Szteligi** – b. Radcy Kierownika WPHI Ambasady RP w Paryżu
3. Ambasadora **Zenona Kosiniaka-Kamysza** z Ministerstwa Spraw Zagranicznych
4. **Krzysztofa Pietraszkiewicza** – Prezesa Zarządu Związku Banków Polskich
5. **Jerzego Dąbrowskiego** – Dyrektora Departamentu Rynków Rolnych Ministerstwa Rolnictwa
6. **Mariana Borka** – Z-cy Dyrektora Departamentu Rynków Rolnych Ministerstwa Rolnictwa
7. **Andrzeja Dąbrowskiego** – Prezesa Zarządu firmy Andrex – Dąbrowski Spółka jawna
8. **Antoniego Świakło** – Prezesa Zarządu BIWAR Sp. z o.o.
9. **Jana Ludwiniaka** – Prezesa Zarządu Chobot Meat Jan Ludwiniak
10. **Stefana Duka** – Członka Stowarzyszenia Eksporterów Polskich
11. **Sylwestra Jędry** – Prezesa Zarządu Horus-Energia Sp. z o.o.
12. **Jarosława Bosińskiego** – Prezesa Zarządu NTG POLAR ROAD Sp. z o.o.
13. **Roberta Dariusza Maja** – Prezesa Zarządu Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej w Skierniewicach
14. **Mariusza Strzeszewskiego** – Prezesa Zarządu POLFER Podzespoły Indukcyjne S.A.
15. **Zenona Błaszaka** – Prezesa Zarządu firmy „DREWNOSTYL”
16. **Wojciecha Faszczewskiego** – Prezesa Przedsiębiorstwa Przemysłu Spożywczego PEPEES
17. **Pawła Sobczaka** – Prezesa Zarządu SOLANO
18. **Bogumiła Wójcika** – Dyrektora w Ubojni Drobiu Piórkowscy
19. **Janusza Woźniaka** – Prezesa Zarządu Fabryki Samochodów Osobowych na Żeraniu

W imieniu uhonorowanych Medalami „Zasłużony dla Eksportu” głos zabrał prof. Andrzej Szteliga.

**Kapituła Konkursu
„Wybitny
Eksporter Roku 2019”
przyznała Medale
Stowarzyszenia Eksporterów
Polskich „Wybitny
Eksporter Roku 2019”
za dynamikę eksportu –
następującym firmom:**

**I. W kategorii zatrudnienia
do 49 pracowników:**

W branży rolno-spożywczej:

- Dla PPH Ewa – bis Sp. z o.o.

**II. W kategorii zatrudnienia
od 50 do 249 pracowników:**

W branży chemicznej:

- Dla Lubaz Sp. z o.o. Sp. k.

W branży elektromaszynowej:

- Dla Radpak Fabryka Maszyn Pakujących Sp. z o.o.

W branży rolno-spożywczej

- Dla Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej Bieruń

Pozostałym firmom:

- Dla Izobud Sp. z o.o.

**III. W kategorii zatrudnienia
powyżej 249 pracowników:**

W branży chemicznej

- Dla Alventa S.A.

**W branży elektromaszynowej /
elektronicznej**

- Dla Promotech Sp. z o.o.

W branży meblarskiej:

- Dla Malow Sp. z o.o.

W branży rolno-spożywczej:

- Dla Spizarni Sp. z o.o. Sp.k.
- Dla Grupy Mlekovita

**Kapituła Konkursu przyznała
Puchary Stowarzyszenia
Eksporterów Polskich
za Eksportowe Produkty Roku
2019 tzw. Hity za procentowy ich
udział w eksporcie ogółem –
eksporterom:**

**I. W kategorii zatrudnienia
do 49 pracowników:**

W branży elektromaszynowej

- Dla Tools Factory Sp. jawna Agnieszka Popławska, Robert Popławski.

W branży rolno-spożywczej:

- Dla Kaskat Sp. z o.o. z Gorzowa Wielkopolskiego

Pozostałym firmom:

- Dla Pakmar Sp. z o.o.

**II. W kategorii zatrudnienia
od 50 do 249 pracowników:**

W branży chemicznej:

- Dla Zakładu Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych Remigiusz Chełchowski z Milanówka

Branża elektromaszynowa/metalurgiczna:

- Zakład Budowy Maszyn „ZREMB – Chojnice” S.A.

W branży motoryzacyjnej:

- Dla Szczęśniak Pojazdy Specjalne Sp. z o.o.

W branży rolno-spożywczej:

- Dla Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej w Skierniewicach.

Pozostałym firmom

- Dla AGRO-POLI Sp. z o.o.
- Dla PP Infinity Group Sp. z o.o. z Bartoszyc

**III. W kategorii zatrudnienia
powyżej 249 pracowników:**

W branży chemicznej:

- Dla Grupy Azoty S.A.
- Dla Splast Sp. z o.o.

W branży elektromaszynowej:

- Dla Fabryki Łożysk Toczných – Kraśnik S.A.

W branży meblarskiej:

- Dla BRW Comfort z Olsztyna.
- Dla Szynaka Meble Sp. z o.o.

W branży motoryzacyjnej:

- Dla Grupy Alumetal z Kęt

W branży rolno-spożywczej:

- Dla Krajowej Spółki Cukrowej S.A.
- Dla Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej Koło
- Dla Przedsiębiorstwa Przemysłu Spożywczego PEPEES S.A

Pozostałym firmom:

- Dla Małopolskiej Hodowli Roślin Sp. z o.o.

Nagroda Stowarzyszenia Eksporterów Polskich – List Gratulacyjny i Puchar

- Dla firmy WOSTAL Wolbrom.

Nagrody Stowarzyszenia Eksporterów Polskich – Listy Gratulacyjne i Medale otrzymują Publicyści Roku 2019:

1. Krystyna Woźniak-Trzosek – Prezes/Redaktor Naczelna „Polish Market”.
2. Krystyna Bartuzin – Redaktor Naczelna „Przegląd Przemysłowy i Gospodarczy”
3. Dariusz Kwiatkowski – Redaktor Polskiego Radia S.A.
4. Mikołaj Oniszczyk – Dziekan Korpusu Promotorów Eksportu

W imieniu uhonorowanych Medalem i Listem Gratulacyjnym głos zabrała Krystyna Woźniak-Trzosek, Redaktor Naczelna Polish Market.

Jednocześnie Stowarzyszenie Eksporterów Polskich pragnie bardzo serdecznie podziękować firmom, które przygotowały degustacje swoich produktów dla uczestników XVII Kongresu Eksporterów Polskich, a mianowicie:

- Bakoma Sp. z o.o.
- Lazurowy – Spółdzielczy Związek Grup Producentów Rolnych
- MOKATE Sp. z o.o.
- Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Kosowie Lackim
- Profi Sp. z o.o.
- Ubojnia Drobiu Piórkowscy
- Gospodarstwo Pasieczne Sądecki Bartnik
- Zakłady Przemysłu Cukierniczego Milanówek Sp. z o.o.

Stowarzyszenie Eksporterów Polskich składa najserdeczniejsze podziękowanie Hucie Szkła Gospodarczego za wykonanie 20 pucharów „Wybitny Eksporter Roku 2019”.

Mając na uwadze konieczność utrzymania dynamiki rozwoju eksportu – XVII Kongres zadeklarował pogłębienie współdziałania Stowarzyszenia Eksporterów Polskich z organami państwowymi, rządowymi i samorządowymi w realizacji zagranicznej ekspansji konkurencyjności eksportu.

W związku z powyższym w Stanowisku XVII Kongresu Eksporterów Polskich podkreślono, że Stowarzyszenie Eksporterów Polskich – będzie nadal wspierać przedsiębiorców, banki oraz organy państwowe, rządowe i samorządowe w urzeczywistnianiu zagranicznej ekspansji konkurencyjności eksportu.

Stowarzyszenie Eksporterów Polskich



Uroczystość wręczenia Medalu Honorowego „Zasłużony dla Eksportu” prof. Elżbiecie Mączyńskiej. Medale wręczał Mieczysław Twaróg, prezes zarządu Stowarzyszenia Eksporterów Polskich. Fot. SEP.

Stanowisko XVII Kongresu Eksporterów Polskich w sprawie wykorzystania potencjału eksportowego polskiej gospodarki – szanse i możliwości rozwoju eksportu

Stowarzyszenie Eksporterów Polskich wspierać będzie działania przedsiębiorców oraz organów państwowych, rządowych i samorządowych na rzecz wzrostu eksportu stanowiącego siłę napędową rozwoju polskiej gospodarki. W tym zakresie prognozuje się wzrost eksportu w 2020 r. do 40–250 mld euro, w tym eksportu rolno-spożywczego do 40 mld euro. Osiągnięcie ww. wartości eksportu nastąpić powinno poprzez m.in. zwiększenie wykorzystania istniejących mocy oraz uruchamianie nowych inwestycji proeksportowych.

Wychodząc naprzeciw potrzebom realnego sektora eksporterów ze wszystkich branż i regionów Polski – XVII Kongres Eksporterów Polskich zwraca uwagę na potrzebę dalszego usprawniania warunków działania firm produkujących na eksport. W tym zakresie istotną rolę odegrać powinno usprawnienie rozwiązań systemowych i zwiększenie zaufania do firm w zakresie wzrostu eksportu. Chodzi zwłaszcza o:

- tworzenie silnych marek produktowych stanowiących siłę napędową konkurencyjności eksportu
- wykorzystanie instrumentów wsparcia na rzecz rozwoju konkurencyjności eksportu
- umiędzynarodowienie rozpoznawalności polskich produktów oraz Marki Polskiej Gospodarki
- zwiększenie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw oraz unowocześnienie oferty eksportowej
- wzmocnienie działań dyplomacji ekonomicznej na rzecz rozwoju polskiego eksportu

XVII Kongres Eksporterów Polskich widzi potrzebę zaktualizowania działań na rzecz urzeczywistnienia eksportu na priorytetowych i perspektywicznych rynkach zagranicznych. W tym celu konieczne jest m.in.:

- koncentracja sił i środków promocyjnych na rzecz utrzymania rozwoju eksportu
- wprowadzenie rozwiązań systemowych mających na celu optymalizację rozwoju eksportu

- pogłębienie współpracy eksporterów z organami samorządu gospodarczego
- zaangażowanie eksporterów w dostawy towarów i usług w ramach przetargów organizowanych przez organizacje międzynarodowe, a w szczególności ONZ i jego agendy

- usprawnianie instrumentów wsparcia eksportu oraz respektowanie zasady samodzielności firm produkujących na eksport
- zaktualizowanie działań przedsiębiorstw na rynkach zgłaszających popyt na polskie towary eksportowe
- pogłębienie koordynacji współpracy resortów rozwoju, rolnictwa i spraw zagranicznych na rzecz kształtowania pozytywnego wizerunku polskiej gospodarki za granicą
- złagodzenie procedur w zakresie korzystania z unijnych funduszy proeksportowych
- uproszczenie dostępu do usług gwarancyjnych i kredytowych w ramach procedur bankowych
- pogłębienie współpracy mediów krajowych i polonijnych oraz wspieranie wymiany handlowej i współpracy gospodarczej Polski z partnerami zagranicznymi

XVII Kongres Eksporterów Polskich potwierdza potrzebę dążenia do optymalnego rozwoju eksportu i deklaruje pogłębienie współdziałania Stowarzyszenia Eksporterów Polskich z bankami, przedsiębiorcami, instytucjami, organami rządowymi i samorządowymi w celu lepszego wykorzystania potencjalnych możliwości gospodarczych i kadrowych, a także zaplecza naukowo-badawczego na rzecz przyspieszenia zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw.

Warszawa, 5 grudnia 2019 r.

Stowarzyszenie Eksporterów Polskich



**STOWARZYSZENIE
EKSPORTERÓW POLSKICH**

www.eksporterzy.org

Pamięci wybitnych kielczan

Dwudniowa konferencja rozpoczęła się w auli im. prof. Malinowskiego na Wydziale Prawa i Nauk Społecznych UJK, pozostała część miała miejsce w Hotelu Uroczysko w Cedzynie. Uczestnicy odwiedzili też kielecki Cmentarz Stary, gdzie znajdują się grobowce rodziny Krupskich i Taylorów.

W tym roku obchodzimy jubileusz piątej rocznicy śmierci profesora Rafała Krupskiego i 55. rocznicy śmierci profesora Edwarda Taylora. Wybitni uczeni wywodzili się z Kielc. Tu się urodzili i skończyli

szkoły średnie. Potem ich kariera naukowa związana była z Poznaniem – w przypadku Edwarda Taylora, w przypadku Rafała Krupskiego z Wrocławiem i Wałbrzychem.

Podczas otwarcia konferencji prof. dr hab. Jacek Semaniak, rektor Uniwersytetu Jana Kochanowskiego podziękował organizatorom za podtrzymywanie pamięci kielczan, których publikacje stanowią dziś kanon w nauce zarządzania, finansów i rachunkowości. To dlatego nasza uczelnia wystąpiła o nazwanie jednej

z ulic w sąsiedztwie Kampusu Uniwersyteckiego imieniem Edwarda Taylora. Był on nie tylko ekonomistą, ale także społecznikiem i patriotą, przyjacielem Romana Dmowskiego. Zajmował się głównie spółdzielczością, widząc w niej motor napędowy gospodarki. – Szkoda, że jego myśli nie zostały wdrożone w życie. Podczas przemian ustrojowych polska spółdzielczość znalazła się w kryzysie. W innych krajach, na przykład w Szwecji, jest kluczowym elementem gospodarki – mówiła prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska, prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

Profesor Rafał Krupski pochodził ze znanej w Kielcach rodziny ziemian i przedsiębiorców. Od młodych

lat zafascynowany był wpływem fizyki, chemii, biologii na nauki społeczne. Później w kręgu jego zainteresowań znalazła się kosmologia. Według profesora Krupskiego to kosmologia w ujęciu filozoficznym jest wynikiem poszukiwania odpowiedzi na pytanie o strukturę i ewolucję Wszechświata.

Podczas otwarcia konferencji wręczono medale Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i przybliżono sylwetki naukowców.

Organizatorami konferencji byli: Katedra Zarządzania Wydziału Prawa i Nauk Społecznych Uniwersytetu Jana Kochanowskiego i Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.

Komitet Nauk Ekonomicznych PAN

Zatwierdzone zostały wyniki wyborów Członków Komitetów Naukowych Polskiej Akademii Nauk na kadencję 2020–2023 r. Do Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN wybrano m.in. prof. dr hab. Elżbietę Mączyńską, prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, prof. dr hab. Mariana Gorynię, przewodniczącego Rady Naukowej PTE, prof. dr hab. Bogusława Fiedora, wiceprezesa PTE.

Członkowie Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN

- prof. dr hab. Witold Jurek, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
- prof. dr hab. inż. Bogdan Klepacki, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
- prof. dr hab. Joanna Kotowicz-Jawor, Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk
- prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
- prof. dr hab. Wiesław Musiał, Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie
- dr hab. inż. Anna Maria Olszańska, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
- dr hab. Małgorzata Pańkowska, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
- dr hab. Jacek Pietrucha, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
- dr hab. inż. Arkadiusz Piwowar, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
- prof. dr hab. Walenty Poczta, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu
- prof. dr hab. inż. Marian Grzegorz Podstawka, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy
- prof. dr hab. Marek Ratajczak, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
- dr hab. Beata Reformat, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
- prof. dr hab. Henryk Runowski, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
- prof. dr hab. Andrzej Sławiński, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
- dr hab. Krzysztof Wach, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- prof. dr hab. Andrzej Piotr Wiatrak, Uniwersytet Warszawski
- prof. dr hab. Andrzej Wojtyna, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- prof. dr hab. Jadwiga Adamczyk, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- dr hab. Jerzy Boehlke, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
- prof. dr hab. Tadeusz Borys, Uniwersytet Zielonogórski
- prof. dr hab. Adam Budnikowski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
- prof. dr hab. Stanisław Czaja, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
- prof. dr hab. Andrzej Czyżewski, Uniwersytet Zielonogórski
- prof. dr hab. Bazyli Czyżewski, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
- prof. dr hab. Jerzy Osiatyński, Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk
- prof. dr hab. Bogusław Fiedor, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
- dr hab. inż. Jarosław Gołębiowski, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
- prof. dr hab. Marian Gorynia, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
- prof. dr hab. Krystian Heffner, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Rada Doskonałości Naukowej

Prof. dr hab. Marian Gorynia, przewodniczący Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego został powołany na stanowisko zastępcy przewodniczącego Rady Doskonałości Naukowej. Prof. dr hab. Krzysztof Jajuga z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu został przewodniczącym Zespołu V Nauk Społecznych.

Rada Doskonałości Naukowej działa na rzecz zapewnienia rozwoju kadry naukowej zgodnie z najwyższymi standardami jakości działalności naukowej wymaganymi do uzyskania stopni naukowych, stopni w zakresie sztuki i tytułu profesora.

Do głównych zadań Rady Doskonałości Naukowej należą:

1. Wprowadzanie określonych danych do Zintegrowanego Systemu Informacji o Szkolnictwie Wyższym i Nauce POL-on.
2. Współdziałanie w ramach postępowań w sprawie nadania stopnia doktora habilitowanego z podmiotami habilitującymi.
3. Wyznaczanie podmiotów doktoryzujących oraz habilitujących do przeprowadzenia postępowań
4. Przeprowadzanie postępowań w sprawie nadania tytułu profesora.
5. Występowanie, jako organ II instancji, w postępowaniach w sprawie nadania stopnia doktora oraz doktora habilitowanego.
6. Sprawowanie nadzoru nad podmiotami doktoryzującymi oraz habilitującymi.
7. Wznawianie postępowań w sprawie nadania stopnia doktora oraz doktora habilitowanego.
8. Wydawanie decyzji administracyjnych w przedmiocie uchylecia decyzji w sprawie nabycia uprawnień równoważnych uprawnieniom wynikającym z posiadania stopnia doktora habilitowanego.
9. Zgłaszanie kandydatów na członków międzynarodowego zespołu ekspertów oceniających wnioski składane przez uczelnie akademickie w konkursie w ramach programu „Inicjatywa doskonałości – uczelnia badawcza”.
10. Wydawanie opinii w ustawowo określonych sprawach.

Net.

Jubileusz Profesora Józefa Orczyka

Uroczyste wspólne posiedzenie Senatu i Rady Akademickiej Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu połączone z Obchodami Jubileuszu 80. urodzin JM Rektora prof. dra hab. Józefa Orczyka odbyło się 7 stycznia 2020 r. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne reprezentował prof. Ryszard Kamiński, prezes zarządu PTE Oddział w Poznaniu. Na uroczystości obecni byli m.in. Marek Woźniak, Marszałek Województwa Wielkopolskiego, prof. Zenon Wiśniewski, przewodniczący Komitetu Nauk o Pracy i Polityce Społecznej PAN oraz wychowankowie Profesora Orczyka, Jego współpracownicy, a także przyjaciele, w tym przedstawiciele spółki TETOS S.A., spółki TEB Akademia oraz Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu.



Akademia Liderów Organizacji Pozarządowych

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w ramach Funduszu Inicjatyw Obywatelskich (FIO) zainaugurowało 19 grudnia 2019 r. program szkoleń pn. Akademia Liderów Organizacji Pozarządowych.

Fundusz Inicjatyw Obywatelskich to rządowy Program dotacyjny dla organizacji pozarządowych, w ramach którego dofinansowywane są projekty mające na celu zwiększenie zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne.

Można wskazać cztery główne obszary, w których biegłość, przekłada się na sprawne działanie organizacji pozarządowej: zarządzanie strategią i działaniami, pozyskiwanie i wykorzystanie środków finansowych, prowadzenie komunikacji zewnętrznej przy wykorzystaniu narzędzi marketingowych oraz zarządzanie zasobami ludzkimi. Każdy z tych elementów, jest ważny, aby instytucja działała efektywnie.

Organizacje pozarządowe wykonują liczne zadania pożytku publicznego. Ich specyfika oraz model

funkcjonowania sprawia, że ich działalność jest uzależniona od wielu zmiennych czynników – np. możliwości członków organizacji do poświęcenia swojego wolnego czasu, wsparcia wolontariuszy czy środków finansowych pozyskiwanych z źródeł zewnętrznych. Często duża nieprzewidywalność, co do zasobów umożliwiających realizację działań, wpływa na stabilność i efektywność organizacji. W warunkach dużej niepewności szczególnie ważna jest rola osób nimi zarządzających, ich ekspercka wiedza oraz doświadczenie. Organizacje zarządzane są w większości przez osoby, które doskonale orientują się w problematyce, dla której rozwiązania dana instytucja powstała.

Bloki tematyczne:

- „Finanse w organizacji pozarządowej”
- „Narzędzia marketingowe i fundraising”
- „Lider w organizacji”
- „Zarządzanie strategią organizacji”

(PTE)



Wykład prof. Elżbiety Mączyńskiej.

Akademia Spotkań z Ciekawymi Ludźmi w Szkole Podstawowej w Zalesiu Górnym



Spotkanie z Szkole Podstawowej im. Wspólnej Europy.

Co uczeń klasy VIII wie o ekonomii? Różnie to wygląda. Nie warto jednak zastanawiać się, kiedy można uzyskać pewność, że wie niemało. Jak to zrobić? Nauczyć!

W środę 15 stycznia 2020 roku do Szkoły Podstawowej im. Wspólnej Europy w Zalesiu Górnym przybyli: prof. Elżbieta Mączyńska, prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, prof. Alicja Sosnowska, wieloletni nauczyciel akademicki, dr Stanisław Macioł, nauczyciel akademicki Szkoły Głównej Handlowej i członek Komitetu Głównego Olimpiady Wiedzy Ekonomicznej oraz dr Tadeusz Smuga, sekretarz Komitetu Redakcyjnego czasopisma „Ekonomista” i organizator Olimpiady Wiedzy Ekonomicznej. Znakomici Goście zostali zaproszeni przez dyrektora szkoły Martę Blauth i Radę Rodziców. Spotkanie odbyło się w ramach Akademii Spotkań z Ciekawymi Ludźmi.

Pani Prof. E. Mączyńska opowiedziała uczniom o podstawach ekonomii, zaczynając spotkanie z tą dziedziną nauki od wyjaśnienia pojęcia PKB, czyli produktu krajowego brutto. Tłumaczyła, pokazywała przykłady, powoływała się na liczne autorytety, a dodatkowo swoje wystąpienie ubarwiła licznymi

anegdotami. Przecież można trudne tematy wyjaśnić w przystępny sposób. To zdecydowanie pomaga młodemu człowiekowi zrozumieć i zapamiętać skomplikowane nazwy i zagadnienia nie tylko z zakresu ekonomii. Pozostali Goście zachęcali do rozwijania swojej wiedzy ekonomicznej w szkole ponadpodstawowej m.in. przez udział w Olimpiadzie Wiedzy Ekonomicznej oraz na studiach w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Uczniowie spędzili na spotkaniu dwie lekcje bez przerwy, co dało im przedsmak akademickiego wykładu.

SP-ZG



Kalendarz 2020 z pracami Zosi Maniewskiej, uczniicy Szkoły Podstawowej im. Wspólnej Europy w Zalesiu Górnym.

To warto wiedzieć – media o gospodarce i ekonomii

W Austrii za tonę plastiku wprowadzonego na rynek sztucznego śmiecia producent płaci 610 euro, w Czechach – 206. A w Polsce – góra 2 euro.

„Uduśzeni plastikiem”, Dziennik Gazeta Prawna, 14–16 lutego 2020 r.

Z danych z rynku pracy gromadzonych przez ZUS, a udostępnianych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego (www.ela.nauka.gov.pl) wynika, że najwyżej cenieni są absolwenci klasycznych uczelni

ekonomicznych i wydziałów ekonomicznych klasycznych uniwersytetów – takich, które „od zawsze” kształciły ekonomistów, co oznacza, że miały odpowiednie kadry i prowadziły badania naukowe w tym zakresie.

„Edukacja w warunkach czwartej rewolucji przemysłowej”. Panel „Kultura i edukacja ekonomiczna” podczas X Kongresu Ekonomistów Polskich. Gazeta SGH nr 1/2020

<https://gazeta.sgh.waw.pl/?q=aktualny-numer>

Nagrody Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego

Podczas X Kongresu Ekonomistów Polskich zostały wręczone nagrody Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego: im. Edwarda Lipińskiego oraz za najlepszy podręcznik akademicki z ekonomii (wydany w latach 2016–2018).

Nagrodę im. Edwarda Lipińskiego odbiera dr hab. Anna Moździerz za książkę „Paradygmat deficytów bliźniaczych a doświadczenia krajów Europy Środkowo-Wschodniej” wydaną przez Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne w 2018 roku. Nagrodę wręcza prof. dr hab. Jerzy Wilkin.



Prof. dr hab. Dariusz K. Rosati otrzymał nagrodę I stopnia za podręcznik „Polityka gospodarcza. Wybrane zagadnienia”. Oficyna Wydawnicza SGH, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2017. Nagrodę wręcza prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska.



Nagrodę II stopnia za podręcznik „Międzynarodowe finanse przedsiębiorstw”. Wydawnictwo Naukowe PWN SA, Warszawa 2018 odbiera dr Konrad Sobański. Nagrodę wręcza prof. dr hab. Stanisław Rudolf.



Wyróżnienie za podręcznik „International Business in the Global World”, Publishing House of Wrocław University of Economics, Wrocław 2018, którego autorkami są: Bogusława Drelich-Skulska, Małgorzata Domiter, Anna H. Jankowiak odebrała prof. dr hab. Bogusława Drelich-Skulska. Z lewej prof. dr hab. Stanisław Rudolf, z prawej prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska.

Laureaci Economicusa 2019. Oto najlepsze książki ekonomiczne

Podczas odbywającego się w Krakowie Open Eyes Economy Summit poznaliśmy laureatów konkursu Economicus 2019.

Economicus to nagroda redakcji „Dziennika Gazety Prawnej” przyznawana od 2011 r. wydawcom, których publikacje z zakresu ekonomii i gospodarki wyróżniają się na tle konkurencji wysokim poziomem merytorycznym i edytorskim. Jak co roku nagroda przyznawana jest w trzech kategoriach:

1. Najlepsza książka szerząca wiedzę ekonomiczną.
2. Najlepszy poradnik biznesowy.
3. Najlepsza zagraniczna książka ekonomiczna przetłumaczona na język polski.

Do dziewiątej już edycji konkursu, we wszystkich trzech kategoriach zostało zgłoszonych blisko 60 książek. Wyboru najlepszych wydawnictw dokonała niezależna kapituła. Zasiadali w niej:

- **Krzysztof Jedlak**, przewodniczący kapituły konkursu, redaktor naczelny „Dziennika Gazety Prawnej”,
- **Marek Tejchman**, zastępca redaktora naczelnego „Dziennika Gazety Prawnej”,
- **Rafał Woś**, publicysta, ekspert w zakresie książek ekonomicznych, współpracownik „Dziennika Gazety Prawnej”,
- **prof. Elżbieta Mączyńska**, prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego,
- **Piotr Dobrołęcki**, redaktor naczelny miesięcznika „Książki”,
- **prof. Michał Kleiber**, przewodniczący Komitetu Prognoz PAN,
- **dr hab. Jerzy Cieślak**, dyrektor Centrum Przedsiębiorczości Akademia Leona Koźmińskiego,
- **prof. Cezary Kochalski**, doradca ekonomiczny prezydenta RP,
- **prof. dr hab. Adam Glapiński**, prezes NBP.

W kategorii najlepsza książka szerząca wiedzę ekonomiczną kapituła konkursu nagrodziła następujące pozycje:

- Miejsce 1: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne za książkę „Rynek firm pożyczkowych w Polsce. Teoria i praktyka” autorstwa Iwony Jakubowskiej-Branickiej.
- Miejsce 2: PWN za książkę „Bezwarunkowy dochód podstawowy” autorstwa Macieja Szlindera.
- Miejsce 3: Le Monde diplomatique za książkę „Realny kapitalizm” autorstwa Grzegorza Konata i Przemysława Wielgosza.

W kategorii najlepszy poradnik biznesowy kapituła konkursu nagrodziła następujące pozycje:

- Miejsce 1: POLTEXT za książkę „Zarządzanie firmą rodzinną. Kluczowe wyzwania” autorstwa Krzysztofa Safina i Izabeli Koładkiewicz.
- Miejsce 2: Grupa Wydawnicza Relacja sp. z o.o. za książkę „Zaufanie, czyli waluta przyszłości” autorstwa Michała Szafrąńskiego.
- Miejsce 3: POLTEXT za książkę „Finansowanie dla startupów. Jak negocjować z inwestorem” autorstwa Franciszka Migaszewskiego.

W kategorii najlepsza zagraniczna książka ekonomiczna kapituła konkursu nagrodziła następujące pozycje:

- Miejsce 1: HETERODOX za książkę „Pomyśleć ekonomię od nowa. Przewodnik po głównych nurtach ekonomii heterodoksyjnej”. Przełożyła: Anna Piekarska.
- Miejsce 2: POLTEXT za książkę „Cyfrowi ludzie. Nasza czwarta rewolucja” autorstwa Chrisa Skinera. Przełożył: Piotr Cypryański.
- Miejsce 3: PWN za książkę „Piketty i co dalej?”. Autorzy: Heather Boushey, J.Brandford i Marshall Steinbaum.



Laureaci konkursu Economicus 2019. Fot. DGP

Szkoła Główna Handlowa i Uniwersytet Warszawski oferują najlepsze w Polsce studia ekonomiczne

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie już po raz czwarty króluje na podium rankingu uczelni ekonomicznych „Rzeczpospolitej”. Z kolei wśród uczelni nieekonomicznych liderem kształcenia na kierunkach związanych z ekonomią (m.in. finansów, rachunkowości i zarządzania) jest Uniwersytet Warszawski, który również przed rokiem zajął w pierwsze miejsce w naszym zestawieniu. Przedstawiciele najlepszych uczelni podczas czwartkowej uroczystości w redakcji „Rzeczpospolitej” odebrali pamiątkowe dyplomy i wzięli udział w debacie o Przyszłości edukacji ekonomicznej w Polsce.

Wśród sześciu porównywanych w rankingu uczelni ekonomicznych SGH jest zdecydowanym liderem pod względem jakości nauczania, a także kariery swoich absolwentów, która jest najważniejszą z czterech kategorii rankingu – mając największy wpływ na końcowy wynik. Z drugim wynikiem na pozycję wicelidera awansował w tym roku Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu (przed rokiem zajął trzecie miejsce) zaś trzecie miejsce na podium zdobył Uniwersytet Ekonomiczny

w Katowicach. Dotychczasowy wicelider rankingu, Akademia Leona Koźmińskiego, w tym roku jest czwarty.

Z kolei zmiany na podium rankingu studiów ekonomicznych są związane również ze zmianą metodologii zestawienia. W poprzednich edycjach rankingu ocenialiśmy wydziały ekonomiczne. W tym roku zestawienie wyróżnia uczelnie nieekonomiczne oferujące najlepszą edukację z zakresu ekonomii, gdyż zgodnie z zapisami Konstytucji dla Nauki, kierunki studiów są przypisane już nie do wydziałów, a do szkół wyższych.

Wśród uczelni nieekonomicznych najlepsze studia ekonomiczne oferuje Uniwersytet Warszawski a wiceliderem zestawienia jest w tym roku Politechnika Gdańska (awans z ósmej pozycji przed rokiem). Na trzecim miejscu uplasował się piąty przed rokiem Uniwersytet Łódzki.

Ranking uczelni i studiów ekonomicznych „Rzeczpospolitej”, którego partnerem merytorycznym jest Ośrodek Przetwarzania Informacji – Państwowy Instytut Badawczy, bazuje na najbardziej wiarygodnych źródłach danych z ogólnopolskiego Systemu



Od lewej: Sebastian Skuza, wiceminister nauki i szkolnictwa wyższego, Krzysztof Jajuga, prezes CFA Society Poland, Katarzyna Kopczewska, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Jacek Prokop, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Jan Szambelańczyk, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Robert Tomanek, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. Fot. Robert Gardziński, „Rzeczpospolita”

monitorowania ekonomicznych losów absolwentów szkół wyższych (ELA) oraz z POL-on, czyli Zintegrowanego Systemu Informacji o Szkolnictwie Wyższym i Nauce. Zestawienie wyników uzyskanych przez uczelnie i wydziały w czterech kategoriach: kariery absolwentów (w tym roku w największym stopniu zaważyły one na końcowym wyniku), jakości nauczania, potencjału naukowego oraz umiędzynarodowienia.

Nad jakością tegorocznego zestawienia czuwała kapituła, którą tworzyli:

- **dr Sebastian Skuza**, wiceminister nauki i szkolnictwa wyższego,
- **prof. Elżbieta Mączyńska**, prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego,
- **prof. Krzysztof Jajuga** – prezes CFA Society Poland,
- **dr Olaf Gajl** dyrektor OPI-PIB,
- **dr Grzegorz Baczewski**, dyrektor generalny Konfederacja Lewiatan.

Dokładne wyniki i omówienie rankingu, którego partnerem była firma Higasa Properties, ukazały się

w specjalnym dodatku do „Rzeczpospolitej” 18 grudnia 2019.

Opinia – prof. Elżbieta Mączyńska

Rankingi są ważnym źródłem nauki dla ocenianych jednostek, mobilizując je do zastanowienia się nad wynikami swojej pracy od strony jakościowej i od strony ilościowej. Dobre wyniki są zachętą do umacniania mocnych stron, a złe mobilizują do tego, by eliminować słabe strony. I to faktycznie się dzieje. Dlatego też uważam, że rankingi są użyteczne i potrzebne, mając pełną świadomość, że nie ma rankingów idealnych. Również te najsłynniejsze mają pewne słabości, gdyż w przyjmowanych tam kryteriach nie sposób w pełni ująć złożoną rzeczywistość. Siłą rzeczy zawsze występują pewne ograniczenia, nawet jeśli kapituła stara się opracować kryteria pozwalające na jak największą obiektywizację oceny.

Anita Błaszczak, „Rzeczpospolita”

Perły Polskiej Gospodarki 2019

To była już XVII edycja rankingu najlepszych przedsiębiorstw „Perły Polskiej Gospodarki”, realizowanego przez anglojęzyczny magazyn ekonomiczny „Polish Market”.

Ranking Perły Polskiej Gospodarki jest jednym z najstarszych i najbardziej miarodajnych badań polskich przedsiębiorstw. Ogłoszenie wyników przez redakcję „Polish Market” jest jednym z najważniejszych wydarzeń gospodarczych w Polsce. Wydarzenie budzi ogromne zainteresowanie biznesmenów, artystów, naukowców, sportowców i polityków.

Tytuł „Perły Polskiej Gospodarki” jest przyznawany dla najlepszych podmiotów gospodarczych, na podstawie szczególnych kryteriów i metodologii. Badanie rankingowe kondycji polskich przedsiębiorstw jest przeprowadzane według specjalnego algorytmu opracowanego przez naukowców ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Przedsiębiorstwa są szeregowane przy pomocy międzynarodowych wskaźników audytorskich. Watro podkreślić, że udział w Rankingu Perły Polskiej Gospodarki nie wiąże się z żadnymi kosztami, co potwierdza wyjątkowy i rzetelny charakter rankingu.

Badanie rankingowe Perły Polskiej Gospodarki obejmuje ponad 2000 przedsiębiorstw, których przychody z całokształtu działalności gospodarczej w okresie roku wyniosły: co najmniej 100 milionów złotych (Perły Duże) i powyżej 1 miliarda złotych

(Perły Wielkie). W 2019 roku kryteria ekonomiczne Rankingu Perły Polskiej Gospodarki spełniło 91 przedsiębiorstw. Te firmy cechujące się największą efektywnością działania.

Perły Polskiej Gospodarki Wielkie

- 1 miejsce – Sitech Sp. z o.o.,
- 2 miejsce – Mondi Świecie S.A.,
- 3 miejsce – Volkswagen Motor Polska Sp. z o.o.

Perły Polskiej Gospodarki Duże:

- 1 miejsce – Zarząd Morskiego Portu Gdynia S.A.,
- 2 miejsce – carSolutions Sp. z o.o. Sp. k.,
- 3 miejsce – Wawel S.A.

Perły Polskiej Gospodarki dla Instytucji Finansowych

- 1 miejsce – Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A.,
- 2 miejsce – Santander Consumer Bank S.A.,
- 3 miejsce – MetLife Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie i Reasekuracji S.A.

Nagrody PROGRESS – Perły Innowacji

- Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna – Invest Park,
- Instytut Energetyki,
- Grupa Badawcza Politechniki Warszawskiej i Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego.

Nagroda Ambasador Przedsiębiorczości:

- Beata Drzazga

Specjalne wyróżnienia za promocję ekologii:

- dr hab. Jędrzej Krupiński – Instytut Zootechniki,
- Maciej Majewski – Stowarzyszenia Sady Grójeckie.

Perły Honorowe są przyznawane wybitnym osobistościom i instytucjom, które można nazwać ambasadorami – najwyższych polskich wartości

Kategoria – Kultura

- Gitarzysta Janusz Strobel,
- Kompozytor Krzesimir Dębski,
- Malarka Maria Wollenberg-Kluza
- Aktor Emilian Kamiński – twórca Teatru Kamienica.

Kategoria – Nauka

- Prof. dr hab. inż. Wiesław Nowiński,
- Dr Stanisław Pietruszko

Kategoria – Gospodarka

- Małgorzata i Maciej Adamkiewicz,
- Piotr Krupa

Kategoria – Krzewienie Wartości Społecznych

- Anna Kolisz,
- NOVOMATIC Technologies Poland,
- Iwona Thomas założycielka The British School.

Kategoria – Sport

- Maciej Lepiato

Kategoria – Krzewienie Wartości Patriotycznych

- Fundacja „Sprzymierzeni z GROM”,
- Żołnierz AK pseudonim Orliński Ryszard Witkowski.

Patronat honorowy nad XVII Galą Perły Polskiej Gospodarki objęli: Wicepremier i Minister Nauki i Szkolnictwa Wyższego – Jarosław Gowin, Minister Rozwoju – Jadwiga Emilewicz, Minister Funduszy i Polityki Regionalnej – Małgorzata Jarosińska-Jedynak, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju oraz Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.

Mecenasami XVII Gali Perły Polskiej Gospodarki są: KGHM Polska Miedź, Novomatic Technologies Poland i BSH – Sprzęt Gospodarstwa Domowego, Mecenasem strategicznym jest Synthos.

Partnerami XVII Galą Perły Polskiej Gospodarki: Zarząd Morskiego Portu Gdynia, Fundacja Zamek Szymbark, Zamek Królewski w Warszawie, Ogólnopolskie Stowarzyszenie Przetwórców i Producentów, Produktów Ekologicznych – „Polska Ekologia”, Kręglownicy Restauracje i Catering, Tom Caffè, Zakłady Graficzne Taurus, Piwnice Półtorak Wine & Spirits, Fabryka Cukierków Pszczółka, Diler Audi Krotoski Warszawa. Partnerami technologiczni Gali są: Group AV i Wizja Multimedia.

Patroni Medialni XVII Galą Perły Polskiej Gospodarki: TVP Info, Radio dla Ciebie, Portal wnp.pl, Agencja Informacyjna, Instytut Biznesu i Capital 24 tv.

PM



Laureaci XVII edycji rankingu najlepszych przedsiębiorstw „Perły Polskiej Gospodarki”. Fot. PM

Nagrody Europejskiego Klubu Biznesu Polska

Już po raz piąty podczas uroczystej Gali na Zamku Królewskim w Warszawie zostały wręczone nagrody Europejskiego Klubu Biznesu Polska. Jak co roku Stowarzyszenie uhonorowało osoby i firmy, które w szczególny sposób przyczyniły się do rozwoju w Polsce przedsiębiorczości, gospodarki, nauki, kultury i sportu oraz, które osiągnęły sukces na skalę europejską i światową.

Honorowe nagrody Europejskiego Klubu Biznesu Polska otrzymali:

VICTORIA EUROPÆ 2019 VICTORIA EUROPEJSKA

- Europejski Kongres Małych i Średnich Przedsiębiorstw

za znaczący wkład w proces umacniania pozycji Polski w Unii Europejskiej oraz wspomaganie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

VICTORIA EUROPÆ 2019 VICTORIA EUROPEJSKA

- Pan dr h.c. Andrzej Kraśnicki
- Prezes PKOL

w uznaniu wieloletnich działań na rzecz umacniania pozycji polskiego sportu w świecie oraz krzewienia idei olimpijskiej i wartości fair play

ENTREPRENEUR MAGNUS 2019 WYBITNY PRZEDSIĘBIORCA

- Państwo Sylwia i Rafał Ładzińscy
- Właściciele firmy Metal-Master

za 20 lat sukcesów w konstruowaniu, produkcji i eksporcie na cały świat innowacyjnych maszyn i urządzeń oraz stworzenie przełomowego w technice transportu odrzutowego samolotu FLARIS

BENE MERITUS 2019 DOBRZE ZASŁUŻONY

- Pan Sławomir Kowalski

- Były Konsul RP w Norwegii

za odwagę, empatię i zaangażowanie w ochronę polskich rodzin za granicą oraz godne reprezentowanie Państwa Polskiego

BENE MERITUS 2019 DOBRZE ZASŁUŻONY

- Pan Krzysztof Bołtowicz, właściciel firmy samochodowej BOŁTOWICZ

za wieloletni profesjonalizm, kreatywność, odwagę i dynamiczne kierowanie firmą motoryzacyjną Bołtowicz

BENE MERITUS 2019 DOBRZE ZASŁUŻONY

- Pan Mariusz Woźniak, przedsiębiorca z Wielkiej Brytanii

za konsekwentną działalność na rzecz umacniania pozycji Polonii w Wielkiej Brytanii, profesjonalizm oraz sukcesy zawodowe

BENE MERITUS 2019 DOBRZE ZASŁUŻONY

- Pan Jan Łosakiewicz, dyrektor Zespołu Pieśni i Tańca UW „Warszawianka”

za podtrzymywanie tradycji polskiego folkloru ludowego oraz wybitny wkład w rozwój tańców polskich

SIGNUM TEMPORIS 2019 ZNAK CZASU

- NTT System S.A.

za 30 lat śmiałości myśli, skuteczności działań, innowacyjności organizacyjnej i dynamiki rozwoju rynku komputerowego w Polsce

PRO FUTURO 2019 DLA PRZYSZŁOŚCI

- Pani Agata Janiak, dyrektor Placówki Opiekuńczo-Wychowawczej w Tomisławicach

za 23 lata pracy z trudną młodzieżą oraz znaczące sukcesy w konsekwentnym wdrażaniu indywidualizacji procesu wychowania i opieki.

PRO PUBLICO BONO 2019 ZA DZIAŁALNOŚĆ SPOŁECZNĄ

- Fundacja „Dom w Łodzi”

za bezmiar serca oraz stworzenie bezpiecznego i kochającego domu dla najmłodszych nieuleczalnie chorych, niepełnosprawnych i odrzuconych dzieci

Wszyscy laureaci w świetle uzasadnienia przyznanych nagród stanowią najlepszy przykład działalności zawodowej, ale także społecznej poprzez działania na rzecz lokalnych lub branżowych społeczności oraz prezentują postawy godne naśladowania i upublicznienia. Celem przedsięwzięcia jest budowa prestiżu i wysokiej pozycji środowiska biznesowego w Polsce oraz promocja inicjatyw biznesowych, przedsiębiorców, firm, instytucji, organizacji i działalności społecznej.

Kapitułę nagród przewodniczy prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska, prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, członek Narodowej Rady Rozwoju.

Tegoroczną Galę objął honorowym patronatem Prezes Rady Ministrów Mateusz Morawiecki, który wystosował do uczestników Gali list, odczytany na początku uroczystości. Wzorem ubiegłego roku wydarzenie zostało wpisane na listę przedsięwzięć realizowanych w ramach obchodów Stulecia Odzyskania Niepodległości oraz odbudowy polskiej państwowości i opatrzone jest identyfikacją wizualną

Programu Wieloletniego „Niepodległa”. Wydarzenie zgromadziło gości z całej Polski i z zagranicy w tym przedsiębiorców, dyplomatów akredytowanych w Polsce, posłów i senatorów oraz przedstawicieli świata kultury, sportu i mediów. Honorowymi Gośćmi byli: Piotr Wawrzyk, Sekretarz Stanu w MSZ, który zabrał głos w imieniu Ministra Spraw Zagranicznych, Andrzej Gut – Mostowy, Sekretarz Stanu w Ministerstwie Rozwoju – w imieniu Minister Rozwoju, Zbigniew Gryglas, Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Aktywów Państwowych – w imieniu Ministra Aktywów Państwowych. Laudacje z okazji nadania głównych nagród VICTORIA EUROPAE 2019 VICTORIA EUROPEJSKA wygłosili: Adam Abramowicz, Rzecznik Małych i Średnich Przedsiębiorców dla Europejskiego Kongresu Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz prof. dr hab. Andrzej Rokita dla dr h.c. Andrzeja Kraśnickiego.

W gronie Honorowych Patronów instytucjonalnych byli: Ministerstwo Rozwoju, Ministerstwo Gospodarki Morskiej i Żeglugi Śródlądowej, Polska Agencja Inwestycji i Handlu, Krajowa Izba Gospodarcza, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Pracodawcy RP, Związek Przedsiębiorców i Pracodawców. Partnerem Głównym wydarzenia była Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. Partnerem Strategicznym był Port Gdynia. Partnerem – Zamek Królewski w Warszawie. Wyłączny patronat telewizyjny objęła TVP INFO.

Patronat medialny sprawowali: Magazyn ekonomiczny Polish Market, Kwartalnik Europerspektywy, Miesięcznik Why Story, Magazyn Ambasador oraz Magazyn Świat Elit.

EKB



Laureaci tegorocznych nagród Europejskiego Klubu Biznesu. W środku prof. Elżbieta Mączyńska, przewodnicząca Kapituły Nagród i Janusz Cieślak, prezes Europejskiego Klubu Biznesu Polska. Fot. EKB

Konkurs im. Władysława Grabskiego rozstrzygnięty

Narodowy Bank Polski po raz siedemnasty przyznał nagrody najlepszym dziennikarzom ekonomicznym. W konkursie zostali nagrodzeni autorzy i redakcje, które w przystępny i zrozumiały sposób wyjaśniają skomplikowane zagadnienia ze świata gospodarki, przyczyniając się do podnoszenia poziomu wiedzy ekonomicznej Polaków. Laureatów wybrała kapituła Konkursu pod przewodnictwem prof. Adama Budnikowskiego.

Prezes Narodowego Banku Polskiego prof. Adam Głapiński powiedział w wystąpieniu otwierającym galę Konkursu, że „przekazywanie ludziom w przystępny sposób informacji gospodarczych oraz wiedzy ekonomicznej jest niełatwym zadaniem, tym bardziej współcześnie – w czasach szybkiego przekazu medialnego. Jest to jednocześnie bardzo ważne, bo od poziomu świadomości ekonomicznej zależą wybory ludzi dokonywane każdego dnia”. – Polska ma to szczęście, że ma wielu dobrych dziennikarzy ekonomicznych, czemu bezsprzecznie zawdzięczamy część sukcesu gospodarczego naszego kraju – zaznaczył prezes NBP.

Nagrodę główną w Konkursie i tytuł Dziennikarza Ekonomicznego 2019 roku otrzymał:

- Rafał Woś z redakcji „Tygodnika Powszechnego”,

za całokształt pracy dziennikarskiej, umiejętność prezentowania w interesujący sposób skomplikowanych zagadnień ekonomicznych oraz doskonały warsztat. Nagrodę wręczył prezes NBP prof. Adam Głapiński.

W gronie nagrodzonych dziennikarzy ekonomicznych znaleźli się również:

- **Krzysztof Kolany z portalu Bankier.pl**, zwycięzca w kategorii „Polityka pieniężna i stabilność finansowa”, za artykuł „Po co banki centralne kupują złoto?”, w którym autor w przystępny sposób wyjaśnia rolę złota jako składnika oficjalnych aktywów rezerwowych banków centralnych. Za podjęcie aktualnego i ważnego dla polskiej gospodarki tematu.
- **Redakcja programu „Państwo w Państwie” telewizji Polsat News** – nagroda w kategorii „Finanse osobiste i edukacja ekonomiczna”, za

materiał „Kolekcjonerski przekręt”, w którym szczegółowo ukazany został mechanizm kradzieży danych osobowych oraz funkcjonowania tzw. dowodów kolekcjonerskich. Za profesjonalne podejście do tematu, doskonały warsztat dziennikarski oraz edukacyjny charakter materiału.

- **Jakub Styczyński i Patryk Słowik z „Dziennika Gazety Prawnej”** – laureaci nagród w kategorii „Felieton lub analiza”, za artykuł „Jak przejąć spółkę, czyli co różni firmę od kielbasy” – rzetelną i pogłębioną analizę licznych przypadków kradzieży firm, za zaangażowane dziennikarstwo, które potrafi zmieniać gospodarczą rzeczywistość, obrazowe przybliżenie problemów, z którymi borykają się współcześni przedsiębiorcy.
- **Krystian Kaźmierczyk z Telewizji Republika** – nagroda w kategorii „100 lat złotego”, za materiał „Złoty kontra euro – Biznes Polska” – kompleksową, ukazaną w dynamiczny sposób relację z wydarzenia poświęconego prezentacji stanowisk na temat krajowej i europejskiej waluty. Za podkreślenie roli polskiej waluty w rozwoju gospodarczym naszego kraju.
- **Robert Kiewlicz z portalu Trojmiasto.pl** – zwycięzca w kategorii „Problematyka regionalna”, za cykl artykułów pt. „Rzemiosło”, w którym autor w klimatyczny sposób, z perspektywy ludzkich historii i rodzinnych tradycji, przedstawił piękno zanikających profesji.
- **Łukasz Kaźmierczak, Polskie Radio – Regionalna Rozgłośnia w Poznaniu**, wyróżnienie w kategorii „Finanse osobiste i edukacja ekonomiczna”, za audycję z cyklu „Ekonomizer” – dociekliwą analizę społecznie ważnego, „gorącego” tematu. Za dociekliwość w ustalaniu sytuacji prawnej kredytobiorców walutowych oraz za walory edukacyjne i praktyczne audycji.
- **Jacek Musiał z redakcji Śląski Kurier Wnet**, wyróżnienie w kategorii „Problematyka regionalna”, za artykuł „Czy polscy studenci wesprą niemiecką gospodarkę?” – niezwykle dociekliwą analizę globalnego rynku energetycznego oraz długoterminowych konsekwencji przyjęcia Porozumienia Paryskiego dla światowych gospodarek. Za stawianie ważnych społecznie pytań o prawidłowość kluczowych dla kształtowania światowego porządku założeń. Za doskonałe

przygotowanie merytoryczne i promowanie polskiej działalności naukowej.

Z okazji Jubileuszu 10 – lecia portalu NBP Obserwator Finansowy, prof. Elżbieta Mączyńska wręczyła redaktorowi nacelnemu, Maciejowi Danielewiczowi specjalny dyplom przyznany przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.

Opinia – prof. Elżbieta Mączyńska, prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego

Jestem czytelniczką „Obserwatora Finansowego” od początku jego istnienia. To użyteczna i bardzo dla mnie ważna, a przy tym wygodna forma pozyskiwania informacji na tematy nie tylko finansowe. „Obserwator Finansowy” dostarcza wiedzę z zakresu fundamentalnych problemów gospodarczych, społecznych i innych. Chociaż zgodnie z nazwą portalu dotyczy on głównie kwestii finansowych, to w gruncie rzeczy jego tematyka jest znacznie szersza. Charakterystyczny jest bowiem holizm w prezentacji najważniejszych zdarzeń, procesów, trendów w życiu społeczno-gospodarczym, w tym także w nauce.

Niezwykle sobie cenię odniesienia do zagranicznych publikacji ekonomicznych. Chroni mnie to przed przegapieniem ważnych dzieł naukowo-badawczych

oraz ekspertyz. Prezentowane przez „Obserwatora Finansowego” wnikliwe recenzje pomagają w wyborze lektur, które także polecam moim studentom. Oni również odwiedzają portal. Słyszę też z ich strony bardzo pozytywne opinie o prezentowanych przez „Obserwatora Finansowego” tekstach. Podkreślana jest zwłaszcza ich przejrzystość i komunikatywność oraz komfort czytelniczy.

Niestety, przez „Obserwatora Finansowego” często się nie wysypiam. Ilekroć bowiem wieczorem zajrzę do portalu z zamiarem tylko szybkiego przeglądu treści, zawsze wsiąkam na dłużej, bo znajduję teksty, które są tak interesujące i ważne, że czytam je wnikliwie. Żałuję, że doba nie chce się rozciągnąć i nie mogę jeszcze więcej czasu poświęcić na lekturę „Obserwatora Finansowego” i zalecanych przez ten portal rozmaitych publikacji, w tym zagranicznych.

Bardzo się cieszę, że istnieje taki portal, tym bardziej, że jego misja wprost koresponduje ze statutowymi celami Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, z upowszechnianiem wiedzy ekonomicznej.

Życzę „Obserwatorowi Finansowemu” kolejnych dziesięcioleci równie udanych i owocnych jak to pierwsze. Kierownictwu, zespołowi redakcyjnemu i autorskiemu gratuluję dotychczasowych imponujących dokonań i życzę wielu kolejnych sukcesów. Państwa praca dobrze służy czytelnikom, sprzyjając edukacji ekonomicznej tak bardzo potrzebnej polskiemu społeczeństwu. ■



Rafał Woś (z lewej) i Adam Glapiński, prezes Narodowego Banku Polskiego.

Wyróżnienie dla Dziennika Gazety Prawnej

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne przyznało wyróżnienie dla Dziennika Gazety Prawnej „za rzetelne i profesjonalne podejmowanie problematyki ekonomicznej oraz popularyzowanie wiedzy na ten temat, a także za przedstawianie w sposób zrozumiały najbardziej skomplikowanych problemów polskich przedsiębiorstw i gospodarki w skali makroekonomicznej”.

– Jeśli ktoś jeszcze nie zainteresował się DGP, to bardzo polecam. A weekendowe wydanie powinno być lekturą obowiązkową dla każdego z nas – stwierdziła prof. Elżbieta Mączyńska, wręczając nagrodę redaktorowi naczelnemu Krzysztofowi Jedlakowi.



Media Astra Ductoria

**Nagroda Dziennikarska
Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego.**

– Z badań czytelnictwa wynika, że dla ekonomistów jesteśmy gazetą pierwszego wyboru. A skoro tak, to ta nagroda jest nagrodą od Czytelników, i jako taka jest najcenniejsza – mówił Krzysztof Jedlak.



Specjalne wyróżnienie przyznane przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne odebrał Krzysztof Jedlak, redaktor naczelny Dziennika Gazety Prawnej. Nagrodę wręczyła prof. Elżbieta Mączyńska, prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. W środku Robert Olesiński z Biura Zarządu Krajowego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Fot. Wojtek Górski/Dziennik Gazeta Prawna

Bal Ekonomisty

Hotel Bristol, 1 lutego 2020 r.

W tym roku stowarzyszenie absolwentów Wydziału Handlu Zagranicznego postawiło na coś więcej, niż zwykłą, karnawałową imprezę. Przy udziale Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Kolegium Gospodarki Światowej SGH doprowadzono do spotkania środowisk, które wobec wyzwań współczesnego świata powinny współpracować i zajmować wspólne stanowisko.

Za stołami zasiadła mieszanka pokoleniowa i zawodowa ekonomistów, przedsiębiorców oraz luminarzy nauki. Honorowy patronat sprawował JM Rektor SGH, profesor Marek Rocki. Naukę reprezentowali także: Rektor Politechniki Warszawskiej, prof. Jan Szmidt, Prorektor Akademii Leona Koźmińskiego, prof. Grzegorz Mazurek, Profesorowie Kolegium Gospodarki Światowej SGH, prof. Krzysztof Czajkowski z Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego, dyrektor CNBCH z Uniwersytetu Warszawskiego, Konrad Zawadzki. We wspólnym spotkaniu profesjonalistów biznesu i nauki uczestniczył też wiceminister MNiSzW, dr hab. Sebastian Skuza.

Na balu Prezydent Korporacji Leszek Hajkowski ogłosił podjęcie ważnej inicjatywy wychodzącej naprzeciw potrzebom obecnej ery wzrostu gospodarczego, napędzanej innowacjami. Grupa ekspertów związanych z Korporacją HZ SGH oraz uczelniami powołała fundację Science & Management Professionals, która wykorzysta kapitał wiedzy zgromadzonej w środowisku managerów nauki i innowacyjnego biznesu.

Powodem troski osób zgromadzonych wokół Fundacji, których życie zawodowe toczy się od dawna wokół tworzenia i wdrażania innowacyjnych rozwiązań, jest niska efektywność wykorzystania środków na innowacje. Szczególnie, gdy nakłady na innowacje w Polsce (na głowę mieszkańca) są znacznie niższe od średniej europejskiej. Zadaniem Fundacji jest upowszechnianie i udoskonalanie narzędzi oraz rozwiązań służących sprawniejszej komercjalizacji nowych, innowacyjnych produktów. Także wczesnemu i niekosztownemu porzucaniu nierokujących pomysłów na nowe produkty. Fundacja zamierza pomagać uczelniom w szkoleniu managerów jutra i pracownikom naukowym w osiąganiu sukcesu rynkowego dla ich wynalazków. Pragnie też uzupełniać edukację biznesową obecnych kadr o najnowsze osiągnięcia w zakresie projektowania nowych rozwiązań i zarządzania innowacjami w przedsiębiorstwach.

W opinii fundatorów można wiele dobrego zdziałać, ułatwiając w ramach Fundacji rozwój powiązań nauki i biznesu – schematów działania dla tworzenia i urynkawiania produktów. Takie działania wymagają wspólnego języka i wspólnego aparatu pojęciowego, a te nie zostały jeszcze skutecznie przeniesione do polskiej nauki i gospodarki.

Specjalne podziękowania należą się sponsorom spotkania – Bankowi Millennium, firmie Cushman@Wakefield, a także partnerom balu: Stock Polska, Dr Irena Eris, Ava Cosmetics, Inglot oraz Wittchen.

LH



Organizatorzy Balu Ekonomisty.

Stowarzyszenie „Liga Pracy”

Środowisko organizatorskie weszło w pierwszy rok niepodległości z dużym wcześniejszym dorobkiem, sięgającym jeszcze lat zaborów. Dzięki polskim inżynierom, takim jak Karol Adamiecki, Edwin Hauswald, Aleksander Rothert i wielu innych osiągnięcia w zakresie uprawnień wytwórczych i zarządzania przedsiębiorstwami były publikowane, prezentowane i dyskutowane na łamach zarówno czasopism, jak i odrębnych wydawnictw.

Z chwilą odzyskania własnego państwa, działalność ta była kontynuowana, a nawet się nasiliła. Oprócz autorskich osiągnięć indywidualnych, pojawiły się projekty instytucjonalne. Takim przykładem było Stowarzyszenie „Liga Pracy”, działające z powodzeniem przez cały okres międzywojenny, a później jakoś niezbyt doceniane w kręgach naukowych, by nie rzec, zapomniane. Tymczasem był to jasny punkt na mapie promocji dokonań wydawniczo-popularyzatorskich tamtych lat. Celem artykułu jest przypomnienie dorobku tej zasłużonej i pozytywnej organizacji.

Powstanie i działalność

Na początku 1919 roku z inicjatywy warszawskich inżynierów i działaczy gospodarczych doszło do założenia Stowarzyszenia „Liga Pracy”, które postawiło sobie za cel propagowanie idei pracy wydajnej, prawidłowo zorganizowanej, a także jej poszanowania, jako najpewniejszej podstawy i drogi do powszechnego dobrobytu. Pomysł jej utworzenia pochodził jeszcze z lat wojny, kiedy to w 1915 roku na forum warszawskiego Stowarzyszenia Techników zorganizowano cykl 24 odczytów omawiających warunki funkcjonowania przemysłu na ziemiach przyszłej Polski. Dawały one analityczną i fachową perspektywę, która kończyła się opinią, głoszącą, że „choć otwierają się nam pomyślne widoki bytu

samodzielnego i choć posiadać możemy wszelkie dane do ekonomicznej niezależności, to jednak pamiętać winniśmy, że byt narodu i dobrobyt kulturalny przede wszystkim zależy od samego narodu, od jego pracowitości, dzielności i sprawności gospodarczej. Gdy zaś sprawność gospodarcza, będąca przede wszystkim wykładnikiem pracy, w społeczeństwie polskim odbiega w sposób dla nas ujemny od otaczającego świata, jest niezbędne już dziś rozwinąć usiłowania, zmierzające do wzmożenia tej sprawności, a w pierwszym rzędzie do popierania prawidłowej organizacji pracy jako podstawy dobra ogólnego” [Drzewiecki, 1924a, s. 7; Klarnier, 1938, s. 761–762]. Utworzenie towarzystwa podejmującego badanie i promowanie pracy wydajnej i zorganizowanej było wypełnieniem tego zalecenia.

Członkami-założycielami byli inżynierowie: Karol Adamiecki, Piotr Drzewiecki, Henryk Karpiński, Stanisław Jan Okołowski i Zygmunt Straszewicz [*Liga Pracy...*, 1919, s. 16]. Statut Stowarzyszenia zarejestrowany został mocą decyzji ministra spraw wewnętrznych już 26 lutego 1919 roku. Na każdym z ponad 100 wydawnictw „Ligi Pracy” był umieszczany fragment, będący rodzajem misji: „Towarzystwo pod nazwą „Liga Pracy” ma na celu: a) szerzenie świadomości, że celowa i wydajna praca obywateli jest podstawą ogólnej pomyślności narodu; b) wzmożenie w społeczeństwie wydajności pracy i popieranie jej prawidłowej organizacji, jako podstawy dobra ogólnego”. Nadto było mniejszą czcionką podane zastrzeżenie natury politycznej, głoszące, że Towarzystwo nie ma na celu obrony interesów jakiegokolwiek grupy społecznej, gdyż zadaniem jego jest szerzenie we wszystkich warstwach społecznych zamiłowania do pracy jako koniecznej podstawy bytu i rozwoju narodów. Założyciele stawali się ponad podziałami politycznymi, pozostając w gruncie rzeczy zdeklarowanymi zwolennikami

liberalizmu gospodarczego, czego przykładem była postawa i twórczość Zygmunta Straszewicza oraz Piotra Drzewieckiego – prezesa Stowarzyszenia. Obydwaj zresztą byli nie tylko czołowymi autorami publikującymi w Wydawnictwie „Ligi Pracy”, ale także założycielami oddzielnych Funduszy ich imienia, umożliwiających finansowanie poszczególnych pozycji czy serii wydawniczych.

Gdy się patrzy na zestaw wydanych tytułów i ich rodzaj, można wyróżnić kilka grup tematycznych, zawsze jednak powiązanych ze zjawiskiem pracy ludzkiej jako czynnika rozwoju. Wydaje się, że pierwszą publikacją „Ligi Pracy” była S.K. Drewnowskiego *Płaca zarobkowa, wydajna praca i dobrobyt robotnika* [1919; 1922], będąca następstwem odczytu pod takim tytułem wygłoszonego 7 marca 1919 roku na forum Stowarzyszenia Techników. Autor, inż. Symferion Ksawery Drewnowski (1859–1934), pochodzący z patriotycznej rodziny warszawskiej (starsi bracia byli w powstaniu styczniowym), absolwent Instytutu Technologicznego w Petersburgu, pracował w przemyśle Królestwa Kongresowego, także w ewakuowanych podczas wojny zakładach przemysłowych do Rosji, po powrocie był przewodniczącym Koła Ekonomicznego przy Stowarzyszeniu Techników, także posłem I Kadencji Sejmu RP 1925–1927, zaś jego popularyzujący zagadnienie tekst miał znamiona programowe – wkrótce przejęte przez dalszych autorów. Nic dziwnego więc, że przypomniana została praca Aleksandra Rotherta (1870–1937) z 1910 roku i wydana pod zmienionym tytułem *Jaki system płacy stosować w warunkach dzisiejszych?* [1921; 1922]. Siłą wydawniczą „Ligi Pracy” stały się edycje światowej literatury pisane w przystępny i promocyjny sposób. Podobnie, jak w poprzednim przypadku, wznowiono wydane po raz pierwszy w 1913 roku *Zasady organizacji naukowej zakładów przemysłowych* Fryderyka Taylora (1856–1915) z przedmową A. Rotherta [1922; 1923]. Popularyzacji idei taylorskich oraz ich uprzystępnieniu służyła seria dalszych znaczących edycji: znakomitego konsultanta i promotora tayloryzmu C. Bertranda Thompsona (1882–1969) *System Taylora* [1925; 1938/1939] w tłumaczeniu A. Rotherta; wybitnego przedsiębiorcy Andre Michelina (1853–1931) *Co daje metoda Taylora?* [1929] w tłumaczeniu Jana Oberfelda (1898–1968; od 1936 – Obalski) oraz francuskiego robotnika Hyacinthe Dubreuil (1883–1971) *Człowiek czy maszyna* (1932) w tłumaczeniu Marii Sokalowej (1881–1939) i z przedmową Adama Krzyżanowskiego (1873–1963), pozycję rozchwytywaną ze względu na lekką formę narracji o kontrowersyjnie odbieranym systemie Taylora opartą przy tym na własnych doświadczeniach. Dla kompletu trzeba jeszcze wymienić mniej znany odczyt F.W. Taylora

wygłoszony do młodych inżynierów *Jak osiągnąć powodzenie?* [1928] spolszczony przez Jana Oberfelda. Widać z tego zestawienia, że wydawnictwa „Ligi Pracy” z zakresu uprzystępniania wybitnych osiągnięć światowych polskiemu odbiorcy nie tylko uzupełniają później rozpoczęte działania Instytutu Naukowej Organizacji, ale je częstokroć wyprzedzają.

Drugim znaczącym obszarem rozwijania i krzewienia było będące w powijakach poradnictwo zawodowe, wywodzące się z zastosowań psychologii w praktyce gospodarczej. Poprzez publikację tych kilku znaczących pozycji zasługi Stowarzyszenia są nie do przecenienia. Chronologicznie patrząc, przypomnienie trzeba rozpocząć od edycji Édouarda Claparède (1873–1940) *Poradnictwo zawodowe. Zadania i metody* [1924; 1936/1937]. To przełożone przez Marię Sokalową dzieło wybitnego szwajcarskiego psychologa i pedagoga zachęciło i podbudowało drogę do otwierania licznych szczególnie branżowych poradni, przyczyniając się do powstania w kraju wielu ośrodków psychotechniki. Kierunek ten wzmocniła publikacja francuskiej prawnik Odette Simon *O poradnictwie zawodowym* [1930] poprzedzona przedmową Julesa Fontégne (dyrektora poradnictwa zawodowego w Ministerstwie Oświaty Publicznej) oraz Stanisława Studenckiego (sekretarza Polskiego Towarzystwa Psychotechnicznego). Były też publikacje rodzimego pochodzenia. Szczególnie trzeba wspomnieć dwa opracowania inż. Tadeusza Tillingera (1879–1955), absolwenta Instytutu Komunikacji w Petersburgu, wybitnego specjalisty w zakresie lądowych dróg wodnych (jego imię nosi śluza na Kanale Żerańskim), który miał też udany epizod organizatorsko-psychotechniczny. W latach 1926 i 1927 Wydawnictwo „Ligi Pracy” kolejno wydało jego *Wydajność pracy* oraz *Podstawy psychologiczne wydajności pracy według zasad psychologii zbiorowej Gustava Le Bon*. Został dokonany interesujący rozbiór prezentowanego zjawiska i nic dziwnego, że obydwie pozycje były promowane również przez Instytut Naukowej Organizacji. Listy wydawnictw z tego zakresu dopełnia książka *Ocena przydatności do zawodu* [1936] Piotra Macewicza (1890–1971), autora licznych publikacji z psychotechniki i higieny pracy. Nie sposób nie zauważyć, że jest to atrakcyjny wykaz i trudno powiedzieć, czy z wyrafinowanym planowaniem można by bardziej konkurencyjny stworzyć.

Tematem wcześniej, bo od samego początku podejmowanym było wychowanie w kulcie pracy, gdyż tylko w ten sposób można wyznaczać i realizować drogę do dobrobytu narodu i społeczeństwa. Już z chwilą powstania wydawnictwa, Zygmunt Straszewicz wydał w nim *Najważniejsze zadanie szkoły*

[1919a; 1921a; 1922a], w której wykazywał, że praca wolnego obywatela ma najwyższą wartość, gdyż osadzona jest na dążeniu do odniesienia korzyści, ambicji własnej, poczucia obowiązku i zamiłowania. A te pobudki dają w efekcie wyższy poziom wytwórczości. Nowoczesna szkoła zaś ma być miejscem, z którego to przekonanie i taką postawę się wynosi. „Jej celem głównym musi stać się kształcenie tych właściwości ludzkich, które są potrzebne w zawodach produkcyjnych” [Straszewicz, 1920, s. 11] – pisał w innym miejscu. Odnosi się to głównie do szkół średnich i ich koniecznej modernizacji uzupełniającej model gimnazjum klasycznego o kształcenie akcentujące umiejętności bardziej przydatne dla technika, kupca, przemysłowca, czy nawet lekarza. Co ciekawe, Straszewicz wskazywał na potrzebę rozwijania zmysłu historycznego, gdyż on pozwala na stwarzanie sobie lepszego obrazu przyszłości, biorącego się ze zrozumienia procesu historycznego. Po śmierci Z. Straszewicza wątek reformy edukacji przejął i kontynuował Piotr Drzewiecki, ogłaszając broszurę *O wychowanie gospodarcze* [1930; 1936/1937] uzasadniając takie stanowisko misją i zapisami statutu Towarzystwa. W poszukiwaniu inspiracji do poszanowania pracy jako czynnika rozwoju gospodarczego w wydawnictwach „Ligi Pracy” wydane zostały złożone w całość wyjątki z pism duńskiego religioznawcy Edvarda Lehmana (1862–1930) *Wychowanie do pracy* [1923], a kilka lat później – układające się w całość trzy szkice ekonomisty Rogera Battaglii (1873–1950) pt. *Dobrobyt społeczeństwa a wychowanie* [1932]. Tak edukacja, jak wychowanie stanowiły bowiem doniosłe kwestie, jak i obszary działań.

Zygmunt Straszewicz (1860–1927) i Piotr Drzewiecki (1865–1943) – główni autorzy

Czas najwyższy, by nieco więcej uwagi poświęcić najbardziej zasłużonym postaciom spośród członków i działaczy „Ligi Pracy”. Urodzony w Tykocinie Zygmunt Straszewicz [Piłatowicz, 2006–2007, s. 239–240] był matematykiem i inżynierem-mechanikiem, a z zamiłowania ekonomistą, po studiach odbytych w Warszawie, Genewie i Zurychu. Pracował w przemyśle Niemiec, także Rosji, m.in. w zakładach w Kamienskoje. Aktywnie działał w różnych instytucjach oświatowych i wydawniczych na terenie Warszawy. Między innymi był przez kilka miesięcy 1909 roku redaktorem naczelnym „Przeglądu Technicznego”, otwierając tytuł na nowe zagadnienia jak naukowa organizacja pracy¹ czy dyskusja o stylu narodowym

¹ To wtedy właśnie opublikowana została rozprawa Karola Adamieckiego *Metoda wykreślna organizowania pracy zbiorowej w walcowniach* [1909].

w architekturze polskiej. W roku 1915 położył wielkie zasługi przy uruchamianiu w Warszawie polskiej politechniki. Został jej pierwszym rektorem, potem dwukrotnie prorektorem. W roku 1919 mianowany prof. zwyczajnym, objął Katedrę Mechaniki Teoretycznej, publikując kilka podręczników z tego zakresu. Od roku 1925 prowadził także wykład z ekonomii wg własnego podręcznika *Zarys ekonomii politycznej* [1924]. Jako działacz Stowarzyszenia „Liga Pracy” był w pierwszych latach jego działalności najbardziej aktywnym autorem, jednoznacznie opowiadając się za liberalnym stanowiskiem tak w sprawach politycznych, jak i gospodarczych.

Z poczytnych broszur opublikowanych u progu niepodległości: *Od czego zależy bogactwo narodów* [Straszewicz, 1919b; 1921b; 1922b], *Rola przemysłu w niepodległej Polsce* [Straszewicz, 1920] oraz wspomnianej powyżej broszurze o reformie szkolnictwa, można ułożyć główne punkty programu Straszewicza dla gospodarki kraju. Wraz z odzyskaniem niepodległości, stawiał kluczowe pytanie: od czego będzie zależała pomyślność kraju? Analizując różne przypadki innych państw, konkludując, że z pewnością nie przesądza o tym bogactwo naturalne. Są kraje z ogromnymi zasobami i przeciętną gospodarką, są też biedne pod tym względem, a gospodarczo bardzo rozwinięte. Wobec tego tym czynnikiem jest praca. „Trwałe bogactwo i trwałe dobrobyt są zawsze rezultatem tylko pracy narodu. Naród pracujący mało i źle, jest zawsze ubogi; naród pracujący dużo i dobrze, zawsze osiąga wysoki stopień dobrobytu. Jest to prawo żelazne” [Straszewicz, 1919b, s. 6]. Proces pracy musi być nieprzerwany. Trzeba posiadać zdolność odnawiania majątku narodowego. Im to się szybciej dzieje, tym stan posiadania i dobrobyt będzie większy. Dalej stawia pytanie, czy tak się dzieje tylko dzięki pracowitości? Nie, gdyż potrzebna jest jeszcze wiedza związana z postępowaniem wraz z umiejętnością jej stosowania. Ale to jeszcze nie wszystko: triadę domyka rzetelność i uczciwość w stosunkach biznesowych. Dlatego w niepodległej rzeczywistości trzeba postawić na nowoczesną organizację, gdyż to ona podniesie wydajność, potrzebna jest reforma kształcenia, by stamtąd płynęła niezbędna wiedza oraz przestrzeganie zasad moralnych w relacjach gospodarczych. Uwaga cała nastawiona ma być na podniesienie uprzemysłowienia. „Te kraje są wolne i szczęśliwe, gdzie kwitnie przemysł, gdzie technika jest potężnie rozwinięta” [Straszewicz, 1919b, s. 7]. Trzeba to sobie uświadomić, wchodząc w realia niepodległego bytu państwowego. Rozległe uprzemysłowienie kraju będzie jednym z najważniejszych warunków jego zachowania. Dlatego temu zagadnieniu poświęcił przemówienie inauguracyjne rok akademicki 1920/1921 na Politechnice. Zarazem

przestrzegając, by państwo powstrzymało ingerencje w sprawy gospodarcze, a zajęło się pilnymi sprawami publicznymi, w tym podniesieniem oświaty i kształcenia. Wtedy „słoneczna pogoda wolności” nastanie dla nowych roczników i pokoleń, usuwając na zawsze w przeszłość „szarzyńnię życia” zaborczego.

Trzeba tu wspomnieć o ewolucji poglądowej, jaka była udziałem Straszewicza. W młodości był zdeklarowanym wyznawcą i działaczem idei socjalistycznych. Do tego stopnia, że toczyło się przeciw niemu jako studentowi Uniwersytetu Warszawskiego śledztwo prokuratorskie, bez konsekwencji jednak w stosunku do podejrzanego. Niemniej w związku ze sprawą Apuchtina – kuratora okręgu szkolnego warszawskiego, który został publicznie spoliczkowany przez rosyjskiego studenta – z uczelni został relegowany za manifestowaną z tym ostatnim solidarność. Kontynuował wtedy studia w Szwajcarii. Wracając do przemiany światopoglądowej, gdy spełżył na niczym próby pogodzenia patriotyzmu narodowego z internacjonalizmem socjalistycznym, Straszewicz zerwał z młodzieńczym zauroczeniem socjalizmem i stawał się, zwłaszcza z powodu argumentacji ekonomicznej, zwolennikiem liberalnego światopoglądu, czemu dawał po odzyskaniu niepodległości wyraz licznymi publikacjami. Uważał socjalizm za rozwiązanie zgubne dla Polski, które paraliżuje wysiłki indywidualne, osłabia energię jednostki, szerzy próżniactwo. Były to nie tylko popularne, wręcz ulotkowe teksty przestrzegające przed propozycjami o podłożu socjalistycznym w gospodarce, ukazujące się przeważnie w serii „Ciekawe kartki”², ale także fragmenty dzieł znaczących, jak przetłumaczenie rozdziału z pracy austriackiego ekonomisty Eugene’a von Böhma-Bawerka (1851–1914) *Kapitał i zysk z kapitału jako Teoria wyzysku* [1919; 1920; 1922]³, w której zawarta była krytyka koncepcji ekonomicznych Rodbertusa i Marksa. Straszewicz uważał bowiem, że zwolenników socjalizmu nie należy zwalczać represjami i zakazami, a przekonywać przez oświatę i wychowanie. Natomiast liberalna gospodarka wymaga nie tylko zredukowanego w swych funkcjach, jakkolwiek sprawnego państwa, ale także demokratycznych rozwiązań. Dlatego w ramach edukacji politycznej polskiego odbiorcy dokonał kolejnej translacji tym razem broszury Hypolite Taine’a (1828–1893) z 1871 roku pod tytułem *Głosowanie*

powszechnie [1927], gdyż w wykładzie tym Taine „z niezrównaną jasnością wskazuje warunki, którym dobry system wyborczy powinien czynić zadość” [Straszewicz, 1927, s. 6].

Nie ustawał w przestrzeganiu przed zagrożeniami ekonomicznymi. W broszurze *Największa zdobycz proletariatu* [1925] podważał sens ustawy parlamentarnej dekretującej ograniczenie czasu pracy robotnika, naświetlając sprawę z właściwego mu liberalnego punktu widzenia. Kompleksowo w kolejnej broszurze *Kryzys gospodarczy* [1926; 1928] postulował traktowanie tego zjawiska w stanowiących części coraz szerszego zakresu jak kryzys podatkowy, finansowy i gospodarczy. Ówczesną bolączką Polski były absurdy rozwiązań podatkowych, na czym głównie się skupił.

Sylwetka profesora Straszewicza byłaby niepełna, gdyby nie wspomnieć o jego dalszych zainteresowaniach. Ten matematyk i mechanik oprócz udanego wejścia w rolę ekonomisty, był także znawcą historii sztuki, zwłaszcza rzeźby antycznej i malarstwa wieku odrodzenia. Pasjonował się literaturą, pozostawał pod szczególnym wpływem poezji Zygmunta Krasińskiego.

Podobnie jak czynny do przedwczesnej śmierci Straszewicz, przez cały okres działania „Ligi Pracy” także Piotr Drzewiecki stale publikował swoje często warunkowane rozumieniem sytuacji makroekonomicznej i wymogami polityki gospodarczej poglądy i zapatrywania. Były to komunikatywnie pisane broszury wydawane w Stowarzyszeniu, także artykuły programowe i okolicznościowe, również sprawozdawcze zamieszczane na łamach „Przeglądu Technicznego”, także „Mechanika” i „Przeglądu Mechanicznego”, a od 1925 roku – „Przeglądu Organizacji”. Jako że osiągnięcia i dokonania Piotra Drzewieckiego były przypominane i omawiane [np. Klarnier, 1938, s. 751–763; Czech, 1983; Czech, 1985, s. 42–45; Martyniak, 1989, 127–132; Martyniak, 1993, s. 191–196] zwalnia to niżej podpisanego z ich referowania. Podjęta zostanie tylko próba odtworzenia zasług Drzewieckiego uzasadniających potrzebę uprawiania, aplikowania i promowania zasad i metod nowoczesnego organizowania w życie podmiotów gospodarczych i instytucji powiązanych.

Jak już było wspomniane, punktem wyjścia uzasadnienia tej potrzeby była sytuacja gospodarcza kraju widziana w kontekście szerszym, międzynarodowym, zaś publikacje z tym związane, które regularnie zaczęły się od 1922 roku pojawiać, inspirowane były prowadzoną wtedy polityką gospodarczą lub też jej brakiem. W przytaczanej wyżej broszurze *Przez klęskę do naprawy* Drzewiecki przedstawił swoje stanowisko w sprawach gospodarczych: [Drzewiecki, 1924a, s. 7]: (i) rośnie znaczenie pieniądza

² Np. *Jak zwalczano we Francji drożyznę* [1922c], *Obecna polityka gospodarcza Polski* [1922d], *Paskarstwo* [1922e], *Wolność* [1922f], *Przyjaciele ludu* [1923].

³ W roku 1957 Wyższa Szkoła Nauk Społecznych przy KC PZPR dokonała w skrypcyjnej edycji „wewnętrznego” wydania XII rozdziału tej publikacji, bynajmniej nie informując o wydaniach z międzywojnia.



Piotr Drzewiecki (1865 – 1943) – reprezentacyjna postać „Ligi Pracy”.
Źródło: „Przegląd Techniczny” 1938, nr 21–22, s. 752.

papierowego. Może być drukowany pod warunkiem jego realnego pokrycia. Ten warunek będzie pewnie spełniony, gdy emisja zostanie powierzona instytucji prywatnej; (ii) przedsiębiorstwa państwowe z takich czy innych względów coraz częściej wypełniają przestrzeń gospodarczą. Nie wolno dopuścić, by były obciążeniem dla budżetu; (iii) reformy socjalne, tak pożądane w programach partyjnych, nie mogą tamować rozwoju gospodarczego. A ten zależy od wzmożonej pracy i zwiększenia produkcji. Kiedy efekt wzmożonej pracy wystąpi? Gdy będzie ona odpowiednio zorganizowana. Dlatego konieczne jest tworzenie instytucji, takich jak „Liga Przyjaciół Pracy” wraz z Instytutem Organizacji Pracy, a także Komitet Normalizacyjny, którym Drzewiecki – gdy już zaistniały – bez reszty pozostawał oddanym. Niezmiennie przypominał, że *Wzmożona praca politycznym orężem państwa* [Drzewiecki, 1924b; 1924c], w przeciwnym razie „pójdziecie w służbę innych narodów” – głosiło motto z ks. P. Skargi na okładce. Nic pracy wydajnej, zorganizowanej nie jest w stanie zastąpić. A zwyczaj takiej pracy w narodzie polskim brak. W przeciwieństwie do zwłaszcza

zachodniego sąsiada – co trzeba zawsze brać pod uwagę. To stawia gospodarczo Polskę w trudnej, może nawet – zdaniem Drzewieckiego – przegranej pozycji [Drzewiecki, 1924b, s. 4].

Skąd wzięło się tak dramatyczne wołanie? Z obserwacji tego, co działo się w krajach ościennych, zwłaszcza w Niemczech, gdzie podjęto stanowcze kroki w tłumieniu hiperinflacji. Jednym z nich było ustalenie nowej wartości waluty, innym – 10 godz. dzień roboczy bez podniesienia płacy, co ze względu na szybko zauważalną obniżkę kosztów daje możliwość konkurowania. Trzeba wyjaśnić, że Niemcy, z którymi polska gospodarka siłą rzeczy była najbardziej powiązana, nie przyjęły postanowienia Międzynarodowej Konferencji Pracy z 1922 roku zalecającej 8-godz. dzień roboczy. Dodając do tego większą liczbę świąt, Drzewiecki nie miał złudzeń – konkurencyjnie jest to nie do wygrania, zwłaszcza przy niskiej wydajności jednostkowej i nierozwiniętym rynku wewnętrznym, trapionym przez drożyznę po ustabilizowaniu waluty. Dlatego ustawowe ograniczenie czasu pracy uważał za szkodliwe, czemu stanowczy wyraz dawał w kolejnych publikacjach. Za drugi warunek pomyślnego funkcjonowania ekonomicznego bytu państwa uważał „powszechne płacenie

podatków” [Drzewiecki, 1923, s. 3], a z obydwoma tymi czynnikami w Polsce jest niedobrze. Obwiniał o ten stan rzeczy partie polityczne, których programy podporządkowane są partykularnym celom. Stronnictwa chłopskie, zaślepione w swych zaściankowych interesach, występują z hasłem „nic nie damy państwu, gdyż nic też od niego nie chcemy”; stronnictwa lewicowe o ideologii socjalistycznej lub daleko idącej ingerencji państwa, „lansują ustawodawstwo będące kłódą na drodze gospodarczego wzrostu”; a chrześcijańska demokracja pragnie zawsze wywalczyć więcej dla robotnika niż socjaliści „w obawie utraty swych zwolenników” [Drzewiecki, 1923, s. 6]. W tej sytuacji nie dziwi „zbiednienie Polski” [Drzewiecki, 1922, s. 4] w wyniku nie tylko zniszczeń i szkód, będących wynikiem działań wojennych, ale w przeważającej mierze wskutek prowadzenia niewłaściwej polityki ekonomicznej od momentu jej odrodzenia.

Z upływem czasu Drzewiecki z równą bacznością reagował na zagrażające rozwojowi gospodarczemu zjawiska i ingerujące w ich przebieg regulacje. Przykładem może być analiza następstw gospodarczych dla ludności po stabilizacji pieniądza w 1924 roku.

Ten niezbędny krok w walce z inflacją wywoła nieuchronną podwyżkę cen, gdyż zaniżone ceny wskutek tendencji inflacyjnej będą w sposób niejako naturalny zmierzały do poziomu cen światowych. Oznacza to drożyznę [Drzewiecki, 1925, s. 7], której skutkiem będzie powstrzymanie tak bardzo pożądanego popytu na rynku wewnętrznym. Nadto pieniądź o stałej wartości wywoła naturalną skłonność do oszczędzania. Spadek popytu, jak i wysoki koszt kredytu zmniejszą produkcję. Co zwiększy bezrobocie. Koło się zamyka, a przerwać go może właśnie powszechny wzrost wydajności dobrze zorganizowanej pracy – lejtmotyw w poglądach przedsiębiorczego działacza i od danego sprawie gospodarcej autora.

Zarazem akcent główny w publicystyce Drzewieckiego płynnie przeniesiony został z postulatu pracy wydajnej na konkretyzujące ujęcie wykorzystania czasu, tak w życiu jednostki, jak w procesach wytwórczości. Idea ta, która znalazła swoje pełne przedstawienie w broszurze *Najcenniejszy skarb w życiu człowieka* [Drzewiecki, 1937/1938], uczyniła z Drzewieckiego nie tylko niezmordowanego krzewiciela i propagatora, ale też twórcę o oryginalnym wkładzie w naukowe treści organizowania pracy.

Wydawnicze varia

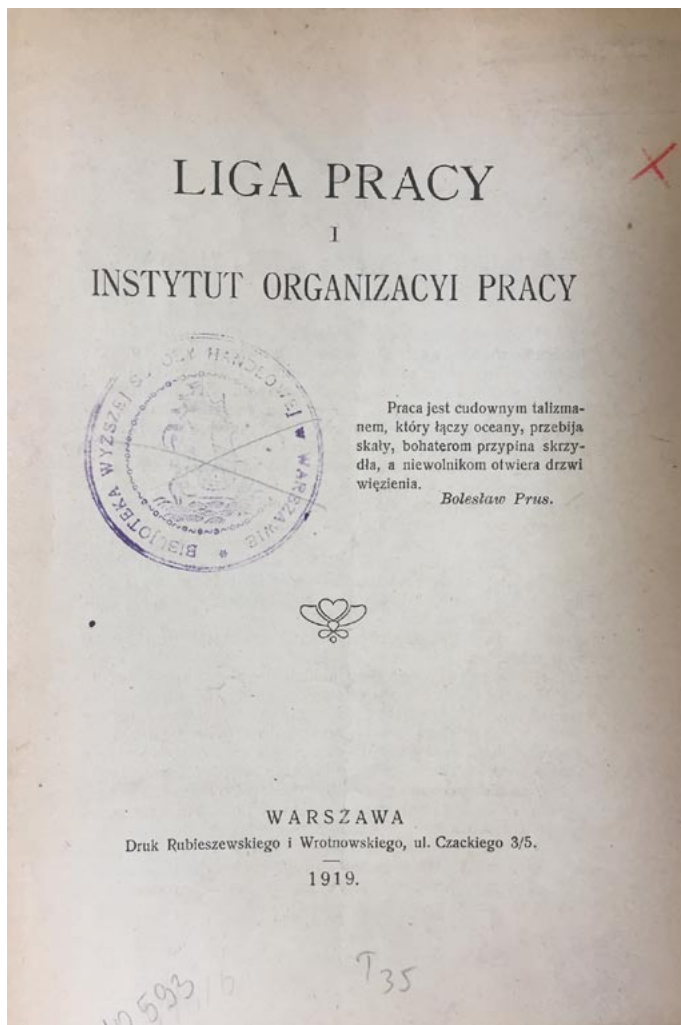
Reprezentacyjną twarzą Stowarzyszenia był Piotr Drzewiecki. To jest niepodważalne. Pewnie z jego inspiracji, a z pewnością za jego akceptacją, powstawała szeroka oferta wydawnicza, w skład której wchodziły jeszcze przeróżne potrzebne edycje pojedyncze czy seryjne, pochodzące nieraz od przeróżnych autorów. Sam Piotr Drzewiecki wspominał, że w 1911 roku dostarczył materiał empiryczny Bolesławowi Prusowi (1847–1912), na podstawie którego powstał jego felieton przestrzegający przed nadmierną liczbą świąt w liturgii kalendarza polskiego. W roku 1922 „Liga Pracy” wydała na tej podstawie broszurę *Świętować czy – pracować?* autorstwa nieżyjącego już pisarza. Innym przykładem może być błyskotliwy tekst innego literata Leona Jakuba Bruna (1882–1939), pioniera kina i filmu, rozważającego wybór *Taylor czy Lenin?* [1923]. Dużo uwagi poświęcano sytuacji ekonomicznej wschodniego sąsiada, m.in. opierając się na oficjalnych danych sowieckich i dokumentach urzędowych,



Zygmunt Straszewicz (1860 – 1927) – matematyk i inżynier – mechanik, z zamiłowania ekonomista. Źródło: „Przegląd Techniczny” 1927, nr 35, s. 739.

Feliks Borowski opracował broszurę *Gospodarka bolszewicka w Rosji* [1922]⁴. Dla przeciwwagi pojawiło się Herberta N. Cassona (1869–1951), dziennikarza piszącego o rozwoju technologii w przemyśle i organizacji biznesu, *Z rozmyślań Amerykanina* [1925]. Autor był zapraszany do współpracy przez H. Emersona i F. Taylora. W Wydawnictwie „Liga Pracy” na dobre zagościł inż. Benedykt Nawrocki (zginął w Auschwitz w 1942), jedyny z konsultantów Instytutu Naukowej Organizacji i Kierownictwa, wydający tu w latach 30. popularne opracowania

⁴ Gospodarce Rosji sowieckiej poświęcano dużo uwagi, gdyż wg Drzewieckiego była to „stacja doświadczalna w dziedzinie nowatorskich pomysłów”, jak również dlatego, iż kraj ten „w eksperymentach społecznych postępuje szybciej niż inne narody” [Drzewiecki, 1925, s. 8 i 10].



Statut „Ligi Pracy”.

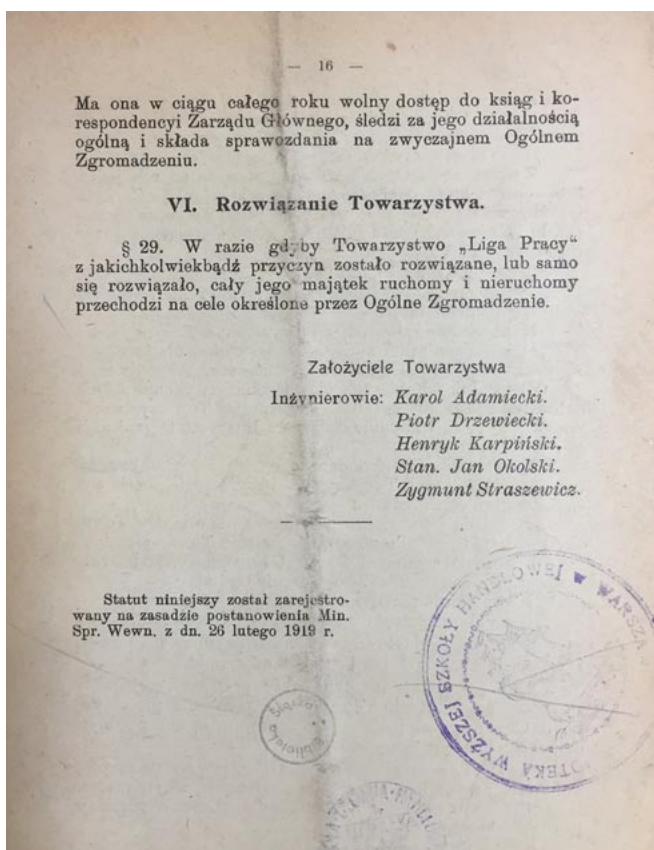
i poradniki z zakresu organizacji warsztatów, zbytu, gospodarki magazynowej, metod ustalania kosztów własnych, czynnika ludzkiego, komunikacji kierownictwa z personelem. Za nazbyt popularne, więc jakby powierzchowne ujmowanie zagadnień, był zresztą krytykowany przez kolegów z Instytutu Naukowej Organizacji i Kierownictwa. Także Władysław Baliński (1889–1978), zanim związał się z INOiK, wydał w „Lidze Pracy” *Metody porządkowania papierów w domu i biurze* [1933]. Wydawano broszury wykazujące szkodliwość strajków, liczne teksty z serii „Ciekawe kartki”, były przeróżne poradniki, tak zawodowe, jak szkolne, wydawnictwa informacyjno-adresowe różnych gałęzi przemysłu, raporty oceniające kasę chorych czy listy otwarte do posłów czy władz rządowych. Ta imponująca działalność zgasła dopiero podczas okupacji. Jeszcze w roku 1939/1940 opublikowana została przez Benedykta Nawrockiego *Nauka rzemiosła*, co jeszcze było dopuszczalne w rygorach działań narzuconych przez okupanta.

Instytut Organizacji Pracy

Stowarzyszenie „Liga Pracy” było w założeniu nie tylko placówką krzewicielską i propagującą, ale także przy tym samym założeniu programowym – badawczą. W tym celu powołano Instytut Organizacji Pracy. Jako organ „Ligi Pracy”, miał skupiać najwybitniejsze siły techniczne i naukowe, promieniując wiedzą i umiejętnością pracy. Projekt Instytutu opracował Karol Adamiecki, który też został jego dyrektorem. Instytut był instytucją naukową prowadzącą badania na polu organizacji pracy przemysłowej, rolniczej i gospodarczo-handlowej oraz w zakresie fizjologii i psychologii doświadczalnej w zastosowaniu do pracy zawodowej i nauczania. Trzeba dodać, że Instytut swój program i przyszłą działalność wzorował na pokrewnych placówkach zagranicznych a zwłaszcza na Laboratorium Badania Pracy Zawodowej w Paryżu, Uniwersytecie Pracy w Charle-roi, Laboratorium Fizjologii i Psychologii Pracy przy Instytucie Solvaya w Brukseli, Efficiency Society w Stanach Zjednoczonych A.P. oraz Instytucie Psychologii Pracy przy Uniwersytecie Harvardzkim w Bostonie.

Na czele Instytutu stała Rada Nadzorcza, w skład której formalnie wchodziło trzech członków Towarzystwa „Liga Pracy”, dyrektor Instytutu, kierownicy wydziałów oraz delegat Ministerstwa Przemysłu i Handlu. Nie doszło do jej ukonstytuowania się. Instytutem bezpośrednio kierował dyrektor i jego zastępca, wybierany spośród kierowników wydziałów. Struktura wydziałowa wyglądała następująco: I. Wydział techniczno-gospodarczy, II. Wydział badań fizjologicznych i psychologicznych, III. Wydział wykładowy i IV. Wydział redakcyjny. Za wydział odpowiedzialny był kierownik, mający do dyspozycji odpowiednią liczbę asystentów. Do personelu Wydziału wykładowego należeć mieli profesoria i prelegenci. Zakładano wyposażenie Instytutu w warsztaty i urządzenia techniczne, jak i laboratoria doświadczalne niezbędne do ćwiczeń z zakresu organizacji, fizjologii i psychologii pracy, posiadanie biblioteki wraz z zestawem tablic, wykresów, normatywów itp., a także audytorium i specjalne sale do zajęć praktycznych. Obsady wydziałowej jednak nie dokonano. Stąd działalność merytoryczna uruchomiona została sporadycznie, bez kompleksowego planu, jaki zawierały zapisy statutu.

Powodem trudności w rozwinięciu tych form działania był brak zleceń, a w następstwie brak funduszy i środków finansowych. Nie starczyło nawet na działanie Instytutu w postaci choćby okrojonej. Po kilku miesiącach prób działalność została zawieszona. Donosił o tym dziennikarz „Gazety Warszawskiej” w sprawozdawczej notatce z walnego zebrania członków „Ligi Pracy” po pierwszym roku jej funkcjonowania. „Prof. Adamiecki zdawał sprawę z działalności Instytutu Pracy. I znowuż brak środków materialnych stojący na przeszkodzie zawsze wszelkim najlepszym naszym poczynaniom społecznym paraliżował na każdym kroku działalność Instytutu, rozporządzającego tylko śmiesznie małą sumą 11 000 mk, a potrzebującego kroci na swoje prace. Ograniczono się więc do zbadania z punktu naukowego przyczyny strajków drukarzy i robotników miejskich. Na życzenie miasta przystąpiono do badania organizacji pracy w tramwajach miejskich. Ponadto zaczęto badania nad organizacją pracy w budownictwie i górnictwie” [„Gazeta Warszawska” 1920, nr 117, s. 7]. To gazetowe sprawozdanie mówi o nieznanym kierunkach działalności Instytutu w przeważającej mierze zorientowanych na poszukiwania i konsultacje organizacyjne w sferze własności municypalnej. Próba utrzymania działalności Instytutu Organizacji Pracy w 1919 roku nie powiodła się. Sam Adamiecki o podjętej przez grono kilku zaledwie osób inicjatywie powie później, że wtedy „był to głos wołającego na puszczy” [Adamiecki, 1924, bez paginacji], a w innym miejscu z nutą goryczy uzupełniał: „Niestety naród nasz, odzyskawszy wolność, wolał politykować, niż pracować. Zaczęliśmy robić eksperymenty niezgodne z najelementarniejszymi prawami ekonomii. Deklamowano wprawdzie często na temat pracy, ale na serio nikt o niej nie myślał. W zacietrzewieniu partyjnym woleliśmy szukać winowajców pogarszającego się stanu ekonomicznego na prawo i na lewo aniżeli spojrzeć prawdzie w oczy, która jest jasna jak słońce, że bez pracy wydajnej nie ma dobrobytu. (...) W tych warunkach Instytut (...) nie znalazł poparcia i musiał być zamknięty po kilku miesiącach” [Adamiecki, 1929, s. 158]. Rozczarowanie niepowodzeniem nie trwało wszak długo, choć kilka lat stracono. Sytuacja stopniowo zmieniała się na lepsze, zaś Instytut (Naukowej Organizacji) w mniej więcej podobnej strukturze, powstał w 1925 roku. To już jest jednak znana i bardziej przez potomnych pamiętana historia.



Ostatnia strona statutu „Ligi Pracy”, na której wymienieni są założyciele Towarzystwa.

Bibliografia

- Adamiecki K. [1909], *Metoda wykreślona organizowania pracy zbiorowej w walcowniach*, „Przegląd Techniczny”, nr 17, 18, 19, 20.
- Adamiecki K. [b.r.w./ok. 1924], *Potrzeba założenia Instytutu Organizacji Pracy*, Warszawa.
- Adamiecki K. [1929], *Krótki zarys historii rozwoju naukowej organizacji w Polsce na tle jej rozwoju w innych krajach*, „Przegląd Organizacji”, nr 5.
- Baliński W. [1933], *Metody porządkowania papierów w domu i biurze*, Wydawnictwo „Ligi Pracy”, Warszawa.
- Battaglii R. [1932], *Dobrobyt społeczeństwa a wychowanie*, Wydawnictwo „Ligi Pracy”, Warszawa.
- Borowski F. [1922], *Gospodarka bolszewicka w Rosji*, Wydawnictwo „Ligi Pracy”, Warszawa.
- Böhm-Bawerk von E. [1919], *Kapitał i zysk z kapitału*, Wydawnictwo „Ligi Pracy”, Warszawa.
- Böhm-Bawerk von E. [1920], *Kapitał i zysk z kapitału*, wyd. 2, Wydawnictwo „Ligi Pracy”, Warszawa.
- Böhm-Bawerk von E. [1922], *Kapitał i zysk z kapitału*, wyd. 3, Wydawnictwo „Ligi Pracy”, Warszawa.
- Bruno L.J. [1923], *Taylor czy Lenin?* Wydawnictwo „Ligi Pracy”, Warszawa.
- Casson H.N. [1925], *Z rozmyślań Amerykanina*, tł. Kazimierz Oliwkiewicz, Wydawnictwo „Ligi Pracy”, Warszawa.

- Claparède É. [1924], *Poradnictwo zawodowe. Zadania i metody*, tł. M. Sokalowa, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Claparède É. [1936/1937], *Poradnictwo zawodowe. Zadania i metody*, wyd. 2, tł. M. Sokalowa, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Czech A. [1983], *Piotr Drzewiecki – mecenas naukowej organizacji*, TNOiK, Katowice.
- Czech A. [1985], *Poglądy Piotra Drzewieckiego*, „Przegląd Organizacji”, nr 11.
- Drewnowski S.K. [1919], *Płaca zarobkowa, wydajna praca i dobrobyt robotnika*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Drewnowski S.K. [1922], *Płaca zarobkowa, wydajna praca i dobrobyt robotnika*, wyd. 2, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Drzewiecki P. [1922], *Jak niezmiernie biedniejemy*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Drzewiecki P. [1923], *Drogi i widoki poprawy skarbu w Polsce*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Drzewiecki P. [1924a], *Przez klęskę do naprawy*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Drzewiecki P. [1924b], *WzmóŜona praca politycznym oręŜem państwa*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Drzewiecki P. [1924c], *WzmóŜona praca politycznym oręŜem państwa*, wyd. 2, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Drzewiecki P. [1925], *Zagadnienie droŜyzny w Polsce po ustaleniu wartości pieniądza*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Drzewiecki P. [1930], *O wychowanie gospodarcze*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Drzewiecki P. [1936/1937], *O wychowanie gospodarcze*, wyd. 2, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Drzewiecki P. [1937/1938], *Najcenniejszy skarb w Źyciu człowieka*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Dubreuil H. [1932], *Człowiek czy maszyna*, tł. M. Sokalowa, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Klarner Cz. [1938], *Na 50-lecie pracy Piotra Drzewieckiego*, „Przegląd Techniczny”, nr 21–22.
- Lehmann E. [1923], *Wychowanie do pracy*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Liga Pracy i Instytut Organizacji Pracy*, Warszawa [1919].
- Macewicz P. [1936], *Ocena przydatności do zawodu*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Martyniak Z. [1989], *Prekursorzy nauki organizacji i zarządzania*, PWE, Warszawa.
- Martyniak Z. [1993], *Prekursorzy nauki organizacji i zarządzania*, wyd. 2, PWE, Warszawa.
- Michelin A. [1929], *Co daje metoda Taylora?*, tł. J. Oberfeld, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Nawrocki B. [1939/1940], *Nauka rzemiosła*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Piłatowicz J. [2006–2007], *Straszewicz Zygmunt (1860–1927)*, w: *Polski słownik biograficzny*, t. XLIV, Polska Akademia Umiejętności, Warszawa-Kraków.
- Prus B. [1922], *Świętować czy – pracować?* Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Rothert A. [1921], *Jaki system płacy stosować w warunkach dzisiejszych?* Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Rothert A. [1922], *Jaki system płacy stosować w warunkach dzisiejszych?* wyd. 2, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Simon O. [1930], *O poradnictwie zawodowym*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1919a], *Najważniejsze zadanie szkoły*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1919b], *Od czego zależy bogactwo narodów*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1920], *Rola przemysłu w niepodległej Polsce*, Wydawnictwo Tow. Bratniej Pomocy Politechniki Warszawskiej z zapomogi „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1921a], *Najważniejsze zadanie szkoły*, wyd. 2, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1921b], *Od czego zależy bogactwo narodów*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1922a], *Najważniejsze zadanie szkoły*, wyd. 3, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1922b], *Od czego zależy bogactwo narodów*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1922c], *Jak zwalczano we Francji droŜyznę*, seria „Ciekawe kartki”, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1922d], *Obecna polityka gospodarcza Polski*, seria „Ciekawe kartki”, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1922e], *Paskarstwo*, seria „Ciekawe kartki”, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1922f], *Wolność*, seria „Ciekawe kartki”, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1923], *Przyjaciele ludu*, seria „Ciekawe kartki”, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1924], *Zarys ekonomii politycznej*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1925], *Największa zdobycz proletariatu*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1926], *Kryzys gospodarczy*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1927], *Przedmowa tłumacza*, w: H. Taine, *Głosowanie powszechne*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Straszewicz Z. [1928], *Kryzys gospodarczy*, wyd. 2, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Taylor F. [1922], *Zasady organizacji naukowej zakładów przemysłowych*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Taylor F. [1923], *Zasady organizacji naukowej zakładów przemysłowych*, wyd. 2, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Taylor F.W. [1928], *Jak osiągnąć powodzenie?* tł. J. Oberfeld, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Thompson C.B. [1925], *System Taylora*, tł. A. Rothert, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Thompson C.B. [1938/1939], *System Taylora*, wyd. 2, tł. A. Rothert, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Tillinger T. [1926], *Wydajność pracy*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.
- Tillinger T. [1927], *Podstawy psychologiczne wydajności pracy według zasad psychologii zbiorowej Gustava Le Bon*, Wydawnictwo „Liga Pracy”, Warszawa.

Alojzy Czech

I Zjazd Ekonomistów Polskich w Poznaniu z 1929 roku

Po raz pierwszy samodzielny Zjazd Ekonomistów odbył się w 1929 roku w Poznaniu, jednak trzeba dodać, że już od 1887 roku, nie bacząc na rozdzielanie granicami zaborów, ekonomiści zjeżdżali się na obrady organizowane wraz z prawnikami. Kontynuowali spotkania w niepodległej Polsce. Na VII Zjeździe Prawników i Ekonomistów w 1922 roku w Poznaniu postanowiono, że zjazdy ekonomistów odtąd odbywać się będą osobno. W 90. rocznicę wydania materiałów z poznańskiego zjazdu warto to jedyne w okresie międzywojennym wydarzenie przypomnieć.

Zjazd poznański odbył się w auli Collegium Minus Uniwersytetu Poznańskiego w dniach 24–26 maja 1929 roku, ważnego dla miasta z powodu zorganizowania wtedy Powszechnej Wystawy Krajowej. Przewodniczącym Komitetu Organizacyjnego I Zjazdu był prof. Władysław Grabski (1874–1938), ówczesny prezes warszawskiego Towarzystwa Ekonomistów i Statystyków Polskich. W jego ramach utworzono Komitet Wykonawczy, którym kierował prof. Edward Taylor (1884–1964), reprezentujący sekcję ekonomiczną poznańskiego Towarzystwa Prawników i Ekonomistów, ale także działający w imieniu formalnego organizatora zjazdu, Towarzystwa Ekonomistów i Statystyków Polskich w Warszawie, którego był członkiem. Prace przygotowawcze trwały od kwietnia 1928 roku. W skład Komitetu wchodził również przedstawiciel pozostałych stowarzyszeń: Towarzystwa Ekonomicznego z Krakowa, Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego z Lwowa, Towarzystwa Ekonomicznego z Lublina oraz Koła Ekonomistów z Katowic. Zjazd zgromadził 215 uczestników, reprezentujących wszystkie ośrodki kraju, nie licząc zaproszonych gości. Na przewodniczącego obrad wybrany został prof. Antoni Kostanecki (1866–1941; b. prezes TEiSP, Warszawa), mający do pomocy prezydium, składające się z prezesów pozostałych stowarzyszeń ekonomicznych oraz sekretariat pracujący pod kierunkiem dra Jana Lubowickiego i Cezarego Kreczy (sekcja ekonomiczna TPiE w Poznaniu) oraz dra Jana Zieleniewskiego (TE Kraków). Wydano materiały zawierające wystąpienia z uroczystości otwarcia, referaty, przebieg dyskusji, memoriały oraz rozliczenie

finansowe¹. Warto bliżej zapoznać się z jego programem, przebiegiem i postulatami.

Tematykę zjazdu ograniczono do dwóch głównych obszarów: badania koniunktury oraz kartelizacji gospodarki. Referaty były zamawiane. Opracowania, które nie weszły do programu, zostały opublikowane pod nazwą memoriałów. Tematem poprzedzającym, prezentowanym w pierwszym dniu zjazdu były sprawy wykształcenia i wychowania ekonomicznego, bowiem w tym m.in. upatrywano podniesienie rozumienia procesów gospodarczych w skali powszechnej, jak też nauk ekonomicznych na wyższy poziom. Mając świeżo w pamięci strukturę panelową w 4 obszarach tematycznych X Kongresu Ekonomistów Polskich oraz dwie wyselekcjonowane autorsko sesje plenarne o charakterze ogólnoeconomicznym, trudno oprzeć się wrażeniu, że zamysły były pokrewne, choć przeprowadzone w innych realiach. Nie ulega bowiem wątpliwości, że oprócz dostrzegalnych gołym okiem różnic ilościowych czy oszczędnościowych, zamiary merytoryczne przyświecające organizatorom odległych w czasie zjazdów się pokrywały. Tak właśnie realizuje się przekaz dobrej tradycji.

Po części formalnej otwarcia zjazdu (wybór prezydium), jak i związanej z mowami otwierającymi, pierwszy dzień obrad przed- i po południu dotyczył kwestii edukacyjnych. W miejsce nieobecnego prof. Władysława Grabskiego, głównym prowadzącym obrady był reprezentujący TEiSP prof. Antoni Kostanecki. Prof. WSH (od 1933 r. SGH) w Warszawie Jan St. Lewiński (1885–1930) podjął ogólny temat „Zadań i znaczenia wykształcenia ekonomicznego”, a prof. UP Edward Taylor scharakteryzował „Wyższe wykształcenie ekonomiczne w Polsce”, dokonując stanowczego rozróżnienia pomiędzy studiami uniwersyteckimi a zawodowo-handlowymi². Do tej kwestii

¹ *Pamiętnik I Zjazdu Ekonomistów Polskich w Poznaniu odbytego w dniach 24–26 maja 1929*, nakładem Stałego Komitetu Zjazdów Ekonomistów Polskich, Gebethner i Wolff, Warszawa 1930.

² Po latach pisał, że był to „typ wykształcenia zorganizowany przeze mnie i przez moich kolegów w Poznaniu, nieznanym gdzie indziej w Polsce”. E. Taylor, *Wspomnienia*



Profesor Edward Taylor.

w koreferacie odniósł się prof. UW Antoni Kostanecki. Natomiast prof. UJ Tomasz Lulek (1878–1962) zajął się „Wykształceniem ekonomicznym w szkolnictwie średnim, zawodowym i ogólnym oraz w szkole powszechnej”. W tej części było także wystąpienie historyka gospodarczego prof. UJK Franciszka Bujaka (1875–1953), który zakreślił „Potrzeby nauki ekonomiki w Polsce” z kilkoma zapytaniami i zarazem propozycjami pod adresem środowiska ekonomistów. Jedną z nich był wniosek o umożliwienie uruchomienia studiów ekonomicznych na uniwersyteckich wydziałach filozoficznych.

Referaty wywołały żywą dyskusję. 10 dyskutantów pochodzących z różnych ośrodków i środowisk, głównie praktycy, podnosiło kwestie wychowania ekonomicznego, do których w zakończeniu ustosunkowali się wszyscy prelegenci. Niektóre wątki były tak intrygujące, że warte są oddzielnego przypomnienia. Liczni dyskutanci (np. dr Waław Olszewicz, dr Kornel Paygert), zgadzając się generalnie z poglądem prof. E. Taylora na problem wykształcenia, zarzucali zbyt pochopne wyrugowanie z grona wykładowców co wybitniejszych praktyków. Przywoływali praktyki stosowane w znanych zagranicznych uczelniach. Prelegent nie przyjmował tych argumentów, stojąc twardo na stanowisku, że tylko teoretyk ekonomii jest w stanie

ogarnąć całość zjawisk gospodarczych. Praktyk widzi wycinek, w którym funkcjonuje. Nadto praca akademicka wymaga pełnego zaangażowania, czego osoba z doświadczeniem praktycznym nie jest w stanie słuchaczom zapewnić. Natomiast miejsce wykładowców-praktyków na uczelniach typu zawodowo-handlowego widział jako dopuszczalne i naturalne. Innym ciekawym wątkiem były reminiscencje prof. Antoniego Kostaneckiego i dra Kornela Paygerta (1868–1936, Lwów) z uczestnictwa w seminarium Gustava von Schmollera (1838–1917) w Berlinie. Podkreślali zalety zindywidualizowanego kształcenia u niego obowiązujące. Jeden z młodszych uczestników dyskusji (dr Mieczysław Szawlewski (1887–1942), naczelnik Wydziału Ekonomicznego Banku Polskiego w Warszawie) oburzał się na przywoływanie tych doświadczeń, biorąc je za przejaw i pozostałość zniewolenia, jakich Polacy doznawali z rąk zaborców. Dyskusja miała jeszcze szereg odsłon, np. niewystarczającego uposażenia profesorów i pracowników nauki, zwłaszcza w przypadku, gdy poświęcają się jedynie pasji badawczo-dydaktycznej (prof. Stefan Zaleski (1888–1959), Uniwersytet Poznański). Warto do niej i dziś sięgnąć. Tym bardziej, że dysponujemy jej pełnym zapisem. O godz. 21 wydany był raut w salach Hotelu Bazar.

W drugim dniu dominowała problematyka koniunktur gospodarczych. Prof. WSH i dyrektor Instytutu Badań Koniunktur Gospodarczych i Cen w Warszawie Edward Lipiński (1888–1986) przedstawił „Metody badania koniunktur i zagadnienie prognozy”. Prof. UJ Adam Krzyżanowski (1873–1963) analizował powiązania i wpływy w płaszczyźnie „Koniunktura a bilans handlowy oraz kapitalizacja i migracja kapitałów”. Trzeci referat prof. Uniwersytetu Stefana Batorego Władysława Zawadzkiego (1885–1939) „Koniunktura a zagadnienie stabilizacji i rozwoju życia gospodarczego” spadł z agendy wskutek nie przybycia autora. W dyskusji udział wzięło 7 uczestników. Główną kontrowersją było stwierdzenie prof. J.St. Lewińskiego, że koniunktura na tyle wymyka się badaniu, iż niemożliwe jest sformułowanie trafnej prognozy. W tej sytuacji tworzenie instytutów ją badających jest nieuzasadnione, zresztą wystarczy namysł uczonych nad tym zjawiskiem, zamiast rzesz całych urzędniczących pracowników, głowiących się nad sformulowaniem prognoz, które i tak są niewiele warte. Łatwo się domyślić, że stanowisko spotkało się z ripostą, głównie ze strony prelegentów, zwłaszcza prof. Edwarda Lipińskiego. Jakkolwiek były głosy podzielone. Sceptycyzm prof. Jana St. Lewińskiego wspierał np. inż. Roman Brzeski (1877–1966), prezes Koła Ekonomistów w Katowicach. Merytoryczne uwagi do problemu koniunktur, których punktem wyjścia były złożone memoriały, zgłosili doc. UJ Adam Heydel (1893–1941) i prof. KUL Witold Krzyżanowski (1897–1972). Sobotnie popołudnie przeznaczone było na zwiedzanie wybranych pawilonów Powszechnej Wystawy Krajowej.

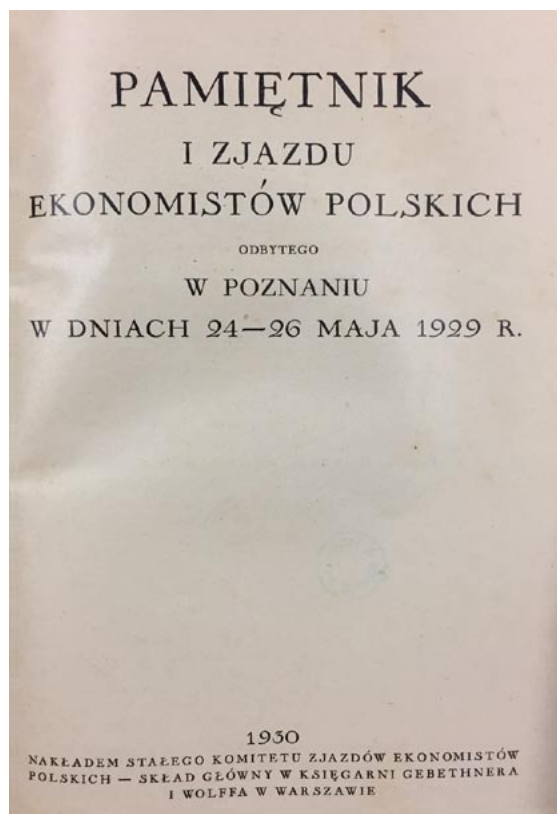
ekonomisty, wstęp i opracowanie Z. Knakiewicz, Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Poznań 2008, s. 60.

Obrady niedzielne, prowadzone przez prof. Wolnej Wszechnicy Polskiej Zofię Daszyńską-Golińską (1866–1934), wypełniał temat racjonalizacji i kartelizacji gospodarki. Dyrektor Banku Gospodarstwa Krajowego w Warszawie Waław Konderski (1886–1874) znany z aktywnej publicystyki, nie przybył. Podjęto decyzję, że jego referat „Racjonalizacja i kartelizacja jako czynniki planowości produkcji” zostanie zamieszczony w materiałach zjazdowych. Wprowadzenie w obrady stanowiły pozostałe referaty: byłego ministra przemysłu i handlu, senatora Hipolita Gliwica (1878–1943) „Tendencje racjonalizacji i kartelizacji w gospodarce światowej”; prof. Politechniki we Lwowie Leopolda Caro (1864–1939) „Kartele państwowe i między państwowe”; doc. UJ Ferdynanda Zweiga (1896–1988) „Kartelizacja przemysłu polskiego”. Domknięciem tej sesji był nieco inny w treści referat prof. i rektora SGGW Stefana Biedrzyckiego (1876–1936) „Racjonalizacja w rolnictwie”. Dyskusja mimo niedzielnego popołudnia była wciąż ożywiona. Głos zabrało 8, wywodzących się tak ze środowisk naukowych, jak z praktyki gospodarczej, działaczy. Wnosili istotne uzupełnienia. Zwolennicy liberalizmu, głównie doc. Adam Heydel z UJ w Krakowie, obnażali szkodliwe oddziaływania kartelizacji na gospodarkę, występując przeciw kartelom. Uczestniczący w Zjeździe pracownicy takiej czy innej formy kartelizacji (dr Waław Olszewicz, poseł Jan Hołyński (1890–1969) i inni) wskazywali na wielorakie korzyści dla państwa i społeczeństwa z tego płynące. W słowie końcowym głównych referentów pobrzmiwała linia obrony karteli pod warunkiem, że pozostają pod kontrolą instancji rządowo-politycznych.

Zakończenia obrad dokonali najbardziej zaangażowani w przeprowadzenie zjazdu profesorowie Kostanecki i Taylor³. Prof. Kostanecki, sam z maestrią prowadzący część obrad, dziękował przewodniczącemu Komitetowi Wykonawczemu prof. Taylorowi za przygotowanie całości przedsięwzięcia. W odpowiedzi prof. Taylor wskazywał na potrzebę kontynuacji, wnioskując powołanie Stałego Komitetu Zjazdów Ekonomistów Polskich, co zebrani przyjęli przez aklamację. Prof. Taylor przyjął powinność jego prowadzenia, przynajmniej do kolejnego zjazdu. Rzeczywistość okazała się jednak trudniejsza niż sądzono. Wpierw jednak słowo uwagi należy się wydawnictwu dokumentującemu nie tylko uroczyste rozpoczęcie, treść obrad i dyskusję, ale materiały nadesłane i rozliczenie finansowe zjazdu.

Pamiętnik I Zjazdu od strony redakcyjno-edycyjnej był również dziełem Edwarda Taylora. Zadanie wbrew pozorom nie było łatwe. Nie wszyscy autorzy, mimo monitów, referaty nadesłali. W zbiorze znalazły się tylko szkic referatu prof. Franciszka Bujaka oraz

³ Sprawozdania ze zjazdu zob. „*Ekonomista*” 1929, t. 2; „*Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*” 1929, nr 2–3.



Pamiętnik I Zjazdu Ekonomistów Polskich w Poznaniu.

główne tezy wystąpienia prof. Edwarda Lipińskiego. Koreferatu o edukacji prof. Antoniego Kostaneckiego nie ma w ogóle. Za to *Pamiętnik I Zjazdu* wzbogacony został autorskimi opracowaniami nazwanymi memoriałami, które ze względu na ograniczenia czasowe nie znalazły się w programie. Były to: Adama Heydla *Teoria koniunktury*; Władysława Grabskiego *Kryzys rolniczy*; Witolda Krzyżanowskiego *Racjonalizacja i kartelizacja* oraz prof. Politechniki Lwowskiej Edwina Hauswalda (1868–1942) *Racjonalizacja organizacji produkcji i pracy*. Łącznie z częścią referatową oraz zapisem dyskusji stanowią o dużej wartości naukowej zjazdowej edycji. W pisanych po wojnie i wydanych po latach *Wspomnieniach ekonomisty* Taylor ocenił to wydarzenie następującymi słowami: „Na ogół Zjazd się udał. Dużą pod tym względem zasługę miało zręczne przewodnictwo Antoniego Kostaneckiego. Po Zjeździe pozostał jako pamiątka wcale wartościowy *Pamiętnik*, którego wydanie spadło także na moją głowę. Mimo to, nie nabrałem przekonania, by taka konferencja była warta tyłu kosztów, zachodu i pracy, ile wymagała”⁴. Może w tym przeświadczeniu leżała jedna z przyczyn niedoprowadzenia do kolejnego zjazdu w latach międzywojennych?

Postanowiono jednak, że zjazdy należy kontynuować. Do organizacji II Zjazdu Ekonomistów zapretendowało Koło Ekonomistów w Katowicach, głosem

⁴ E. Taylor, *Wspomnienia ekonomisty*, op.cit., s. 126.



Profesor Antoni Kostanecki. Fot. Archiwum.

swego sekretarza dr Wacława Olszewicza (1888–1974), który uzasadniał wybór Katowic jako „najlepsze świadectwo, że nauka ekonomii w Polsce chce iść z przemysłem ręką w rękę”⁵. Ale Katowice nie sprostały wyzwaniu. Posiadanie zaplecza w postaci wielkiego przemysłu nie wystarczyło, termin przekładano z roku na rok. Tłumaczenie, że głęboki kryzys lat 30. XX wieku stanowił główną trudność, było tylko częściowym usprawiedliwieniem. Aspiracje do roli organizatora przejęło lwowskie PTE. Ale sprawa też się przeciągała, m.in. z powodu sprzecznych stanowiskach pomiędzy poszczególnymi towarzystwami. Stały Komitet nie spieszył się, w końcu przyjęto termin II Zjazdu Ekonomistów na listopadowy dzień Wszystkich Świętych 1938 roku w Krakowie. Ustalono ramy programowe. Data nie była jednak dotrzymana. Po raz kolejny termin przełożono, tym razem na listopad 1939 roku, co jak wiadomo, okazało się definitywnie niewykonalne. II Zjazd Ekonomistów w okresie międzywojennym nie odbył się w ogóle⁶.

Gdyby popatrzeć przez pryzmat układu treści X Kongresu Ekonomistów Polskich na zjazd sprzed 90 laty, to – może nie w sposób izomorficzny – narzucają się podobieństwa w strukturze tematyczno-intencjonalnej obydwu spotkań. Obrady rozważające dwa kluczowe problemy gospodarki w latach międzywojnia: koniunktura gospodarcza oraz racjonalizacja i kartelizacja go-

spodarki mieszczą się bowiem całkowicie w obszarach omawianych w sekcji sfery realnej i regulacyjnej X Kongresu. Kompleksowo potraktowane zagadnienia nauczania i wychowania ekonomicznego I Zjazdu Ekonomistów także mogą zapowiadać sekcję IV podejmującą sprawy edukacji i kultury ekonomicznej. Sfera nauki nie była działem gospodarki narodowej, jak obecnie. Więc wydzielonej części poświęconej statusowi nauk ekonomicznych i ich związkom z innymi dyscyplinami na poznańskim zjeździe nie było. Za jej zapowiedź za to spokojnie można uznać referaty podejmujące odpowiednio potrzeby nauk ekonomicznych w Polsce oraz racjonalizacji gospodarowania w rolnictwie – w dodatku wygłoszonych przez uczonych niebędących z profesji „czystymi” ekonomistami. Wprowadzało to naświetlanie zagadnień naukowych w ekonomii z różnych – interdyscyplinarnych, choć wtedy tego terminu nie używano – punktów widzenia. W ten oto sposób, pewnie zupełnie nieświadomie dla organizatorów, można by uznać zjazd poznański za inspirację i zapowiedź kolejnego sejmiku ekonomistów, zorganizowanego całe dekadę później. Jakby istniała rozumna ciągłość pokoleniowa wobec zagadnień – przy całej zmienności kontekstu – gospodarowania i oczekiwań, stawianych nauce się nimi zajmującej.

W latach powojennych nie nawiązano do tej tradycji. Pierwszym po wojnie zebraniem ekonomistów uznawanym za Ogólnopolski Zjazd Ekonomistów było przeprowadzone w dniach 8–10 grudnia 1950 roku przygotowanie środowiskowe do Kongresu Nauki Polskiej w 1951 roku. W niczym nie przypominał zjazdu sprzed wojny. Stanowił deklarację uprawiania jedynej słusznej ekonomii politycznej pod sztandarami zwycięskiego systemu bazującego na ideologii marksizmu-leninizmu. Wtedy także stalinizmu. Niemal nikt z ekonomistów ze zjazdu poznańskiego poza Edwardem Lipińskim nie brał w nim udziału. Od zorganizowanego przez politycznie przeobrażone PTE zjazdu z 1950 roku liczą się do dziś z powodzeniem zwoływane kongresy.

Bibliografia

- Pamiętnik I Zjazdu Ekonomistów Polskich w Poznaniu odbytego w dniach 24–26 maja 1929*, nakładem Stałego Komitetu Zjazdów Ekonomistów Polskich, Gebethner i Wolff, Warszawa 1930.
- Roszkowski W., *Spółeczny ruch ekonomistów w Polsce przed rokiem 1939*, wyd. 2, PTE, Warszawa 2010, s. 46–47.
- Sprawozdania ze zjazdu, „*Ekonomista*” 1929, t. 2.
- Sprawozdania ze zjazdu, „*Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*” 1929, nr 2–3.
- Taylor E., *Wspomnienia ekonomisty*, wstęp i opracowanie Z. Knakiewicz, Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Poznań 2008, s. 60.

⁵ *Pamiętnik I Zjazdu Ekonomistów Polskich w Poznaniu...*, op.cit., s. 73.

⁶ Więcej zob. o niedoszłych zamierzeniach W. Roszkowski, *Spółeczny ruch ekonomistów w Polsce przed rokiem 1939*, wyd. 2, PTE, Warszawa 2010, s. 46–47.

Kwestionariusz ekonomisty

Joanna Kotowicz-Jawor

Jestem profesorem zwyczajnym, kierownikiem Zakładu Mikroekonomii Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN. Moim przedmiotem zainteresowań badawczych jest ekonomia rozwoju, procesy innowacyjne, transformacja systemowa 4.0.

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne to dla mnie:

Stowarzyszenie ekonomistów popularyzujących i pogłębiających wiedzę z zakresu tej dyscypliny oraz wskazujących kierunek doskonalenia rozwiązań w dziedzinie polityki gospodarczej.

Największy grzech ekonomistów:

Przekonanie o omnipotencji matematyzacji ekonomii.

Sukcesem jest dla mnie:

Wysoko ocenione publikacje.

Ludzie nie wiedzą o mnie, że:

Jestem pesymistką.

Irytuje mnie:

Ignorancja zawodowe.

Nigdy nie odmawiam sobie:

Korzystania z dóbr kultury, ciekawych wystaw, sztuk teatralnych i interesujących książek.

Gdyby to ode mnie zależało:

Podniosłabym znacząco nakłady publiczne na B+R.

Gdybym nie była tym, kim jestem:

To zostałabym tłumaczką, o czym zawsze marzyłam.

Najdziwniejsza rzecz, jaką mam w domu:

Świeący świąteczny smok wawelski z czternastoma lampkami.

Mój ulubiony gadżet:

Złotozielona żelazna podkowa na szczęście – upominek urodzinowy.



Profesor Stanisław Jakub Sudoł (6 stycznia 1928 – 29 stycznia 2020)

W dniu 29 stycznia 2020 roku zmarł prof. zw. dr hab. Stanisław Sudoł, jeden z twórców polskiej szkoły zarządzania, wychowawca wielu pokoleń menedżerów i ekonomistów, wybitny badacz i autor publikacji z zakresu ekonomiki przedsiębiorstwa i zarządzania.

Stanisław Sudoł urodził się 6 stycznia 1928 r. w Cholewianej Górze. Po ukończeniu liceum w Tarnowie w 1946 r. studiował najpierw w Wyższym Studium Społeczno-Gospodarczym w Katowicach, potem w Akademii Handlowej w Poznaniu (1950 r.), a następnie w Szkole Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie, gdzie otrzymał dyplom magistra w 1954 r. Pracę doktorską obronił w 1961 r. w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Katowicach. Habilitował się w 1972 r. w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Poznaniu, profesorem zwyczajnym został w 1990 r. i w tym samym czasie podjął pracę na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu.

Był jednym z twórców Instytutu Ekonomicznego tego Uniwersytetu, który potem został przekształcony w Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, dwukrotnie był dziekanem tego Wydziału. W ciągu 38 lat, które spędził w Toruniu, profesor Sudoł stworzył silny zespół Katedry, który zapoczątkował rozwój liczącego się obecnie ośrodka nauk o zarządzaniu w Toruniu. Profesor Sudoł był w latach 1987–1991 profesorem w Zakładzie Nauk Zarządzania Polskiej Akademii Nauk, w latach 1996–1998 pracował jako kierownik Katedry Zarządzania i Dziekan Wydziału Zarządzania w Szkole Wyższej im. Pawła Włodkowica w Płocku. Ostatnie

20 lat był zatrudniony w Wyższej Szkole Menedżerskiej w Warszawie, gdzie kierował Katedrą Zarządzania.

Głównym przedmiotem studiów i publikacji Profesora były zagadnienia funkcjonowania przedsiębiorstw i metodologia nauk o zarządzaniu. W nurcie pierwszym powstały liczne publikacje dotyczące takich zagadnień, jak koszty produkcji przedsiębiorstwa przemysłowego, jakościowa strategia przedsiębiorstwa, problemy transformacji polskich przedsiębiorstw po upadku gospodarki nakazowo-rozdzielczej, bankructwa i upadłości przedsiębiorstw, innowacyjność przedsiębiorstw i gospodarki. Wysoka jakość i praktyczne znaczenie tej części dorobku naukowego profesora Sudoła jest wynikiem prowadzonych przez kilkadziesiąt lat badań empirycznych nad funkcjonowaniem i rozwojem polskich przedsiębiorstw. Dzięki licznym zespołowym projektom badawczym kierowanym przez Niego nie tylko powstało wiele publikacji, ale także rozwinęły się umiejętności badawcze i kariery naukowe sporej grupy młodych badaczy. Ukoronowaniem studiów teoretycznych i empirycznych badań nad przedsiębiorstwem jest wydana w 1999 r. książka „Przedsiębiorstwo. Podstawy nauk o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania” mająca wiele wydań i do dziś stanowiąca najpełniejsze opracowane w Polsce ujęcie problemu.

W ostatnich latach Profesor Sudoł skupił się na rozwijaniu podstaw metodologii nauk o zarządzaniu. Jest to obszar nauk o zarządzaniu niezwykle trudny i od początku istnienia polskiej szkoły

zarządzania niedoceniany i zaniedbywany. Profesorowi udało się skupić wokół siebie zespół przedstawicieli środowiska, który przez kilka lat pod egidą Komitetu Nauk o Zarządzaniu PAN prowadził dyskusje i studia nad tym problemem dążąc do określenia istoty i granic nauk o zarządzaniu, jej paradygmatów i metodologii badań. Cykl referatów i artykułów opracowanych przez Profesora Sudoła na temat metodologii nauk o zarządzaniu wywołał żywą dyskusję w środowisku i przyczynił się do wzrostu rangi tego problemu i podniesienia jakości badań. Profesor wydał trzy książki stanowiące kompendium wiedzy z zakresu metodologii nauk o zarządzaniu: w 2007 r. „Nauki o zarządzaniu: węzłowe problemy i kontrowersje” i w 2012 r. „Nauki o zarządzaniu”, w ostatnich tygodniach na rynku wydawniczym pojawiła się najnowsza książka Profesora Sudoła wieńcząca jego dociekania z zakresu metodologii nauk zatytułowana „Nauki o zarządzaniu. Dylematy i wyzwania”.

Profesor Stanisław Sudoł wywarł ogromny wpływ na rozwój nauk o zarządzaniu w Polsce i na tworzenie się środowiska akademickiego i intelektualnego. Dzięki mandatowi zaufania, jakie dawało mu środowisko akademickie, reprezentował uczelnie i naukowców w wielu wybieralnych gremiach, które miały istotny wpływ na rozwój nauki i szkolnictwa wyższego. Przez kilka kadencji był wybierany do Centralnej Komisji ds. Stopni i Tytułów Naukowych, której członkiem był w latach 1999–2008 i w ostatniej swojej kadencji pełnił funkcję przewodniczącego Sekcji Ekonomicznej. Reprezentował nas w Radzie Głównej Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Profesor Sudoł był zaangażowanym działaczem Komitetu Nauk o Zarządzaniu Polskiej Akademii Nauk, jednym z jego pierwszych przewodniczących. Zawsze był wybierany do Komitetu, uczestniczył we wszystkich posiedzeniach Komitetu, Szkołach Letnich Zarządzania, był laureatem Medalu im. Tadeusza Kotarbińskiego i członkiem Kapituły Medalu oraz Honorowym Członkiem Komitetu. Aktywnie działał też w Towarzystwie Naukowym Organizacji i Kierownictwa, w Polskim Towarzystwie Ekonomicznym, był członkiem zwyczajnym



Europejskiego stowarzyszenia Verband der Hochschullerer für Betriebswirtschaftslehre. Otrzymał również Srebrny i Złoty Medal Wyższej Szkoły Technicznej w Brnie.

Za zasługi dla polskiej nauki i dla Uczelni Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu w 2002 r. nadał Profesorowi Sudołowi tytuł Doktora Honoris Causa. Całe nasze środowisko uczestniczyło w tej wspaniałej uroczystości. Był wielokrotnie odznaczany i nagradzany przez władze państwowe. Był odznaczony m.in. Krzyżem Oficerskim i Krzyżem Kawalerskim Orderu Odrodzenia Polski, Medalem Edukacji Narodowej, Złotym Krzyżem Zasługi.

Profesor Stanisław Sudoł łączył w sobie wiele zalet umysłu i charakteru. Był wybitnym naukowcem, pedagogiem, ekspertem, ale też mentorem i opiekunem, szlachetnym, dobrym i sympatycznym człowiekiem. I dlatego tak trudno nam będzie pożegnać się z Profesorem. W Jego przypadku na pewno nie sprawdzi się powiedzenie „nie ma ludzi niezastąpionych”.

Maria Romanowska

Adam Krzyżanowski

Studjum Ekonomiczne

Reformowanie nauczania ekonomiki może być pożyteczne, o ile będzie trafnie obmyślane. Zadośćuczynienie temu warunkowi wymaga jasnego uprzytomnienia sobie ograniczonej skuteczności wszelkich choćby najlepszych planów naukowych i przepisów egzaminacyjnych. O wynikach nauki rozstrzygać będzie zawsze przede wszystkim osobowość profesora. W mniejszym stopniu ucznia, bo rzeczą nauczyciela jest zawczasu wyeliminować uczniów niezdolnych. Lepsze wykształcenie uczniów studiujących ekonomikę jest niemal całkowicie identyczne ze zwiększeniem wymagań profesorów wobec siebie samych i wobec uczniów. Z rozmyśłem na pierwszym miejscu wymieniłem wysiłek profesora w stosunku do własnych świadczeń naukowych i pedagogicznych. Bez spotęgowania tego wysiłku żądanie od uczniów lepszego przygotowania się do egzaminów nie miałoby uzasadnienia. (...)

Przed kilku laty wpadł mi w rękę spis wykładów zawierający wskazówki dla uczniów jednego z uniwersytetów angielskich. W tym spisie wykładów wyczytałem, że uczeń przystępujący do egzaminu, przepisane dla uzyskania najniższego stopnia uniwersyteckiego z ekonomiki, ma nauczyć się całego Gide'a i ustępów z Marshalla, wymienionych w spisie. Ta metoda wydaje mi się najlepsza. Trzeba wskazać podręczniki, a profesor zamiast wykładać 5 godzin tygodniowo powinien wykładać 3 lub 2 z tem, że ma obowiązek rok rocznie część przedmiotu przedstawić uczniom monograficznie, to znaczy wyczerpująco na podstawie własnych badań.

Wysuwa się często postulat mnożenia ilości katedr gwoli ulżenia profesorom w pracy pedagogicznej. Chętnie zadowolnię się mniejszą ilością katedr, byleby były dobrze obsadzone i dobrze płatne. Multum, sed non multa. Prawda stara jak świat, bezsporna. A jednak niemiarodajna obecnie w Polsce. Nie popadam w wielką przesadę twierdząc, że nasza polityka

uniwersytecka jest urzeczywistnieniem wprost przeciwnego programu. Multa, sed non multum, oto aż nadto często jej wytyczna. Póki się to nie zmieni, wszelkie reformowanie studjów jest młóceniem słomy. (...)

Uważam wykładanie ekonomiki na prawie za korzystne. Ekonomista ciągle mówi o dobrach i ich rodzajach, o towarach, o pieniądzu i kredycie, o majątku, o własności, o pracy, o kapitale, o pożyczce. Te pojęcia oznaczają często co innego w ekonomice. Ekonomista powinien znać zasadnicze pojęcia prawne i ich stosunek do analogicznych ekonomicznych. Prawo jest dobrą szkołą myślenia logicznego. Zadaniem prawa jest nauczyć czytać i rozumieć ustawy. Polityka ekonomiczna ma przecie ciągle do czynienia z interpretacją ustaw. Prawnik tłumaczy je formalnie. Zadawalnia się stwierdzaniem ich treści. Zadaniem polityki ekonomicznej jest wyjaśnianie celów i skutków gospodarczych zarządzeń ustawodawczych. Ekonomista musi rozumieć ustawę prawniczą, ażeby ją objaśnić ekonomicznie. Mylnem jest przypuszczenie, ażeby ją mógł tylko ekonomicznie interpretować. (...)

Źródło: „*Ekonomista*” t. II, kw. II 1924, s. 31–35

Adam Alojzy Krzyżanowski, pseud. Alojzy Dębno, Michał Strebejko (ur. 19 stycznia 1873 w Krakowie, zm. 29 stycznia 1963 tamże) – ekonomista polski, teoretyk polskiego libertarianizmu, profesor i prorektor Uniwersytetu Jagiellońskiego, prezes Polskiej Akademii Umiejętności, poseł na Sejm II RP II i III kadencji, do Krajowej Rady Narodowej oraz na powojenny Sejm Ustawodawczy. Jego zainteresowania naukowe obejmowały metodologię ekonomii, finanse, ekonomikę rolnictwa, historię powszechną gospodarczą, etykę i demografię. Wykazywał współzależność finansów prywatnych i publicznych. Do grona jego studentów należeli m.in. Oskar Lange, Edward Strasburger, Edward Taylor, Adam Vetulani, Kazimierz Studentowicz.



ODDZIAŁY POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

PTE ODDZIAŁ W BIAŁYMSTOKU
Uniwersytet w Białymstoku,
Wydział Ekonomii i Zarządzania
15-062 Białystok, ul. Warszawska 63
tel. +48 85 745 77 06
e-mail: pte@uwb.edu.pl

PTE ODDZIAŁ W BYDGOSZCZY
85-034 Bydgoszcz, ul. Długa 34
tel. +48 52 322 90 60
e-mail: sekretariat@pte.bydgoszcz.pl

PTE ODDZIAŁ W CZĘSTOCHOWIE
42-200 Częstochowa, ul. Kilińskiego 32/34
tel. +48 34 324 97 33, +48 34 324 26 30
faks +48 34 324 26 30
e-mail: opteczwa@onet.pl

PTE ODDZIAŁ W GDAŃSKU
81-824 Sopot, ul. Armii Krajowej 116/11
tel. +48 58 301 52 46
e-mail: biuro@gdansk.pte.pl

PTE ODDZIAŁ W GLIWICACH
44-100 Gliwice, ul. Zwycięstwa 13
tel./faks +48 32 331 30 82
e-mail: biuro@ptegliwice.pl

PTE ODDZIAŁ W KATOWICACH
40-068 Katowice, ul. Koszarowa 6, lok. 167
tel. +48 32 259 88 78, tel./faks +48 32 258 54 82
e-mail: katowice@pte.pl

PTE ODDZIAŁ W KIELCACH
Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach,
Wydział Zarządzania i Administracji
25-406 Kielce, ul. Świętokrzyska 21
tel./faks +48 41 349 65 28
e-mail: andrzej.szplit@gmail.com

PTE ODDZIAŁ W KOSZALINIE
75-254 Koszalin, ul. Franciszkańska 52
tel. +48 609 712 858 lub +48 505 483 064
e-mail: poczta@pte.koszalin.pl

PTE ODDZIAŁ W KRAKOWIE
31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27, pok. -106
tel./faks +48 12 293 59 65, kom. +48 536 711 536
e-mail: krakow@pte.pl

PTE ODDZIAŁ W LEGNICY
59-220 Legnica, ul. Senatorska 32
tel. +48 606 979 426, faks +48 76 862 39 19
e-mail: n1bednarz@wp.pl

PTE ODDZIAŁ W LUBLINIE
20-150 Lublin, ul. Bursaki 12
tel. +48 81 452 94 10
e-mail: artur.pazdzior@pte.pl

PTE ODDZIAŁ W ŁODZI
90-608 Łódź, ul. Wólczańska 51
tel./faks +48 42 632 44 20
e-mail: sekretariat@pte.lodz.pl

PTE ODDZIAŁ W OLSZTYNIE
10-117 Olsztyn, ul. 1 Maja 13
tel. +48 89 527 58 25, tel./faks +48 89 527 24 49
e-mail: pte@pteolsztyn.edu.pl

PTE ODDZIAŁ W OPOLU
45-058 Opole, ul. Ozimska 46A
tel./faks +48 77 401 69 01, tel. +48 77 401 69 06
e-mail: buckamaria@wp.pl

PTE ODDZIAŁ W POZNANIU
60-649 Poznań, ul. Piątkowska 122/3
tel. +48 786 140 091
e-mail: info@pte.poznan.pl

PTE ODDZIAŁ W RADOMIU
Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny w Radomiu,
Wydział Nauk Ekonomicznych i Prawnych
26-600 Radom, ul. Chrobrego 31
tel. +48 48 36174 00
e-mail: pteradom@uthrad.pl

PTE ODDZIAŁ W RZESZOWIE
35-001 Rzeszów, ul. Piłsudskiego 40 lok. 11
tel. /faks 17 853 36 49
e-mail: pterzeszow@poczta.onet.pl

PTE ODDZIAŁ W SZCZECINIE
71-101 Szczecin, ul. Mickiewicza 66
tel. +48 91 444 20 41, faks +48 91 444 31 29
e-mail: pte@pte.szczecin.pl

PTE ODDZIAŁ W TORUNIU
87-100 Toruń, ul. Kopernika 21
tel. +48 793 370 619
e-mail: ptetorun@ptetorun.pl

PTE ODDZIAŁ WE WROCŁAWIU
50-156 Wrocław, ul. Łaciarska 28
tel./faks +48 71 782 11 19, +48 601 341 363
e-mail: wroclaw@pte.pl

PTE ODDZIAŁ W ZIELONEJ GÓRZE
65-066 Zielona Góra, ul. Żeromskiego 3
tel./faks +48 68 320 25 89, tel. +48 68 327 04 19
e-mail: biuro@ptezg.pl



X KONGRES EKONOMICYSTÓW POLSKICH



Bogusław Fiedor, Beata Majecka, Elżbieta Mączyńska.



Bogdan Ślusarz podczas rozmowy z delegacją rosyjską.



Na X Kongres Ekonomistów Polskich zostało przygotowane specjalne wydanie Biuletynu PTE.



Stanisław Owiak wita jedną z uczestniczek X Kongresu Ekonomistów Polskich.



Grzegorz W. Kołodko podpisuje swoją książkę „Czy Chiny zbawią świat?”.



Uczestnicy X Kongresu Ekonomistów Polskich podczas sesji planarnej.



X KONGRES EKONOMICYSTÓW POLSKICH